

WIRTSCHAFT IM HARZ

Deutsche Vermögensberatung
Komm in unser Team!

**TEAM
GOSLAR**



Creditreform

**FÜR SIE
VOR ORT
IN GOSLAR**

WWW.WIRTSCHAFT-IM-HARZ.DE DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR UNSERE REGION – HERAUSGEBER:

Goslarische Zeitung

NR. 16
NOVEMBER 2025

GASTBEITRAG

Die N-Bank-Capital unterstützt Start-ups und sieht Potenzial im Harz. **Seite 4**

DIENSTLEISTUNG

Wie das 2022 gestartete Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld funktioniert. **Seite 8**

INTERVIEW

Gründungsprofessor Kindermann sieht „enorme Dynamik“ bei Start-ups. **Seiten 13/14**

HANDWERK

Die Firma Simon Möbel in Quedlinburg stattet Kreuzfahrtschiffe aus. **Seite 21**

INDUSTRIE

Erfolg mit Recycling: Holger Sasse aus Aschersleben verwertet Windräder. **Seite 23**

Hoffen auf Gründergeist in den Unis

Eine Region mit großem Start-up-Potenzial

Von **Oliver Stade**

Vor allem wegen der schrumpfenden und alternden Bevölkerung und dem sich verschärfenden Arbeitskräftemangel schneiden die Landkreise Goslar und Harz im Zukunftsatlas, den das Beratungsunternehmen Prognos alle drei Jahre veröffentlicht, meist nur mäßig ab. Chancen sehen die Prognos-Experten für die Region aber in den Hochschulen. Die Unis in Clausthal-Zellerfeld, Wernigerode und Nordhausen bilden hoch qualifizierte Fachkräfte aus, von denen einige in der Region bleiben. Hoffnungen ruhen darauf, dass kluge und innovative Köpfe aus den Hochschulen Unternehmen gründen. Nicht jede Kommune hat so großes Glück wie Halberstadt mit Daimler Truck, das perspektivisch 650 Mitarbeiter in seinem in diesem Frühjahr eröffneten Zentrallager beschäftigen will. Aber wenn alle paar Jahre aus einer der Hochschulen ein Unternehmen entstehen würde wie der Partikelmesstechnik-Experte und Hidden Champion „Sympatec“ 1984 aus der TU Clausthal, dann könnte die Region aus eigener Kraft wachsen. Auch viele kleine Start-ups würden der Region weiterhelfen. An allen drei Hochschulen gibt es nicht ohne Grund Förderprogramme, Einrichtungen und Angebote, um Studenten auf dem Weg in die Selbststän-

digkeit zu begleiten. Alle drei Unis berichten von Ausgründungen, aber zu einem Start-up-Hotspot hat sich der Harz noch nicht gemausert. Oder ist er auf dem Weg dorthin?

Das Gründungsgeschehen lässt sich aus Sicht der Unis nur schwer verfolgen. In einem Papier der Hochschule Harz (2779 Studenten im Wintersemester 2024/25, die aktuellen Zahlen lagen bei Redaktionsschluss noch nicht vor) von Dezember 2023 heißt es, „die vergleichsweise geringe Gesamtzahl an Gründungen“ täusche über die tatsächliche Zahl hinweg.

Eine Recherche des Karriere-Netzwerks Xing von 2019 habe 240 Unternehmen erfasst, die von Studenten der Hochschule Harz oder Absolventen der Einrichtung gegründet wurden. Die Zahl sei „überraschend hoch“, heißt es in dem Papier der Wernigeröder Hochschule. Die meisten Ausgründungen (64 Prozent) stammen aus den Wirtschaftswissenschaften. Wichtig ist ein weiterer Punkt: Die wenigsten Gründungen (zwölf von 207) erfolgen direkt nach Studienende, die meisten entstehen erst in den

ersten fünf Jahren nach dem Studium. Die TU Clausthal (2759 Studenten im Wintersemester 2024/25) wirbt in der jüngsten Ausgabe der Zeitschrift „TU Contact“ für ihre Ausgründungsbilanz noch immer mit den Hidden Champions „Sympatec“ und „Sincotec“. Der Partikelmesstechniker wurde aber bereits 1984 gegründet. Das Prüftechnik-Unternehmen „Sincotec“ existiert auch schon seit 1991. Zwar gibt es auch heute viele Ausgründungen, aber meist kleinere.

In der „TU Contact“-Ausgabe vom Juli 2025 wirbt die TU auch mit der Erfolgsgeschichte der „Zellerfeld Shoe Company“. Das bereits 2016 gegründete Unternehmen stellt extravagante Schuhe per 3-D-Drucker her. Mehrere Medien berichteten über den Ingeni-



Eine Drohne in friedlicher Mission: Die Berliner Firma „Skyseed“, die in Kürze in Goslar auf dem Energiecampus ein Büro bezieht, setzt Drohnen zur Wiederbewaldung des Harzes ein. „Skyseed“ ist Mieter des Gründerzentrums „Future Green-Tech Incubator“. Foto: Skyseed



Die Firma Simon Möbel in Quedlinburg stattet Kreuzfahrtschiffe aus.



Erfolg mit Recycling: Holger Sasse aus Aschersleben verwertet Windräder.



Eine Drohne in friedlicher Mission: Die Berliner Firma „Skyseed“, die in Kürze in Goslar auf dem Energiecampus ein Büro bezieht, setzt Drohnen zur Wiederbewaldung des Harzes ein. „Skyseed“ ist Mieter des Gründerzentrums „Future Green-Tech Incubator“. Foto: Skyseed

eur Cornelius Schmitt, der in einem Keller im Oberharz seine ersten Schuhe produzierte. Mittlerweile befindet sich das Unternehmen, das mit dem US-amerikanischen Sportartikelhersteller Nike Sneaker entwickelt, nicht mehr im Oberharz, sondern in Hamburg und San Francisco, trägt aber den Namen „Zellerfeld“ in die Welt hinaus. Zu den Kunden zählen Stars wie die Musiker Justin Bieber und Cro. Die Clausthaler Uni erscheint mit ihrer naturwissenschaftlich-technischen Ausrichtung wie geschaffen für Studenten, die in die Selbstständigkeit wollen. Wie bewertet sie ihre Gründungsbilanz? Pressesprecher Christian Ernst kommt auf 30 Beispiele inklusive „Sympatec“ und „Sincotec“, aus einer Zeit also von 1984 bis heute. Vermutlich ist die Liste nicht vollständig, weil es Absolventen gibt, die erst einige Jahre nach dem Abschluss eine Firma gründen. TU-Sprecher Ernst sagt aber: „Wir stehen besser da als erwartet“.

Brände löschen

Ernst verweist darauf, dass die meisten Mieter im 2022 eröffneten Gründungszentrums einen Bezug zur TU aufweisen, darunter „Sinosys“, ein Unternehmen, das Datenoptimierungssysteme erstellt, und das Softwareunternehmen „Nowocode“. Ein aktueller Erfolg, über den die TU Clausthal im August berichtete, ist das Gründungsstipendium des Exist-Förderprogramms aus dem Bundeswirtschaftsministerium. Gefördert wird damit ein Clausthaler Start-up zur Brandbe-

kämpfung auf Recyclinghöfen. Entwickelt wurde es von Studenten des Studiengangs Digital Technologies, den die TU und die Ostfalia-Hochschule Wolfenbüttel in Goslar anbieten. Das Start-up „Warden Robotics“ entwickelt Bodenroboter und Drohnen, die Feuer früh erkennen und Brände löschen sollen.

Der Gründungsradar

Unter den großen Unis gelten München, Potsdam und Bremen bei Gründungen als Spitze. Bei den kleineren mit weniger als 5000 Studenten führen die HHL Leipzig Graduate School of Management, die PFH Private Hochschule Göttingen und die Filmuniversität Babelsberg eine Rangliste an, die der Stifterverband erstellt. In dessen „Gründungsradar“, der die Anzahl von Start-ups, Auszeichnungen für Ausgründungen und Erfolge von Förderprogrammen erfasst, schafft es die TU Clausthal in der aktuell vorliegenden Liste, die sich auf 2023 bezieht, nur auf Platz 57 von 71 Unis, die dem Verband Daten bereitgestellt haben. Angeschrieben worden waren 237 Unis. Der TU Clausthal wird immerhin eine aufstrebende Tendenz bescheinigt. Die Hochschule Nordhausen liegt auf Platz 32 – mit stark aufstrebender Tendenz, wie ein Pfeil anzeigt. Die Hochschule Harz in Wernigerode taucht nicht auf, weil sie nicht alle Fragen beantwortet hat, wie eine Sprecherin des Stifterverbandes erklärt. In einer anderen Rangliste schneidet die TU Clausthal sehr gut ab: In Nie-

dersachsens Start-up-Monitor 2025 liegt sie auf Platz 4 der „Top-5-Hochschulen“ niedersächsischer Gründer. Den Platz teilt sie sich mit der Ostfalia. Grundlage der Bewertung ist die Frage, an welcher Hochschule Gründer ihren Abschluss erlangt haben. Das bedeutet, dass aus der TU viele Gründer kommen. In Niedersachsen legte die Zahl der Neugründungen laut dem Start-up-Monitor des Wirtschaftsministeriums in den vergangenen beiden Jahren um 11,6 Prozent zu. Bundesweit steigt die Anzahl der Gründungen ebenfalls. Der Stifterverband hat für 2023 insgesamt 2927 Gründungen erfasst, zwei Jahre zuvor waren es 2779.

Innovative Mieter

Im Oberharz sind die Anstrengungen seit Jahren groß. Das Gründungszentrum in Clausthal, das vom Kreis Goslar und der TU unter Beteiligung der regionalen Wirtschaftsförderung Wirego betrieben wird, ist nur eines von vielen Beispielen für die Bemühungen. Die vor drei Jahren eröffnete Einrichtung hat 14 Mieter, das Zentrum ist, abgesehen von einer Halle, voll belegt, berichtet Geschäftsführer Samet Kibar. Neun der Mieter stammen aus der TU, es sind Professoren, wissenschaftliche Mitarbeiter oder Absolventen, erklärt Samet Kibar. Zu den jüngeren Aktivitäten zählen zudem ein Gründungsservice von TU und Wirego sowie ein entsprechendes Netzwerk, das Akteure zusammenbringen soll.

Fortsetzung auf Seite 2

Innovative Region

Die aktuelle Ausgabe von Wirtschaft im Harz beschäftigt sich vor allem mit Start-ups und Hidden Champions. Die Beispiele zeigen, dass der Harz ein Wirtschaftsraum mit Potenzial ist.



Start-up-Zentrum weckt hohe Erwartungen

Einrichtung in Goslar soll zu einem „Silicon Valley“ werden

Von Oliver Stade

Fortsetzung von Seite 1

Wirego-Geschäftsführer Dr. Jörg Aßmann kam vor einigen Monaten, als Fragen zur Zahl der Uni-Ausgründungen laut wurden, auf die Rahmenbedingungen zu sprechen. Ein Hemmnis könnte darin liegen, dass es mit dem VW-Konzern und der Salzgitter AG potente Arbeitgeber in der Region gebe, die Hochschulabsolventen derart gute Konditionen bieten, dass eine Selbstständigkeit für sie erst gar nicht infrage komme.

Im vergleichsweise hohen Anteil von Studenten aus dem Ausland könnte laut Aßmann ein weiterer Grund dafür liegen, dass es nicht noch mehr Ausgründungen gibt, denn viele ausländische Absolventen ziehe es nach dem Studium zurück in ihre Heimat.

Zentraler Service

Die Hochschule Harz in Wernigerode mit den Fachbereichen Wirtschaftswissenschaften sowie Automatisierung und Informatik sowie Verwaltungswissenschaften in Halberstadt unternimmt ebenfalls vermehrt Anstrengungen, um Ausgründungen zu fördern. Im Rahmen des Projekts „Gründerwald 4.0“ existiert ein zentraler Service auf dem Campus, um Geschäftsideen zu entwickeln und umzusetzen. Das Projekt läuft bis 2027, wird vom Land Sachsen-Anhalt und der EU finanziert und soll nach der Förderperiode weitergeführt werden, berichtet Pressesprecherin Janet Anders.

Daneben verweist Anders auf das geplante Start-up-Lab hin, ein Gründungslabor, in dem Studenten KI und Datenmodelle nutzen können, um Geschäftsmodelle zu testen. Auch Lehrangebote für Gründer hält die Hochschule Harz bereit. Dazu gehört ein komplettes Unternehmertum-Semester (Entrepreneurship), in dem sich Studenten ein Semester lang mit der Gründung eines Unternehmens beschäftigen können. Es soll bald auf alle drei Fachbereiche ausgeweitet werden; bisher existiert es nur für die Wirtschaftswissenschaftler.

Werbung für Marken

Unter den Ausgründungen, die die Hochschule erwähnt, ist die „Uni-Glow Entertainment“. Das 2016 gegründete Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, interaktive Anwendungen für den Bildungs- und Kulturbetrieb zu entwickeln. Es geht unter anderem auch darum, in Werbespielen Marken und Produkte hervorzuheben.

Die Hochschule Nordhausen (2779 Studenten im Wintersemester 2024/25) unterstützt Studenten, Absolventen und Mitarbeiter seit einigen Jahren über den im Jahr 2020 gestarteten und 2023 verlängerten Hochschulinkubator für Entrepreneurship (Hike), erklärt Tina Bergknapp, Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. An der Hochschule in der thüringischen Kreisstadt können die Studenten Rechts-, Wirtschafts-, Sozial- und Ingenieurwissenschaften studieren. Bergknapp spricht in einer Mitteilung von „zahlreichen Start-ups“, die in den ver-



Lucas Dehmel (l.) und Lukas Bartenstein haben an der Ostfalia-Hochschule und der TU Clausthal studiert und sind Gründer des Start-ups „Warden Robotics“. Sie haben einen Roboter zur Feuererkennung und Brandbekämpfung entwickelt, mit dessen Prototyp sie 2023 einen Ideenwettbewerb der TU Clausthal gewonnen haben. Außerdem profitieren sie vom Exist-Gründungsstipendium des Bundeswirtschaftsministeriums.

Foto: Warden Robotics

gangenen Jahren vom Hike-Team unter anderem durch Vorlesungen, Seminare, aber auch Hilfe bei Geschäftsmodellen, betreut und in die Selbstständigkeit begleitet worden seien. Der Inkubator wirke sich nachhaltig positiv auf die Region aus und stärke die „Gründungskultur in Thüringen“. Leider sei ungewiss, ob das Förderprogramm fortgeführt wird, schreibt sie Mitte September.

Auch an der Hochschule Harz sind die Prognosestudien bekannt, in einem Vortrag über den Hochschulinkubator berichtete der zuständige Hochschullehrer, dass den Landkreisen in Nordthüringen im sogenannten Zukunftsatlas wenig Stärken und nur schwache Zukunftschancen bescheinigt werden, ähnlich wie den Kreisen Goslar und Harz.

Die Start-up-Szene im Landkreis Goslar bekommt bald Verstärkung aus Berlin. Das Unternehmen „Skyseed“ wird Mieter im August-Wilhelm-Scheer-Institut auf dem Energie-Campus. „Skyseed“ verteilt mit Drohnen und Forstraupen Pflanzensamen in Wäldern, die aufgeforstet werden sol-

len. „Skyseed“, an dem die landeseigene niedersächsische Beteiligungsgesellschaft N-Bank Capital mit einer Million Euro beteiligt ist, war mit seinen Drohnen und Raupen bereits in Goslar und nahe Blankenburg im Einsatz und verfeinert seine Methoden. Derzeit werden Techniken entwickelt, um das Saatgut effektiver verteilen zu können.

“

Die Start-up-Szene in Goslar bekommt Zuwachs.

“

Goslar entsteht ein Gründungszentrum, das Ende August mit dem ehrgeizigen Ziel gestartet ist, zum „Silicon Valley“ der „Greentech“-Szene Deutschlands zu werden. „Hier entwickeln Start-ups Technologien, um Waldbrände kontrolliert zu löschen, Baumsamen per Drohne auszubringen, neue Betonsteine aus Bauschutt herzustellen oder Verfahren, um Vogelstimmen mit künstlicher Intelligenz auszuwerten“, heißt es in einer Mitteilung zu dem Zentrum, das unter dem

Namen „Future Green-Tech-Incubator“, firmiert und auf dem Energiecampus Umweltschutz, technologische Innovation und Unternehmertum verbinden soll.

Ideen präsentieren

Der „Future Green-Tech-Incubator“ ist ein Projekt der im Großen Schloss Blankenburg ansässigen Future-Forest-Initiative, des August-Wilhelm-Scheer-Instituts und des Centers for Digital Technologies der TU Clausthal. Es gehört zu landesweit sechs Start-up-Gründungszentren im Tech-Bereich, die Niedersachsen mit insgesamt elf Millionen Euro fördert.

Ziel des sogenannten Inkubators eines Gründerzentrums, das junge Start-ups in der Frühphase ihrer Entwicklung unterstützt, ist es, Innovationen auf dem Gebiet von Klima- und Umweltschutz, Kreislaufwirtschaft sowie Biodiversität voranzubringen.

Bei einem „Demo Day“ im Frühjahr 2026 wollen die Gründer auf dem Energiecampus ihre Fortschritte präsentieren und Investoren von ihren Ideen überzeugen.

Auch die Bundespolitik hat das Thema für sich entdeckt. Digitalminister Karsten Wildberger (CDU) kündigte Mitte Oktober an, Gründungen schneller zu ermöglichen. Sie sollen künftig in nur einem Tag möglich sein.



Bei Veranstaltungen auf dem Campus der Hochschule Harz in Wernigerode werden potenzielle Gründer über Netzwerke sowie Unterstützungsangebote informiert. Studentin Sophie Moneke lässt sich beraten.

Foto: Karoline Klimek/Hochschule Harz

Impressum

WIRTSCHAFT IM HARZ

Wirtschaft im Harz erscheint 2 x jährlich in der Region

Lesermarkt: Henning Bartel
Gerichtsstand: Goslar

Erscheinungstag: November 2025
Auflage: 8.000 Exemplare
Herausgeber, Verlag und Rotationsdruck: Goslarsche Zeitung Karl Krause GmbH & Co. KG, Bäckerstr. 31-35, 38640 Goslar

Datenschutzbeauftragter: conreri digital development GmbH, Von-Kurtzrock-Ring 16, 22391 Hamburg, E-Mail: support@conreri.de, Telefon: (0 40) 22 86 64 26.

Bitte nehmen Sie unsere Datenschutzhinweise unter www.goslarsche.de/datenschutz zur Kenntnis.

Verleger: Philipp Krause
Geschäftsführer: Philipp Krause, Claas Schmedtje
Chefredakteur: Jörg Kleine
Redaktion: Oliver Stade
Anzeigen: Lutz Scheibel

www.wirtschaft-im-harz.de
Gedruckt auf Zeitungspapier mit mindestens 50% Altpapieranteil

In dieser Ausgabe

Hoffen auf Gründergeist in Unis: Der Harz hat Start-up-Potenzial I/2
Der Goslarer Peter Tribelhorn mischt das Silicon Valley auf 3
Gastbeitrag: Christoph Siegfried von N-Bank-Capital zeigt, wie der Harz attraktiv für Start-ups wird... 4
Zum Wirtschaftsforum treffen sich Unternehmer in Aschersleben..... 5
Clausthal-Zellerfelder haben Erfolg mit Kaffee und Keramik..... 6
Die Goslarer Zahnärztin Kim Kuback geht mit KI neue Wege..... 7
Startrampe: Das Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld..... 8
Dr. Jörg Aßmann von der Wirego erklärt, wie Gründer Business Angel finden..... 9/10/11

Adressen: Anlaufstellen für künftige Gründer..... 12
Professor Bastian Kindermann aus Braunschweig über Start-ups..... 13/14
Hochpräzise Arbeiten: Böhm Feinmechanik in Rhüden..... 15
Markt: Eine erfolgreiche Gründung braucht ein erfolgreiches Produkt.... 16
Feine Conditorei: Die Wurzeln des Betriebs von Michael Wiecker aus Wernigerode reichen bis 1636 17
„Wilde Expeditionstrucks“ Goslar: Autos für außergewöhnliche Touren..... 18
Aus dem Industriecenter in Quedlinburg wird ein Wirtschaftsnetzwerk..... 19
Elektrische Motoren: Ramme in Osterwieck will weniger abhängig von China werden..... 20

Simon Möbel in Quedlinburg startet Kreuzfahrtschiffe aus..... 21
Maik Herrmann aus Goslar hat seit 30 Jahren als Veranstalter Erfolg.. 22
Novo-Tech in Aschersleben bewertet Rotoren von Windrädern 23
Die Stiftung Neinstedt zählt zu den größten Arbeitgebern im Harzkreis..... 24
Die Walzengießerei Quedlinburg denkt über eine andere Energieversorgung nach..... 25
Die Wipfel-Welt in Bad Harzburg will sich verändern..... 26
Die Seilbahnen Thale erwarten ein Rekordjahr..... 27
Wo Großhändler List aus Goslar seinen Fisch an Land zieht..... 28

Goslarer ist im Silicon Valley dabei

Start-up-Gründer Peter Tribelhorn hat in den USA Erfolg

Von Hendrik Roß

Ein Goslarer Abiturient steht heute da, wo vor Jahren die Gründer milliardenschwerer Unternehmen wie Airbnb, Dropbox oder Reddit ihre Erfolgsgeschichte starteten: Der 27-jährige Peter Tribelhorn, der 2017 sein Abitur am Christian-von-Dohm-Gymnasium (CvD) bestanden hat, ist mit seinem Berliner Start-up „Hera“ Anfang Juli in den begehrten Y-Combinator (YC) aufgenommen worden.

Dabei handelt es sich um eines der erfolgreichsten US-amerikanischen Gründungszentren mit Sitz im Silicon Valley in San Francisco. YC bezeichnet sich selbst als die mächtigste Start-up-Community weltweit.

Für Tribelhorn und seinen Geschäftspartner Chia-Lun Wu, die in den kommenden drei Monaten vor Ort in San Francisco sein werden, bedeutet die erfolgreiche Bewerbung aktuell vor allem eines: jede Menge Arbeit. „Eigentlich arbeiten wir die ganze Zeit, außer wir schlafen“, sagt der Ex-Schüler des CvD-Gymnasiums, der für den Vertrieb des jungen Unternehmens zuständig ist, während sein Mitgründer programmiert.

Bei ihrem Start-up „Hera“ handelt es sich um einen sogenannten Motion-Designer, der mittels künstlicher Intelligenz in kurzer Zeit Grafikdesign mit Animation und Filmtechniken kombiniert. Mit den bisher üblichen Programmen sei es kompliziert und vor allem sehr langwierig, solche animierten Grafiken zu erstellen, erläutert der Hera-Gründer.

Ein spezieller Spirit

Die YC-Verantwortlichen hat der Ansatz überzeugt. Nun gehe es darum, Gründer mit Investoren zusammenzubringen, von der Community zu profitieren und sie zu erweitern. Tribelhorn

berichtet von einem „speziellen Spirit“, der antreibend wirke. Vor den Zielen, die man sich in San Francisco steckt, müsse man zunächst vor Ehrfurcht erstarren. Das gehöre einfach dazu. „Wir wollen

hier 40 Prozent pro Woche wachsen“, sagt der 27-Jährige. Aktuell stehe der Zwei-Mann-Betrieb bei einem Wochenumsatz von rund 10.000 US-Dollar bei etwa 250 Kunden, vor allem aus den USA. Der 2005 gegründete YC nimmt jedes Quartal junge Gründer



Peter Tribelhorn hat in Goslar sein Abitur bestanden, heute mischt der 27-jährige Gründer im Silicon Valley mit.

Albert Law

auf, mittlerweile sind es gut 5000 Start-ups, mit einem Wert von insgesamt 800 Milliarden Dollar, wie auf der Website zu lesen ist. Seit 2022 gibt es neben dem brillanten Netzwerk noch 500.000 US-Dollar Startkapital.

Vierte Bewerbung

Zum vierten Mal hätten sie sich mit ihrem „Hera“-Projekt beim YC beworben, sagt Tribelhorn. Die Hürden für europäische Start-ups liegen höher, meint er. Das Verfahren sei simpel, darum gebe es jedes Mal auch Tausende Anwärter, die ihre Geschäftsideen an den Markt bringen wollen. Eine Formular-Bewerbung, dann noch – im Idealfall – ein kurzes Interview, dann wird entschieden. „Sie achten hier sehr darauf, dass man seine Idee in wenigen Worten und Minuten beschreiben kann“, sagt Tribelhorn. Dass ihn sein Weg einmal in die Tech-Welt des Sili-

con Valleys führen sollte, sei alles andere als vorgezeichnet gewesen, erinnert er sich. Vor dem Abi am CvD habe er die Realschule Hoher Weg besucht. „Eigentlich wollte ich danach eine Ausbildung zum Industriekaufmann anfangen.“ Eine Lehrerin habe sich jedoch dafür eingesetzt, dass er weiter aufs Gymnasium wechselt.

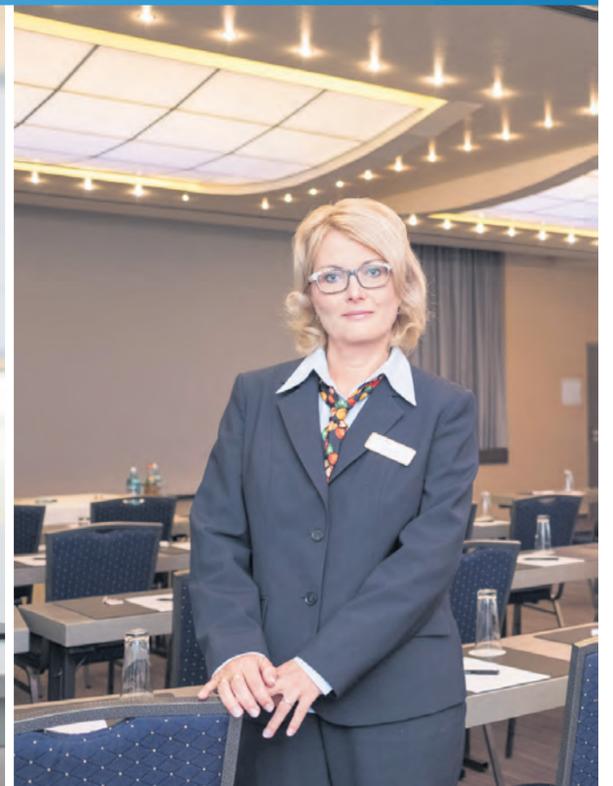
Das anschließende BWL-Studium an der WHU in Koblenz habe ihn unerwartet stark geprägt. „Es waren schon viele Zufälle, die mich hierhergeführt haben“, räumt Tribelhorn ein. Nach dem Bachelor folgte der Master in Paris, dann ein Jahr als Investmentbanker in London. Anschließend habe er in Berlin bei einem Start-up begonnen, das erfolgreiche Youtube-Kanäle aufgekauft und optimiert hat. So sei er mit dem Thema Motion Design in Kontakt gekommen. „Mir war aber immer klar, dass ich etwas Eigenes machen möchte.“ Er lernte seinen Geschäftspartner

kennen, und vor einem Jahr wagten sie den Sprung ins kalte Start-up-Wasser. Nach den drei Monaten in Kalifornien soll die „Hera“-Geschichte in Berlin weitergeschrieben werden. „Wir wollen dort weiterwachsen und ein Team aufbauen“, sagt Tribelhorn. Aber warum zurück nach Deutschland? Zunächst einmal sei der Konkurrenzdruck nicht so überwältigend wie in den USA. „90 Prozent der Start-ups hier machen etwas mit künstlicher Intelligenz“, berichtet der Jungunternehmer über die Situation beim YC. Es gebe aber auch ideelle Gründe: „Wir möchten zeigen, dass man in Deutschland ein Tech-Unternehmen aufbauen kann.“ Für ihn persönlich spiele auch die Nähe zum Harz eine Rolle: „Viele meiner besten Freunde und meine Familie leben dort. Ich versuche, alle paar Wochen vorbeizuschauen, das erdet.“ Auch wenn am anderen Ende der Welt die globale Tech-Elite wartet.

JETZT reservieren!
Ihre Weihnachtslocation für Ihr Event.



Herzlich willkommen bei uns in Braunlage!



relexa hotels

Die feine Art
Braunlage

Natürlich. Anders.



