

## EDITORIAL ▶ AKTUELLES

# Liebe Leserinnen und Leser,

unserer Veranstaltung „Unternehmen im Dialog – Business 2.0: Wie sich Einzelhandel und Unternehmen durch das Internet stärken können“ stand in diesem Jahr ganz im Zeichen des eBusiness. Lesen Sie im nachfolgenden Beitrag, welche Tipps die Diskutanten auf dem Podium bereit hielten.

Lesen Sie in dieser Ausgabe, wie die GBA Gesellschaft für Bioanalytik mbH den „Dingen in den Dingen“ auf die Spur kommt.

Last but not least stellen wir Ihnen in einem Firmenporträt die Michael Schmidt & Partner Yachthandel GmbH vor. Und Sie erfahren, wie das inhabergeführte Unternehmen mit gutem Service punktet.

Sie sind wie immer herzlich eingeladen, uns spannende Details über Ihr Unternehmen sowie Ihre Wünsche und Anregungen zu erzählen.



Ich freue mich auf Ihre Nachricht.



Stefan Krappa

## WIRTSCHAFT ▶ UNTERNEHMEN IM DIALOG

## Der digitale Weg zum Kunden



V. l. n. r.: Paul Wehberg, Urte Steinberg, Niklas Dwenger, Wolfgang J. Domeyer, Anke Marckmann, Olaf Sziedat, Foto: Felix Vietor

Fast 100 Vertreter aus Unternehmen, Handel, Verwaltung und Politik sind am 24. Februar 2015 der Einladung zu „Unternehmen im Dialog“ ins Rathaus gefolgt, um sich über aktuelle Strategien und Best Practice zu „Business 2.0: Wie sich Einzelhandel und Unternehmen durch das Internet stärken können“ zu informieren.

Stefan Krappa stellte in seinem Grußwort die Frage, ob die Teilnehmenden auch mit dem Smartphone in der Hand vor den Ladenregalen stehen und um Preise feilschen. Laut einer am Vortag der Veranstaltung veröffentlichten Studie tun das ein Viertel aller Handynutzer bereits.

Dieser Trend wurde im Auditorium nicht bestätigt. Im Anschluss an die Worte des Wirtschaftsförderers begrüßte Dirk Matthiessen vom Stadtmarketing die Gäste. Er fasste die Entwicklung des Stadtmarketings der letzten 13 Monate zusammen und stellte die Vorteile einer Mitgliedschaft kurz vor.

Im Impulsvortrag von Prof. Dr. Holger Schneider von der Fachhochschule in Wedel wurden die Entwicklungen im eCommerce und die neuesten Trends beleuchtet. Nach einer Studie des IFH Köln (Institut für Handelsforschung GmbH) ist der Umsatz-Anteil des Online-Handels von 2008 bis 2013 in allen Produktkategorien stark angestiegen und liegt in einigen Bereichen bereits bei knapp 20%. Wie sich der Handel für den Kunden von heute aufstellen kann, beschrieb Schneider anhand einiger Beispiele. Im Fokus stand dabei auch, wie on- und offline erfolgreich verknüpft werden kann. Er appellierte an das Auditorium, es „Google“ einfach zu machen, gefunden zu werden.

In der anschließenden Podiumsdiskussion war man sich schnell einig. Es geht für Unternehmen, ganz gleich welcher Größe, kein Weg mehr am Internet vorbei. Moderiert wurde die Veranstaltung von Wolfgang J. Domeyer, Leiter der Volkshochschule Pinneberg e. V. Aktuelle Beispiele aus der Praxis eines Mittelständlers lieferte Olaf Sziedat, Geschäftsführer der HEMPEL (GERMANY) GmbH. In seinem Haus setzt man auf APPs, die einen echten Mehrwert für den Au-

von Seite 1

**WIRTSCHAFT ► UNTERNEHMEN IM DIALOG**

bedienstet und die Kunden bieten. Beispielsweise müssen so nie wieder Preislisten ausgetauscht und auch Datenblätter können so einfach durch das Scannen eines QR-Codes abgerufen werden. Auf den Online-Weg setzt das Unternehmen auch bei der Gewinnung von neuen Mitarbeitern. Auch Niklas Dwenger, Sales Manager bei der Bäckerei Dwenger, setzt bei der Mitarbeitergewinnung auf das Internet. Facebook ist neben der eigenen Webseite der Kanal, auf dem das Unternehmen sich vorwiegend präsentiert. „Wichtig ist, authentisch in der Kommunikation zu sein und die Mitarbeiter aktiv einzubinden“, so Niklas Dwenger. Aktuell sein und mit der Zeit gehen, ist dann auch das Rezept der Geschäftsführerin des Bücherwurms, Anke Marckmann. Die Internetseite mit integriertem Onlineshop und Facebook sind für sie ein „must-have“. So auch ihr Statement: „Wer nicht im Internet ist, den gibt es nicht.“ Mit inzwischen rund 20.000 ePaper-Lesern hat auch der Beig-Verlag sein Online-Angebot gut platziert. Geschäftsführer Paul Wehberg denkt bei dem Thema Online in ganzheitlichen Konzepten. Neben der Digitalisierung der eigenen Angebote, wie beispielsweise dem Stellenmarkt, bietet er auch seinen Anzeigenkunden immer neue Möglichkeiten, das Verlagsangebot in Kampagnen zu integrieren.

