

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

NEWSLETTER WIRTSCHAFT



in der aktuellen Ausgabe haben wir ein Kurzportrait über die Firma Schaumstoff Kersten für Sie recherchiert. Das Team um den Inhaber Mischa Kersten ist spezialisiert auf individuelle Schlaflösungen in Wohnmobilen, auf Yachten und im eigenen Zuhause.

Ganz bewusst haben wir uns in diesem Newsletter für ein Interview mit Dirk Reimers vom gleichnamigen Autohaus an der Elmshorner Straße 146 entschieden. Als Wirtschaftsförderung wollen wir damit einen Beitrag leisten, abseits der aktuellen Diskussion um den VW Konzern, einem Unternehmen an unserem Standort den Rücken zu stärken.

Weiter in dieser Ausgabe lesen Sie Neues aus der City. In der Fußgängerzone hat sich Kathrin Dahrmann mit ihrem

„Gustino“-Ladengeschäft neu aufgestellt. Sie sehen: Wir haben für Sie eine Bandbreite an aktuellen Themen zusammengestellt.

Und wie immer sind Sie herzlich eingeladen, uns spannende Details über Ihr Unternehmen sowie Ihre Wünsche und Anregungen für eine der nächsten Ausgaben zu erzählen.



Ich freue mich auf Ihre Nachricht.



Stefan Krappa

Spotlight

Macht Lust auf Genuss

Schöner und größer – so präsentiert sich das neue Ladengeschäft „Gustino“ von Kathrin Dahrmann an der Dingstätte 11. Auf rund 200 qm erwartet die Kunden eine feine Auswahl an Essigen und Ölen, Kaffee und Tee, Nudeln, Dips und Nüssen. Für den geistigen Genuss sind ausgewählte Weine, Whiskies und verschiedene weitere hochprozentige Tropfen im Sortiment. Und auch bei Gin, dem neuen In-Getränk, ist das Team von „Gustino“ gut aufgestellt. Eine große Auswahl ist im Laden direkt zu kaufen. Viele weitere, auch ausgefallene Sorten, können schnell beschafft werden.

Vor dem Start des eigenen Labels war Kathrin Dahrmann seit 2009 Franchisenehmerin bei „Vom Fass“, ca. drei Meter von ihrer neuen Wirkungsstätte entfernt. „Für mich war es ein echter Glücksfall, dass die Räume schräg gegenüber freigegeben sind“, so die Unternehmerin. „Ich hatte schon lange den Wunsch, meine Produktpalette nach eigenem Gusto zu gestalten und sie noch mehr auf die Wünsche meiner Kunden auszurichten. Franchise ist ein einfacher und bequemer Weg: Es gibt viele Vorteile, gerade im Marketing und bei Einkaufskonditionen. Im Gegenzug ist man dann auch auf die vorgegebene Angebotspalette reduziert.“



In regelmäßigen Abständen werden im „Gustino“ verschiedene Tastings angeboten. Beispielsweise wird ein Weingut aus dem Bordeaux das Portfolio in einer Verkostung präsentieren. Und auch verschiedene Whisky- und Gin-Verkostungen sind schon in der Planung. Donnerstags steht „After Work“ auf dem Programm. In der kalten Jahreszeit wird heißer Beerenwein aus Estland, der sogenannte „Höögvein“, ausgeschenkt.

„Mein Konzept für das „Gustino“ ist eine ausgewogene Mischung aus internationalen und heimischen Produkten“, erklärt Kathrin Dahrmann. „Im Café servieren wir ausschließlich Kaffeespezialitäten von CUPBEANS, einer kleinen Rösterei aus Kölln-Reisiek. Der Apfelsaft kommt aus dem „Alten Land“.

weiter Seite 2

Macht Lust auf Genuss

Unsere Kunden schätzen die persönliche Beratung im Geschäft. Viele Produkte können direkt bei uns probiert werden. Darüber hinaus wird aktuell gerade der neue Online-Shop erstellt, um auch diesen Vertriebsweg zu bieten. Die Auslieferung in der