Ihre Ansprechpartnerin: Jana Schnitzer | Veranstaltungsleiterin
Tel. 05520 807-0 | veranstaltung.braunlage@relexa-hotel.de
Buchen Sie Ihre **ganz besonderen Weihnachtstagungen oder Weihnachtsfeiern** direkt bei uns unter: www.relexa-hotel-braunlage.de

Innovationen aus der Region

Wie der Harz zum Standort für Zukunft und Start-ups wird

Von Christoph Siegfried

Der Harz steht für Tradition, Handwerk und industrielle Stärke. Doch immer häufiger entsteht auch Neues: junge Technologieunternehmen, nachhaltige Geschäftsmodelle und Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Die N-Bank-Capital-Beteiligungsgesellschaft mbH, ein Tochterunternehmen der landeseigenen Investitions- und Förderbank Niedersachsen (N-Bank), begleitet diesen Wandel. Die Wirtschaftsstruktur des Harzes ist geprägt von einer bemerkenswerten Vielfalt: Neben Industrie und Handwerk sind Tourismus und Energie starke Säulen. Viele Betriebe sind seit Generationen familiengeführt, tief in der Region verwurzelt und tragen wesentlich zur Stabilität des Wirtschaftsraums bei.

Fit für die Zukunft

Doch der demografische Wandel zeigt Folgen. Viele junge Menschen verlassen die Region, um in den Städten zu studieren oder zu arbeiten. Gleichzeitig steht eine ganze Generation von Unternehmerinnen und Unternehmern kurz vor dem Ruhestand. Damit wächst der Bedarf an Nachfolgelösungen – und an Kapital, um Betriebe zu sichern, zu modernisieren und fit für die Zukunft zu machen.

Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen ist der Generationenwechsel oft eine Zäsur: Wer übernimmt den Betrieb? Wie wird die Nachfolge finanziert? Und wie können Modernisierung, Digitalisierung und Fachkräftesicherung gleichzeitig gestemmt werden?

Hier setzt die N-Bank Capital an. Sie finanziert Investitionen in Digitalisierung, Energieeffizienz und Fachkräftesicherung – Maßnahmen, die Kapital erfordern, das klassische Banken nicht immer bereitstellen können. Ihr Fokus liegt auf kleinen und mittleren Unternehmen. Über die Programme N-Beteiligung und N-Mittelstand stellt die N-Bank Capital offene oder stille Beteiligungen bereit, typischerweise zwischen 700.000 und 5 Millionen Euro. Ihr Schwerpunkt liegt auf Fällen, in denen Banken aufgrund von Risikoabwägungen keine Kredite vergeben können oder wollen. In solchen Situationen schließt die N-Bank Capital Finan-

zierungslücken, um tragfähige Geschäftsmodelle zu erhalten und Weiterentwicklungen zu ermöglichen. Dabei agiert die N-Bank Capital branchenoffen – entscheidend sind die wirtschaftliche Perspektive und das Entwicklungspotenzial eines Unternehmens, nicht dessen Zugehörigkeit zu einem bestimmten Sektor. Gefördert werden Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Handwerk, Dienstleistungen, Technologie, Energie und Umwelt, ebenso wie innovative Betriebe aus traditionellen Branchen. Die N-Bank Capital tritt grundsätzlich als Minderheitsgesellschafterin auf. Sie beteiligt sich mit Eigenkapital, ohne die unternehmerische Entscheidungsfreiheit einzuschränken, und versteht sich als Partner auf Zeit. Ziel ist es, Unternehmen zu stärken, zu stabilisieren und in die Lage zu versetzen, aus eigener Kraft weiterzuwachsen.

Dabei arbeitet die N-Bank Capital auch gemeinsam mit privaten Co-Investoren, etwa mit Business Angels, Family Offices oder institutionellen Partnern. Diese Kooperationen ermöglichen es, Risiken zu teilen, größere Finanzierungspakete zu schnüren und die Wachstumschancen der Unternehmen breiter abzusichern.

Über reine Kapitalbeteiligungen hinaus bringt die N-Bank Capital ihre Erfahrung aus zahlreichen Finanzierungen in die Unternehmensentwicklung ein. Die Beteiligungsmanagerinnen und -manager stehen als Sparringspartner zur Verfügung, um strategische Entscheidungen zu begleiten und Netzwerke zu öffnen. So entsteht für viele Unternehmen ein Zugang zu Know-how, Marktkenntnis und Wachstumspartnern, den klassische Finanzierungen nicht leisten können.

Impulse setzen

Damit ist die N-Bank Capital nicht nur ein Förderer von Innovation, sondern auch ein verlässlicher Partner für den Mittelstand, der die wirtschaftliche Substanz in Regionen wie dem Harz trägt – und dort Arbeitsplätze, Nachfolge und Zukunftsperspektiven sichert. Parallel zu den klassischen Familienunternehmen gewinnt die Startup-Szene im Harz an Dynamik. Mit dem neuen Hightech-Inkubator „Future GreenTech Incubator“ in Goslar ist jetzt eine zentrale Anlaufstelle für



Aufbauhilfe: „Skyseed“-Gründer Ole Seidenberg (l.) mit Kundenberater Dominik Petzold. Das in Berlin gegründete Unternehmen, das in Kürze auf dem Energiecampus in Goslar ein Büro eröffnet, hilft beim Waldaufbau. Dafür setzt „Skyseed“, an dem die N-Bank mit einer Million Euro beteiligt ist, Drohnen und Forstraupen ein.

Foto: Skyseed

technologieorientierte Gründungen entstanden. Er bietet Start-ups aus den Bereichen Green-Tech umfassenden Zugang zu Expertise, einem Partnernetzwerk und Finanzierungsmöglichkeiten. Ziel ist es, ausgewählte Start-ups systematisch bis zur Skalierung ihrer Produkte zu betreuen. Der Inkubator selbst und die dort betreuten Start-ups werden im Rahmen der HTI-Förderrichtlinie durch die N-Bank unterstützt. Ziel ist es, bis zu zehn Start-ups jährlich zu betreuen.

Recycling und Effizienz

Die Besonderheit: Die ausgewählten Gründerinnen und Gründer werden nicht nur gecoacht und vernetzt, sondern auch finanziell gefördert, mit bis zu 300.000 Euro. Damit entsteht eine belastbare Gründungsinfrastruktur direkt im Harz – ein deutliches Signal, dass Innovation künftig nicht nur in den Metropolen wächst, sondern auch in der Mitte des Landes. Angesprochen sind ausdrücklich auch außerhalb der Harzregion ansässige Start-ups, mit dem Ziel, den Standort in den Harz zu verlagern.

Besonders dynamisch entwickeln sich derzeit Technologien rund um Digitalisierung, Energieeffizienz, Recycling, Wasserstoff und Kreislaufwirtschaft. Viele dieser Themen knüpfen an die Forschungsstärken der TU Clausthal an – etwa im Bereich der Rohstoffrückgewinnung, Batterierecycling und Verfahrenstechnik. Clausthal ist mit seiner Spezialisierung auf nachhaltige Energie- und Rohstoffsysteme einer der führenden Hochschulstandorte für

angewandte Umwelttechnologien in Deutschland.

Gerade die Kombination aus traditioneller Ingenieurkompetenz und digitalen Technologien bietet der Region besondere Chancen: Im Harz entstehen zunehmend junge Unternehmen, die an der Schnittstelle zwischen Maschinenbau, Informatik und Umwelttechnik arbeiten – von intelligenten Energiemanagementsystemen über automatisierte Fertigungsprozesse bis hin zu digitalen Lösungen für Forst- und Umweltanwendungen.

Damit entwickelt sich der Harz zu einem Standort, an dem sich sowohl die industrielle Erfahrung des Mittelstandes als auch die Innovationskraft der Wissenschaft bündeln. Das Ergebnis ist ein wachsendes Netzwerk aus Forschung, Unternehmertum und Förderung – und damit eine neue Perspektive für nachhaltige Wertschöpfung in einer Region mit Zukunft.

Ein eindrucksvolles Beispiel für die Verbindung von Technologie und Nachhaltigkeit ist die „Skyseed“ GmbH. Das junge Unternehmen entwickelt ein innovatives Verfahren zur Wiederaufforstung. Saatgut wird in biologisch abbaubaren Kapseln verpackt und per Drohne oder Forstraupen auf schwer zugängliche Flächen gebracht – schnell, präzise und ressourcenschonend. Angesichts der vielen geschädigten Waldflächen – nicht nur im Harz – und der hohen Bedeutung unserer Wälder liefert „Skyseed“ einen wichtigen Beitrag für den Klimaschutz.

Mit einer Beteiligung der N-Bank Capital konnte „Skyseed“ seine Technologie weiterentwickeln und größere Aufforstungsprojekte umsetzen. Seinen Sitz verlegt das Unternehmen von Berlin in Kürze nach Goslar – dorthin, wo die Folgen von Dürre und Borkenkäferbefall besonders sichtbar sind. Ein Beispiel dafür, wie ökologisches Engagement und wirtschaftliche Perspektive zusammenfinden.

An der Schwelle

Der Harz steht an der Schwelle zu einer neuen Entwicklungsphase. Neben Industrie und Handwerk gewinnen technologiegetriebene Gründungen, nachhaltige Produktionsprozesse und regionale Kooperationen an Bedeutung. Durch das Zusammenspiel von TU Clausthal, dem Future-Green-Tech-Incubator Goslar, den Förderprogrammen der N-Bank und dem Beteiligungskapital der N-Bank Capital ent-

steht ein wachsendes Innovationsökosystem. Diese enge Verzahnung von Forschung, Förderung und Unternehmertum sorgt dafür, dass neue Ideen nicht an der Finanzierung oder Infrastruktur scheitern. Stattdessen werden sie hier in der Region entwickelt, getestet und umgesetzt – mit Wirkung weit über den Harz hinaus.

Die Verbindung von der Erfahrung des Mittelstandes mit der Dynamik junger Unternehmen macht deutlich, dass wirtschaftlicher Wandel nicht Verlust bedeutet, sondern eine Chance für den Erhalt und die Weiterentwicklung regionaler Stärke.

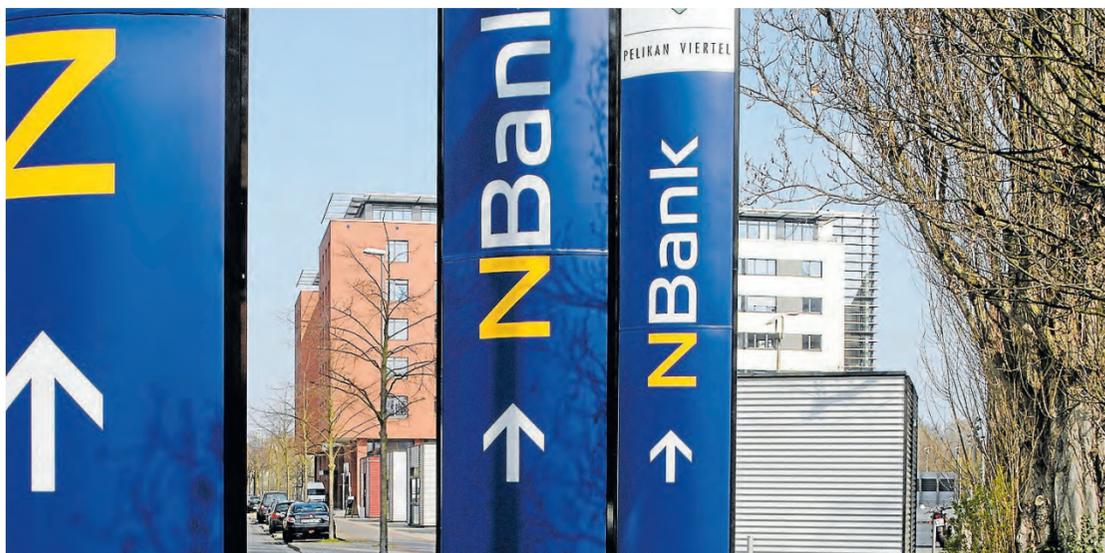
Fazit: Der Harz ist im besten Sinne eine Region im Aufbruch: verwurzelt in der industriellen Tradition, offen für neue Ideen und getragen von Menschen, die an Zukunft glauben.

Mit gezieltem Kapital für Nachfolge und Wachstum, Beteiligungen an innovativen Unternehmen und passgenauen Förderprogrammen leisten die N-Bank und die N-Bank Capital einen Beitrag dazu, dass Innovation, Erneuerung und Tradition hier keine Gegensätze sind – sondern Teil einer gemeinsamen wirtschaftlichen Perspektive.



Christoph Siegfried

Zur Person: Unser Gastautor Christoph Siegfried (47) arbeitet seit 2021 bei der N-Bank, zunächst als Bereichsleiter Recht/Compliance und seit 2024 als Bereichsleiter für Beteiligungen und als Geschäftsführer N-Bank Capital Beteiligungsgesellschaft mbH. Siegfried ist Jurist, in der Zeit von 2008 bis 2021 sammelte er Erfahrungen in der Rechtsabteilung und im Firmenkundenbereich einer norddeutschen Großbank. Geboren ist er in Wolfenbüttel und aufgewachsen in Braunschweig, sein Jurastudium hat er in Göttingen absolviert.



Die landeseigene N-Bank berät und begleitet Unternehmen. Sie hat im Jahr 2004 ihre Arbeit aufgenommen. Die Bank ist an einem Start-up beteiligt, das auch in Goslar ansässig ist.

Foto: N-Bank

Aus eigener Kraft die Region entwickeln

Gastgeber „Novo-Tech“ in Aschersleben: Beim 10. Wirtschaftsforum Harz steht die dezentrale Speicherung selbsterzeugter Energie im Mittelpunkt

Von Frank Drechsler

Aus eigener Kraft – Energie neu gedacht im Harz“, so lautet das Motto des mittlerweile 10. Wirtschaftsforums Harz, zu dem sich Unternehmer sowie Vertreter aus Verwaltungen und Institutionen am Donnerstag, 13. November, in Aschersleben treffen. Hausherr ist diesmal die Firma „Novo-Tech“, ein sogenannter Hidden Champion, also ein führendes Unternehmen, das in der breiten Öffentlichkeit aber kaum bekannt ist. Das Unternehmen produziert aus Windradflügeln hochfeste Holz-Polymer-Dielen. Unternehmenschef Holger Sasse hat die Firma im Jahr 2005 gegründet.

Am Konzept festhalten

Im Organisationsteam, das sich um die Vorbereitungen für das Wirtschaftsforum kümmert, habe es zunächst Bedenken gegeben, ob Aschersleben wegen seiner Lage am äußersten Harzrand ein geeigneter Austragungsort ist. Aber bis Anfang September hätten bereits 231 Anmeldungen vorgelegen. Kurze Zeit später waren es 350, beinahe so viele wie im vorigen Jahr. Am Grundkonzept der Veranstaltung, das sich bewährt habe, soll festgehalten werden, berichtet Ralf

„

„Die Werksführungen sind nahezu ausgebucht.“

“

Grimpe, Leiter der Wernigeröder Geschäftsstelle der Industrie- und Handelskammer Magdeburg. Es gebe jedoch auf vielfachen Wunsch von früheren Teilnehmern zwei Neuerungen. „Zum einen werden wir erstmals Werksführungen anbieten, die bereits jetzt nahezu ausgebucht sind. Die Nachfrage ist enorm“, sagt Grimpe.

Fester Ablauf

Außerdem soll es ein Speeddating geben, damit sich die Besucher des Wirtschaftsforums besser kennenlernen und vernetzen können. „Dies entspricht dem Grundanliegen des Wirtschaftsforums“, sagt Grimpe. Das Speeddating und die Werksführungen beginnen bereits am Nachmittag gegen 15 Uhr.

Im Anschluss an die Veranstaltung erwartet die Teilnehmer gegen 17.30 Uhr eine große Ausstellung, in der sich Unternehmen und Institutionen vorstellen und ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. In der Ausstellung ist ein Rundgang mit den Präsidenten aller Wirtschaftsclubs und -vereinigungen, Vertretern der Industrie- und Handelskammer sowie der Handwerkskammer geplant. Sachsen-Anhalts Wirtschaftsminister Sven Schulze (CDU), Spitzenkandidat seiner Partei



Rund 370 Teilnehmer sind 2024 der Einladung von Wirtschaftsverbänden, Institutionen sowie Kammern und Vereinigungen zum 9. Wirtschaftsforum in der Harzlandhalle in Ilsenburg gefolgt. Foto: Frank Drechsler

bei den Landtagswahlen im kommenden Jahr, hat sich angekündigt, vorbehaltlich seiner politischen Verpflichtungen. Im weiteren Verlauf des Forums, das von der Journalistin Susi Brandt moderiert wird, begrüßen Gastgeber Holger Sasse, Bürgermeister Steffen Amme sowie Mike Eley die Gäste. Eley ist Präsident des Wirtschaftsclubs Aschersleben, der seit 20 Jahren die Interessen von Industrie und Mittelstand vertritt. In einem kurzen Image-

film wird Eley die Wirtschaftsregion Aschersleben sowie die Arbeit des Wirtschaftsclubs und dessen Mitglieder vorstellen.

Anschließend spricht der Hauptredner des Abends, Professor Dr. Johannes Gulden, Leiter des Direktoriums des Instituts für regenerative Energiesysteme der Hochschule Stralsund, zum Thema „Selbsterzeugte Energie dezentral speichern – Geht das?“ Im Anschluss folgt eine Podiumsdiskussion.

Drei Unternehmer diskutieren auf der Bühne mit dem Gastredner und dem Wirtschaftsminister.

2026 soll das Wirtschaftsforum, wie bereits 2024, wieder in der Harzlandhalle in Ilsenburg stattfinden. Die Harzlandhalle soll künftig im Zweijahresrhythmus fester Austragungsort des Treffens sein, während dazwischen ein Wechsel erfolgt. In Ilsenburg wird das Wirtschaftsnetzwerk Quedlinburg im nächsten Jahr Gastgeber sein.

vbnh.de



Damit Ihr Lebenswerk Zukunft hat!

Eine Unternehmensnachfolge will gut und rechtzeitig geplant sein. Ihr Alter, die Entwicklungssituation Ihres Unternehmens, die Branchensituation und Ihre familiären Verhältnisse können den idealen Übergabezeitpunkt beeinflussen.

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger und der Gestaltung des Transaktionsprozesses.



Ihr Ansprechpartner:
Maik Witteborn, 05321/ 7573-59

Volksbank Nordharz eG



Julieth Andrea Bohorquez Ambrocio und Venkata Subramanian betreiben seit August 2024 das Keramik-Café in Goslar. Die Kunstwerke werden vor Ort im Ofen gebrannt und können dann abgeholt werden.

Foto: Neuendorf

Wie eine kleine Idee zur Erfolgsgeschichte wird

Indisch-kolumbianisches Ehepaar öffnet 2024 Keramik-Café in Goslar und expandiert – Nun optimieren die beiden im Gründungszentrum den Brennprozess

Von Corinna Knoke

In ihrem Keramik-Café in Goslar lassen Venkata Subramanian und Julieth Andrea Bohorquez Ambrocio die Besucherinnen und Besucher zu Künstlern werden. Aus einer kleinen Idee ist schnell eine Erfolgsgeschichte geworden. Inzwischen gibt es einen zweiten Standort in Salzgitter-Lebenstedt. Seit diesem Herbst hat sich das Ehepaar zudem im Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld eingemietet. In ihrem Büro und Ofenraum wollen die beiden die Brennprozesse weiterentwickeln, um ihren Kunden künftig noch mehr zu bieten.

Kreative Kaffeepause

Im August 2024 eröffnete die Harzer Kaffee Jungs GbR der beiden Clausthal-Zellerfelder das Café in der Breiten Straße in Goslar. Auf 40 Quadratmetern können Gäste aus mehr als 80 Rohlingen wählen, diese nach ihren Vorstellungen bemalen und nach dem Brennen als glänzendes Unikat mit

nach Hause nehmen. Und weil Kreativität eben auch ein bisschen Zeit erfordert, gibt es währenddessen heiße und kalte Getränke. Der 37-jährige Subramanian ist ausgebildeter Barista und sorgt dafür, dass der Kaffee gut schmeckt.

Die Idee hinter dem Keramik-Café kam von Ambrocio, die in Clausthal-Zellerfeld in der Pflege arbeitet. Sie weiß, wie wichtig gemeinsame Zeit für Kinder, Eltern und Großeltern ist. „Viele Omis und Opas wohnen ganz allein“, bedauert die 34-Jährige. Im Café können alle kreativ werden, Vorkenntnisse braucht es nicht. Beim Betreten der Räume wird jeder Kunde Schritt für Schritt angeleitet. Es gibt zudem Tipps, welche Farbkombination sich auf welchem Rohling gut eignet. Wer möchte, kann sich zudem an Schablonen und Stempeln bedienen

oder einfach draufmalen. Die Fertigkeiten im Keramikbrennen hat sich das indisch-kolumbianische Ehepaar in einem Workshop in Berlin angeeignet. Schon im ersten Jahr haben die Gäste

im Goslarer Café rund 7000 Keramikstücke bemalt, 2025 sind es schon fast 13.000. Auch die Zahl der Kunden hat sich verdoppelt – von 2200 im Jahr 2024 auf 4300 bis Oktober dieses Jahres. Längst ist das Café kein Geheimtipp

mehr: Spontane Besuche haben nur selten Erfolg. Die Termine sind bis zu sechs Wochen im Voraus vergeben. Im Laden in Goslar beschäftigt das Ehepaar zwei Vollzeitkräfte, ebenso in Salzgitter.

Auch die Gründer sind regelmäßig vor Ort, packen mit an und stehen den Gästen zur Seite. Ihr freundlicher, offener Charakter, den sie aus ihren Heimatländern mitgebracht haben, prägt die Atmosphäre im Café. Subramanian, der in Indien Maschinenbau studiert und an der TU Clausthal noch einen Master gemacht hat, bringt technisches Know-how ein. Ambrocio sorgt mit ihrem Sinn für Gestaltung und ihrer warmherzigen Art dafür, dass sich die Gäste wohlfühlen.

Personal ist knapp

Die Clausthal-Zellerfelder beklagen aber, dass es zunehmend schwieriger wird, Mitarbeiter und Aushilfen zu finden. Deshalb denken sie langfristig über ein voll automatisiertes Café nach: Roboter könnten die Arbeit übernehmen, während die Gäste über QR-Codes Anleitungen auf ihre Han-

”

Unser Tag könnte auch 48 Stunden haben.

“



Im Keramik-Café in Goslar wird jeder zum Künstler. Ein Talent im Malen ist nicht nötig, die richtige Anleitung macht es möglich.

Foto: Neuendorf

dys erhalten, um ihre Keramikstücke selbst zu gestalten.

So wäre auch eine mobile Version des Cafés denkbar, die sich für private Veranstaltungen buchen lässt – genauso wie das Kaffee-Fahrrad, mit dem Subramanian bereits regelmäßig auf Events unterwegs ist.

Glänzende Oberfläche

Der große Traum des Ehepaares: kleine Keramik-Cafés nach dem Franchisemodell im gesamten Harz. Dabei würde jeder Gründer das bestehende Konzept gegen Gebühr übernehmen und unter dem bekannten Namen selbstständig betreiben. „So wie McDonald's?“ „Ja, nur eine Nummer kleiner“, sagt Subramanian lachend. Das Gründungszentrum ist für die beiden ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Zum einen wollen sie den Ofenraum nutzen, um neue Mitarbeiter anzulernen, wie in einer Art Trainingszentrum. Zum anderen – und fast

noch wichtiger – möchten sie neue Brennprozesse testen und mit Glasuren experimentieren. Bisher haben die Kunstwerke ihrer Kunden nach dem Brennen eine glänzende Oberfläche. Laut Ambrocio gibt es aber noch viele weitere Möglichkeiten, zum Beispiel matte oder glitzernde Effekte.

Mit dem Bezug des Gründungszentrums schließt sich besonders für Subramanian der Kreis: Es liegt auf dem Campus, unweit der Institute, an denen er früher studierte. Auf die beiden wird nun noch mehr Arbeit zukommen, obwohl der 37-Jährige bereits als freiberuflicher Ingenieur 40 Firmen betreut. „Unser Tag könnte auch gern 48 Stunden haben.“ Während andere Menschen vom „American Dream“ sprechen, leben Venkata Subramanian und Julieth Andrea Bohorquez Ambrocio ihren deutschen Traum: Sie können ihre Visionen verwirklichen, ihr Café gestalten und stetig verbessern. Nicht ohne Grund sprechen sie beide von ihrem „Baby“.



Vor dem Bemalen sind die Keramikrohlinge weiß. Darum bieten sie viel Potenzial für die Gäste, kreativ zu werden.

Foto: Kempfer



Goslarerin mischt Zahnmedizin auf

Kim Kubiack bringt weltweit gefragte KI-Technik auf den Markt

Von Hendrik Roß

Eine Goslarer Zahnärztin mischt mit ihrem Start-up die Welt der Zahnmedizin auf – und zwar international. Dr. Kim Kubiack hat mit Geschäftspartnern das Start-up „Dental-Twin“ entwickelt, das es Zahnärzten oder Mund- und Kieferchirurgen ermöglicht, Brücken- und Kronenmodelle voll automatisiert und KI-gestützt herzustellen.

Das Spektrum reiche von einem einzelnen Zahn bis hin zu einem kompletten Kiefer, erläutert Kubiack. Rund zweieinhalb Jahre hat das Start-up an der Technik gefeilt, die im April an den Markt gebracht wurde. Das Angebot sei weltweit einzigartig, berichtet Kubiack. Patente in den USA und Europa seien bereits angemeldet.

Ein „Riesenpotenzial“

Was sich zunächst reichlich fachspezifisch anhört, hat Einfluss auf viele Menschen weltweit. Kubiack spricht von einem „Riesenpotenzial“. Schließlich weiß wohl jeder, dass es kompliziert, zeitaufwendig und teuer werden kann, wenn der Zahnarzt Brücken oder Kronen ins Spiel bringt.

„Üblicherweise sitzt bisher immer ein Zahntechniker an einem digitalen Modell für den Zahnersatz“, erläutert Kubiack.

Heraus kommt eine Datei, nach der die Implantate dann angefertigt werden. Die vollautomatische Rekonstruktion fehlender Zähne – also ohne menschliches Eingreifen – sei bisher schnell an ihre Grenzen gekommen, schildert die Goslarer Zahnärztin. Genau da setze „Dental-Twin“ an. „Wir entlasten wirklich in den Schmerzpunkten“, sagt die aus Goslar stammende Zahnmedizinerin und Geschäftsfrau, die sich bereits in ihrer Doktorarbeit vor 15 Jahren mit Bioengineering beschäftigt hat.

Der Fachkräftemangel

Es gebe in der Zahntechnik weltweiten Fachkräftemangel, weshalb das Goslarer KI-System sofort auf große internationale Resonanz gestoßen sei. Und es werde nicht nur beim Personal entlastet: 60 Prozent Zeit, 70 Prozent Abfall und 80 Prozent Fahrten, etwa von Labormitarbeitern oder Patienten, könnten durch die digitale Technik eingespart werden, lautet die Faustformel des Start-ups.

Die Kundschaft komme mittlerweile aus der ganzen Welt. Die 48-jährige präsentiert „Dental-Twin“ in den kommenden Monaten auf Messen in Dubai, New York, Chicago und Venedig. „Und das sind nur die Highlights“, ergänzt sie.



Dr. Kim Kubiack in ihrer Zahnarztpraxis in Goslar.

Foto: Roß

Vor anderthalb Jahren habe ihr Unternehmen lediglich einen Minijobber in Goslar beschäftigt. „Mittlerweile haben wir 30 Leute in ganz Europa verteilt“, berichtet die Goslarerin. Einen Großteil davon mache der Bereich Entwicklung aus. Neben Kim Kubiack stehen noch fünf weitere Mitgründer hinter „Dental-Twin“, zwei davon aus der Region. Die Firmenzentrale sei „ganz bewusst“ in die Räume ihrer Zahnarztpraxis am Brunnenkamp platziert worden.