Die Wünsche und Bedürfnisse der Bürger sowie der Unternehmen hat auch die Bürgermeisterin Urte Steinberg fest

im Blick. Im Herbst ist die neue Internetseite der Stadt an den Start gegangen. „Bürger und Unternehmen sollen mit der Verwaltung auf allen Kommunikationswegen einfach in Kontakt treten können“, so Urte Steinberg. „Dazu haben wir den Mängelmelder prominent auf der neuen Webseite integriert. Darüber hinaus werden noch weitere Angebote folgen, wie beispielsweise eine Bürgerbeteiligung. Auch Konzepte wie freies W-Lan so genannte „Hot Spots“ in der Innenstadt und schnelles Internet sind für mich eine Herzensangelegenheit“, beschrieb die Bürgermeisterin.

Beim Fazit waren sich alle Diskutanten einig: Es gibt viele Chancen im Internet, auch mit kleinem Budget viel zu bewegen. Schon im Impulsvortrag bekräftigte Prof. Dr. Holger Schneider, dass nicht alle Unternehmen und Stationärhändler zum „Multi-Channel-Champion“ avancieren müssen, sondern eine Position als „Multi-Channel-Marketer“ ggf. wirtschaftlicher sein kann.

„Die Auswertung der Feedbackbögen hat bestätigt, dass wir mit dem ausgewählten Thema für die Veranstaltungen wieder den Nerv der Pinneberger Unternehmen getroffen haben, so Stefan Krappa. „Unternehmen im Dialog“ ist eine gute Plattform, Vertreter aus Unternehmen und der Politik zu vernetzen und in einem attraktiven Format über aktuelle Themen zu berichten.“

**WIRTSCHAFT ► SPEZIALIST IN ANALYSEN****Wissen was drin ist**

Seit über 25 Jahren kommt die GBA Gesellschaft für Bioanalytik mbH den „Dingen in den Dingen“ auf die Spur. Ob in Bedarfsgegenständen, Lebensmitteln, der Umwelt oder in Pharmaprodukten – an zehn Standorten in Deutschland analysieren und interpretieren 430 Mitarbeiter in den Laboren täglich die unterschiedlichsten Proben.

Der Hauptsitz der GBA Laborgruppe ist in Hamburg-Harburg. 1998 kaufte das Unternehmen die chemischen Laborbereiche des Instituts für Umweltschutz KLS GmbH und der Nordlabor GmbH in Pinneberg. Damals startete der neue Standort mit 12 Mitarbeitern. Heute gehört die GBA Laborgruppe mit Sitz an der Flensburger Straße 15 mit 90 Mitarbeitern in Pinneberg zu einem starken Arbeitgeber in der Region. Regelmäßig werden Praktikummöglichkeiten angeboten. Darüber hinaus bildet das Unternehmen Chemielaboranten aus, die alle übernommen werden können.

Seit 2000 verantwortet Ralf Murzen die Entwicklung für den Bereich Umweltanalytik vor Ort.

Viele Stoffe in Böden, im Wasser und in der Luft kann das menschliche Auge nicht sehen. Ein Beispiel ist Blei im Trinkwasser. Überschreitet die Dosis einen definierten Grenzwert,



V. l. n. r.: Ralf Murzen, Stefan Krappa, Urte Steinberg, Thomas Irion

können dem menschlichen Körper Schäden zugefügt werden. „In unseren Laboren untersuchen wir regelmäßig die Trinkwasserproben unserer Kunden“, so Ralf Murzen. „Ein ausgefeiltes Monitoringsystem schützt so die Verbraucher vor Schäden, da umgehend gegensteuernde Maßnahmen von unseren Kunden ergriffen werden können.“

„Wir haben Fachleute für verschiedene Themengebiete wie beispielsweise Trinkwasser, Grundwasser, Böden und Abfall. Jahrelange Erfahrung und ein gutes Gespür sind notwendig,

von Seite 2

**WIRTSCHAFT ▶ SPEZIALIST IN ANALYSEN**

um die richtigen Analysen abseits der Standards durchführen zu können“, erklärt Ralf Murzen. „Erst wenn man weiß, wonach man suchen muss, können im Labor die richtigen Tests ausgewählt werden. Der Einsatz immer neuer Chemikalien und Zusatzstoffe beispielsweise in Düngemitteln, stellt die Forscher in den Laboren vor immer neue Herausforderungen. Bestehende Verfahren werden bei der GBA kontinuierlich verbessert und neue Methoden entwickelt.“

„Ziel unserer Arbeit ist, mit unseren Analysen dazu beizutragen, Ressourcen und die Umwelt nachhaltig zu schonen. Selbstverständlich gehört auch der Schutz der Menschen vor negativen Einflüssen auf die Gesundheit dazu“, so der begeisterte Analytiker.