Spotlight

Ein echt starkes Team

„Um am Markt erfolgreich bestehen zu können, braucht es echte Teamleistung, vom Auszubildenden bis zu Chef“, so Dirk Reimers, Geschäftsführer des gleichnamigen Seat Autohauses. Insgesamt arbeiten 16 Mitarbeiter im Unternehmen, darunter fünf Auszubildende. Vor 16 Jahren, im Januar 1999, hat Dirk Reimers das Autohaus an der Elmshorner Straße 146 in Pinneberg übernommen. „Von Anfang an habe ich eine Unternehmenskultur der Offenheit, Wertschätzung und Zusammengehörigkeit implementiert. Mir ist es wichtig, dass alle Mitarbeiter auf dem gleichen Informationsstand sind. Einmal im Monat findet ein Teammeeting statt. Hier darf ganz offen von allen Lob, aber auch Kritik geäußert werden. Wir schauen genau auf unsere Leistungen, besprechen, wo wir noch besser werden können und welche neuen Services wir anbieten wollen, erklärt der Geschäftsführer. „Die Eigeninitiative meiner Mitarbeiter zu stärken und sie weiterzuentwickeln ist ein Teil meiner Führungskultur. Sie dürfen sich die Weiterbildungen, die sie besuchen wollen, selber aussuchen. So macht beispielsweise unser Mitarbeiter im Teilelager/Service aktuell gerade eine Ausbildung zum zertifizierten Zubehör- und Teile-Management.“

Zum Angebotsportfolio des Autohauses gehören Neu-, Gebraucht- und Jahreswagen inkl. Angebote an Leasing und Finanzierung. Die Werkstatt bietet neben den klassischen Reparaturleistungen auch Haupt- und Abgasuntersuchungen durch den TÜV Süd an. Um die autolose Zeit für den Kunden so bequem wie möglich zu gestalten, ist ein Hol- und Bringservice eingerichtet worden. Bei Bedarf kann auch ein Ersatzwagen sowie Langzeitmiete über die hauseigene Vermietungsstation „Euro-mobil“ genutzt werden. Darüber hinaus stehen Fahrräder zur kostenfrei Nutzung für den Kunden zur Verfügung. „Die Frage nach der Abfahrzeit des nächsten Busses beantworten wir durch eine mobile Haltestelle auf unserem Gelände. Ich habe immer wieder diese mobilen Haltestellen gesehen und mir hat die Idee gefallen, selbst eine aufstellen zu lassen“, schmunzelt der 52-Jährige. Unser Unternehmen hat sich in den letzten Jahren gut entwickelt. Wir werden auch weiter hart daran arbeiten, unserer Kunden guten Service zu bieten.

Region übernehmen wir selbst. Besonders begehrt sind auch unsere Präsentkörbe, die wir liebevoll zusammenstellen und schön verpacken. Ich glaube an den Standort Pinneberg. Er hat viel Potenzial und Menschen, die aktiv an der Weiterentwicklung arbeiten.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.gustino-feinkost.de



Dirk Reimers,
Geschäftsführer

Vier Fragen an Dirk Reimers, Geschäftsführer des Autohauses Dirk Reimers GmbH

Welche Trends und Entwicklungen sind in Ihren Geschäftsbereichen zu erwarten?

Neueste Studien belegen, dass das Auto als Statussymbol noch lange nicht ausgedient hat. In der Zukunft wird es zwei Arten von Mobilität geben. Eine Kombination von verschiedensten Verkehrsmitteln, die Menschen von A nach B bringen, auch mit der Nutzung von Assistenzsystemen. Die zweite Variante ist, einfach Spaß am Autofahren zu haben. In diesem Zusammenhang sehen wir auch einen Trend zu Young- und Oldtimern. Hier kann der Fahrer seinen Stil ausleben und sich über das Auto auch nach außen positionieren.

Was verbindet Ihr Unternehmen mit dem Standort Pinneberg?

Pinneberg hat eine ideale Lage im Speckgürtel von Hamburg. Ich selbst bin hier geboren und fühle mich der Stadt verbunden. So unterstützen wir regelmäßig Kindergärten und andere Projekte. Pinneberg hat viel Potenzial. Die Westumgehung ist ein „Goldschatz“.

Welche Visionen haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Meine Mitarbeiter weiter zu entwickeln. Neue Services zu generieren und als Unternehmen gesund zu wachsen. Wir planen im neuen Gewerbegebiet an der Westumgehung zu bauen.

Was treibt Sie an?

Spaß Unternehmer zu sein und Zukunft zu gestalten. Und natürlich mein Team.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.autohaus-reimers.de

Spotlight

Individuelle Lösungen vom Schaumstoff-Spezialisten

Ob in Wohnmobilen, auf Yachten oder im eigenen Zuhause – wenn es bei Sitzmöbeln und individuellen Schlaflösungen auf Qualität, Präzision und ein perfektes Ergebnis ankommt, ist ein Profi gefragt. Seit 2003 ist die Firma Schaumstoff Kersten aus Pinneberg (Mühlenstraße 74) Partner für Privatkunden und Unternehmen im norddeutschen Raum.