Auf der Internetseite wirbt das Unternehmen mit dem Slogan: „Ein deutsches Tech-Start-up aus dem Harz erobert die Welt.“ Bei aller Internationalität ist „Dental-Twin“ ganz aktuell eine strategische Vertriebspartnerschaft mit zwei Goslarer Unternehmen eingegangen: der Siladent Dr. Böhme & Schöps GmbH sowie der Ernst Hinrichs Dental GmbH. Beide gehören laut einer Mitteilung „zu den führenden Herstellern von Qualitätsproduk-

ten für die Zahntechnik, darunter Gipse, Einbettmassen und Labormaterialien“. Ihr globales Vertriebsnetz umfasse Labore und Zahnarztpraxen in über 80 Ländern. Und denen soll in Zukunft auch die „Dental-Twin“-Software schmackhaft gemacht werden.

Ihre Tätigkeit als Goslarer Zahnärztin hat Kim Kubiack heruntergefahren, in ihrer Praxis behandle sie nur noch Privatpatienten. Mehr lasse die Zeit als Start-up-Chefin nicht mehr zu. Aber warum ist niemand vor ihr auf diese Geschäftsidee gekommen? Zunächst müsse man bereit sein, ein „enormes Risiko“ einzugehen und eine gut laufende Praxis praktisch aufzuge-

ben, erläutert die Goslarerin. Außerdem habe sie sich schon immer „mit Leidenschaft“ mit der Kombination von Medizin und Ingenieurskunst auseinandergesetzt. Zwei Felder, die ihrer Meinung nach viel zu selten voneinander profitieren.

Derzeit kommen etwa ein Drittel der „Dental-Twin“-Kunden aus Deutschland. Das Problem: „Um Automatisierung einzusetzen, brauche ich zunächst Digitalisierung.“ Und daran mangle es in vielen Praxen. Ein Beispiel: In Deutschland würden etwa acht bis zehn Prozent der Zahnabdrücke digital angefertigt. In den Benelux-Ländern seien es 42 Prozent, in Skandinavien über 90 Prozent.



So sieht die „Dental-Twin“-Software aus, die mittels KI vollautomatisch Zahnersatz in allen Formen und Größen generiert. Foto: Dental-Twin

„Ein deutsches Start-up aus dem Harz erobert die Welt.“



Buchhaltung, Lohn oder Warenwirtschaft?

Mit Lexware steuern Sie Ihre kaufmännischen Prozesse einfach, sicher und effizient – ideal für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Handwerksbetriebe.

Und das Beste: Wir sind an Ihrer Seite.

JETZT UNVERBINDLICH BERATEN LASSEN:

- 05331 9245-0
- lexware_partner@bessin.de
- www.bessin.de

BESSIN GmbH
Büro- und Datensysteme
Alter Holzweg 4d
38304 Wolfenbüttel



Smarte Technik & clevere Lösungen – regional vor Ort.





Das Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld: 2022 eröffnet und gleich nach dem Start gut belegt. Aktuell ist nur noch eine Halle frei.

Foto: Neuendorf

Startrampe für die Mittelständler von morgen

Das Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld hilft Jungunternehmern auf die Sprünge und ist mit seinem gebündelten Angebot im Kreis Goslar einzigartig

Von Christian Wiesel

Für „MAC Frischkorn“ hätte es nicht besser laufen können: Nach dem Start im November 2022 preschte das auf Veredelungen des Metalls Titan spezialisierte Unternehmen mit einem rasanten Wachstum vor, sodass schon Anfang dieses Jahres die gemieteten Räume im Clausthaler Gründungszentrum zu klein wurden. Große Werkhallen im Kreis Gifhorn wurden zum neuen Unternehmensdomizil.

„MAC Frischkorn“ ist eine der drei erfolgreichen Ausgründungen, die sich die Gründungsschmiede in Clausthals Feldgraben-Campus auf die Fahnen schreiben kann.

„MAC Frischkorn“ fand hier ideale Bedingungen für den erfolgreichen Start ins Wirtschaftsleben, ebenso wie die aktuell ansässigen 14 Unternehmen mit ihren rund 25 Mitarbeitern davon profitieren können: Drei Entwicklungsräume, sechs Produktionshallen und 22 Büros mit einer Fläche von zusammen 1200 Quadratmetern. Ergänzt

von schnellem Internet, Druckern, Unterstützung bei Problemen mit Computer und Software, mietbaren Servern, Lagerflächen und Besprechungsräumen, Catering-Service und Kaffee-Küchen. Untergebracht sind die Mieter in frisch weiß getünchten Räumen, Baujahr 2022. 5,4 Millionen Euro kostete das Gemeinschaftsprojekt des Landkreises Goslar und der Bergstadt Clausthal-Zellerfeld.

Die Mieter wissen die ideale ebenso wie die inhaltliche Förderung zu schätzen. Beratungsangebote, ein schneller Kontakt zu Banken und spezialisierten Anwälten, Netzwerkveranstaltungen mit etablierten Unternehmen aus der Region bei der Suche eines Financiers oder Kooperationspartners. Das alles zählt Geschäftsfüh-

rer Samet Kibar auf. Und die in der Agricolastraße ansässigen Firmen unterstützen sich gegenseitig. Der Software-Entwickler „Nowocode“ etwa hilft seinem Nachbarn, die erforderliche Online-Plattform zu entwickeln.

Oder das Ingenieurbüro Christian Mühl, das die von ihm entwickelten nicht brennbaren Papiere in den Testöfen von „MAC Frischkorn“ ausprobieren konnte. Diese Papiere bieten sich beispielsweise als Versandverpackungen für entzündliche Stoffe oder für wichtige Dokumente an, die bei

Bränden nicht zerstört werden sollen. Auch wenn der Einfluss der Technischen Universität Clausthal (TU) groß und auch gewollt ist, etwa mit einer Gründerberatung speziell für Studenten, versteht sich

„Wir können viel gezielter Hilfestellung geben.“

“



Martin Nowosad (l.) und Mohab Soliman vom Softwareentwickler Nowocode fühlen sich im Gründungszentrum Clausthal-Zellerfeld wohl.

Foto: Neuendorf

das Gründungszentrum nicht nur als verlängerter Arm der Hörsäle und Institute: „Wir sind für alle Branchen offen, auch der klassische Handwerker mit einer speziellen Idee kann bei uns einziehen“, erläutert Kibar.

Selbst wer mit Bachelor, Master oder Promotion den Reihen der einstigen Bergbauakademie entstammt, kann statt Quantenmechanik oder Sinuskurven auch Sinnliches im Kopf haben: Der studierte Maschinenbauer Emil Alkountar etwa will unter dem Namen „Or Et Vin“ selbst kreierte Parfums auf den Markt bringen, es ist die jüngste Ansiedlung im Gründungszentrum. „Warum“, meint Kibar, „soll nicht einer der führenden Parfum-Online-Shops von morgen aus Clausthal kommen?“

Profitieren von den Angeboten des Gründungsentrums können nicht nur die ansässigen Unternehmen: Jedermann kann Lagerboxen mieten, einen Veranstaltungsraum oder einen Platz im Co-Working-Space buchen. Und für ganz kleine von zu Hause aus arbeitende Soloselbstständige besteht das Angebot eines „virtuellen Büros“ mit einer professionellen Geschäftsadresse. Dass im Dunstkreis der TU Clausthal zu wenig Gründerspirit vorherrsche,

weist der ausgebildete Volkswirt Kibar entschieden zurück. Neun von 14 seiner Firmen haben einen Bezug zur Hochschule und würden damit ebenso wie die Gesamtauslastung von gut 90 Prozent das Gegenteil belegen.

Selbst wenn gehypte deutsche Startups wie Trade Republik, Enpal oder Tier Mobility den Metropolen entstammen, die Bedingungen für aufstiegsorientierte Jungunternehmer seien in der Gegend zwischen Wurmberg und Wildemann besser: Aus der Relation zwischen Beratern und potenziellen Selbstständigen entstehe „ein phänomenal gutes Betreuungsverhältnis“, sagt Kibar und ergänzt: „Im Gegensatz zu anderen Regionen können wir gezielter Hilfestellung geben und Kontakte anbahnen.“ Etwa zu Banken, Patent-Anwälten oder Steuerberatern.

In der Summe seiner Vorzüge und Möglichkeiten, die es bietet, sei das Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld im Landkreis Goslar einmalig. „Mit unserem gebündelten Angebot wurde eine Lücke geschlossen“, erklärt der 33-jährige Leiter. „Gründer mit einer am Markt gefragten Idee finden bei uns ihr Sprungbrett, um einer der Mittelständler von morgen zu werden.“



Samet Kibar leitet das Gründungszentrum: Hinter ihm sind Schilder mit den Namen der Mieter zu sehen.

Foto: Wiesel





Der Landkreis Goslar ist ein Wirtschaftsstandort mit Potenzial, das macht Wirego-Geschäftsführer Dr. Jörg Aßmann (l.) auch bei Messen immer wieder deutlich. Wagniskapital kann helfen, Potenzial auszuschöpfen.

Foto: Wirego

Wie finde ich einen „Business Angel“?

Gute Idee, viel Potenzial, aber wenig Geld: Interview mit Wirego-Geschäftsführer Dr. Jörg Aßmann über die Wirkung von Wagniskapital

Wer ein Unternehmen gründen oder ein Projekt im Betrieb voranbringen möchte, gute Ideen hat, aber kein Geld, um sie zu verwirklichen, der braucht Fremdkapital. Doch woher nehmen, wenn auch keine Vermögenswerte im Hintergrund sind? „Venture Capital“ kann eine gute Lösung sein – also Wagniskapital. Was es bedeutet und wie das geht, darüber sprach GZ-Chefredakteur Jörg Kleine für „Wirtschaft im Harz“ mit dem Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung des Landkreises Goslar (Wirego), Dr. Jörg Aßmann.

Herr Dr. Aßmann, was ist überhaupt Wagniskapital – oder Venture Capital, wie es international heißt?

Ich denke, am deutlichsten wird das im Vergleich zum Fremdkapital.

Also im Vergleich zu üblichen Bankkrediten.

Ja. Fremdkapital, das von Banken bereitgestellt wird, muss in aller Regel besichert werden. Dabei wird der Kreditnehmer in die Pflicht genommen, Sicherheiten zu stellen und damit auch Risiko zu tragen. Das versetzt Banken wiederum in die Lage, Gelder zu akzeptablen Konditionen zu vermitteln.

Nehmen wir ein Start-up-Unternehmen, also beispielsweise einen jungen Absolventen der TU Clausthal. Der verfügt in der Regel aber nicht über Sicherheiten – oder möglicherweise nur über Rücklagen seiner Eltern oder das Haus der Großmutter.

Ja, und das ist genau das Problem: Unternehmerische Akteure, die noch keinerlei Sicherheiten vorweisen können, haben in der Aufnahme von Bankkrediten Schwierigkeiten. Das ist ein erstes Problem bei der Finanzierung von innovativen Unternehmensgründungen. Das zweite ist, dass die Bankenseite in aller Regel auch einen gewissen Umfang an Eigenkapital fordert – nehmen wir mal als Faustregel 20 Prozent des Kapitalbedarfs. Aber woher sollen junge Menschen, die direkt von der Uni kommen, dieses Eigenkapital haben? Ganz im Gegenteil: Oft müssen sie sogar noch erhaltenes Bafög an den Staat zurückzahlen. Somit ergeben sich aus diesem Beispiel zwei Schwächen: kein Eigenkapital und keine Sicherheiten. Dann kommt hinzu, dass auch das unternehmerische Projekt und das Risiko, das mit einer innovativen Neugründung einhergeht, noch schwer einzuschätzen ist. Folglich haben wir bei solchen Vorhaben oftmals ein Marktver-

Kommen wir zur Ausgangsfrage zurück: Was ist dann Wagniskapital?

Das ist Kapital, bei dem der Kapitalgeber mit seinem Geld ins Risiko geht.

Und nicht die Sicherheiten einer Bank verlangt.

Genau. Der Kapitalgeber trägt entsprechend selbst das Risiko. Es gibt dann noch Zwischenformen der Eigenkapitalfinanzierung, wie etwa sogenanntes Mezzanine-Kapital. Aber auch bei diesen Formen der Kapitalbereitstellung, die auf den ersten Blick Ähnlichkeiten zu Fremdkapital aufweisen, geht der Geldgeber wie bei echtem Wagniskapital voll ins Risiko.

Warum macht der das? Der muss ja zumindest von der unternehmerischen Idee überzeugt sein.

Ja, ein Wagniskapitalgeber muss im Grunde eine andere Einschätzung zum Projekt gewonnen haben als eine Bank. Der Kapitalgeber sieht das Potenzial der Idee, ist überzeugt, dass sich damit Geld verdienen lässt – und er sieht für sich damit gar kein so großes Risiko.

Weil dieser Kapitalgeber möglicherweise in dem speziellen Be-

reich viel tiefere Kenntnisse oder einen ganz anderen Marktzugang hat.

Wenn wir auf den Bereich des privaten Kapitals blicken, es gibt ja auch öffentliches Beteiligungskapital oder große Venture-Capital-Gesellschaften, die etwa durch Fonds finanziert werden, dann geht es neudeutsch um „Business Angels“. Das sind Menschen, die eine besondere Kompetenz haben, das konkrete Projekt hinsichtlich seiner Chancen einzuschätzen. Nur ein Beispiel: Wer Jahrzehnte Erfahrungen in der IT-Branche hat, der wird Wagniskapital eher nicht in der Biotechnologie-Branche investieren, sondern sich im IT-Bereich umschauen, wo er besondere Expertise und eine gute Einschätzung des Marktes hat.

Wie findet denn ein Start-up-Unternehmer einen solchen „Business Angel“? Das ist ja nicht einfach.

Dafür gibt es aber Angebote, auch aus öffentlicher Hand – beispielsweise durch die Gründungsinitiative Niedersachsen und die Start-up-Förderung durch die N-Bank. Da sind Möglichkeiten, sich zu bewerben und sein Projekt interessierten Kapitalgebern auf Matching-Abenden vorzustellen.

Das klingt ein bisschen wie bei der Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“ im Fernsehen.

Genau. Aber das Ganze gibt es auch hier in der Region – zum Beispiel über den Verein Banson das Business-Angel-Netzwerk Südost-Niedersachsen. Banson verfügt über ein Netzwerk an Business Angels und organisiert solche Matching-Prozesse – also Zusammenreffen von Gründern und möglichen Kapitalgebern. An solchen Abenden werden dann Projekte präsentiert, und es gibt die Möglichkeit zu direkten Kontakten mit Menschen, die am Projekt interessiert sind und investieren wollen.

Was sind das für Menschen und Charaktere, die sich in solchen Netzwerken tummeln?

Business Angels sind in der Regel aktive Unternehmer oder ehemalige Unternehmer. Um eine solche Innovation erfolgreich finanzieren zu können, muss man eben auch als Kapitalgeber selbst unternehmerisch denken. Diese Menschen brauchen eine besondere Kompetenz, um Projekte und – was noch viel wichtiger ist – auch die Persönlichkeit des Gründers richtig einzuschätzen.

Fortsetzung auf Seite 10



DAS ZEICHNET UNS AUS:

- + Messe- und Business Catering
- + Catering für Events jeder Art von 10-5.000 Personen
- + Professioneller Rund-um-Service für Veranstaltungen
- + Servicepersonal und Köche buchbar
- + Live Cooking
- + Eventlocations
- + hauseigene Floristik
- + Partyservice für Privatkunden

ROTH+
Catering & Events

Jetzt beraten lassen unter:
05374-95515-0 oder
info@roth-catering.de

 roth_catering

 Roth Catering & Events

ROTH-CATERING.DE

Es geht um zwei Dinge: gute Ideen und Persönlichkeit

Venture Capital: Wichtige Faktoren für Kapitalgeber

Fortsetzung von Seite 9

Die Persönlichkeit ist ein wichtiger unternehmerischer Erfolgsfaktor.

Ja, ein Ausfallrisiko für Kapitalgeber entsteht immer aus zwei Gründen: Erstens, weil das Projekt doch nicht wie erhofft zündet – etwa, weil es vielleicht doch ein besseres Produkt gibt, weil sich das Marktgeschehen verändert oder weil es unvorhersehbare rechtliche Hindernisse gibt. Das sind aber Restriktionen, die nichts mit der Person des Gründers zu tun haben. Daneben gibt es das persönliche oder auch Verhaltensrisiko. Das heißt, die Projekte sind eigentlich gut und haben Potenzial, sie scheitern aber, weil der Gründer die unternehmerische Begabung nicht hat oder vielleicht mit dem Kapital nicht solide umgeht. Deshalb achten private Investoren bei ihrer Entscheidung immer auf beide Dinge.

Kann ein Business Angel dann auch so etwas wie ein Aufsichtsrat sein, der dazu beiträgt, dass sich das Vorhaben erfolgreich entwickelt? Gerade wenn er erkennt, dass die Person gute Ideen hat, aber unternehmerisch noch nicht ausgereift ist. Jungen Menschen, die vielleicht gerade von der Uni kommen, fehlt ja die unternehmerische Erfahrung.

Natürlich. Solche Business Angels geben in aller Regel nicht das Geld und warten dann einfach mal ab, ob das Unternehmen an Wert gewinnt – um dann ihre Anteile wieder mit Gewinn zu verkaufen. Vielmehr bringen sie sich aktiv in das Geschäft mit ein. Sie stellen beispielsweise wichtige Kontakte her, sie kontrollieren ein Stück weit, aber coachen die Gründer auch und steuern somit das Projekt mit. Dies alles, um darüber ihr finanzielles Risiko bewusst zu verringern.

Die Wirego als Wirtschaftsförderung des Landkreises stellt ja auch Wagniskapital zur Verfügung. Wie läuft das?

Als Wirego sind wir kein privater Business Angel, sondern eine öffentliche Einrichtung. Wir stellen aber trotzdem Beteiligungskapital für Gründungen und vornehmlich kleinere mittelständische Unternehmen zur Verfügung. Das macht uns in Deutschland ziemlich einzigartig. Im Gegensatz zu

Business Angels verfügen wir aber natürlich nicht über so tiefe Branchenkenntnisse.

Aber Sie könnten sich Kompetenz und Branchenkenntnisse von außen holen.

Sicher, wir können teilweise Kompetenz aus unseren Netzwerken einbinden. Was aber insbesondere das Verhaltensrisiko betrifft, haben wir sogar einen großen Vorteil – beispielsweise gegenüber fernen Venture-Capital-Gesellschaften: Wir kennen die Menschen, die Unternehmen und Akteure, die hinter den zu finanzierenden Projekten stehen, oft schon viele Jahre. Auch wenn wir Gründungsinteressierte haben, sind diese Personen in der Regel schon mehrere Monate bei uns im Beratungsprozess. Das Verhaltensrisiko ist für uns also deutlich geringer – und wir agieren vor Ort. Das machen übrigens in der Regel auch die Business Angels: Sie agieren vielfach vor Ort in einem Umkreis von rund 50 Kilometern, wie ein früherer Kollege von mir in seiner Doktorarbeit erforscht hat. Es wäre also eher ungewöhnlich, wenn beispielsweise ein privater Wagniskapitalgeber aus München in Goslar investiert.

Wenn wir auf mögliche Beteiligungen durch die Wirego schauen: Wie läuft das, und über wie viel Geld reden wir hier?

Beim Wirego-Beteiligungsfonds agieren wir wirklich im kleinteiligen Bereich. Im Wachstumsprozess eines jungen Unternehmens würde ich da von der ersten Finanzierungsrunde sprechen, die wir begleiten können. Als Wirego haben wir über unsere Gesellschafter, also etwa regionale Volksbanken und Sparkassen, aber auch über den Landkreis Goslar, einen Kapitalstock von knapp 300.000 Euro zur Verfügung. Da der Betrag sehr überschaubar ist, liegt der Maximalbetrag pro Vorhaben bei 30.000 Euro. Aber auch bei Business Angels ist es eher selten, dass sich ein Kapitalgeber gleich mit ein, zwei Millionen Euro beteiligen würde. Wenn wir auf die Faustregel von 20 Prozent Eigenkapital zurückkommen, die ich vorhin nannte, dann ergibt sich unter Einbringung von eigenem Kapital im Umfang von mindestens 50 Prozent unserer Beteiligungssumme, so die Vorgaben in unserem Regularium, 45.000 Euro an Eigenkapital – und damit ein prinzipiell finanzier-



Dr. Jörg Aßmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung des Landkreises Goslar (Wirego).

Foto: Wirego

barer Kapitalbedarf von immerhin 225.000 Euro. Und das ist eine Summe, über die junge Unternehmen oder kleinere Mittel-

“

Wir gehen mit unserer Beteiligung voll ins Risiko.

ständler durchaus profunde Projekte umsetzen können. Wenn solche Projekte dann zünden, schließt sich vielleicht eine zweite Finanzierungsrunde an. Aber bis es so weit ist, ist die Beteiligung der Wirego oftmals schon längst wieder beendet worden, weil unser Engagement zeitlich begrenzt sein soll.

Wie lange läuft eine Wirego-Beteiligung?

Das kann vertraglich individuell gestaltet werden. In der Regel läuft sie zwischen drei und sieben Jahren.

Dafür erwirbt die Wirego über die Laufzeit Anteile an dem Unternehmen, also beispielsweise an einer GmbH?

Da müssen wir zunächst einmal unterscheiden zwischen offenen und stillen Beteiligungen. Bei einer offenen Beteiligung erwirbt der Beteiligungsgeber Anteile am Unternehmen und redet im Unternehmen auch mit, kann also in die Entscheidungen des Unternehmens eingreifen. Bei einer stillen Beteiligung, so wie sie von der Wirego vergeben wird, werden keine Anteile erworben, sondern es wird ein endfälli-

ges Darlehen ohne das Einfordern von Sicherheiten vergeben. Dieser Verzicht auf Sicherheiten

verleiht unserem Geld Eigenkapitalcharakter und verbessert somit die Bonität, spricht: Kreditwürdigkeit des Unternehmens. Außer bei ganz entscheidenden Weichenstellungen für das Unternehmen, wie es etwa bei der Änderung des Unternehmenszwecks

“

der Fall wäre, verbleibt der stille Beteiligungsgeber in einer beobachtenden Position und hat kein Mitentscheidungsrecht. Also: Die Wirego erwirbt keine Anteile am Unternehmen.

Und wie erzielt die Wirego dann einen Ertrag, wenn es im Unternehmen läuft?

Bei unseren Beteiligungen, bei denen wir ja auch voll ins Risiko gehen, erhalten wir einerseits einen Festzins. Andererseits profitieren wir aber auch von Gewinnen mittels einer Gewinnbeteiligung. Beides wird jährlich erhoben, wobei im Fall eines nachgewiesenen Verlusts auch ein Teil des Verlusts von der Wirego getragen wird. Bei einer offenen Beteiligung läuft das hingegen ganz anders. Dazu ein einfaches Rechenbeispiel: Hier wird ein ganz junges Unternehmen beispielsweise mit 300.000 Euro bewertet. Beteiligt sich hieran ein Business Angel offen mit 30.000 Euro, dann erhält er dafür zehn

Prozent der Anteile. Wird das Unternehmen dann nach einigen Jahren schon mit zwei Millionen Euro bewertet, dann könnte der Business Angel seine Anteile für 200.000 Euro wieder verkaufen. Der Ertrag bei einer offenen Beteiligung ergibt sich also erst mit dem sogenannten „Exit“, zwischenzeitliche Zinszahlungen oder Gewinnbeteiligungen spielen hier keine Rolle.

Nochmals zum Festzins der Wirego: Dieser wird sicher über dem marktüblichen Zinssatz von Firmenkrediten liegen, oder?

Ja, das stimmt. Es muss auch so sein, weil es ja um Risiko geht. Aber unser Festzins ist moderat und orientiert sich am Mikro-Starter-Programm des Landes Niedersachsen, vergeben über die N-Bank. Unser Zinssatz liegt also deutlich unter den Konditionen, die andere mitunter für Venture Capital verlangen. Die N-Bank hat das Mikro-Starter-Programm übrigens entwickelt, nachdem sie sich vor einigen Jahren über unseren Förderansatz informiert hatte. Entsprechend weist das N-Bank-Programm eine große Ähnlichkeit mit unserem Produkt auf. In Einzelfällen ist sogar eine Kombination von beiden Programmen möglich, was die Finanzierungschancen von Gründungsvorhaben im Landkreis Goslar deutlich gegenüber der Situation in anderen Regionen Niedersachsens verbessert. Aber mir ist nochmals wichtig zu betonen: Für uns als Wirego geht es nicht darum, über unsere Beteiligungsförderung hohe Gewinne zu erzielen. Wir wollen vielmehr eine echte Hilfestellung für den Start eines Unternehmens oder mittelständischen Projekts geben, das ansonsten an der Finanzierungshürde gescheitert wäre.

Wie oft hat sich die Wirego schon beteiligt?

Etwa ein dutzendmal. Aber noch viel zu wenig, würde ich sagen. Aktuell haben wir drei Beteiligungen. Ich hatte ein solches Programm auch in meiner Zeit in Salzgitter entwickelt, und da waren es viel mehr Beteiligungen. Ein Grund für die schwächere Nachfrage im Kreis Goslar dürfte sein, dass wir im Vergleich zu Salzgitter eine sehr üppige Förderlandschaft aufweisen.

Zum Beispiel?

Wir haben etwa die Investitionsförderung durch das GRW-Programm, über das nicht rückzahlbare Zuschüsse möglich sind – also Geld geschenkt wird.

Fortsetzung auf Seite 11



Das Gründungszentrum in Clausthal-Zellerfeld ist auch ein Anlaufpunkt für Menschen, die sich mit guten Ideen selbstständig machen wollen oder neue Projekte im bestehenden Betrieb vorantreiben möchten.

Foto: Gründungszentrum



INTERVIEW

Für den Start können 30.000 Euro viel Dynamik entfachen

Der Wirego-Beteiligungsfonds und weitere Programme bieten Chancen für Gründer, aber auch für neue Projekte in bestehenden Betrieben

Fortsetzung von Seite 10

GRW meint die „Gemeinschaftsaufgabe Regionale Wirtschaftsförderung“, also das Bundesprogramm zur Stärkung strukturschwacher Regionen.

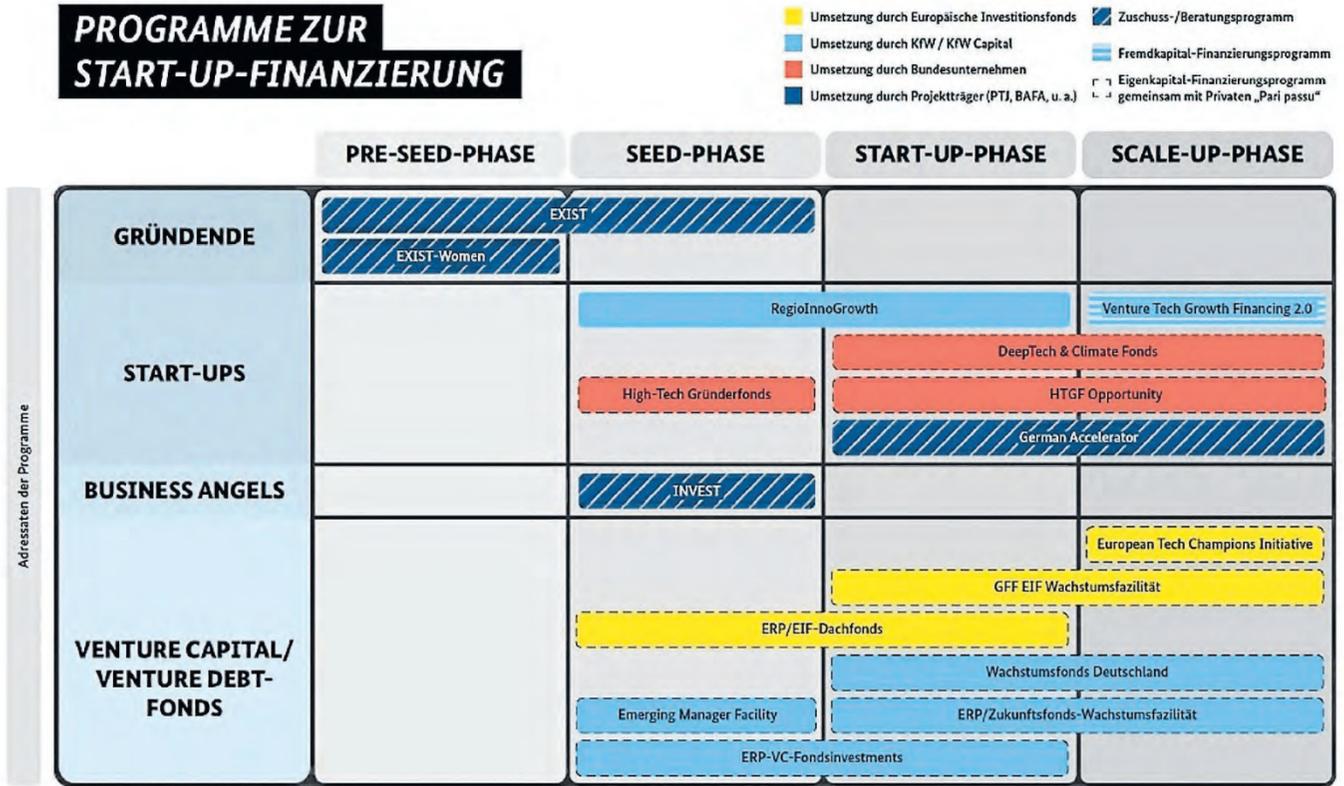
Genau. Unternehmen, die in einem sogenannten GRW-Gebiet ansässig sind, investieren und dabei Arbeitsplätze schaffen, können über die N-Bank GRW-Förderanträge stellen. Im Erfolgsfall erhalten sie Fördergeld, das nicht zurückzahlen ist. Im Gegensatz dazu verkaufen wir mit unserem Wirego-Beteiligungsfonds Geld, das am Ende der vereinbarten Laufzeit zurückzahlen ist. Den Preis für unser Geld setzen wir bewusst etwas höher als den Preis für Fremdkapital, denn wir wollen ja Banken und Sparkassen keine Konkurrenz machen. Wenn ein Unternehmen das erforderliche Kapital über eine Bank finanzieren kann, dann ist uns das sehr recht. Wir möchten mit unseren begrenzten Mitteln vornehmlich solche Projekte anschieben, von denen wir überzeugt sind, die aber ansonsten an der Finanzierungshürde, etwa wegen fehlenden Eigenkapitals, scheitern würden. Aber eines hat sich bereits mehrfach gezeigt: Trotz des eher kleinen Umfangs kann unsere Beteiligung hilfreich sein, um für größere Summen auch einen Lead-Investor zu finden, also einen Hauptkapitalgeber. Beispielsweise einen externen Kapitalfonds, für den es wichtig sein kann, wenn sich auch ein Geldgeber direkt vor Ort an dem Vorhaben beteiligt und seine Ortskenntnis sowie Kontakte aus der Region mit einbringt.