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
[www.gba-group.de](http://www.gba-group.de)

**WIRTSCHAFT ▶ TRAUMBOOTE****Begeisterung für Wassersport**

Jan Spengler und sein vierköpfiges Team verstehen es seit nunmehr 30 Jahren, ihren Kunden das für sie passende Traumboot zu vermitteln.

Der Start der Michael Schmidt & Partner Yachthandels GmbH erfolgte zu der Zeit, als in der Yachtwerft Wedel ebenfalls unter der Leitung von Michael Schmidt die legendären Admirals Cuppern, Rubin, Düsselboot, u.a. gebaut wurden.

Heute ist das Unternehmen darauf spezialisiert, neue und gebrauchte Boote zwischen acht und 40 Metern, sowohl Segel- als auch Motoryachten, zu vermitteln. 2012 wurde die Geschäftsführung von Jan Spengler übernommen, der seit den frühen 90zigen schon zum Team gehörte.

„Bei uns haben die Kunden die Sicherheit, dass wir die meisten Yachten selbst besichtigt und die Papiere wirklich geprüft haben“, erklärt Jan Spengler seine Philosophie. „So können wir fair und ehrlich beraten und genau die Yachten vorschlagen, die zu den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden passen.“

Neben dem norddeutschen Raum liegt ein Fokus des Unternehmens auch auf Europa. In Italien beispielsweise hat die Michael Schmidt & Partner Yachthandels GmbH ein Partnerbüro, welches von einem ehemaligen Mitarbeiter geleitet wird. „Italien ist aktuell durch die Eurokrise ein interessanter Markt für Bootskäufer. Durch unsere Präsenz vor Ort entfallen die Sprachbarrieren für unsere Kunden. Selbstverständlich bieten wir auch dort die komplette Dokumentenabwicklung und Verträge in deutscher Sprache, sowie die Zahlung über ein deutsches Treuhandkonto an. Durch die über Jahrzehnte aufgebauten Kontakte zu Partnern, sind wir aber auch weltweit mit einem Full-Service Angebot gut aufgestellt, beschreibt der 51-jährige seine Strategie.

„Für das Citybüro am Rübekamp 5 in Pinneberg haben wir uns ganz bewusst entschieden“, so der Unternehmer. „Die zentrale Lage Pinnebergs in der Metropolregion, die gute Verkehrsanbindung und die Nähe zum Flughafen waren ausschlaggebende Kriterien.“

Für die Zukunft hat der begeisterte Wassersportler noch viel vor. „Der Trend im Yachtmarkt geht, wie auch in vielen anderen Bereichen, verstärkt zum Internet. Bei der Fülle des Angebotes

wird es für den Privatkunden noch schwieriger, einen Überblick zu bekommen. Mit einem verbesserten Internetauftritt und einer neu entwickelten Software meistern wir diesen Trend“, so Jan Spengler. „Als Investition in die Zukunft sehen wir auch unser Engagement als Ausbildungsbetrieb.“

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
[www.msp-yacht.de](http://www.msp-yacht.de)

**INFORMATIONSBEND****Gesetzlicher Mindestlohn ab 01. Januar 2015**

Referent: Jochen Riedel  
RCM Riedel Consulting + Managementservice

**Mittwoch, 29. April 2015, 19:30 Uhr**

Veranstaltungsort: A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co. KG, 2. Stock, Damm 9–19, Pinneberg

**Themen:**

- Die Folgen der „Mindestlohngesetzgebung“
- Die Ausnahmen
- Die Dokumentationspflichten
- Die Entlohnung, die Berechnung, die Bezahlung
- Die vertraglichen Veränderungen
- Die Personaleinsatzplanung

Im Laufe der Diskussion können praxisnahe Fragen diskutiert und erörtert werden, die bei der korrekten und ordnungsgemäßen Umsetzung des Gesetzes helfen können.

Wir bitten um Anmeldung unter 04101-37 32 75 (auch AB) oder [info@wg-pinneberg.de](mailto:info@wg-pinneberg.de), vielen Dank.

**Eintritt frei!**

**IMPRESSUM ▶**

Wirtschaftsförderung der Stadt Pinneberg  
Bismarckstraße 8, 25421 Pinneberg  
Telefon: 04101.211-120, Fax: 04101.211-400  
E-Mail: [krappa@stadtverwaltung.pinneberg.de](mailto:krappa@stadtverwaltung.pinneberg.de)  
Web: [www.pinneberg.de](http://www.pinneberg.de)  
V.i.S.d.P. Stefan Krappa

Umsetzung: Weiss Marketing, Hamburg ([www.weiss-web.de](http://www.weiss-web.de))