Spezialisiert auf Schaumstoffe und Bootspolster startete Mischa Kersten mit einer 400 Euro-Kraft in das Abenteuer Selbstständigkeit. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann war zuvor als Außendienstmitarbeiter bei einem Schaumstoffkonfektionär tätig. „Als ich noch im Vertrieb war, habe ich immer wieder Produkte und Serviceleistungen gesehen, die um so viel besser hätten sein können“, so Mischa Kersten. „Mit diesem Antrieb bin ich gestartet. Gerade bei den Produkten der Polsterei gab es noch viel Luft nach oben. Bei den Matratzen hatte ich die Vision, eine bessere Matratze zu entwickeln als die auf dem Markt verfügbaren: haltbarer und vor allem zu einem bezahlbaren Preis.“ Heute arbeiten neun Mitarbeiter im Unternehmen. Die Geschäftsräume an der Mühlenstraße wurden schon zweimal erweitert. Seit 2005 bildet das Unternehmen kontinuierlich aus. Neben den Privatkunden gehören auch namhafte Firmen wie beispielsweise das Thalia Theater, Schmidts Tivoli, die Asklepios Kliniken, Beiersdorf und TUI Deutschland zum Kundenstamm.

„Der Bedarf an individuellen Schlaflösungen speziell für den Boots- und Wohnmobilbereich sowie die Nachfrage an hochwertigen Matratzen im Heimbereich ist in den letzten Jahren stetig gestiegen“, beschreibt Mischa Kersten die Geschäftsentwicklung.

5 Fragen an Mischa Kersten:

Was macht Ihr Angebot besonders und welche Innovationen bieten Sie an?

Wir nutzen unser Know-how aus der Schaumstoffindustrie, um unseren Kunden immer bessere Lösungen und Produkte anzubieten. Die Bedürfnisse der Kunden haben bei uns oberste Priorität. Als erster Anbieter haben wir beispielsweise eine integrierte Unterlüftung für Bootsmatratzen entwickelt.

Bei unseren Matratzen können wir als Hersteller individuell auf den Kunden eingehen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten. So haben wir eine Matratze entwickelt, bei der der Härteverlust (Kuhlenbildung), einer der häufigsten Reklamationsgründe, deutlich verringert wird. Unser Lieferant, ein innovativer Schweizer Schaumstoffhersteller, stellt uns ein Material zur Verfügung, das ca. 45 Prozent haltbarer ist, als vergleichbarer Kaltschaum. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden vor dem Kauf die Möglichkeit, „Probe zu schlafen“, um Fehlkäufe zu vermeiden.



Auch bei den Matratzenbezügen setzen wir auf ein innovatives Produkt, wie z.B. Schweizer Wolle, die bei 60° C waschbar ist und eine perfekte Klimaregulierung bietet.

Bei unseren Massivholzbetten arbeiten wir mit einer norddeutschen Tischlerei zusammen, die nach unseren Vorgaben fertigt. Hier ist nahezu alles möglich.

Welche Trends und Entwicklungen sind in Ihren Geschäftsbereichen zu erwarten?

Menschen investieren wieder mehr in Qualität. Dazu kommt ein steigendes Gesundheitsbewusstsein.

Was verbindet Ihr Unternehmen mit den Standort Pinneberg?

Pinneberg liegt im Speckgürtel von Hamburg und ist von allen Seiten sehr gut zu erreichen. Für unseren Bereich der Bootspolsterei sehen wir mit dem Hamburger Yachthafen in Wedel, den Liegeplätzen in Hamburg-Moorfleet und Finkenwerder die optimale Lage. Dazu kommt noch die Lage zwischen den Meeren, die Pinneberg für uns zu einem guten Standort macht.

Welche Visionen haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Wir wollen weiter gesund wachsen und uns stetig weiterentwickeln. Im Bereich Betten und Matratzen werden wir weiter investieren und uns vergrößern. Eine eigenes Firmengebäude wäre irgendwann einmal mein Traum.

Als kleines Unternehmen müssen wir mit unsere Produkten einfach besser und innovativer sein als die großen Hersteller. Dies gelingt uns bisher sehr gut. Da wir selber Hersteller sind und den Zwischenhandel weglassen, können wir den Preisvorteil an unsere Kunden weitergeben.

Was treibt Sie an?

Meine Frau (lacht)! Nein, Spaß beiseite. Mein Antrieb ist, unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern. Und meine kleine Tochter, die mit drei Jahren sagte: „Ich will Papas Firma einmal übernehmen.“

Weitere Informationen und Kontakt:

www.matratzen-kersten.de

IMPRESSUM ►

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

Umsetzung: Weiss Marketing, Hamburg (www.weiss-web.de)