Jetzt haben wir über unterschiedliche Beteiligungen und Förderungen gesprochen. Nehmen wir noch mal das Beispiel eines Absolventen der TU Clausthal. Der will sich selbstständig machen, etwa mit einem KI-Projekt, was ja gegenwärtig ein großes Thema ist. Der Gründer braucht aber Unterstützung. Wie geht er vor?

Er kann sich im ersten Schritt an den gemeinsamen Gründungsservice von TU Clausthal und WiReGo wenden. Der sitzt im Gründungszentrum direkt auf dem Campusgelände und ist besetzt durch Mitarbeiter der TU und der Wirego. Dort kann man die Idee mit dem Beratungsteam diskutieren und das Geschäftsmodell gemeinsam weiterentwickeln.

Gibt es da auch Unterstützung für einen Business-Plan? Denn das ist für Absolventen ohne kaufmännische Erfahrung schwierig.

PROGRAMME ZUR START-UP-FINANZIERUNG



Einen Gesamtüberblick über bestehende Fördermöglichkeiten aller staatlichen Akteure bietet die Förderdatenbank (<https://foerderdatenbank.de>) des Bundes und der Länder.

Wagniskapital und Gründungsphasen: eine Übersicht aus einer Veröffentlichung des Bundeswirtschaftsministeriums.

Abbildung: BMWi

Ja, das ist unser täglich Brot. Wir bieten einen kostenlosen Coaching- und Beratungsprozess an, der das Projekt dann weiter verfeinert bis zum entscheidenden Punkt, bei dem es um die Finanzierung geht. Da entscheidet sich, ob auch Venture Capital erforderlich ist. Wie dann weiter vorzugehen ist, hängt auch vom Gründer beziehungsweise vom Gründungsteam ab: Sind sie bereit für eine offene Beteiligung, oder soll es besser eine stille Beteiligung sein? Kann es ein privater Kapitalgeber sein oder lieber ein öffentlicher – oder auch eine Mischung? Danach können wir schauen, ob es Interessenten hier aus der Region gibt. Dies kann auch ein mittelständisches Unternehmen sein, das sich vom Investment in die Gründungsfirma strategische Vorteile für die eigene Unternehmensentwicklung erhofft.

Haben wir Business Angels bei uns in der Region?

Wir haben bei der Wirego ein paar Akteure, die sich gemeldet haben. Das ist aber sehr lose und informell. Deswegen suchen wir jetzt auch das Gespräch mit Banson, weil es dort schon einen viel größeren Kreis von Geldgebern gibt. Damit kann die Wahrscheinlichkeit deutlich steigen, dass es von den Kompetenzen und der Chemie her passt. Wenn es darüber auch keine Lösung gibt, wäre die N-Bank-Capital

als Tochtergesellschaft der N-Bank eine weitere mögliche Adresse, um fündig zu werden.

Und wie komme ich jetzt als Gründer an die besagte Million?

Wir schauen, welche Akteure Interesse haben könnten – und die sprechen wir an. Für einen potenziellen Kunden kann es sehr interessant sein, einen Anteil an der neuen Firma zu erwerben und den Weg mit zu begleiten. Wir hatten einen Fall mit einer österreichischen Investorengruppe, da ging es um zwei Millionen Euro. Als wir mit dieser Gruppe bei einem Termin saßen, da war es mir fast peinlich, die maximal möglichen 30.000 Euro der Wirego-Beteiligung als weiteren Finanzierungsbaustein ins Spiel zu bringen. Für die Österreicher war das aber doch spannend, einen weiteren Finanzierungspartner vor Ort wegen der räumlichen Nähe zum Unternehmen sowie der regionalen Kontakte im Finanzierungsverbund zu haben. Auch wenn leider aus diesen Verhandlungen am Ende nichts geworden ist, zeigt es doch, dass wir mit unserem Produkt etwas Besonderes haben, mit dem wir etwas bewegen können.

Blicken wir über den Großen Teich: Woran liegt es, dass die Bereitschaft zu Wagniskapital in den USA noch immer deutlich

höher ist als in Deutschland?

Es geht dabei nicht nur um Risikobereitschaft und Charakterfragen. Ein Punkt für den wesentlich stärkeren privaten Wagniskapitalmarkt in den USA sind auch die steuergesetzlichen Vorgaben. Es gab und gibt für vermögende Menschen in den USA sehr starke steuerliche Anreize, wenn sie als Investoren ihr Geld in junge Unternehmen stecken – und nicht wie in Deutschland in Immobilien oder Schiffsfonds.

Wäre das nicht auch ein Ansatz, um den Wagniskapitalmarkt in Deutschland anzukurbeln? Das Geld nicht in Immobilien oder wie früher in Schiffsbeteiligungen anzulegen, sondern in junge Firmen zu investieren, um Innovationen, Wertschöpfung und Arbeitsplätze zu fördern?

Das haben viele Forscher der Politik bereits vorgeschlagen. Die Steuergesetzgebung ist aber sicher nicht der einzige Faktor, der den Wagniskapitalmarkt in Deutschland noch immer ausbremst: Es gibt auch ein gewisses Mentalitätsproblem bei den Geldnehmern hierzulande. So gibt es noch immer Vorbehalte, solche Investoren ins Unternehmen zu lassen und mitreden zu lassen. Zudem ist Venture Capital bei vielen immer noch ein wenig anrü-

chig. Unser Land ist eben in der Gründerzeit sehr stark über Kreditfinanzierung gewachsen – auch weil Banken damals noch ein wenig anders agierten. Dass Business Angels eine gute Chance sein können, um über deren Kompetenz und Netzwerke in viel kürzerer Zeit die gesteckten Ziele zu erreichen, wird oft noch nicht so gesehen.

Ein abschließender Aspekt noch, den Sie vorhin indirekt ja schon angesprochen haben: Wir reden bei Wagniskapital nicht nur über Uni-Absolventen, Robotik oder KI, sondern es gibt auch viele großartige Ideen aus Handwerk, Handel und Gastronomie. Für solche Unternehmer ist die Wirego aber auch da?

Auf jeden Fall. Für uns geht es in erster Linie um das Projekt und um die Person – nicht um besondere Technologien und Weltneuheiten. Wir möchten mit unserer Arbeit und unserem Beteiligungsfonds gut ausgedachte, pfiffige und tragfähige Geschäftsmodelle unterstützen. Das kann aus unterschiedlichsten Branchen sein. Es können auch neue Projekte aus angestammten kleinen und mittelständischen Unternehmen sein. Uns geht es dabei vor allem um Marktchancen, denn wir haben natürlich immer im Blick, dass das Kapital aus einer Beteiligung an uns zurückfließen soll.



Bereit für die Transformation Ihres Unternehmens?

Durch gezielte Investitionen gut aufgestellt in die Zukunft.

Mit der Sparkasse und Deutschen Leasing finden Sie die passenden Finanzierungsmöglichkeiten für die Transformation Ihres Unternehmens.

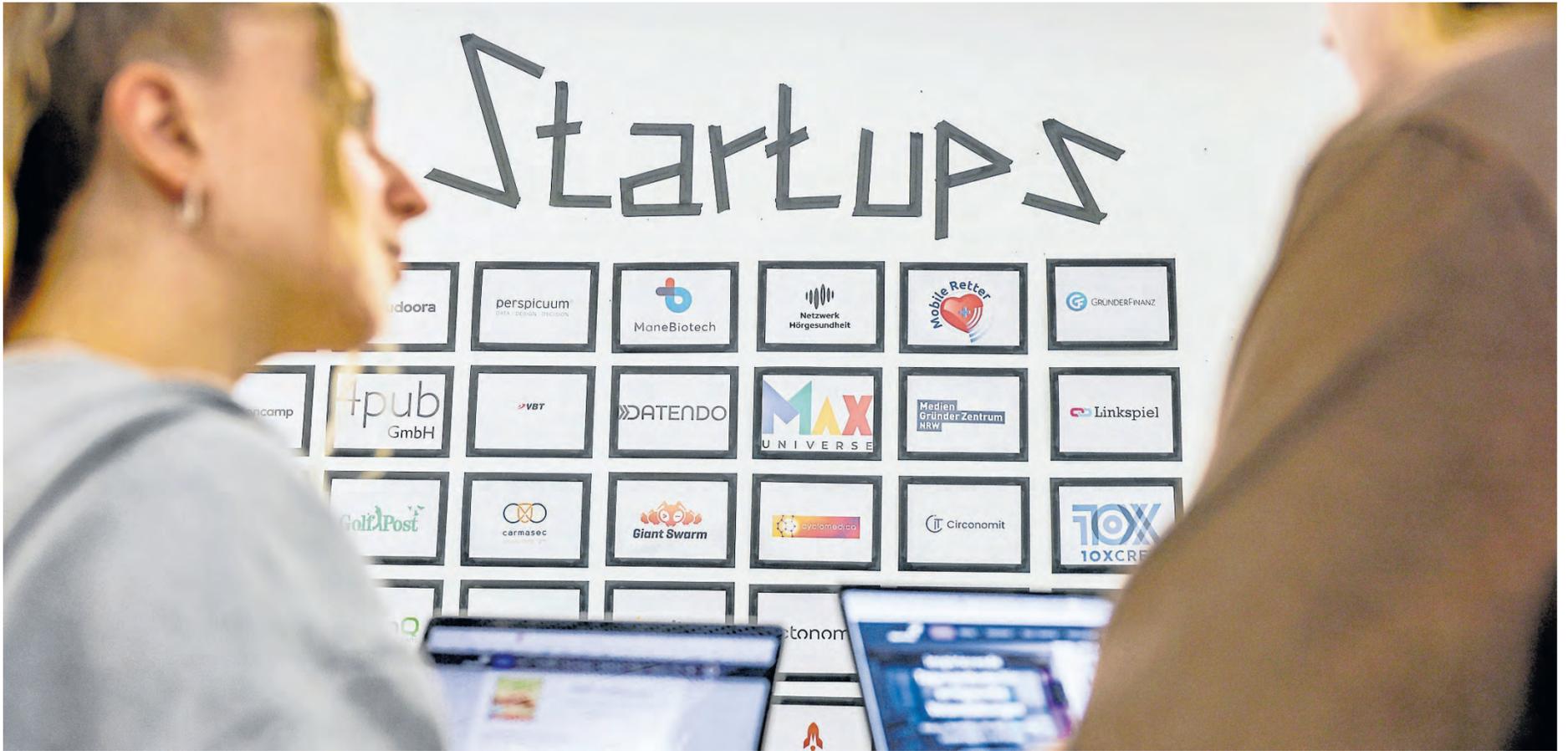
In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing |

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Hildesheim Goslar Peine





Start-ups sind überall im Kommen: Teilnehmer eines Meetings in Nordrhein-Westfalen sprechen im Start-up-Hub „Startplatz“ miteinander.

Foto: dpa

Anlaufstellen für die Gründer von morgen

Guter Rat ist in diesem Fall nicht teuer: Wer sich in den Landkreisen Goslar und Harz selbstständig machen will, findet viele hilfreiche Adressen

Von Christian Wiesel

Auf dem Weg zum eigenen Chef: Die wichtigsten Infos und Anlaufstellen für Gründer zwischen Hahnenklee und Halberstadt.

Erste Informationen:

- Das Gründungsportal des Landkreises Goslar gruenden-region-goslar.de bietet umfangreiche Hilfe, es gibt Tipps, wie ein Businessplan erstellt wird, zeigt Wege der Finanzierung und Förderung auf, erklärt Unternehmensformen, nennt erste Anlaufstellen. Auch ein Behördenwegweiser gehört dazu.

- Die Internetportale gruenderplattform.de, fuer-gruender.de, wir-gruenden-in-deutschland.de und deutschland-startet.de bieten einen guten Überblick, das gilt auch für die Broschüre „Start-hilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit“ des Bundeswirtschaftsministeriums (existenzgruendungsportal.de).

Beratung und Tipps:

- Gründungsberatung der Wirtschaftsförderung Region Goslar (Wirego), Details unter gruenden-region-goslar.de.

- New-Kammer Seesen – in Kooperation mit dem Entrepreneurship-Hub der TU Braunschweig und der Ostfalia-Hochschule, Details finden sich unter: stadtverwaltung-seesen.de.

- Für den Landkreis Harz bietet das Innovations- und Gründerzentrum in Wernigerode Beratung in Wernigerode, Quedlinburg und Halberstadt und

begleitet Unternehmen in den ersten Monaten konzeptionell. Kontakte über igz-wr.de.

Finanzierung und Förderung

- Im Landkreis Goslar können Start-ups ebenso wie etablierte kleine oder mittelständische Unternehmen mit „aussichtsreichen Gründungs- oder Investitionsvorhaben“ einen Zuschuss zwischen 2000 und 30.000 Euro in Form einer stillen Beteiligung (Risikokapital) erhalten. Details unter wirego.de/beteiligungsfonds-landkreis-goslar.

- Auch die Wirego bietet eine finanzielle Hilfe bei Beratungen zu fachspezifischen Fragen, etwa zu Rechtsthemen oder wenn es darum geht, Fördermittel zu beantragen oder eine Unternehmensfinanzierung zu planen und bei Fragen, die über eine allgemeine Gründungsberatung hinausgehen. Mit bis zu 1000 Euro werden solche Beratungen gefördert. Mehr dazu auf den Internetseiten der Wirego unter www.wirego.de.

- In einer Mischform aus Eigen- und Fremdkapital unterstützt der Mikro-mezzaninfonds Deutschland kleine und mittlere Unternehmen mit maximal 150.000 Euro, ohne dass sie dabei Stimmrechte abgeben müssen (mikro-mezzaninfonds-deutschland.de).

- Weitere potenzielle Geldquellen sind übersichtlich aufgelistet unter gruenden-region-goslar.de.

Besondere Hilfen für Studenten:

- Im Landkreis Goslar ist für Gründer mit akademischem Hintergrund (Studenten, Alumni, Wissenschaftler) der im Clausthaler Gründungszentrum ansässige Gründungsservice von TU Clausthal und Wirego (gruendung.tu-clausthal.de/ueber-uns) ein guter erster Anlaufpunkt. Weiterführende Informationen zur studentischen Existenzgründung finden sich unter gruendung.tu-clausthal.de.

- Gute Geschäftsidee? Alljährlich werden im Wettbewerb „TUni-Corn“ die besten Vorschläge gekürt, Bewerbungen über die Internetseite gruendung.tu-clausthal.de.

- Für Akademiker aus dem Harzkreis

lohnt sich ein Blick auf die Seite gruenderwald.de, die sich als „zentrale Anlaufstelle rund um Existenzgründung und Unternehmertum an der Hochschule Harz“ versteht. Die Seiten informieren über Events wie das Gründerwald-Networking, und es gibt einen Gründungsleitfaden mit wichtigen Informationen.

Informationen für Gründer mit ausländischen Wurzeln:

- Einwanderer oder Flüchtlinge sollten einen Blick auf wir-gruenden-in-deutschland.de werfen. Die Seiten geben in 13 Sprachen, von Arabisch bis Vietnamesisch, einen guten Überblick. Unter anderem werden Berater vermittelt.

- Auch die Migrations- und Integrationsbeauftragte der Bundesregierung hält ein Informationsangebot parat: integrationsbeauftragte.de.

- Speziell an Zuwanderinnen richtet sich die Seite migrantinnengruenden.de.

- Wer die Erfolgchancen der Unternehmensgründung zunächst mit einer Weiterbildung verbessern möchte, ist auf netzwerk-iq.de gut aufgehoben.

Gründen aus der Arbeitslosigkeit:

- Empfänger von Arbeitslosengeld mit einem verbleibenden Anspruch von mindestens 150 Tagen können bei ihrer Arbeitsagentur den „Gründungszuschuss“ beantragen. Bei Bewilligung

wird ein halbes Jahr das zuletzt erhaltene Arbeitslosengeld fortgezahlt plus 300 Euro zur sozialen Absicherung, anschließend besteht für neun Monate der 300 Euro-Zuschuss. Weitere Details: auf den Seiten arbeitsagentur.de und gruenden-region-goslar.de.

- Für Bezieher des Bürgergeldes lohnt es sich, beim Jobcenter einen Antrag auf Einstiegsgeld zu stellen, das bis zu 24 Monate gewährt wird. Alles Wissenswerte ebenfalls auf den Seiten arbeitsagentur.de.

Seminare und Workshops:

- Das Innovations- und Gründerzentrum des Harzkreises (igz-wr.de) unterstützt den Weg in den Chefsessel mit einem kostenlosen 60-Stunden Vorgründungsqualifizierungskurs, der regelmäßig zu verschiedenen Terminen angeboten wird. Außerdem gibt es einen Kurs mit vertiefenden Inhalten für diejenigen, die den Sprung in die Selbstständigkeit bereits gewagt haben.

- Auch die Gründungs- und Innovationsakademie (gruenden-region-goslar.de) der Wirego bietet einen ähnlichen Kurs an, er besteht aus fünf Modulen. Viele andere Seminare – alle sind kostenlos – widmen sich Themen wie Rhetorik, Motivation, Zeit, Aufgabenmanagement und Führung (mehr dazu auf gruenden-region-goslar.de). Nach Teilnahme an einer ausreichenden Zahl an Veranstaltungen gibt es ein Innovationszertifikat.

- Die New-Kammer Seesen bietet ebenfalls einen Qualifizierungskurs für Gründungswillige an und verschiedene andere Seminare (instagram.com/new-kammerseesen).

Austausch und Networking:

- Im Landkreis Goslar gibt es regelmäßig Gründerstammtische, etwa in Bad Harzburg, Goslar und Seesen. Termine unter gruenden-region-goslar.de.

- Eine Möglichkeit zum Austausch bietet einmal im Jahr der Gründungstag der Wirego mit Workshops, einer Netzwerkveranstaltung und individuellen Beratungen (gruenden-region-goslar.de/gruendungstag).

Büros und Arbeitsräume:

- Das Innovations- und Gründerzentrum in Wernigerode bietet laut Eigendarstellung Interessenten Räume mit Flächen zwischen 12 und 100 Quadratmetern zu günstigen Mieten und mit umfangreichen Serviceleistungen an.

- Im Landkreis Goslar können im Gründungszentrum Clausthal Büros angemietet werden, die zumeist 18 Quadratmeter groß sind. Ergänzt wird das Angebot von Hallen und Werkräumen, schnellem Glasfaseranschluss, IT-Support, Möglichkeiten zum Drucken und zur Server-Anmietung, Kaffeeküche und Catering-Service.

Co-Working-Spaces:

- Sharedspace Goslar: Im Fliegerhorst 12, Telefon: (05321) 334534, Internet: sharedspace.de.

- New-Kammer Seesen: Poststraße 14, Telefon: (05381) 9892104, Internet: stadtverwaltung-seesen.de.

- Gründungszentrum Clausthal-Zellerfeld: Agricolastraße 8, Telefon: (05321) 76718, Internet: gruendungs-zentrum-clz.de.

- Stadtbibliothek Goslar: Am Museumsufer 2, Telefon: (05321) 704493, Internet: goslar.de/leben-in-goslar.

- Stadtbücherei Braunlage: Dr.-Kurt-Schroeder-Promenade 1, Telefon: (05520) 1209, Internet: braunlage.city.

- Wohnzimmer Co-Working Space Wernigerode, Burgstraße 26, Telefon: (03943) 6268120, Internet: officebase.info.

- Werni-Workspace Wernigerode: Burgstraße 26, Telefon: +31 613359030, Internet: werni-workspace.com.

- Coworking Space Quedlinburg: Lange Gasse 7, Telefon: (03946) 5199901, Internet: coworking-harz.de.

Veranstaltungsräume:

Nicht genügend Platz im (noch) kleinen Start-up-Büro? Die Gründungszentren Clausthal und Wernigerode vermieten Räume – auch für Nicht-Mieter. In der New-Kammer Seesen steht ein Konferenzraum bereit.

Mentoren:

Gründer auf der Suche nach einem Mentor können sich im Kreis Goslar an das Mentoring-Netzwerk (wirego.de/mentoringnetzwerk) wenden. Aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen stammend, bieten die Mentoren eine langfristige Begleitung.

Inspiration:

Anregungen bieten die „Gründungsstories“ glücklicher Starts auf gruenden-region-goslar.de/gruendungsstories oder kurze Porträts von Neugründungen des jeweiligen Jahres auf der Seite igz-wr.de des Innovations- und Gründerzentrums in Wernigerode.



Das Innovations- und Gründerzentrum Wernigerode wurde in den Jahren 1994 und 1995 eröffnet. Die Einrichtung berät und begleitet pro Jahr durchschnittlich 250 Gründungswillige. Bis zu 80 wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Derzeit haben sich 18 Unternehmen im IGZ eingemietet. Die Einrichtung ist zudem zuständig für das Förderprojekt „Ego-Wissen“ in Sachsen-Anhalt.

Foto: IGZ/Mirko Lehmann





Er spricht von „Goldgräberstimmung“: Professor Bastian Kindermann während seiner Antrittsvorlesung Ende Oktober an der TU Braunschweig.

Foto: Kristina Rottig/TU Braunschweig

„Bei Start-ups verspüre ich eine enorme Dynamik“

Interview mit Bastian Kindermann, Professor für Unternehmensgründung und -nachfolge am Institut für Marketing und Innovation der TU Braunschweig

Bastian Kindermann hat seit vergangem Jahr den Lehrstuhl für Unternehmensgründung und -nachfolge an der Technischen Universität Braunschweig inne. Bevor der heute 37-Jährige nach Braunschweig kam, promovierte er an der RWTH Aachen und war danach Assistenzprofessor an der TU Dortmund. Ende Oktober hielt Kindermann seine Antrittsvorlesung an der TU Braunschweig. Wirtschaft-im-Harz-Autor Christian Wiesel sprach mit ihm über das Unternehmertum in Deutschland.

Mit einer Ausnahme sinkt die Zahl der Gründungen laut Statistischem Bundesamt seit 2014 alljährlich, außerdem werden unter dem Strich mehr Unternehmen aufgegeben als gegründet. Das Land der „Tech-Pioniere“ des 19. Jahrhunderts, der Tüftler, der Denker und Ingenieure scheint gründungsmüde. Woran liegt es?

Das sehe ich nicht ganz so. Allenfalls

besteht eine Seitwärtsbewegung seit etwa zwei Jahren bei der Gruppe klassischer Existenzgründungen mit leichter Tendenz nach oben. Und bei den Start-ups verspüre ich eine enorme Dynamik und Goldgräberstimmung.

Sie unterscheiden nach Art der Gründung?

Klassische Existenzgründungen sind beispielsweise Handwerksbetriebe, Fitnessstudios, Blumenläden und andere Einzelhändler. Mit ihrer schieren Zahl, allein im ersten Halbjahr 2025 hatten wir hier rund 325.000 Neuzugänge. Sie sind für den Wirtschaftsstandort nicht minder wichtig, im Gegenteil.

Kriterium zur Einstufung als Start-up hingegen ist ein hoch innovatives Produkt beziehungsweise Geschäftsmodell, das zudem gut skalierbar, also zu vergrößern und damit in andere Märkte ausrollbar sein muss. Außerdem müssen sie jünger als zehn Jahre sein. Etwa 2700 erblickten 2024 laut Statistik des Start-up-Verbandes das Licht

der Welt. Start-ups mit einer Analysten-Bewertung von mehr als einer Milliarde US-Dollar, genannt Unicorns, gibt es 31 in Deutschland.

Wie viele davon hierzulande?

Von statistisch angenommenen 100.000 Bewohnern haben laut „Next Generation Report“ im ersten Halbjahr 2025 in Niedersachsen 0,9 und in Sachsen-Anhalt 0,8 Menschen ein Start-up gegründet. Die Hochburg ist Berlin mit 6,7 Gründern, gefolgt von Hamburg mit 4,5 und Bayern mit 2,6. Unicorns haben wir in beiden Bundesländern meines Wissens keine.

Also doch Gründungsmüdigkeit,

zumindest zwischen Harz und Heide, Elbe und Ems?

Auch das muss ich dementieren. Bester Beleg war der erste „Next Startup Day“ im September in Hannover mit einer enormen Beteiligung an Start-ups, Investoren und hochkarätigen Rednern. Auch hier: Bombenstimmung. Entwicklungen wie künstliche Intelligenz oder Deep Tech, Kernfusion oder Quantentechnologie sind Triebkräfte der entstandenen Start-up-Dynamik, da mit ihnen die Chance auf völlig neue Produkte und damit Gewinnmöglichkeiten erwächst.

Start-up-Days, Events, Pitches oder Networking- oder Co-Wor-

king-Spaces scheinen wie Pilze aus dem Boden zu schießen. Verbirgt sich dahinter eine tatsächliche Unterstützung von Neugründungen oder sind es nur in Anglizismen gehüllte Worthülsen?

Innovative Gründungen benötigen vier wesentliche Rahmenbedingungen: Dazu gehört erstens die richtige physische Infrastruktur wie günstige Büros, Labore und Maker Spaces, die auch beim Testen der ersten Produkte helfen, oder Gründerzentren. Zweitens finanzielle Unterstützung für die Startphase, hier reden wir über kleinere Beträge, die durchaus von Kommunen stammen können. Drittens Begegnungsräume und Austauschformate, die Gründern helfen, über den Teller- rand des eigenen Unternehmens zu schauen und somit zu besseren Lösungen zu gelangen. Viertens ein einfacher Zugang zu privaten Investorengeldern für die Wachstumsphase, das kann dann durchaus in die Millionen gehen. **Fortsetzung auf Seite 14**

„**Ein Kriterium für ein Start-up ist ein hoch innovatives Produkt.**“

“

WELCHER TRAUMBERUF IST DER NÄCHSTE?



Deutsche Vermögensberatung

Jetzt Karriere als Finanzcoach starten!

Du suchst einen Beruf, der zu dir und deinem Leben passt? Dann könnte Finanzcoach dein Traumberuf sein! Begleite Menschen in eine finanziell gesicherte Zukunft und profitiere von Flexibilität, Teamspirit und Wertschätzung. Wenn du dich beruflich selbst verwirklichen willst, bist du genau richtig bei Deutschlands größter eigenständiger Allfinanzberatung.

Melde dich jetzt und erfahre mehr über deine Perspektiven in meinem Team.

Regionaldirektion
Thomas Karlstedt e.K

Telefon 05321 373212
www.thomas-karlstedt.dvag





Aufmerksame Zuhörer: Gründungsexperte Bastian Kindermann hält seine Antrittsvorlesung an der TU Braunschweig.

Foto: Kristina Rottig/TU Braunschweig

Neugründungen als Motoren für die Wirtschaft

Wie der Hochschulprofessor und Gründungsexperte Bastian Kindermann von der TU Braunschweig die Rolle von Start-ups bewertet

Fortsetzung von Seite 13

Selbstständige sind stets mehr Risiken und Ungewissheiten ausgesetzt als Angestellte. Worin liegt dennoch der Reiz?

Neben der nicht wegzudiskutierenden Aussicht auf Erfolg und Gewinne haben sehr viele Gründer eine starke intrinsische Motivation, etwas in der Gesellschaft voranzubringen, zum Beispiel mit nachhaltigen Produkten. Weitere Beweggründe dafür, der eigene Dienstherr zu werden, sind die gegenüber Angestellten größere Autonomie sowie schlichtweg der Spaß am Gründen und die persönliche Erfüllung, die damit einhergeht.

„Selbstständig“ ist ein Kompositum aus „selbst“ und „ständig“, gerade die Anfangsphase ist knallhart. Sind Gründer Getriebene, wie Leistungssportler auch?

Ohne Frage, es braucht viel Risikobereitschaft, Resilienz, Durchhaltevermögen und Kreativität. Das alles muss nicht zwingend in die Wiege gelegt sein, sondern ist ebenso erlernbar. In Entrepreneurship-Kursen an der Universität vermitteln wir derartige Kenntnisse an unsere Studierenden.

Worin liegen die größten Herausforderungen einer Unternehmensgründung?

Die ständige Unsicherheit, geschäftlich, damit einhergehend persönlich und auch finanziell. Ein familiäres Umfeld zu haben, das das Wagnis mitträgt, auch wenn es mal alles andere als gut läuft. Die richtigen Mitstreiter mit den passenden Fähigkeiten und Kenntnissen zu finden. Sowie das nötige Kapital zur Finanzierung aufzutun, in der verlust-

reichen Anfangs- ebenso wie in der späteren Wachstumsphase.

Wie daran gelangen? Die eher selten anzutreffenden Geldquellen eines Deals in „Der Höhle der Löwen“ oder Banküberfalls einmal ausgeklammert.

Es gibt verschiedene staatliche Programme von Städten und Kreisen sowie den Landesbanken, die Start-ups in den Anfangsjahren helfen können. Gründer mit guten inhaltlichen Lösungen, die sich über die angesprochenen Austauschformate wie Stammtische und Start-up-Days vernetzen und präsentieren, werden hier auch Erfolg haben. Um ein funktionierendes Produkt und Geschäftsmodell zu skalieren, also groß zu machen, und somit die unternehmerische Expansionsphase einzuleiten, braucht es private Kapitalgeber. Business Angels und Risiko-Kapital sind die Stichworte. Wesentlich ist dabei, nicht irgendeinen Investor zu finden, sondern *den* richtigen, der auch Interesse an einer nachhaltigen und langfristigen Unternehmensentwicklung hat.

Sie wären bestimmt ein solcher toller Geldgeber. Wenn Sie 50.000 Euro übrig hätten, auf welches Pferd würden Sie setzen?

Auf Gründer mit sozialen oder ökologischen Motivationen und Geschäftsmodellen, die das Potenzial haben, einen Beitrag zur Lösung der großen Herausforderungen des 21. Jahrhun-

derts zu leisten – Klimawandel mit Energie- und Mobilitätswende, globales Bevölkerungswachstum und demografischer Wandel, Verstärkung, Artensterben oder den Wandel von der Industrie- und Dienstleistungs- zur Wissensgesellschaft. Weil es mir am Herzen liegt, aber ebenso, weil ich die Wachstumschancen sehe.

Warum sind Neugründungen von Unternehmen für die Wirtschaft so wichtig?

Sie sind Motoren in dreifacher Hinsicht, für neue Technologien zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen beispielsweise. Sie sorgen aber auch für einen Ausgleich schrumpfender Branchen und sichern somit Beschäftigung. Und sie mildern die Folgen des Strukturwandels ab: den globalen, den der Digitalisierung und den regionalen Strukturwandel wie zum Beispiel den Kohleausstieg.

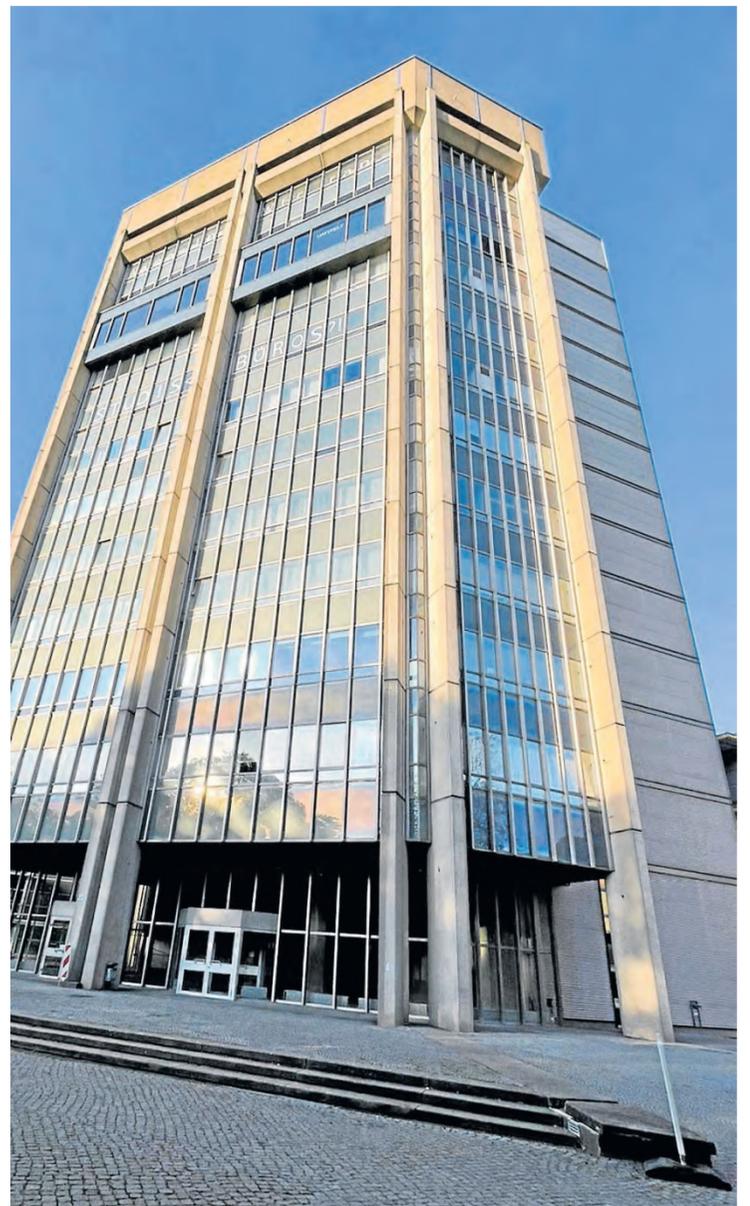
Was sollten Unternehmensgründer unbedingt tun?

Möglichst oft den Austausch mit anderen Gründern suchen, etwa mittels erwähnter Austauschformate. Die eingehende Inspiration hilft ungemein, die eigenen Ideen und Produkte zu optimieren. Ich rate außerdem, schnell die ersten Ansätze am Kunden zu testen, auch wenn diese noch nicht perfekt sind. Und ich rate dazu, das ist fast am schwierigsten, ein Team mit den richtigen Mitstreitern aufzubauen.

”

Es braucht Risikobereitschaft und Kreativität.

“



Hoch aufragend: das Institut für Marketing und Innovation an der Technischen Universität Braunschweig.

Foto: Privat



Hochpräzise Bauteile aus Rhüden

Böhm Feinmechanik und Elektrotechnik hat Erfolg in einer Nische

Von Ursula Jung

Feinmechanik vom Feinsten produziert das Unternehmen Böhm aus Rhüden. Mit mehr als 75-jähriger Geschichte wurde der Betrieb bis 2024 in der dritten Generation von Inhabern geführt. Im Mai 2024 hat Tarek Abram (40) als Nachfolger die Böhm Feinmechanik und Elektrotechnik Betriebsgesellschaft übernommen. Das Unternehmen ist ein Nischenanbieter und ein Hidden Champion, bei dem sich technisches Know-how, automatisierte Prozesse in Verbindung mit handwerklichen Spitzenleistungen vereinen, wie Abram erklärt. Die Stichworte heißen Drehen und Fräsen zur Fertigung von hoch präzisen Metallgehäusen und komplexeren Bauteilen.

Gesucht und gefunden

Für Tarek Abram bietet das Unternehmen „enorm viel Potenzial“. Der neue geschäftsführende Gesellschafter hatte schon als Schüler und Student den Wunsch, sich selbstständig zu machen. Nach Stationen unter anderem beim Philips-Konzern und als Geschäftsführer von KKF Fels in Goslar hat der Wirtschaftsingenieur sich verschiedene Betriebe angeschaut. In Rhüden wurde er fündig und handelseinig. Das Unternehmen charakterisiert er als „technisch auf einem guten Stand“. Dennoch gebe es viel zu tun. Manchmal wünscht sich Abram, so sagt er, dass der Berg vor ihm etwas kleiner

wird. Aber mit dem, was bisher erreicht wurde, ist er nicht unzufrieden: „Wir befinden uns generell auf einem guten Weg.“ Seit 2024 ist schon einiges passiert – von der Modernisierung der Räume und der Arbeitsplätze bis hin zu Investitionen in den Maschinenpark. Der Außenauftritt wurde aufgefrischt, ein neues Logo entwickelt, und ein zeitgemäßer Internetauftritt mit einem modernen Design ist bereits online. Die größten internen Herausforderungen liegen im IT-Bereich, etwa bei der Einführung eines digitalen Warenwirtschaftssystems oder der Implementierung einer softwarebasierten Buchhaltung, berichtet Tarek Abram. Die Anzahl der Beschäftigten stieg von 60 Anfang dieses Jahres auf mittlerweile 71 – und sie soll weiter wachsen. Geplant ist zunächst eine Belegschaftsstärke von 80 Mitarbeitern. Neben zusätzlichen Fachkräften für die Produktion, – gesucht werden Galvaniker, Elektrotechniker und Zerspanungsmechaniker – soll der Vertrieb gestärkt werden. Zu den Vorzügen des Unternehmens gehören unter anderem eine betriebliche Altersversorgung und ein E-Bike-Leasing. Um den Gemeinschaftssinn zu stärken, gibt es bei Böhm ein Herbst-



In der Produktionshalle: der geschäftsführende Böhm-Gesellschafter Tarek Abram.

Fotos: Böhm



Ein Unternehmen mit „enorm viel Potenzial“.



fest, eine Grünkohlwanderung und weitere Aktionen, bei denen die Mitarbeiter zusammenkommen. Mit der Geschäftsentwicklung zeigt sich das Unternehmen zufrieden. 2023 erreichte Böhm 7,5 Millionen Euro Umsatz, 2024 waren es bereits rund 12 Millionen Euro. Für das laufende Geschäftsjahr ist Abram optimistisch, eine leichte Steigerung zu erzielen.

Seinen Optimismus zieht der Geschäftsführer aus dem Alleinstellungsmerkmal, das sich aus einem selbst entwickelten Verfahren zur Bearbeitung von Aluminium- und anderen Edelmetallblöcken ergibt. Die Abnehmer der in Rhüden passgenau gefertigten Bauteile kommen aus verschiedenen Branchen. Die wichtigsten sind die Rüstungsproduktion, die Luft- und Raumfahrtindustrie sowie der Biotechnologie-Sektor. Alles zukunftsstrahlende, innovative Wirtschaftszweige. Die Böhm-Produkte kommen beispielsweise in den Cockpits von Flugzeugen als Ummantelung von Bedienelementen zum Einsatz. In der Rüstungsindustrie sind sie elementar für die Elektroniksteuerung von Panzern oder zum Sichtschutz für Kamerasysteme, berichtet der Geschäftsführer. Diese Gehäuse werden in Kooperation mit den Kunden und nach deren Zeichnungen entwickelt und in Rhüden produziert. Zudem bietet sich das Unternehmen als Systemlieferant für komplexe Baugruppen an. In den

Werkhallen in Rhüden werden dafür aus Aluminium- und anderen Metallblöcken Produkte hergestellt, die exakt den Anforderungen der Kunden entsprechen – mit einer Toleranz, die im Tausendstel-Millimeter-Bereich liegt. Dafür sorgen CNC-Maschinen, die computergesteuert automatisch fräsen und drehen und bohren.

Die Rüstungsindustrie

Böhm Feinmechanik und Elektrotechnik deckt in der Fertigung von Produkten den kompletten Prozess ab. Angefangen bei der Programmierung und Planung, dem Einsatz der automatisierten Anlagen bis zur Qualitätskontrolle. Für die nächsten Jahre ist eine Investition in den Maschinenpark von rund 5,6 Millionen Euro geplant. Davon hat

der Betrieb bereits eine Million ausgegeben – mit dem Ziel, die Automatisierung voranzutreiben. Mit Blick auf weiteres Wachstum ist Tarek Abram an Erweiterungsflächen interessiert. Die Auftragslage bezeichnet Abram als „gut“. Er rechnet mit neuen Aufträgen durch die vom Bundestag beschlossenen erhöhten Ausgaben des Verteidigungsetats sowie durch das Sondervermögen. „Im Moment“, erklärt Abram, „ist das eine Wackelpartie. Wir gehen davon aus, dass bis Ende des Jahres Klarheit herrscht, was die Auftragsvergabe angeht.“ Der Fokus des Unternehmens richtet sich dabei auf Produkte für die Rüstungsindustrie, einen Bereich, der bei Böhm Feinmechanik und Elektrotechnik in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden soll.



Ein Mitarbeiter bereitet Rohmaterial vor, das dann zu einer Maschine transportiert wird.



Bauteile aus der mechanischen Fertigung.

Klosterhotel Wöltingerode

- ✓ Moderne Technik
- ✓ Brennereiführungen
- ✓ Rahmenprogramme
- ✓ Teambuilding
- ✓ Alpakawanderungen

BESSER TAGEN

IM KLOSTERHOTEL WÖLTINGERODE

TEAMSPIELE

IHRE ANSPRECHPARTNER

FÜHRUNGEN

PLANEN SIE JETZT IHRE TAGUNG!

☎ 05324 77446-28

www.klosterhotel-woeltingerode.de | E-Mail: event@klosterhotel-woeltingerode.de

TAGEN ABSEITS DES TRUBELS



Zum Durchstarten brauchen Start-ups das richtige Produkt

Unternehmen müssen nah am Kunden sein

Von Christian Wiesel

Der Innovationsdruck der Globalisierung, schneller tickende Märkte und kurzlebige Kundenwünsche haben die Entwicklung neuer Produkte für Firmen fundamental verändert. „Agilität“ lautet das Stichwort: Ein Unternehmen muss sehr schnell auf neue Kundenwünsche und Situationen reagieren und dafür eigene Methoden anwenden.

Denn Fakt ist: Ein gutes Erzeugnis, für das Menschen bereit sind, Geld zu zahlen, entscheidet über Erfolg oder Misserfolg eines Betriebes – für Start-ups gilt das besonders.

Herausforderung Nummer eins: Im Fokus eines Kassenschlagers steht nicht das Produkt an sich, sondern dessen Nutzen und Mehrwert. Kein Kunde kauft einen Schokoriegel, nur weil es ein Schokoriegel ist, sondern weil er satt macht und vielleicht sogar (im besten Fall) ein großartiges Erlebnis auf den Geschmackspapillen entfaltet – das führt zu Wohlbefinden und Zufriedenheit.

Ein Wertversprechen

Oder nehmen wir einen Geschirrspüler: Obwohl verglichen mit dem Abwaschen per Hand teurer, bringt das Gerät eine deutliche

Zeitersparnis – und damit einen Nutzen in Form von mehr Freizeit. Es ist das Wertversprechen, im Englischen „Value Proposition“, das ein Erzeugnis auszeichnet, erklärt Professor Bastian Kindermann, Lehrstuhlinhaber für

Unternehmensgründung und -nachfolge am Institut für Marketing und Innovation der TU Braunschweig. „Dazu ist es beispielsweise nötig, dass es auf Herausforderungen und Probleme der Menschen eingeht und diese abmildert.“

Herausforderung Nummer zwei: Kunden schreiben ihre Wünsche in den seltensten Fällen in einem Brief an Firmen. „Wir stellen oft fest, dass Unternehmen eine ganz andere Auffassung davon haben, was der Kunde möchte, wofür er zahlen würde und wofür nicht“, berichtet Susanne Grätsch, Mit-

geschäftsführerin der Agentur für Agile Transformation und Change Management „Berliner Team“. „So wird das Produkt mit viel Geld und Arbeit zu Ende entwickelt – und schließlich entdeckt man, dass ganze Features einfach wegfallen können, weil der Kunde sie überhaupt nicht braucht. Oder es stellt sich heraus, dass Features fehlen, die der Kunde wünscht. Oder aber man merkt, dass der Kunde bereit ist, für andere Dinge zu zahlen, als man dachte, nicht aber für das Gewollte.“

Immer wieder testen

Aus diesem Grund gehen immer mehr Unternehmen dazu über, ihre Ideen nicht wie einst monate- und jahrelang von der Entwicklungsabteilung bis ins kleinste Detail durchzuplanen, dann zu produzieren und in die Geschäfte zu bringen. Stattdessen beziehen sie potenzielle Kunden und deren Rückmeldungen von Beginn in die Optimierung ein. „Build, measure, learn“, so lautet die Maxime innovativer Produktentwicklung, sagt TU-Professor Kindermann. Sein Rat: „Nicht Ewigkeiten nur im stillen Kämmerlein planen und tüfteln, sondern immer wieder geringfügig optimierte Prototypen mit potenziellen Kunden testen.“

Herausforderung Nummer drei: Kundenwünsche sind zunehmend so kurzlebig wie ein Hochdruckgebiet über dem Oberharzer Fichtenzwald. Daher kann es sein, dass nach langer Entwicklungszeit der einst ermittelte Kundenwunsch überhaupt nicht mehr besteht. Wirkungsverzögerung oder „Time-Lag-Fälle“ nennt die Wirtschaftswissenschaft derartige Phänomene, bei denen die Marktentwicklung Entscheidungen und Umsetzungsprozesse überholt. Unternehmen, die am Ende der Corona-Pandemie beschlossen haben, Schutzmasken zu produzieren, stießen vermutlich auf keine sonderlich große Zahl an Abnehmern. Fast niemand kauft Software noch auf physischen Datenträgern wie CDs, sie erreichen den Nutzer heute meist als Download oder Online-Abo. Sehr deutlich zeigt sich der Wandel bei den Wünschen

von Kunden in der Banken-Branche: Während einst der Schalter im gediegenen Ambiente Umschlagplatz für Überweisungen und Unterschriften (und sicherlich auch für Klatsch und Tratsch) war, werden Transaktionen heute gerne vom Sofa aus erledigt. Daher gehört es zu den grundlegenden agilen Prinzipien, Ideen im Laufe des Entwicklungsprozesses auch fallen lassen zu können, wenn die Rahmenbedingungen sich zwischenzeitlich ändern („fail fast“). Ein konkreter Ansatz, um Agilität zu erreichen, sind Prototypen und Mini-beziehungsweise Halbfertigprodukte (Minimum Viable Product, auch „MVP“ genannt). Die Testversion einer Software im völlig unfertigen Design kann



Schokolade geht immer: Auch bei einem Produkt wie Pralinen kommt es darauf an, dicht am Kunden zu sein und wechselnde Geschmacksvorlieben zu ergründen. Unternehmen sollen Agilität beweisen.

Foto: Rainer Jensen/dpa

Entwicklungen finden im Dialog mit den Kunden statt.

Ein solcher Prototyp sein. Oder selbst nur wenige Funktionen einer geplanten App, die dann als MVP zählt. Um bei schönen schokoladenen Verführungen zu bleiben: Auch eine Praline kann Halbfertigprodukt sein. Wenn sie weder in ihre schlussendliche Form gegossen noch hübsch verpackt ist, aber bereits ihre Geschmacksnuancen entfaltet, kann sie bereits in der Fußgängerzone verkostet werden. Die Reaktionen auf den Probiertest fließen in die weitere Entwicklung ein – bis zur nächsten Verkostungsrunde. Erst wenn die Zutaten vollständig stehen, werden Form und Verpackung entwickelt – und diese wieder mit potenziellen Kunden getestet. Iteration lautet das Stichwort, die Fortentwicklung eines Produktes in kleinen Schritten.

In der Testphase

Und auch diese Praline muss nicht zwingend in allen Süßwarenabteilungen zwischen München und Hamburg landen – sondern kann zunächst in ausgewählten Supermärkten oder in einem begrenzten Marktgebiet verkauft werden. So lassen sich ein Flop und damit schlimmstenfalls ein großer Imageschaden vermeiden. „Entwicklungen finden im Dialog mit dem Kunden statt, um möglichst schnell zu liefern, was es tatsächlich braucht, und Fehlversuche zu minimieren“, sagt „Berliner-Team“-Beraterin Grätsch.

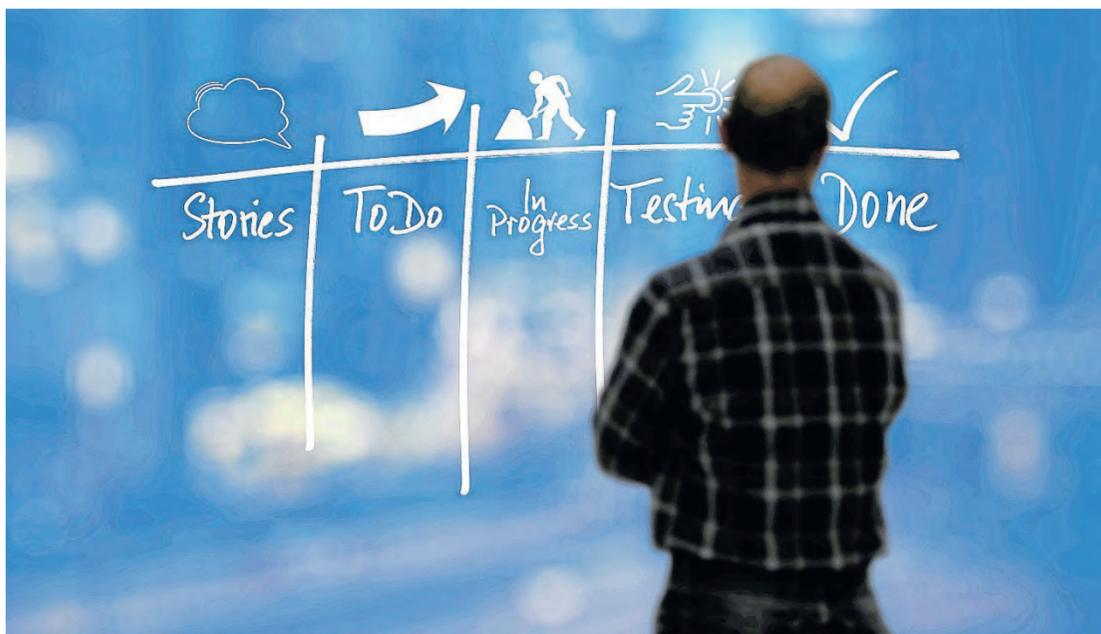
Denn die Ausrichtung eines Erzeugnisses vorbei an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden kann vor allem Start-ups in brenzlige Situationen manövrieren. „42 Prozent der Gründungen in Deutschland scheitern am Produkt“, weiß Samet Kibar, Geschäftsführer

des Gründungszentrums Claus-thal-Zellerfeld. „Es ist der Hauptgrund für Unternehmensaufgaben kurz nach der Gründung.“

Doch bevor überhaupt die ersten Grundzüge des Produktes aufs Papier und Prototypen an die Tester gebracht werden, braucht der Gründer eine zündende Idee für seinen künftigen Verkaufsschlager. Selbst wenn, vor allem in westlichen Ländern, die Bevölkerung einer regelrechten Flut an Konsum- und Industriegütern ausgesetzt ist, zu lösende Probleme („Pain Points“) und damit Marktnischen gibt es immer wieder. Egal ob es sich um minimale Verbesserungen handelt, etwa einen optimierten Spülarm, der das Besteck im Geschirrspüler besser säubert, oder ob es um Antworten auf die großen Fragen unserer Zeit wie den Klimawandel geht.

Dieser und andere sogenannte Megatrends wie Digitalisierung, demografischer Wandel, Artensterben, Verstädterung, das Aufblühen der Wissensgesellschaft oder die mit dem Klimawandel einhergehende Energie- und Mobilitätswende sind großartige Leitplanken für Gründungswillige. Denn einschneidende Veränderungen, von Forschern auch als „Neue Normalität“ bezeichnet, bieten das Potenzial, sie mit einem Produkt, das Antworten liefert, groß rauszubringen.

„Aufmerksam durchs Leben schreiten, wachsam sein bei Umbrüchen – technologischen, ökologischen ebenso wie gesellschaftlichen“, lautet daher der Rat von Gründungs- und Innovationsforscher Kindermann. „Denn diese gehen stets mit anderen Wertvorstellungen und damit Bedarfen einher, die sich dann mit einem neuen Produkt adressieren lassen.“



Jeder Schritt gut durchdacht, so kommt ein Unternehmen zu einem guten Produkt.

Foto: Pixabay



Ein Konditormeister, der seine Harzer Heimat liebt

Die „Confiserie“ Wiecker in Wernigerode: Einer der ältesten Familienbetriebe Sachsen-Anhalts

Von Ursula Jung

Torten, feines Gebäck, Pralinen, Eis – Köstlichkeiten, wohin das Auge schaut. Im Café Wiecker in Wernigerode sind Genussfreunde gut aufgehoben. Am Marktplatz mit Blick auf das historische Rathaus hat der Konditormeister Michael Wiecker ein süßes Paradies geschaffen.

Bei Michael Wiecker gibt es demnächst ein außergewöhnliches Jubiläum sowie zwei Jahrestage zu feiern. 390 Jahre sind seit der Gründung des Betriebs vergangen. Der Urahn Carl Friedrich Wiecker eröffnete 1636 eine Weißbäckerei in der Nöschenröder Straße. Mit dieser langen Historie gehört die heutige „Confiserie“ zu den ältesten Handwerksbetrieben und Familienunternehmen in Sachsen-Anhalt.

Vor fast drei Jahrhunderten sah die Backstube noch etwas anders aus, die einfachen Backwaren waren nicht vergleichbar mit der Fülle aktueller Angebote. In den Anfangsjahren, so berichtet Michael Wiecker, wurden zunächst nur Brote oder Brötchen gebacken, meist nur an drei Tagen in der Woche.

Erste einfache Torten, so die Überlieferung, gab es in der Weißbäckerei allerdings schon um 1700. So ist beispielsweise das schriftliche Originalrezept für die sogenannte „Weiße Torte“ noch im Familienbesitz erhalten. Das Rezept steht in einem historischen Notizheft mit weiteren Backanleitungen.

Mit dem Import von Kakao und der Produktion von Schokolade erweiterte sich das süße Kuchenangebot. Im Laufe der Jahre entstanden fantasievolle Kreationen mit Sahne und Buttercreme. Das Kuchen- und Tortenangebot wurde in den vergangenen Jahrzehnten durch immer neue Ideen bereichert.

Als Michael Wieckers Vater 1981 das Café am Marktplatz eröffnete, waren die Bedingungen zu DDR-Zeiten nicht die besten. Der Vater hatte einen ständigen Balanceakt zu bewältigen, der gekennzeichnet war von Mangel und Beschaffungsproblemen. Eine Verstaatlichung des Betriebes habe die Familie mit Unterstützung des Bürgermeisters erfolgreich abwenden können.

Die Wieckers waren erfinderisch. Obst, Kirschen oder Erdbeeren etwa, wurde im eigenen Garten geerntet

und eingekocht, um auch im Winter den Gaumen der Gäste mit einer Obsttorte erfreuen zu können. Für einen Eimer Nougat fuhr der Vater zum Tauschen bis nach Dresden. Und wenn kein Marzipan erhältlich war, musste Ersatz her-

Dann hat der Konditormeister eine Eigenkreation aus Mehl, Eiern und Bittermandelaroma zusammengedrückt.

„Nach dem Fall der Mauer“, sagt Michael Wiecker, „konnten wir dann aus dem Vollen schöpfen.“ In den Nachwendejahren hat sich das Tortenangebot immens erweitert, von der Mango-Mousse-Torte oder dem New-York-Cheesecake bis zu speziellen Motortorten. Eine davon, nämlich die

Deutschland-Torte, hat Michael Wiecker übrigens anlässlich des 35. Jahrestages der Deutschen Einheit kreiert und im Garten des Berliner Kronprinzenpalais mit Bundeskanzler Friedrich Merz angeschnitten.

Mit Blick auf die Tortenlandschaft beobachtet Michael Wiecker verschiedene Entwicklungen: „Vor etwa zehn Jahren wollten alle fast ausschließlich Torten mit Zuckerfondant.“ Das sei heute geradezu verpönt. Im Trend liege hingegen der Drip Cake, zu Deutsch: Tropfen-Kuchen. Der sei mit einer an den Seiten herunterlaufenden Glasur aus Schokolade oder einer fruchthaltigen Soße ein Hingucker.

Einen Hype erlebe der Naked Cake: Beim nackten Kuchen wird die äußere Hülle nicht dekoriert, sodass die einzelnen Schichten der Torte sichtbar bleiben.

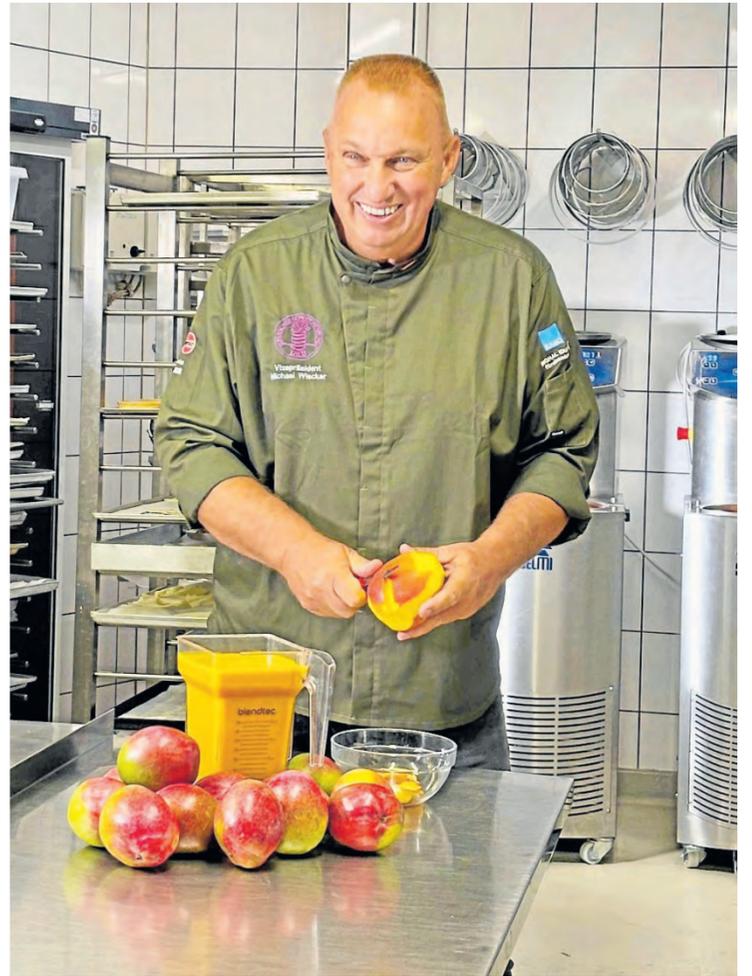
Die Klassiker

Bei allen kreativen Tortenideen weiß Michael Wiecker aus langjähriger Erfahrung: „Die Café-Besucherinnen und -Besucher lieben auch Traditionelles.“ So gehören in seinem Café in Wernigerode noch immer die Klassiker wie der Frankfurter Kranz und die Schwarzwälder Kirsch-Torte zu den Rennern auf dem Kuchenbuffet.

Im kommenden Jahr feiert das Café-Restaurant Wiecker 45-jähriges Bestehen und der Konditormeister das 30. Jahr seiner Selbstständigkeit. 1996 hat Michael Wiecker den Betrieb von seinem Vater übernommen, bei dem er zuvor angestellt war. Der Junior absolvierte zunächst eine Kochlehre in Schierke, um dann auf die Konditorenschiene zu wechseln.

Heute ist der Konditormeister Vize-Präsident des Bundes Deutscher Konditoren und Landesinnungsmeister Sachsen-Anhalt. Sein Café wurde von der Zeitschrift „Feinschmecker“ als bestes Café in Sachsen-Anhalt ausgezeichnet. Wiecker legt viel an der Ausbildung junger Menschen, dafür engagiert er sich seit Jahrzehnten in seiner Heimatstadt und im eigenen Unternehmen. Aktuell werden zehn Nachwuchskräfte ausgebildet, neun erlernen das Konditorenhandwerk.

Besonders stolz ist er auch auf ehemalige Auszubildende. Viele, die bei ihm gelernt haben, sind erfolgreich in die Selbstständigkeit gegangen. Das bekannteste Beispiel ist Robin Pietsch. Seine beiden Restaurants in Wernigerode sind mit Michelin-Sternen gekrönt. Seine Kochkarriere hatte Pietsch zunächst mit einer Konditor-



Michael Wiecker bei der Arbeit: Der Konditormeister schält Mangos.

Fotos: Wiecker

lehre bei Wiecker begonnen. Die beeindruckende Geschichte des 390-jährigen Handwerksbetriebes soll mit den beiden jüngeren Jubiläen im kommenden Jahr gebührend gefeiert werden. Für den 15. August 2026 plant Michael Wiecker auf dem Marktplatz in Wernigerode einen italienischen Abend mit einer großen Geburtstagstorte, kulinarischen Köstlichkeiten, Livemusik, Aktionen und vielen Gästen. Eine Spende soll einer Kinderorganisation zugute kommen.

Doch zuvor präsentiert der Tausend-sassa ein weiteres Glanzlicht. Michael Wiecker hat ein Buch geschrieben: „Der Tortenphilosoph“ enthält Rezepte von außergewöhnlichen Torten, ist

aber auch eine Hommage an Wernigerode und den Harz. Jede Torte verbindet Wiecker mit besonderen Orten der Region, wie mit dem Rathaus, dem Schloss Wernigerode, dem Kloster Drübeck und mit „Harzdrenalin“, dem Anbieter von Outdoor-Abenteuern an der Rappbodetalsperre. Orte, die für Wiecker Heimat sind, eine Heimat, die er nie verlassen wollte.

Im September 1989 hielt er sich zum Urlaub in Ungarn auf. Während viele DDR-Bürger diese Chance damals zur Ausreise in den Westen nutzen, fuhr Michael Wiecker auf ziemlich autofreien Straßen, wie er sich erinnert, zurück nach Wernigerode – in seine Heimat.



Verführerisches Angebot: Blick auf das bunte Tortenbuffet der „Conditorei“ Wiecker.



Das Café von Michael Wiecker am Marktplatz in Wernigerode.

Mit unserem Winterdienst können Sie sich auf den Winter freuen



EURAWASSER

Harzliche Dienste



Nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf unter 05321 3376-11
24/7 Hotline

- für Privat- und Gewerbekunden
- Räumdienst und Streuleistungen
- Wegereinigung und Streugutentfernung
- Vorhaltung von Streugut
- 24 h Bereitschaftsdienst

www.eurawasser-goslar.de
info@eurawasser-goslar.de

Startklare Fahrzeuge für wilde Expeditionen

In Goslar entstehen Autos für außergewöhnliche Touren: „Wilde Expeditionstrucks“ produziert seit fünf Jahren hochwertige Gefährte

Von Ursula Jung

„Wilde Expeditionstrucks“, der Name ist Programm, verheißt er doch Freiheit und Abenteuer. In der Vienenburger Straße in Goslar werden von der Auto Wilde GmbH Fahrzeuge nicht nur für private Urlaubsfahrten, sondern auch für anspruchsvolle Off-road-Touren produziert, etwa durch Wüstenlandschaften.

2020 hat Thomas Wilde, Geschäftsführer und Inhaber, den Betrieb für den Fahrzeugbau gegründet. Eigentlich wollte der frühere Importeur von EU-Fahrzeugen ein Wohnmobil nach seinen Wünschen für den Eigenbedarf bauen. Doch daraus wurde schnell eine Serienproduktion.

Martin Kalesse ist Betriebsleiter bei „Wilde Expeditionstrucks“ und erläutert das Prinzip: „Wir kaufen Fahrzeuge und stattdessen diese nach dem Aufbau mit einem standardisierten Innenleben aus.“ Vom Fahrgestell bis zum fahrbereiten Expeditionstruck ist es ein langer Weg, der bei Wilde in Eigenregie ausgeführt wird. Diese Vorgehensweise ist gut durchdacht, sie soll dem Kunden Qualität bieten und am Markt einen wettbewerbsfähigen Preis ermöglichen.

Identische Innenräume

Käufer haben die Auswahl zwischen verschiedenen Modellen. Für die Führerscheinklasse C1 (der früheren Klasse 3) bis 7,5 Tonnen sind der Mitsubishi „Fuso Canter“ und der „Daily Iveco“, beide mit Allradantrieb, im Angebot. Wer es gern großzügiger hat und mit einem Führerschein der Klasse C unterwegs ist, kann in das Modell „Iveco Eurocargo“ mit 11,5 oder sogar 15 Tonnen einsteigen.

Egal, für welche Version sich ein Kunde entscheidet, die Innenraumgestaltung ist bei allen Modellen identisch. Sonderausstattungen werden nicht geliefert, dafür soll der Innenausbau der Trucks qualitativ äußerst hochwertig ausfallen. Der Kabinenaufbau wird extern hergestellt, in Goslar erfolgt dann der Einbau von Fenstern, Türen und Klappen.

Außerdem wird ein Zwischenrahmen zwischen Fahrgestell und Wohnkabine eingesetzt, das dient zur Stabilisierung, um das Fahrzeug vor Verwindung zu schützen, erklärt Kalesse. Der Zwischenrahmen nimmt die



Bereit für besondere Ausflüge: die „Wilde Expeditionstrucks“.

Foto: Wilde

Verwindung auf, sodass keine Kraft auf die Kabine übertragen wird, beschreibt Martin Kalesse die Konstruktionsweise.

Verantwortlich für die handwerklichen Arbeiten ist ein 20-köpfiges Team, das in verschiedenen Abteilungen die letzten Arbeiten an den Trucks vornimmt. Der Ausbauplan beginnt mit der Installation der Elektrik.

Betriebsleiter Kalesse, von Haus aus Elektroniker für Betriebstechnik, hat dafür an einer Entwicklung mitgearbeitet, bei der vor dem Einbau alle notwendigen Teile außerhalb des Fahrzeugs in einem separaten Metallkasten Platz finden.

Nach dem Einbau der Box und weiterer Versorgungsleitungen für Wasser und Abwasser geht es an die Möblierung. Die ist vom Feinsten. Alles ist aus Holz hergestellt und entsteht in Handarbeit. Die Tischlerarbeiten werden von der eigenen Schreinerei erledigt. Der identische Grundriss aller Fahrzeuge und die modulare Bauweise bringen Vorteile.

Die Lieferzeit verkürzt sich maßgeblich im Vergleich zur Konkurrenz. In der Regel dauert es von der Auftragsvergabe bis zur Auslieferung etwa zwei Jahre.

In Goslar können Kunden ihr Fahrzeug bereits nach rund drei Monaten abholen, berichtet Kalesse. Der zweite entscheidende Faktor ist der Preis. Für einen „Wilde Expeditionstruck“ muss der Kunde mindestens 165.000 Euro bezahlen. Das teuerste Modell entspricht dem Wert eines Einfamilienhauses.

Mobiles Büro

Dennoch liegen diese Zahlen unter den marktüblichen Preisen, erklärt Betriebsleiter Kalesse. Sie selbst bezeichnet das Unternehmen als Marktführer, wenn es um das Preis-Leistungs-Verhältnis geht: Martin Kalesse spricht von einem „fairen Verkaufspreis“ angesichts der Qualität. Diese ergebe sich aus einer hohen Qualitätssicherung, deren Prüfstandards über den Vorschriften lägen.

Wie sieht der Kundenkreis für die „Wilde Expeditionstrucks“ aus? Das seien jüngere und ältere Menschen mit

unterschiedlichen Interessen. Betriebsleiter Kalesse, der seit dem Start dabei ist, berichtet von jungen Unternehmern, die ihren Truck zum mobilen Büro umfunktionieren, und von Seniorinnen und Senioren, die im Ruhestand gern ausgedehnte Reisen unternehmen.

Mit Photovoltaik

Die Kunden würden es besonders schätzen, dass sie mit einem solchen Fahrzeug autark seien. Eine Photovoltaikanlage auf dem Fahrzeugdach liefert je nach Nutzung fünf bis sieben Tage Strom.

Nicht zu unterschätzen ist der große Frischwassertank mit einem Fassungsvermögen von 290 Litern. Das sichert unterwegs ebenfalls einen hohen Grad Unabhängigkeit, erklärt der Wilde-Betriebsleiter.

Die beträchtlichen Zulademöglichkeiten von 1,3 beziehungsweise 1,5 Tonnen sind vor allem bei längeren Touren nützlich. Für diese Vorzüge interessieren sich laut Betriebsleiter Kalesse Kunden aus der gesamten EU, kürzlich habe es sogar Anfragen aus den USA gegeben.

Die Corona-Pandemie habe, anders als in anderen Unternehmen der Branche nicht zu einem spürbaren Rückgang der Verkaufszahlen geführt. Die seien bei dem Goslarer Anbieter relativ konstant geblieben.

Das Geschäft ausbauen

Die Verantwortlichen des mittlerweile fünf Jahre alten Unternehmens in Goslar blicken positiv in die Zukunft. Das Geschäft soll in den nächsten Jahren schließlich weiter ausgebaut werden,



Wilde-Betriebsleiter Martin Kalesse.

Foto: Jung

neue Modelle sollen entwickelt werden.

Bei der Vermarktung setzt Wilde auf eine verstärkte Präsenz auf Social-Media-Kanälen. Hier sieht der „Autobauer“ große Chancen für einen Aus-

tausch mit Kunden und Interessenten, um ein Netzwerk aufzubauen. Praxiserfahrungen und Reiseberichte aus der Community sollen Impulse bei der Konzeption und Produktion von Fahrzeugen geben.



Ein Fahrgestell in der Wilde-Werkstatt, bereit dafür, dass der Kabinenaufbau beginnt.

Foto: Jung



Blick auf das Wilde-Betriebsgelände in Goslar.

Foto: Wilde



Ziehen an einem Strang (v.l.): Ralf Grimpe, Haiko Elschner, Mandy Schmidt, Victor Simon, Erik Lautenschläger und Markus Krull vom Vorstand des Industrieclubs Quedlinburg.

Foto: Drechsler

Industrieclub öffnet sich für gesamte Wirtschaft

Auf Veränderungen reagiert: In Quedlinburg agiert jetzt ein Netzwerk, das Betriebe aller Branchen aus der Stadt und ihrer Ortsteile ansprechen will

Von Frank Drechsler

Der 2001 gegründete Industrieclub Quedlinburg hat sich umbenannt und einige seiner Ziele anders formuliert. Die Mitglieder des Netzwerks haben eine Neuausrichtung vorgenommen.

Als Wirtschaftsnetzwerk Quedlinburg firmiert die Vereinigung mittlerweile und will neben der Industrie auch Betriebe aus der Gesundheits- und Pflegebranche, dem Tagungs- und Tourismusbereich sowie das Kleingewerbe ansprechen. Alles Bereiche, die die Stadtverwaltung als wirtschaftliche Basis Quedlinburgs und seiner Ortsteile ansieht.

Das ursprüngliche Ziel und die Philosophie des Netzwerks basiere aber weiter auf der Überzeugung, dass wirtschaftliche Zusammenarbeit der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum und für Innovation sei. Daher komme es weiterhin darauf an, Kontakte zu knüpfen, Ideen auszutauschen und voneinander lernen zu wollen. Dass dabei künftig etwa auch der Einzelhandel und die Landwirtschaft zum Netzwerk gehören sollen, steht weit oben auf dem Wunschzettel der Beteiligten.

Zeit zum Handeln

Das alles wurde auf einer Mitgliederversammlung einstimmig beschlossen, heißt es aus dem neuen Vorstand, dem Victor Simon (Vorsitzender), Markus Krull (Stellvertreter), Haiko Elschner (Schatzmeister), Mandy Schmidt (Veranstaltungen), Erik Lautenschläger (Öffentlichkeitsarbeit), Heino Oering (Wirtschaftsforum Harz) sowie Ralf Grimpe (Industrie- und Handelskammer Magdeburg) als geschäftsführenden Vorstand angehören.

Haiko Elschner betonte am Rande der Sitzung, dass sich der Club, der anfangs industrieorientiert gewesen sei, über die Jahre weiterentwickelt habe, aber eben auch gealtert sei. Das habe man zuletzt bei vielen Veranstaltungen be-

merkt, bei denen die Teilnehmerzahlen kontinuierlich gesunken seien.

„Der Zeitpunkt zum Handeln war daher genau richtig gewählt“, meint Schatzmeister Elschner. Der Industrieclub habe zuletzt nicht mehr so viele Menschen erreicht. „Daher war es der richtige Schritt, sich den veränderten Anforderungen anzupassen und die gesamte regionale Wirtschaft in den Blick zu nehmen.“ Die Industrie bleibe aber weiterhin ein wichtiger Faktor für das Netzwerk, zumal die Unternehmen vor großen Herausforderungen stünden.

Interessen vertreten

Victor Simon unterstreicht Elschners Einschätzung, er sagt: „Wir hatten schon lange gemeinsam überlegt, wie wir dieses Gremium unter veränderten Gesichtspunkten neu aufleben lassen können.“ Mit der Umbenennung mache der Industrieclub wieder stärker auf sich aufmerksam.

Der Vorsitzende betont, dass das Netzwerk generell allen Unternehmen mit Firmensitz im Altkreis Quedlinburg eine Plattform bieten wolle. „Hier können wir uns vernetzen und unsere Interessen gegenüber Politik und Verwaltung vertreten. Wir wollen für mehr Wirtschaftsfreundlichkeit in der Gesellschaft sorgen und die Rahmenbedingungen für erfolgreiches unternehmerisches Handeln verbessern“, betont Simon.

Außerdem will das Wirtschaftsnetzwerk Quedlinburg weiterhin eng mit anderen Wirtschaftsvereinigungen im Landkreis Harz zusammenarbeiten, um die Interessen der regionalen Betriebe nachhaltig zu stärken. Stellvertretender Vorsitzender Markus Krull sagt: „Auch wer nicht aus Quedlinburg, sondern zum Beispiel aus Harzgerode, Thale, Ballenstedt, Dittfurt, Falkenstein, Wegeleben oder Gernrode kommt, darf sich gerne für eine Mitgliedschaft begeistern.“

Dass die neue Ausrichtung des Netzwerks erfolgreich ist, zeigen steigende

Mitgliederzahlen: Bisher haben 15 weitere Unternehmen signalisiert, dass sie sich eine Mitgliedschaft vorstellen können. Vor der Umbenennung im April hatte der Industrieclub rund 30 Mitglieder, die nach dem Neustart weiter im Wirtschaftsnetzwerk Quedlinburg mitwirken.

Diese Entwicklung ist nicht nur für Ralf Grimpe, der in Wernigerode die Harzer Geschäftsstelle der Industrie- und Handelskammer Magdeburg leitet, eine Bestätigung für den neuen Weg des Wirtschaftsnetzwerks: „Die Bestrebungen auf diesen Weg gebracht zu haben, das ist eine gemeinschaftli-

che Sache aller daran Beteiligten. Man merkt immer sehr deutlich, dass dort, wo es gut funktionierende, starke Wirtschaftsclubs gibt, die IHK einen viel besseren Zugang zur Unternehmerschaft hat.“

Mehr dazu unter www.Wirtschaftsnetzwerk-Quedlinburg.de im Internet.

Alisa Barthel
GründerinJenny Schaffhauser
Firmenkundenberaterin

Weil wir gemeinsam mutig sein können.

Gemeinsam erfolgreich.

Mit unseren Beraterinnen und Beratern meistern Sie jede Herausforderung auf dem Weg zum Erfolg.

Mehr auf blsk.de/erfolg

Weil's um mehr als Geld geht.



BLSK

Ein Unternehmen der NORD/LB



Durchblick: Ein stetig steigendes Wachstum prägt die Produktion bei Ramme Electric Machines. Das Unternehmen stellt elektrische Motoren für die Schifffahrt und Generatoren her.

Fotos: Ramme

Ein Hidden Champion für elektrische Motoren

Ramme Electric Machines in Osterwieck ist nach einer Neuausrichtung überaus erfolgreich – Abhängigkeit von China soll verringert werden

Von Ursula Jung

Eine Manufaktur für elektrische Motoren und Generatoren ist Weltmarktführer in ihrem Bereich und ein Hidden Champion aus der Region. Die in der breiten Öffentlichkeit kaum bekannte Ramme Electric Machines GmbH mit Sitz in Osterwieck fertigt Antriebe für den maritimen Einsatz und erreicht seit fünf Jahren Wachstumsraten von durchschnittlich 30 Prozent pro Jahr.

Dirk Seidel, der seit 2014 dabei ist, und Mirko Kehr, der zwei Jahre später einstieg, leiten das Unternehmen gemeinsam. Beide sind sich sicher: „Das Wachstum geht weiter.“

Die Situation war nicht immer so gut. Den Grundstein für das Unternehmen legte der Namensgeber Peter Ramme 1991 im Osterwiecker Ortsteil Berßel. Seine Elektro-Maschinenbau GmbH stand jedoch 2014 vor dem Aus. Mehrere Gründe führten zur Insolvenz. Die Technologie war veraltet und das Unternehmen vor allem darauf ausgerichtet, Windkraftanlagen mit Technik auszurüsten. Der maritime Anteil am Umsatz lag zu dieser Zeit nur bei etwa fünf Prozent.

2014 hat sich die Entwicklung des Unternehmens, das 2024 mit dem Wirtschaftspreis des Landes Sachsen-Anhalt ausgezeichnet wurde, radikal verändert. Sie zeigt seitdem in Richtung Wachstum. Möglich wurde dieser Wandel durch den Einstieg der Investorengruppe Inpower Invest AS aus Norwegen, die den Betrieb im Harz komplett übernommen hat. Die Neuaufstellung zur Ramme Electric Machines und die Fokussierung auf Schiffsmotoren und -generatoren auf Basis der innovativen Permanentmagnet-Technologie brachten die Kehrtwende und erzeugen steigende Wachstumsraten.

Ramme Electric Machines ist spezialisiert auf den Bau von Motoren und Generatoren auf Basis der Permanentmagnet-Technologie (PM), die besonders energieeffizient ist und führend bei der Umwandlung von elektrischer in mechanische Energie. Die Elektromotoren sind etwa ein Drittel leichter als herkömmliche Asynchronmotoren, und sie liefern selbst bei niedrigen Drehzahlen volle Leistung. Geschäftsführer Kehr beschreibt die Antriebe kurz und prägnant als „kompakt, leicht, hochdynamisch und flexibel“. Sie seien zudem kostengünstig und umweltschonend, weil sie den CO₂-Fußabdruck verringern würden. Diese Maschinen machen Ramme mit einem Anteil von 70 Prozent zum Weltmarktführer bei der Belieferung vollelektrischer Schlepperboote. Sogar 90 Prozent sind es den Angaben zufolge weltweit bei hybriden Windparkunterstützungsschiffen.

Mittlerweile arbeiten 145 Beschäftigte an drei Standorten für das Unternehmen, überwiegend Fachkräfte, aber auch festangestellte Quereinsteiger. Am Firmensitz im Ziegeleiweg in Osterwieck sind die Bereiche Montage, Testen und Lackieren angesiedelt. Die Rotorfertigung erfolgt im Werk 2 in Wernigerode. Am zweiten Standort in Osterwieck wird die Logistik organisiert.

Eine eigene Konstruktionsabteilung konzipiert die Motoren, denn es werden keine Standardprodukte hergestellt. Jedes Produkt wird nach den Anforderungen des Kunden entworfen und in Handarbeit hergestellt. Die Lieferzeit beträgt etwa acht bis zwölf Monate. Die Kunden von Ramme sind zu 70 Prozent im europäischen Raum ansässig, fünf Prozent stammen aus Deutschland. 25 Prozent der internationalen Kunden kommen hauptsächlich aus asiatischen Staaten wie Singapur, Vietnam oder vom chinesischen Markt.

Apropos China: Nicht nur VW geriet kürzlich in eine Handelsauseinandersetzung, der Konzern hat unter dem Lieferstopp des niederländischen Unternehmens Nexperia zu leiden, den der chinesische Mutterkonzern für Chips verhängt hatte. China ist auch der Grund für eine sich aktuell verschärfende Situation bei der Beschaffung von Magneten bei Ramme. Ausgelöst durch die US-Zollpolitik, haben die Chinesen die Zügel bei den Exportkontrollen von Seltenen Erden fest angezogen. Die Auftragslage bei Ramme ist hervorragend, was aber fehlt, sind die chinesischen Bauteile. Bis Ende des Jahres kann Ramme zwar



Produktion von Elektromotoren: Ramme hat zwei Firmensitze in Osterwieck und einen in Wernigerode.

weiter produzieren, allerdings standen im Juli die Räder bei der Rotorfertigung in Wernigerode immerhin zwei Monate lang still. Die Umsatzprognose für 2025 hat das Unternehmen nun gesenkt. 2023 betrug die Erlöse den Angaben zufolge 16,5 Millionen Euro, sie stiegen demnach im Folgejahr auf 28,2 Millionen Euro. Für 2025 waren ursprünglich 41,2 Millionen Euro angepeilt. Dennoch ist die Geschäftsführung von Ramme sicher, dass das Geschäft noch lange weiter boomt, denn der Bedarf nach der innovativen Permanentmagnet-Technologie ist groß. Geschäftsführer Kehr sagt daher: „Auch in fünf bis zehn Jahren werden wir noch in Handarbeit fertigen.“

2025 hat Ramme auf diese Weise 300 Maschinen produziert. Damit der Bedarf an magnetischen Schiffsmotoren auch in Zukunft gedeckt werden kann, plant der Maschinenbauer für kommendes Jahr eine Erweiterung, über die im Detail noch nicht entschieden wurde. Eine Standortverlagerung, etwa nach Osteuropa, ist für

Ramme indes kein Thema. Dem Arbeitskräftemangel begegnet das Osterwiecker Unternehmen auf seine Weise: mit einer guten Vergütung, die jährlich angepasst wird, einer Erfolgsbeteiligung sowie einer betrieblichen Altersversorgung. Außerdem setzt das Unternehmen auf ein gutes Miteinander im Team. Ein weiterer Vorteil für die Beschäftigten ist das Einschichtsystem mit arbeitnehmerfreundlichen Arbeitszeiten.

Die Nachfrage nach den Produkten des Marktführers ist groß, auch wenn längst nicht alle Fährschiffe, Luxusjachten oder Offshore-Windkraftanlagen mit Elektromotoren aus Osterwieck ausgestattet sind. Trotz der kritischen Situation in den internationalen Lieferketten ist Geschäftsführer Kehr überzeugt: „Wir werden diesen Sturm überstehen, unsere Zukunftsbranche wird uns weiterhin Wachstumsraten sichern“. Aber die Geschäftsführung ist sich einig, dass etwas verändert werden muss: „Langfristig müssen wir die Abhängigkeit von China bei kritischen Rohstoffen reduzieren.“

Die Nachfrage nach den Produkten des Marktführers ist groß, auch wenn längst nicht alle Fährschiffe, Luxusjachten oder Offshore-Windkraftanlagen mit Elektromotoren aus Osterwieck ausgestattet sind. Trotz der kritischen Situation in den internationalen Lieferketten ist Geschäftsführer Kehr überzeugt: „Wir werden diesen Sturm überstehen, unsere Zukunftsbranche wird uns weiterhin Wachstumsraten sichern“. Aber die Geschäftsführung ist sich einig, dass etwas verändert werden muss: „Langfristig müssen wir die Abhängigkeit von China bei kritischen Rohstoffen reduzieren.“

Die Nachfrage nach den Produkten des Marktführers ist groß, auch wenn längst nicht alle Fährschiffe, Luxusjachten oder Offshore-Windkraftanlagen mit Elektromotoren aus Osterwieck ausgestattet sind. Trotz der kritischen Situation in den internationalen Lieferketten ist Geschäftsführer Kehr überzeugt: „Wir werden diesen Sturm überstehen, unsere Zukunftsbranche wird uns weiterhin Wachstumsraten sichern“. Aber die Geschäftsführung ist sich einig, dass etwas verändert werden muss: „Langfristig müssen wir die Abhängigkeit von China bei kritischen Rohstoffen reduzieren.“



Dirk Seidel



Mirko Kehr





Präzision ist wichtig: Simon Bau produziert Kabinen für Kreuzfahrtschiffe, aber auch Ausstattungen für Praxen, Hotels, Kliniken, Heime und Büros.

Fotos: Drechsler

Ein gelungener Neustart nach der Wende

Die Ursprünge von Simon Möbel in Quedlinburg reichen bis 1840, das Unternehmen entwickelt heute unter anderem Produkte für Kreuzfahrtschiffe

Von Frank Drechsler

Kreuzfahrten erleben weiter einen Boom. Nach der Corona-Pandemie, die der Branche arg zugesetzt hat, scheint die Beliebtheit wieder ungebrochen zu sein. Was nur wenige wissen: Für viele Kreuzfahrtschiffe, die beispielsweise auf der Meyer-Werft in Papenburg gebaut werden und über die Ozeane fahren, werden die Kabinen für Passagiere und Crew im Harz von Simon Möbel hergestellt.

Holz und alles, was dazugehört, ist das Metier des familiengeführten Unternehmens. Seit 1840 wird bei den Simons getischelt, gesägt und gehobelt. Zunächst war der von Heinrich Simon gegründete Betrieb eine Bau- und Möbeltischlerei. 1958 kamen die Sparten für Innenausbau und Ladenbau dazu, erste Wohn- und Schlafmöbel wurden produziert.

1972 wurde der Betrieb verstaatlicht. Er wuchs dadurch auf rund 1000 Beschäftigte an, das Unternehmen produzierte an fünf Standorten im Altkreis Quedlinburg als VEB-Möbelkombinat bis 1990 in industrieller Serienproduktion Möbel für Privatkunden. Die Produkte wurden in viele Länder Europas exportiert, etwa nach Großbritannien, Frankreich und in die UdSSR.

Nach der politischen Wende wurde das Unternehmen wieder privatisiert, die mittlerweile fünfte und sechste Generation der Simons startete in eine neue Zeit. Victor Simon (38) gehört der siebten Generation der Familie an, er ist einer von aktuell drei Geschäftsführern: „Mein Großvater Hans-Heinrich und mein Vater Matthias haben seinerzeit entschieden, den Versuch einer Reprivatisierung zu unternehmen. Vor der Verstaatlichung 1972 wurden 1958 mehrere Tischlereien zu einer PGH (Anm.d.Red.: Pro-

duktionsgenossenschaft des Handwerks) zusammengeschlossen, mein Großvater war der Vorsitzende.“

Victor Simon erklärt, wie das PGH-Konstrukt aufgebaut war: „Jeder, der von 1958 bis 1972 Genossenschaftsanteile an der PGH hatte, war somit Gesellschafter der 1990 reprivatisierten GmbH. So starteten wir im Jahr 1990 mit 100 Mitarbeitern und rund 120 Gesellschaftern.“ Er kenne die Geschichten nur aus Erzählungen, merke aber jedes Mal, „wie einzigartig und kurios, sogar verrückt diese Zeit für alle Beteiligten gewesen sein muss“, sagt er. Die Gesellschaft habe sich in Richtung eines unbekanntes Aufbruchs bewegt.

Die Produktion startete nach der Wende mit Einrichtungen für Gaststätten, Hotels sowie Sparkassen-Filialen und Pensionen. „Neben dem Ladenbau haben wir uns im Möbelbau für große Möbelhäuser versucht. Zu dieser Zeit kamen mit Ludwig und Michael beide Brüder meines Vaters mit ins Unternehmen“, berichtet Victor Simon.

Der Kontakt mit dem Schiffsinnenbau kam durch einen Zufall zustande. Zu Beginn der 2000er Jahre sollten im Auftrag einer anderen Tischlerei Möbel gebaut werden, um in Papenburg bei der Meyer-Werft Kreuzfahrtschiffe auszustatten. „Das haben wir auch gemacht. Jedoch ist unser Auftraggeber pleite gegangen. Dadurch konnten wir direkt mit der Werft in Kontakt treten und uns als Möbellieferant interessant machen. Seitdem sind Ausstattungen von Kabinen für Passagiere und die Crew von Kreuzfahrtschiffen unser tägliches Geschäft“, sagt Simon.

Die Abläufe haben sich in den vergangenen 20 Jahren stark verändert und wurden rationalisiert. „Heute liefern wir, ähnlich wie es in der Automobilindustrie gehandhabt wird, an ein Toch-

terunternehmen in einem 36-Stunden-Zeitfenster Möbel für bis zu 25 Kabinen pro Tag. Das Unternehmen baut die Kabinen am Fließband zu einem fertigen Container, der auf der Werft nur noch in eine Öffnung im Deck eingehängt und an die richtige Stelle geschoben werden muss“, erklärt Victor Simon.

Er hat nach einem dualen Studium den Abschluss als Ingenieur für Holztechnik erworben. Die meiste Zeit seines Berufslebens verbrachte er als Fertigungsleiter bei der Simon Möbel GmbH, seit 2021 ist er geschäftsfüh-

render Gesellschafter. Von seinem Onkel Ludwig, der mittlerweile in den Ruhestand getreten ist, hat der 38-Jährige die Rolle als dritter Geschäftsführer übernommen.

„Heute liegen die Gesellschafteranteile fast ausschließlich in Familienhand“, sagt Victor Simon. Die Anzahl der Gesellschafter sei nach den Genossenschaftszeiten auf eine „knappe Handvoll“ geschrumpft. Simon wertet dies zusammen mit der Auftragsituation als eine „starke Entwicklung“.

Das Unternehmen erwirtschaftet pro Jahr einen Umsatz zwischen neun und

elf Millionen Euro. Hochwertige Projekte für den Bau von Kreuzfahrtschiffen und Yachten sind das Hauptstandbein. Das Unternehmen ist aber auch in der Hotelbranche sowie für Einrichtungen und den Neu- und Umbau von Kliniken, Pflegeheimen, Schulen, Internaten, Arztpraxen und Bürohäusern ein gefragter Partner. Verarbeitet werden je nach Kundenwunsch alle gängigen Holz- und Holzwerkstoffe. 70 Mitarbeiter gehören zum Team, darunter zurzeit zehn Auszubildende und ein Student, der eine duale Ausbildung absolviert.



Das D-Ticket Job!

Mit dem deutschlandweiten Jobticket sparen Ihre Mitarbeitenden **mindestens 30 %** gegenüber dem regulären Deutschlandticket.

Eine richtig gute Sache für Sie als Arbeitgeber. Ganz ohne Mindestabnahmemengen und Servicegebühren. **Jetzt** einen Rahmenvertrag mit dem VRB schließen!

So erreichen Sie uns: abozentrale@vrb-online.de und Telefon **0531 28639566**

Mehr Infos:
www.vrb-online.de/job-abo

Verkehrsverbund
Region Braunschweig



Victor Simon (38) hat die Geschäftsführung als dritter Gesellschafter neben seinem Vater Matthias und dessen Bruder Michael übernommen.



Mit Inga Rumpf fing vor 30 Jahren alles an

Maik Herrmann aus Goslar ist seit 30 Jahren Eventveranstalter

Von Ursula Jung

Wir machen Unternehmen sichtbar“, das sagt Maik Herrmann (64), der seit 30 Jahren im Event-Business Veranstaltungen organisiert. Als der Begriff Event noch nicht en vogue war und es auch keine spezialisierten Agenturen gab, hat der im Harz geborene und in Goslar aufgewachsene Herrmann das Event-Business für sich entdeckt und im Laufe der Jahre auf ein ganz besonderes Level gebracht.

„Herrmann Event und Kommunikation“ ist ein Unternehmen, das im Hintergrund dafür sorgt, dass auf der Bühne alles wie gewünscht läuft. Der Hotelkaufmann hat in seinem Job viele Veranstaltungen erlebt. Gelernt hat er dabei, wie wichtig die Rolle des Gastgebers ist und wie sehr es dabei auf die Event-Location als Ort zum Feiern ankommt. Bei seinen Überlegungen zu seinem vorgezeichneten Werdegang suchte Herrmann Orientierung, und er stellte seinen Beruf infrage. Das fing beim Besuch eines Konzerts der Sängerin Inga Rumpf an, die einen Auftritt im Wintersaal der Goslarer Kaiserpfalz hatte. Das war seine Initialzündung. Sie veranlasste ihn, der ohnehin ein leidenschaftliches Verhältnis zur Musik hat, das Wagnis einzugehen, Konzertveranstaltungen zu organisieren. So traute er sich, Inga Rumpf anzurufen. Und er erhielt direkt am Telefon eine Zusage. Auf der Empore des Klosters Wöltingerode trat sie 1996 gemeinsam mit dem Pianisten Joja Wendt auf. Die „Grundsteinlegung“ für sein Unternehmen datiert er auf das Jahr 1995.

Angespornt vom Erfolg dieses Konzerts engagierte der junge Veranstalter Pete Yorks Jazz-Ensemble für die Kai-

serpfalz. Das war in den 90er Jahren als Gastspielagenturen komplette Live-Tourneen organisierten und Künstler als Alleinunterhalter von den Arbeitsämtern vermittelt wurden.

Beim Inga-Rumpf-Konzert, das Maik Herrmann als „fulminant“ in Erinnerung hat, lagen auf den Stühlen im Kloster und in der Kaiserpfalz erste Flyer von Herrmann-Event, daraus ergaben sich Telefonate und neue Kontakte.

Nach nun 30 Jahren zeigt sich ein großer Strauß an Veranstaltungen unterschiedlichster Formate, von Konzerten vor der Kaiserpfalz über das Salz- und Lichterfest in Bad Harzburg bis hin zu spektakulären Firmenevents. Noch heute gerät der Veranstaltungsprofi ins Schwärmen, wenn er von einer Präsentation für ein bekanntes Fashion-Unternehmen erzählt, für das Herrmann-Event eine Untertage-Inszenierung im Oberharz organisierte, das die Teilnehmer in Staunen versetzte. Der Kunde habe hinterher „von Gänsehautmomenten“ gesprochen. Gesucht wurden Vertriebspartner für eine neue Schmuckkollektion. Die Erwartung des Herstellers auf 30 Prozent Zuzug wurde mit 70 Prozent weit übertroffen.

Dieser Erfolg für den Kunden ist das, was für Herrmann erfolgreiches Eventmanagement ausmacht. Sein Credo: „Ich bringe Menschen, Marken und Botschaften durch Begegnung, Timing, Atmosphäre und echte Dramaturgie in Verbindung.“ Die Grundlage seiner Eventplanung zielt immer auf Veränderung. An erster Stelle stehe deshalb für die Agentur die Frage: „Was soll nach der Veranstaltung anders sein als vorher?“ Der beschriebene Weg zeige eine klare Richtung von den überwiegend or-



Er versteht sich als „Event-Gestalter“: Maik Herrmann aus Goslar

Foto: Privat

ganisatorischen Tätigkeiten hin zur Kommunikation, zur Vermittlung von Inhalten. Herrmann ist überzeugt, dass ein gutes Event eine Wirkung transportiert, er folgert daraus: „Ich plane keine Events, ich gestalte Momente.“ Maik Herrmann ersetzt deshalb auch den Begriff des Veranstalters gern durch den des Eventgestalters. Seine Kunden würden die Herangehensweise von Herrmann-Event schätzen, die das Unternehmen und die Menschen in den Mittelpunkt stelle und diese Haltung in den Konzepten auf den Punkt bringe.

Im Rückblick kommen rund 1000 Events zusammen mit Teilnehmerzahlen zwischen fünf und 50.000 Menschen. „Die aktuelle Auftragslage ist ordentlich“, sagt Herrmann, der im vergangenen Jahr sein Büro von Bad Harzburg an den Vitorwall in Goslar verlegt hat.

Das verkürzt Wege und ermöglicht mehr Nähe zu einigen Herzensprojekten des Eventmanagers. Dazu zählt der „Krafraum“, eine Gemeinschaftsaktion von Pro Goslar und der Goslar Marketing-GmbH, der kürzlich zum vierten Mal stattfand. Die Veranstaltung ist eine Plattform zum Netzwerken und zum Austausch über aktuelle Themen.



Trägt Herrmanns Handschrift: ein stimmungsvolles Open-Air-Konzert im Badepark Bad Harzburg.

Foto: GZ_Archiv

Aktuell arbeitet Maik Herrmann wieder viel am Rammelsberg in Goslar. Mit den Glückauf-Konzerten, die er mit Paul Kunze von „Applaus Kulturproduktionen“ aus Braunschweig sowie vielen regionalen Unterstützern organisiert, erleben Konzerte in der Schlosserei am Rammelsberg ein Revi-

val mit Stars der Musikszene. Start ist in diesem November.

Nach dreißig Jahren, so scheint es, schließt sich auf der Musikszene für den „Event-Gestalter“ Maik Herrmann nun ein Kreis: von den Kaiserpfalz-Konzerten zu den Live-Acts am Rammelsberg.



Es gibt etwas zum Feiern: Festliches Firmenevent bei Electrocyling.

Foto: Axel Otto





Geschäftsführer Holger Sasse arbeitet mit 168 Mitarbeitern daran, die Kreislaufwirtschaft effizienter zu gestalten. Dazu gehören die Terrassendielen „Harzart“ (l.), die zusätzliche Eigenschaften und zehn Prozent niedrigere Kosten als das Vorgängermodell „Holzart“ (r.) bietet, wie Sasse sagt. Fotos: Drechsler

Ein Hidden Champion der Recyclingbranche

Das Unternehmen „Novo-Tech-Circular“ in Aschersleben stellt aus Rotorblättern nachhaltige Fassaden, Terrassendielen und Zäune her

Von Frank Drechsler

Die Windkraft ist auch in Sachsen-Anhalt deutlich auf dem Vormarsch. Doch mit der zunehmenden Zahl von Windparks stellt sich die Frage, wie alte Anlagen entsorgt werden. Der Ingenieur Holger Sasse von „Novo-Tech-Circular“ in Aschersleben hat dafür eine Lösung entwickelt. Von 2021 bis 2023 wurde eine Aufbereitungsanlage im Industriegebiet am Zornitzer Weg errichtet, die Rotorblätter aus Faserverbundstoffen recycelt und Kunstharze herstellt. Diese werden in einem selbstentwickelten Holzwerkstoff weiterverarbeitet. So entsteht ein nachhaltiger Werkstoff für Terrassendielen, Zäune und Fassaden. Geschäftsführer Sasse ist Jahrgang 1958, er ist der Gründer und Ideengeber der „Novo-Tech-Circular“. Bereits 2005 hatte der Bauunternehmer die Novo-Tech-GmbH gegründet, Kern des heutigen Unternehmens, das sich zu Europas größtem Hersteller von Holzwerkstoffen entwickelte, die sich für den Außenbereich eignen. Der Grundgedanke basiert auf dem Prinzip „Cradle to Cradle“: vom Ursprung zum Ursprung. Aus diesem Ge-

danken ergibt sich eine konsequente Kreislaufwirtschaft. Holger Sasse formuliert es so: „Einfach intelligent produzieren. Nach dieser Verfahrensweise gibt es keine Abfälle. Alles, was wir in der Hand haben, was wir konsumieren, ist nach dem ersten Lebenszyklus wiederverwendbar und Nährstoff für neue Produkte.“ Ähnlich sei es beim Kaffeefilter, der irgendwann als Kompost wiederverwendet werde. „Ich muss als Hersteller dafür Sorge tragen, dass das, was ich produziere, wieder als Rohstoff in den Kreislauf gelangt und zu neuen, mindestens gleichwertigen Produkten wird“, erklärt Sasse. So funktioniert auch die neue Anlage des Unternehmens. Gemäß seinem Credo „für uns wird kein Baum gefällt“ entwickelt er mit 168 Mitarbeitern an zwei Standorten in Aschersleben zeitgemäße Produkte. Das Hauptprodukt ist GCC (German Compact Composite). „Dieser umweltfreundliche Naturwerkstoff be-

steht zu 75 Prozent aus Naturfasern, die als Restholz in der Hobel- und Sägeindustrie anfallen. Das Holz stammt aus nachhaltig bewirtschafteten und zertifizierten europäischen Waldbeständen“, sagt Sasse.

In der Regel würden die als Abfallprodukt deklarierten Holzfasern verbrannt. Der darin gebundene Kohlenstoff werde als Kohlendioxid in die Atmosphäre freigesetzt. „Wir nehmen die Späne stattdessen als Basis für unsere Produkte und sorgen durch die Weiterverwendung im Stoffkreislauf für die dauerhafte Speicherung von Kohlenstoff in unserem Material“, erklärt Sasse weiter.

Produkte wie Zäune und Fassaden entstehen daraus. Sasse betont, das Unternehmen fördere die Kreislaufwirtschaft und den Ressourcenschutz, weil es Nutzungsverträge anstelle von Kaufverträgen abschließe. Davon können sich die Teilnehmer des 10. Wirtschaftsforums Harz am 13. November

bei „Novo-Tech-Circular“ in Aschersleben überzeugen und dabei erfahren, dass Kunden ein Nutzungsrecht erhalten, während „Novo-Tech“ weiter Eigentümer der Produkte bleibt.

„Wir nehmen das Material nach 20 bis 30 Jahren zurück und führen es wieder dem Stoffkreislauf zu. Dafür haben wir unseren Werkstoff einer unabhängigen Zertifizierung unterzogen, die dessen Kreislauffähigkeit bestätigt“, betont Sasse. Der Werkstoff bleibe in zehn solcher Kreisläufe, die sich auf 200 bis 300 Jahre erstrecken würden. Sasse sagt: „Somit stellt unser Material ein wichtiges CO₂-Depot dar. Das ist allemal besser, als Holz in den Ofen zu stecken und zu verbrennen.“

Mit der neuen Anlage sei das Unternehmen in der Lage, jährlich bis zu 43.000 Tonnen dieses Werkstoffs zu produzieren und damit etwa 200.000 Tonnen CO₂-Äquivalente pro Jahr zu binden. Das Unternehmen arbeite daran, die Kreislaufwirtschaft noch effizienter zu gestalten, sodass Produkte im Kreislauf kostengünstiger werden als Neuware. Ein Beispiel dafür sei die Terrassendiele „Classic-Harzart“, die zusätzliche Eigenschaften und zehn Prozent niedrigere Kosten als das Vor-



Bei Novo-Tech entstehen aus Rotorblättern alter Windparks Fassaden, Terrassendielen und Zäune.

gängermodell „Holzart“ biete. Für die Neuentwicklung wurde das Unternehmen, das 40 Prozent seines benötigten Stromes selbst produziert, mit einer Auszeichnung der Holzbranche prämiert: dem Holz-Land-Award für das innovativste Produkt 2024 im Bereich Nachhaltigkeit. Die Auszeichnung unterstreicht die besondere Stellung von „Novo-Tech“ innerhalb der Holzbranche und würdigt den Einsatz für klimafreundliche Produkte, Kreislaufwirtschaft und Ressourcenschutz.

ERWEITERN

Schnell und einfach den Betrieb vergrößern:
Das ist die Kraft der Mietkaufösungen
VR Smart express und VR Smart express Eco.

» Die beste Zeit ist jetzt!

Ihr Vertragspartner ist die VR Smart Finanz AG, ein Unternehmen der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

Was Sie auch vorhaben, wir gehen mit.

Nutzen Sie jetzt Ihre Chance auf Wachstum: mit **VR Smart express** und **VR Smart express Eco** für nachhaltige Investitionen. So finanzieren Sie Ihr Vorhaben ganz einfach, schnell und zukunftsorientiert. Sie haben größere Pläne? Auch hierfür haben wir die passende Finanzierungslösung für Ihr Unternehmen.

- + **Schnell:** bis 250.000 Euro mit direkter Entscheidung und Auszahlung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- + **Unkompliziert:** neue, gebrauchte oder bereits angeschaffte Objekte (6 Monate rückwirkend)
- + **Einfache Anfrage:** mit Objektrechnung oder Objektangebot
- + **Mehr Spielraum:** erhöhte Schlussrate oder vorzeitige Ablöse ohne Zusatzkosten
- + **Flexible Laufzeit:** 12–96 Monate bzw. 12–120 Monate für ausgewählte nachhaltige Objekte

In Kooperation mit:





Sie arbeiten im Marienhof, dem Landwirtschaftsbetrieb der Evangelischen Stiftung Neinstedt.

Foto: Kreim

Ein Unternehmen mit sozialer Verpflichtung

Die Stiftung Neinstedt gehört zu den größten Arbeitgebern im Harzkreis – Ehemalige Klinik Ballenstedt soll Gesundheitszentrum werden

Von Yvonne Abraham

Wer Neinstedt besucht, findet sich inmitten eines inklusiven Dorfs wieder. Seit 175 Jahren leben in dem Ortsteil der Stadt Thale nahe der Teufelsmauer Menschen mit und ohne Beeinträchtigung zusammen. Ein Mittelpunkt der Ortschaft ist die Evangelische Stiftung Neinstedt, die vor 175 Jahren von der Familie Nathusius unter dem Dach der Diakonie gegründet wurde. Sie betreibt Kindertagesstätten, Schulen, Werk- und Förderstätten und bietet Wohn-, Pflege-, Gesundheits-, Bildungs- und Freizeitmöglichkeiten für Menschen mit Behinderung, für Kinder und Jugendliche sowie Erwachsene und Senioren an. Die Stiftung ist mit 1247 Mitarbeitern einer der größten Sozialdienstleister in Sachsen-Anhalt, und ist sie neben dem Landkreis Harz und dem Harzklinikum Dorothea Christiane Erxleben der größte Arbeitgeber.

Viel Geld vom Land

Bereits 2023 hat „Wirtschaft im Harz“ die Stiftung vorgestellt. Einige neue Projekte sind seitdem in Planung oder wurden umgesetzt. So begann der Umbau des Marienhofes, dem Landwirtschaftsbetrieb der Stiftung. Mit einem Beitrag von 1,8 Millionen Euro aus dem Corona-Sondervermögen des Landes Sachsen-Anhalt wird das Wohnangebot für Menschen mit Behinderung saniert und erweitert. Auch bei der Lungenklinik in Ballenstedt gibt es Neuigkeiten. Sie steht unter Trägerschaft des Harzklinikums

Dorothea Christiane Erxleben und der Stiftung Neinstedt. Nachdem ihr Betrieb wegen Insolvenz Ende 2023 eingestellt worden ist, gibt es nun ein neues Konzept. Mit 6,5 Millionen Euro, die ebenfalls aus dem Corona-Sondervermögen stammen, soll der Komplex zu einem „Gesundheitshaus“ umgebaut werden. Es ist eines der Projekte, die Ronny Rösler, dem pädagogisch-diakonischen Vorstand der Stiftung, besonders am Herzen liegen: „Ich bin Ballenstedter, daher weiß ich, wie etabliert die Lungenklinik war. Und weil wir mit der ehemaligen Psychiatrie, die vor sechs Jahren geschlossen wurde, schon einen ‚Lost Place‘ in Ballenstedt hatten, wollten wir nicht einen weiteren solchen Ort.“

Aber auch der „Lost Place“ in Ballenstedt gehört der Vergangenheit an. Weil das psychiatrische Fachkrankenhaus in Neinstedt, eine Säule der Stiftung, in den kommenden zwei Jahren umgebaut wird, wurde der Betrieb für die nächsten zwei Jahre in das ehemalige Gebäude der Ballenstedter Psychiatrie verlegt. Wieder gab es Geld von der öffentlichen Hand: 5,5 Millionen Euro überwies das Land Sachsen-Anhalt.

„Da wir keine kirchliche Stiftung sind, sondern eine Stiftung des bürgerlichen Rechts, finanzieren wir uns nicht aus kirchlichen Mitteln, sondern fast ausschließlich aus Mitteln der öffentlichen

Hand“, erklärt Rösler. „Besonders für unsere Arbeit in der Seniorenbetreuung oder bei den Leistungen der Eingliederungshilfen verhandeln wir mit dem Land über die Höhe der Kosten, die übernommen werden.“

Probleme gebe es derzeit bei den Eingliederungshilfen. „Wir liegen im Clinch mit der Landesregierung“, erklärt Rösler. Magdeburg habe den Rahmenvertrag über Eingliederungshilfen – eine der größten Finanzierungsgrundlagen – mit Trägern wie der Stiftung voriges Jahr gekündigt. Die Kündigung bedeute eine Einschränkung der Teilhabe von Menschen mit Beeinträchtigungen, eine höhere Arbeitsbelastung der Mitarbeiter und führe zu Qualitätsverlust, meint Rösler: „Wir versuchen, mit dem Land über Lösungen zu sprechen, aber da passiert zu wenig.“

Die Lungenklinik in Ballenstedt sei von diesem Problem zwar nicht betroffen, ihr Umbau sei aber eine große Herausforderung: „In dem Gebäude soll ein multiprofessionelles Angebot der Gesundheitsversorgung entstehen“, sagt Rösler. „Ein wichtiger Bestandteil der Lungenklinik, die Palliativstation, ist mit der Schließung verschwunden, daher soll ein Hospiz in das Gebäude einziehen.“ Mit Partnern wie dem Diakonissenhaus Teltow-Lehnen wurde eine Absichtserklärung unterzeichnet. „Die Planungen sind sehr weit fortgeschritten“, betont Rösler, der Mitglied des Hospizdienstes ist.

Ein Projekt, das bereits fertiggestellt wurde, ist der Umbau der Alten Post auf dem Neinstedter Lindenhof, dem historischen Zentrum der Stiftung. Aus dem alten Wirtschaftsgebäude, einem zweistöckigen Ständerbau, der um 1800 erbaut wurde, entstand ein Ort der Begegnung mit einem Veranstaltungsraum, der für die Stiftung und für die Dorfgemeinschaft zur Verfügung steht. Im Gedenken an den 1940 geborenen Künstler und Neinstedter Diakon Max Greiner, der 1969 vom Turm des Neinstedter Lindenhofs in den Tod sprang, trägt der neue Raum den Namen Greiner-Saal.

Greiner war für die Stiftung eine prägende Figur. Seine Wandmalereien schmücken unter anderem das Brüderhaus, den historischen Ursprung der Stiftung. Dessen Sanierung soll bis Ende dieses Jahres abgeschlossen sein. Das Brüderhaus soll wieder jungen Menschen aus aller Welt zur Verfügung gestellt werden, die während eines Freiwilligen Sozialen Jahres Erfahrungen in der sozialdiakonischen Arbeit sammeln. So sollen angehende Fachkräfte an die Region gebunden werden. Der Fachkräftemangel ist auch in Neinstedt ein Thema, allerdings kein überragendes, wie Rösler sagt. „Bei der Größe, die wir haben, sind wir fast überrascht, dass uns das Problem nicht mit voller Wucht trifft“, erklärt er. „Uns kommt zugute, dass wir über viele verschiedene Kanäle versuchen, Fachkräfte zu gewinnen.“ Vorrangig seien die eigene Ausbildung und Kooperationen, wie sie vor einigen Jahren mit dem Harzklinikum vereinbart worden seien.

Kräfte aus Kolumbien

Als Stichwort nennt der Diakon den „Care-Campus Harz“: „Hinter diesem Verbund stehen vier regionale Träger aus dem Sozial- und Gesundheitsbereich, die an drei Standorten im Landkreis Harz Ausbildungen anbieten: das Harzklinikum, die Stiftung Neinstedt, das Diakonien-Krankenhaus Harz und das Diakonissen-Mutterhaus Elbingen.“ „Das ist ein ganz wichtiger Zusammenschluss, um dem Fachkräftemangel zu begegnen“, erklärt Rösler. Außerdem sei im vergangenen Jahr die gemeinnützige GmbH Diaco-Care gegründet worden, die sich als Vermittler für Unternehmen insbesondere im sozial-diakonischen Bereich versteht. Diese Initiative bildet junge Menschen aus dem globalen Süden für Sozialberufe in Deutschland aus. „Erst kürzlich haben wir fünf Menschen aus Kolumbien begrüßt, die sich für ein halbes Jahr in die Arbeitsprozesse einbringen“, sagt Rösler.

Bereits in Kolumbien hätten sie einen ersten sechsmonatigen Sprachkurs absolviert, einen zweiten würden sie in Deutschland ablegen. Dann sollen sie eine Pflegeausbildung beginnen. Rösler spricht von einem stabilen Netzwerk mit Partnerkirchen aus südlichen



Ronny Rösler ist pädagogisch-diakonischer Vorstand der Evangelischen Stiftung Neinstedt, die aktuell mehrere Projekte plant.

Foto: Abraham

Schwellen- und Entwicklungsländern, die bei der Auswahl von Bewerbern helfen würden.

Die Stiftung sieht sich nicht nur mit dem Fachkräftemangel konfrontiert. Auch die Kirchenkrise ist spürbar. Sachsen-Anhalt verzeichnet in Deutschland den höchsten Anteil an Menschen ohne Religionszugehörigkeit. Die Stiftung beobachtet zudem einen Zustrom von Menschen aus anderen Kulturen und Religionen.

„Allerdings genießen wir das auch sehr. Wir sind eine verbindende Organisation, wir lernen voneinander“, betont Rösler. 2015, während der Flüchtlingskrise, hat die Stiftung ein besonderes Projekt ins Leben gerufen: Sie nahm unbegleitete minderjährige Ausländer auf. 26 Jugendliche sind nach Neinstedt gekommen. „Viele von ihnen brachten einen islamischen Hintergrund mit, was uns die Möglichkeit gab, in Austausch mit einer anderen religiösen Prägung zu treten“, sagt Rösler. „So haben wir den Ramadan gemeinsam gestaltet und begleitet. Dabei konnten wir viel voneinander lernen.“ Die Jugendlichen hätten „echtes Interesse an den christlichen Werten“ gezeigt. Einige hätten an einem Gottesdienst an Heiligabend teilgenommen, um christlichen Traditionen kennenzulernen.

„Dieser gegenseitige Respekt und das offene Miteinander sind uns wichtig – gerade auch in herausfordernden Situationen“, erklärt Rösler. „Trotzdem gestalten wir als christlich geprägtes Unternehmen unseren Alltag weiterhin bewusst auf dieser Grundlage. Dabei ist es uns jedoch ebenso wichtig, dass sich niemand ausgeschlossen fühlt. Unser Ziel ist ein wertschätzendes Miteinander, das auf Offenheit, Toleranz und gegenseitigem Verständnis beruht.“



Die ehemalige Lungenklinik in Ballenstedt wird von der Stiftung zu einem „Gesundheitshaus“ umgebaut.

Foto: Koch/Harzklinikum





Johannes Feibig ist Geschäftsführer der Walzengießerei Quedlinburg. Das Unternehmen, das er leitet, hat mit hohen Energiekosten zu kämpfen. Ein Solarpark soll helfen.

Fotos: Drechsler

Situation gleicht einer „stabilen Seitenlage“

Die Walzengießerei in Quedlinburg leidet unter den hohen Energiepreisen – Ein Solarpark an der A 36 soll bald Entspannung schaffen

Von Frank Drechsler

Neben den Auflagen durch eine überbordende Bürokratie leiden viele produzierende Betriebe unter hohen Energiekosten. Die Walzengießerei Quedlinburg will sich davon befreien. Ein Solarpark vor den Toren der Stadt soll spürbare Entlastung bringen.

Eine Gießerei ist kein Büroarbeitsplatz, an den schnell drehenden Strom- und Gaszählern zeigt sich deutlich, dass hier mehr Energie verbraucht wird. Das Unternehmen „Walzengießerei & Hartgusswerk Quedlinburg“, 1865 gegründet, produziert überwiegend Kolben, metallurgische Walzen, Walzringe, Läuferinge, Zylinderlaufbuchsen und Walzenmäntel. Hauptabnehmer sind die Lebensmittel-, Stahl- sowie die Ton- und Ziegelindustrie.

Die Geschäftspartner des Unternehmens, das in der Gießerei 20 und insgesamt 100 Mitarbeiter beschäftigt, setzen auf das Know-how der Harzer, die sich mit Walzen, Kolben und Verschleißteilen höchster Qualität auf der ganzen Welt einen guten Namen erworben haben. Dennoch gibt es Probleme, hauptsächlich wegen steigender



In der Walzengießerei und dem Hartgusswerk werden Kolben, Walzen, Walzringe, Läuferinge, Zylinderlaufbuchsen und Walzenmäntel hergestellt.



Die Kosten durch steigende Energiepreise stellen die Walzengießerei und das Hartgusswerk in Quedlinburg vor große Herausforderungen.

Energiepreise, den auch die Auftraggeber spüren – und den erhöhten Kostendruck weitergeben.

„Ziegeleien und die Stahlindustrie hat es hart getroffen. Auch wir mussten im ersten Halbjahr 2024 auf Kurzarbeit zurückgreifen und Personalanpassungen vornehmen. Wir verzichten aktuell auf die Nachtschicht. Seitdem geht es wieder bergauf“, sagt Johannes Feibig. Der Geschäftsführer betont aber auch, dass die Auftragsgänge „noch Potenzial nach oben“ hätten. Weggefallen waren Arbeitsplätze vor allem in der Dreherei. Was die Gießer in der einen Schicht produzieren, reicht aus, um die Dreherei für drei Schichten zu versorgen. Mittlerweile seien aber „beinahe alle“ der Mitte 2024 entlassenen Mitarbeiter wieder eingestellt.

Mit Sonnenenergie

Derzeit verbraucht das Unternehmen etwa vier Gigawattstunden Strom, bei Vollast sogar sechs Gigawatt pro Jahr. Beim Erdgasverbrauch sieht es ähnlich aus. Für Entspannung sorgen Photovoltaik-Anlagen auf dem Dach: „Wir decken damit etwa 15 Prozent unseres Energieverbrauchs. Eigentlich erzeugen wir 28 Prozent unseres Bedarfs, speisen aber die Differenz ins Netz ein, da dieser Strom am Wochenende erzeugt wird und noch nicht gespeichert werden kann“, berichtet Feibig.

Deutlich mehr Möglichkeiten könnte der Solarpark bringen, der auf 24 Hektar nahe der A36 zwischen der Anbindung Quedlinburg Ost und einer Sandgrube in Richtung Aschersleben entstehen soll. „Die Stadt Quedlinburg steht hinter unserem Vorhaben. Es läuft alles planmäßig, der erste Strom könnte Ende 2027 oder Anfang 2028 fließen“, erklärt Feibig. Als die Anlage geplant wurde, sahen die Berechnungen pro Hektar Fläche eine jährliche Leistung von einem Megawatt vor – also insgesamt 24 Megawatt. Mittlerweile würden sogar 30 Megawatt realistisch erscheinen.

Für den geplanten „Solarpark Luftberge“ haben die Gesellschafter die „Walzen Energie Quedlinburg“ gegründet, abgekürzt WEQ. Seit 2024 ist der Unternehmer Andreas Klier mit dabei, der Erfahrung mit solchen Projekten hat. Bereits vier Jahre vor der Projektentwicklung lernten sich Feibig

und Klier bei den Planungen für den Anumar-Solarpark in Quedlinburg kennen. „Schon damals diskutierten wir über eine Kooperation sowie über den Bezug von Strom aus dem Solarpark für die Walze“, schildert Klier. „Eine Zusammenarbeit kam damals nicht zustande, den Kontakt haben wir aber gehalten.“

Nun hat die Idee Fahrt aufgenommen. Die Nachfrage nach „grünen“ Produkten sowie die hohen Strompreise seien Argumente für Unternehmen, um langfristig günstigen Strom zu sichern. Mit der Landwirtin Heidrun

Spengler-Knappe hat Johannes Feibig die „Via Romanica“ gegründet, um mit dieser Idee beim Mittelstand zu werben. Vorhaben werden außer in Quedlinburg auch in Osterwieck und Gatersleben entwickelt. Für das Projekt in Quedlinburg erhalten die Planer voraussichtlich Ende des Jahres Baurecht. Aktuell laufen Gespräche mit den Netzbetreibern, es geht um die Modalitäten der Einspeisung, berichtet Feibig: „Zur technischen Wahrheit gehört, dass geeignete Speicher wirtschaftlich noch nicht darstellbar sind. Das kommt aber, da bin ich zuversicht-

lich. Ein weiteres Thema in diesem Zusammenhang seien die Netzentgelte, also die Gebühren, die Strom- und Gasverbraucher an den Netzbetreiber zahlen müssen, um die Nutzung der Netze zu bezahlen. Ideal wäre daher eine Direktleitung vom Solarpark zu den Abnehmern, damit die Netzentgelte für die Betriebe entfallen. Dafür gebe es bereits Interesse von weiteren Unternehmen als Stromabnehmer. Feibig spricht von einer Win-win-Situation für die produzierende Industrie Quedlinburgs und für die Weltkulturerbestadt insgesamt.



Ihr **VERANSTALTUNGSORT**
im Harz für **FESTE ALLER ART**

Familienfeiern
Tagungen
Seminare

und alles was man
feiern will!

Ursprung **Tauts**
DIE GENUSSARCHITEKTEN

SONNENRESORT ETTERSHAUS · Nordhäuser Straße 1 · 38667 Bad Harzburg
05322 787890 · info@sonnenresort-ettershaus.de · www.sonnenhotels.de



So soll die Wipfel-Erlebniswelt aussehen: Geplant ist, den Baumwipfelpfad auf der Fläche des ehemaligen Hochseilgartens zu erweitern.

Darstellung: Harz-Venture

Geldregen für die Wipfel-Welt in Bad Harzburg

Land Niedersachsen gibt 750.000 Euro für einen besonderen Abenteuerspielplatz im Kalten Tal – Gesamtinvestition beträgt vier Millionen Euro

Von Christoph Exner

Das Holz ist zersägt, der Hochseilgarten am Eingang zum Kalten Tal unterhalb des Bad Harzburger Burgbergs ist verschwunden. An gleicher Stelle soll ab kommendem Jahr die „Wipfelerlebniswelt“ entstehen, eine Erweiterung des Baumwipfelpfades. Dafür hat das Land Niedersachsen jetzt 750.000 Euro aus dem Gemeinschaftsprogramm zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GRW) zur Verfügung gestellt. Bauherrin ist die „Baum-Schwebbahn Bad Harzburg GmbH“, an der die „Erlebnismanufaktur Harz-Venture“ sowie die Bad Harzburger Kur-, Tourismus- und Wirtschaftsbetriebe (KTW) beteiligt sind. Investiert werden insgesamt rund vier Millionen Euro. So viel wie noch nie für eines der

bisherigen Projekte, sagt Harzventure-Geschäftsführer Holger Kolb. Und noch nie habe man sich über eine solch hohe Fördersumme freuen dürfen. Es ist die vierte Finanzspritze, nachdem zuvor bereits der Bau des Baumwipfelpfades, der Baumschwebbahn und des Erlebniskinos bedacht worden waren. Auch an jenen Attraktionen ist Harz-Venture beteiligt.

Gute Entwicklung

Dankbar zeigen sich Holger Kolb sowie seine Frau und Mit-Geschäftsführerin Eva-Christin Ronkainen-Kolb für die gute Zusammenarbeit mit allen Beteiligten. „Es ist alternativlos, dass wir uns stetig weiterentwickeln“, erklärt Ronkainen-Kolb den weiteren Ausbau der Bad Harzburger Attraktionen. Seit der Eröffnung des Baumwipfelpfades



Der SPD-Landtagsabgeordnete Christoph Willeke überreicht einen Förderbescheid an Eva-Christin Kolb und Holger Kolb (l.). Mit dabei sind Bernd Vollrodt (2.v.l.) und Christian Klamt.

Foto: Exner

2015 und der Baumschwebbahn im Jahr 2020 ziehe die Kurstadt jährlich rund 200.000 Besucherinnen und Besucher an.

Bei den Erlebnis- und Beschäftigungsmöglichkeiten am Fuß des Burgbergs handle es sich um einen „wahnsinnigen Magneten“, lobt Bad Harzburgs SPD-Landtagsabgeordneter Christoph Willeke.

Von den dortigen „mutigen“ Investitionen profitiere die ganze Stadt. „Wer heute noch behauptet, Bad Harzburg befände sich im Dornröschenschlaf, der war offensichtlich schon lange nicht mehr hier“, betont der Landtagsabgeordnete Willeke.

„Aus touristischer Sicht ist die Erweiterung ein Highlight, nicht nur für Bad Harzburg, sondern für die ganze Region“, ergänzt KTW-Geschäftsführer Christian Klamt. Wie sich Bad Harzburg nach und wohl auch dank der Errichtung des Baumwipfelpfades 2015 entwickelt habe, sei lehrbuchhaft. Insofern sei es im Grunde nur eine „logische Konsequenz“, dass die Attraktion nun erweitert werde, betont Klamt.

Auch Bernd Vollrodt, Vorgänger von Klamt, der zwar mittlerweile im Ruhestand ist, für das Projekt aufgrund sei-

ner langjährigen Erfahrungen und Kenntnisse aber beratend zur Verfügung steht, sieht darin eine „tolle Fortentwicklung“.

Eröffnung 2027 geplant

Die neue Wipfel-Erlebniswelt soll direkt an den Baumwipfelpfad angebunden werden. In bis zu 26 Metern Höhe entsteht nach Angaben der Bauherren der höchste Abenteuerspielplatz Deutschlands mit individuell entwickelten Kletter- und Netzelementen, Netztunneln, Spinnennetzen sowie einem einzigartigen Freifallerlebnis. Alle Ebenen werden miteinander verbunden sein, sodass Klettern und Erlebnis von oben nach unten ermöglicht wird. Die Rutsche könne so häufig genutzt werden, wie die Besucher wollen.

Das Besondere: Kinder bleiben in einem geschlossenen Bereich, und die Eltern beziehungsweise Begleitpersonen können sich beim Besuch entspannen. Ergänzt werde das Angebot durch ein Café mit Ruhe- und Beobachtungsbereichen sowie eine Toilettenanlage, die sich viele Gäste gewünscht hätten. Der obere Bereich der Wipfel-Erlebniswelt werde barrierefrei gestaltet.

Eröffnet werden soll die Attraktion 2027.

Jüngst war die Erweiterung des Baumwipfelpfades noch einmal Thema im Stadtplanungsausschuss. Damit das Vorhaben realisiert werden kann, sind eine Änderung des Flächennutzungsplans sowie des für den Bereich geltenden Bebauungsplans nötig. Bürgerinnen und Bürger sowie die Träger öffentlicher Belange hatten zuvor die Möglichkeit, Einwände gegen das Projekt hervorzubringen. Private Stellungnahmen gab es nur eine: Die Bad Harzburger Dr. Friedrich Busmann, ehemaliger Stadtplaner, und Ralf Zumbach, ehemaliger Harzklub-Wanderführer, bezweifeln, dass das Vorhaben noch mit dem Naturerlebnis-Gedanken des Baumwipfelpfades und den Grundsätzen einer guten Stadt- und Landschaftsplanung vereinbar sei. Zudem äußern die beiden planungsrechtlich Bedenken.

Der Ausschuss traf während der Sitzung allerdings noch keine Beschlussempfehlung, da jene Unterlagen erst recht spät auf den Tisch gekommen waren. Die Tendenz, so signalisierten alle, sei zwar klar – man wolle die Erweiterung. Bevor das endgültige Votum im Rat erfolgt, wollen die Fraktionen sich die Unterlagen aber noch einmal anschauen. Zumal der Bebauungsplan auch noch ein drittes Mal ausgelegt werden soll. Alles sei jedoch so terminiert, dass die Investoren im neuen Jahr bauen können und die Fördermittel nicht verfallen.

RecyclingPark

Harz GmbH

Recycling-Park Cremlingen
Im Moorbusche 93
38162 Cremlingen
Tel: 0 53 06 / 99 06 345

Recycling-Park Goslar
Grauhöfer Landwehr 10
38644 Goslar
Tel: 0 53 21 / 68 67 11

Recycling-Park Helmstedt
Emmerstedter Straße 17A
38350 Helmstedt
Tel: 0 53 51 / 37 185

Recycling-Park Heudeber
Harzstraße 2
38855 Nordharz OT Heudeber
Tel: 03 94 58 / 86 99 0

Recycling-Park Quedlinburg
Morgenrot 12A
06484 Quedlinburg
Tel: 0 39 46 / 52 54

Öffnungszeiten
Mo - Fr (ganzjährig) 7:00 - 17:00 Uhr
Sa (nur März-Nov.) 7:00 - 12:00 Uhr

Unser Partner:
Gebrüder Bartels
Transport- und Containerservice

www.recyclingpark.de





Die Seilbahnen Thale steuern in diesem Jahr auf einen Rekord zu.

Foto: Michael Hesse/ dpa

Seilbahnen in Thale erwarten ein Rekordjahr

Ende dieses Jahres rechnet der 1970 eröffnete und 1993 privatisierte Betrieb mit mehr als 730.000 Gästen – Eine Urkunde für die Betreiberin

Frank Drechsler

Die Seilbahnen in Thale steuern im 55. Jahr ihres Bestehens offenbar auf einen Besucherrekord zu: Pamela Groll, Geschäftsführerin der Seilbahnen-Erlebniswelt im Bodetal, erwartet „mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit“ ein Rekordjahr. Anfang Oktober habe der Betrieb bereits „deutlich“ mehr als 690.000 Gäste verzeichnet, so viele waren es im vergangenen Jahr. Der bisherige Rekord liegt bei 730.000 Seilbahnnutzern im Jahr 2019, also vor den Corona-Jahren.

Laufend neue Ideen

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Magdeburg hat Groll für ihre unternehmerische Tätigkeit und ihr Engagement für den Tourismus im Harz jetzt mit einer Ehrenurkunde ausgezeichnet. „Ständig wird etwas in die Hand genommen, neue Ideen werden produziert und umgesetzt“, sagte Ralf Grimpe, Leiter der IHK-Geschäftsstelle in Wernigerode.

Der Aufschwung, den die Seilbahnen erleben, fügt sich offensichtlich in die allgemeine Entwicklung. Die Region hat 2024 laut dem IHK-Freizeitbarometer einen Gästezuwachs von 17 Prozent verbucht.

Unternehmerin Pamela Groll ist außerdem am „Erlebnisbocksberg“ in Hahnenklee beteiligt. Heiko Rataj, der

für das operative Geschäft der Freizeiteinrichtungen auf dem Bocksberg zuständig ist, berichtet für dieses Jahr ebenfalls von einer deutlichen Steigerung der Seilbahn-Nutzerzahlen im Vergleich zum Jahr 2024. Sie liege zwischen zehn und fünfzehn Prozent. Wie viele Gäste die Seilbahn in Hahnenklee genutzt haben, sagte er indes nicht. Die Steigerung in diesem Jahr erklärt er sich auch damit, dass es gelungen sei, dem Berg mit neuen Attraktionen wie zuletzt der Sommerrodelbahn „Drachenblitz“ eine „Ganztagesaufenthaltsqualität“ zu verleihen. Er sei „sehr zufrieden“, betonte er.

Die Seilbahnen in Thale haben eine lange Geschichte. Überlegungen, im Bodetal zwischen Rosstrappe und Hexentanzplatz eine Seilschwebbahn zu bauen, gab es schon Ende des 19. Jahrhunderts. Nach mehrmaligen Anläufen gelang es aber erst 1968, mit einer tschechoslowakischen Firma einen Vertrag auszuhandeln, die den Bau der Seilbahn ausführte.

Die Arbeiten begannen schließlich am 26. Februar 1969. Weitere Projekte sollten folgen. Zur Eröffnung der Seilbahn am 7. Oktober 1970 hatten Politiker lediglich gehofft, dass die Seilbahn möglichst lange eine hohe Anziehungskraft auf ihre Gäste ausüben möge. Dass daraus eine Erlebniswelt entstehen und bis heute rund 42 Millionen Besucher mit der Kabinenbahn von der Talstation hinauf zum Hexentanz-

platz fahren würden, ahnte damals wohl niemand. Daran hatte auch der später gebaute und 1980 eröffnete Sessellift zur Rosstrappe maßgeblichen Anteil.

1993 privatisiert

Der Betrieb wurde 1993 privatisiert. „Mein Vater, der zu dieser Zeit mehrere Lifte betrieb, hat die damalige Kabinenbahn und den Sessellift von

der Treuhand übernommen, Steuerungstechnik und Kabinen erneuert.

Seitdem wurden weitere Projekte vorangetrieben, die einstige Kabinenbahn und der Sessellift zu einer Erlebniswelt mit zahlreichen Highlights weiterentwickelt“, erklärte die Betriebswirtin, die das Unternehmen nun schon im 32. Jahr führt und in dieser Zeit zahlreiche Neuerungen auf den Weg gebracht hat. Zur Erlebniswelt

gehören unter anderem ein Kinder-Abenteuer-Spielplatz, eine Minigolfanlage, ein Bike-Park und eine Sommerrodelbahn. 2011 wurde das Unternehmen als eines der touristischen Leuchttürme Sachsen-Anhalts ausgezeichnet. Geschäftsführerin Pamela Groll engagiert sich außerdem in dem Verbund „Harzer Highlights“, einem länderübergreifenden Zusammenschluss touristischer Einrichtungen.



Mit einer Ehrenurkunde haben Ralf Grimpe, Nils Appelt und Thomas Kempf (v.r.) von der IHK Magdeburg zum 55-jährigen Bestehen der Seilbahnen Thale die unternehmerischen Leistungen von Geschäftsführerin Pamela Groll gewürdigt.
Foto: Drechsler



TU Clausthal

TECHNISCHE UNIVERSITÄT CLAUSTHAL

DIE UMWELT IM BLICK

STUDIERN UND FORSCHEN FÜR
EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Hochqualifizierte Absolventinnen und Absolventen mit innovativen und nachhaltigen Ausrichtungen sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt wie nie zuvor. Mit einem Studium an der TU Clausthal bist du bestens gewappnet für deinen Start in eine erfolgreiche Karriere – denn wir bilden die Fachkräfte der Zukunft aus!

Bei uns findest du Studiengänge in den Bereichen Natur- und Materialwissenschaften, Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Energie und Rohstoffe sowie Mathematik, Informatik und Wirtschaftswissenschaften.

Folgt uns auf




www.tu-clausthal.de





Gut gekühlt: Nach sechs bis sieben Stunden Transport und Kommissionierung soll die Ware beim Kunden ankommen.

Foto: List

Aus dem Meer direkt ins Kühlhaus

Beim Großhändler List in Goslar herrscht Präzision bei Temperaturen von zwei Grad: Dreimal pro Woche kommt frischer Fisch aus Bremerhaven

Von Hendrik Roß

Wenn Johannes Wunderlich mit seiner Arbeit loslegt, geht es schnell. Mit Gummischürze und Haarnetz ausgerüstet, zieht er Karton um Karton von einer Palette – zack. Öffnen – zack. Ware entnehmen und prüfen – zack. Und weiter.

Vielleicht liegt es an den zwei Grad Celsius im Kühlhaus des Goslarer Lebensmittelgroßhändlers List, dass dort jede Bewegung sitzt.

Oder? „Irgendwann merkt man das nicht mehr“, sagt Wunderlich. Er ist bereits seit 2003 im Unternehmen, hat seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann dort absolviert. Seit 2005 befasst er sich mit einer ganz sensiblen Ware, die List damals ins Sortiment aufgenommen hat: frischen Fisch.

270 Kilometer entfernt

Drei Mal pro Woche bricht ein Transporter aus Goslar auf, um im rund 270 Kilometer entfernten Bremerhaven Fische und andere Meerestiere abzuholen. „Nach sechs bis sieben Stunden soll die Ware beim Kunden sein“, erklärt Wunderlich. Morgens noch an der Nordseeküste, abends schon auf dem Teller eines Harz-Restaurants, so sieht die Aufgabe des Logistikunternehmens aus.



Johannes Wunderlich prüft die Qualität der Ware, er hält einen frischen Tintenfisch in seinen Händen.

Fotos: Epping

Dabei gibt es einiges zu beachten: Die Transportsicherung, die Kühlkette, genügend zusätzliches Eis, das den Fang nahe dem Gefrierpunkt hält. Bei List an der Goslarer Lilienthalstraße wird die Ware entladen, überprüft, neu verpackt, und dann geht es sofort wieder auf die Straße. Zerteilt wird die Ware nicht weiter.

100 Tonnen Frischfisch habe das Unternehmen 2024 verkauft, erläutert List-Geschäftsführer Oliver Huckschlag. Zu den Kunden gehören mobile Fischhändler, die auf Wochenmärkten verkaufen, Schausteller, Event-Gastronomen und natürlich Restaurants. Besonders die mit einer mediterranen Speisekarte würden viel Wert auf frischen Fisch legen, betont der List-Chef.

Heute kommen unter anderem 100 Kilogramm Lachs, 15 Kilo Rotbarsch und 80 Kilo Muscheln oder 1,7 Kilogramm Thunfisch „in Sushi-Qualität“ aus Bremerhaven in Goslar an. „Ein frischer Fisch sollte stocksteif sein und eigentlich nach gar nichts riechen“, sagt Experte Wunderlich, als er die neue Ware in Augenschein nimmt. Neben Frischfisch gibt es bei List auch Räucherware und

sogenannte Fischfeinkost wie Matjes, Brathering oder weitere marinierte Spezialitäten.

Beim Einkauf achte das Unternehmen bevorzugt auf eine MSC-Zertifizierung, erläutert Geschäftsführer Huckschlag, um den Schutz der Fischbestände und eine verantwortungsvolle Fischerei zu unterstützen. Denn die Nachfrage steige. Menschen würden sich bewusster ernähren. Rotes Fleisch werde weniger konsumiert,

dafür mehr Geflügel – und eben Fisch. „Der Lachs ist unser Hauptartikel“, erläutert Wunderlich. Doch es gebe auch jedes Jahr saisonale Angebote wie den Winterkabeljau oder den Skrei im Frühjahr. Der Großteil der Fischware gehe direkt weiter an die Kunden, doch ein gewisses Vor-Ort-Angebot hält List auch für Spontan-

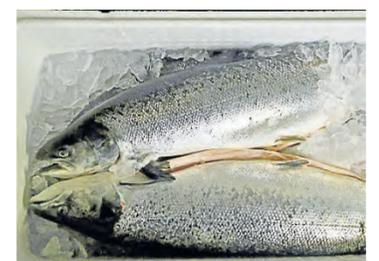
käufe vor. Überhaupt ist Flexibilität im Fischgeschäft unumgänglich. „Es gibt viele Gastronomen, die meine Handynummer haben“, sagt Wunderlich.

Wenn plötzlich die Tischreservierungen steigen, die Karte umgestellt wird oder besondere Wünsche erfüllt werden sollen, dann sei Handlungsschnelligkeit gefragt. „Ich bin mit einem Kunden schon einmal nach Paris zur Auktion gefahren, weil er einen Blauhai haben wollte“, erinnert sich der 39-Jährige, um zu beschreiben, wie flexibel Wünsche erfüllt werden.

Weiter Kundenkreis

Wenn man in der Region einen Fisch isst, hat dieser mit hoher Wahrscheinlichkeit das List-Kühlhaus durchlaufen. Der Kundenkreis des Goslarer Großhändlers erstreckt sich vom Weserbergland bis nach Aschersleben und von der Heide bis nach Göttingen. „Manche Restaurants beliefern wir zweimal die Woche“, sagt Wunderlich. Andere Großhändler findet man erst in Braunschweig, Hannover oder Magdeburg.

Auch Exoten wie Schwertfisch oder Hummer aus Kanada stehen auf der Angebotsliste. „Fast alles, was per Flugzeug angeliefert wird, kommt über Frankfurt nach Bremerhaven und dann zu uns“, erläutert Wunderlich. Aus den Mittelmeerländern wie Italien oder der Türkei laufe der Fischtransport größtenteils über Lkw. Viele internationale Rädchen müssen ineinandergreifen.



Frischer Fisch ist sensibel, die Logistiker müssen strengstens auf die Kühlkette achten.



Dreimal pro Woche holen die List-Mitarbeiter Ware aus Bremerhaven.

