

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

NEWSLETTER WIRTSCHAFT



waren Sie auch so inspiriert wie wir? Uns hat Markus Jotzo am 5. März bei „Unternehmen im Dialog“ mit seinen Praxistipps zum Thema Führung begeistert. Näheres zur Veranstaltung finden Sie weiter unten auf dieser Seite.

Zu Besuch für diese Ausgabe waren wir bei Esprit. Im Gespräch mit Rosy Kreuzinger haben wir interessante Details über den Erfolgsfaktor Kundenerlebnisse erfahren.

Gerade jetzt im Frühling, wenn Bäume ihr zartgrünes Blätterkleid bekommen, sind sie wunderschön anzuschauen. Was bei der Baumpflege zu beachten ist, darüber haben wir

mit dem Gartenbau-Ingenieur Uwe Thomsen gesprochen.

Sie haben Wünsche und Anregungen für eine der nächsten Ausgaben? Nehmen Sie einfach Kontakt mit uns auf!



Ihr

Stefan Krappa

Wirtschaft

Volles Haus im Ratssaal bei „Unternehmen im Dialog“

Über 130 Vertreter aus Unternehmen, Handel, Verwaltung und Politik sind am 5. März 2019 der Einladung zu „Unternehmen im Dialog“ ins Rathaus der Stadt gefolgt. Eingeladen hatten die Pinneberger Wirtschaftsförderung, das Stadtmarketing und die WirtschaftsGemeinschaft. Mit gelungenen Perspektivwechseln gab Markus Jotzo den Teilnehmenden sofort umsetzbare Tipps an die Hand, wie exzellente Führung in Zeiten des Wandels umgesetzt werden kann. Um typischen Führungsfällen zu entgehen, empfahl der Autor, Keynote-Speaker und Trainer unter anderem das brutale Loslassen von Lieblingsaufgaben, um Zeit für die wesentlichen Aufgaben als Führungskraft zu haben.

Bürgermeisterin Urte Steinberg beschrieb in ihrem Grußwort die Bedeutung von modernem Leadership in Zeiten des Fachkräftemangels und sich rasant verändernden Technologien. „Wir wollen mit „Unternehmen im Dialog“ auf inzwischen schon bewährte Art und Weise eine Plattform bieten, die sowohl die engere Vernetzung der Akteure am Standort als auch hochkarätigen Input verbindet“, so Urte Steinberg.

Markus Jotzo rief das Auditorium am Beispiel des Jagdverhaltens eines Löwen dazu auf, über ihre Führungsgewohnheiten zu reflektieren. In einem Rudel überlässt der Löwe den weiblichen Mitgliedern die elementare Aufgabe der Jagd.



V.l.n.r.: Stefan Krappa, Bürgermeisterin Urte Steinberg, Markus Jotzo, Ann-Kristin Borchering, Michael Patt; Foto: © Stadt Pinneberg

Dringen jedoch fremde Löwen in das Revier ein, verteidigen er das Terrain auf Leben und Tod. Ein Löwe behält den Überblick, der Rest wird delegiert. Eine Möglichkeit, ein neues Ritual für die Übertragung von Verantwortung zu schaffen, ist nach Ansicht des Experten die „D-d-e-m-s-n-I-M-Frage“. Übersetzt die „Denk-doch-erst-mal-selber-nach-lieber-Mitarbeiter-Frage“. Konsequenterweise eingesetzt, kann so die Kreativität und Motivation der Mitarbeiter gesteigert werden.

Der letzte Teil des Vortrags war dem Thema Mut gewidmet. Der mehrfache Autor forderte die Teilnehmer auf, nicht nur die Wachstums-, sondern regelmäßig auch die Überforderungszone zu betreten. Wie so ein großer Schritt ganz praktisch aus-
weiter Seite 2

Volles Haus im Ratssaal bei „Unternehmen im Dialog“

sehen kann, demonstrierte einer der Teilnehmer, indem er ein Holzbrett auf der Bühne durchschlug.

„Uns lag es besonders am Herzen, dass jeder Teilnehmende, wie schon bei den vorangegangenen Veranstaltungen, mindestens eine gute Idee mitnimmt“, erklärt der Wirtschaftsförderer Stefan Krappa. Gefragt nach den Erkenntnissen des Abends standen folgende Anregungen hoch im Kurs: „mehr Löwe sein, jagen und führen wie ein Löwe, Problemlösung nicht vorgeben, sondern den Ball an die Mitarbeiter zurückspielen, Gewohnheiten aufbrechen, mehr Mut in den Alltag zu integrieren und jeder der wirklich will, kann seine Führungsfähigkeiten verbessern.“

„Großen Anklang fand noch bis spät in den Abend die eigens aufgebaute „Brettdurchschlagstation“. Ein großer Teil der Anwesenden nutzten begeistert die Chance, unter Anleitung des Referenten, ein Holzbrett zu durchschlagen und als Souvenir mit nach Hause zu nehmen“, so Krappa.

Und auch Michael Patt von der WirtschaftsGemeinschaft war mehr als zufrieden mit dem Abend. „Die Auswertung der Feedbackbögen hat bestätigt, dass wir auch beim achten „Unternehmen im Dialog“ wieder den Nerv der Pinneberger Wirtschaft getroffen haben. Durch die enge Zusammenarbeit von



Markus Jotzo; Foto: © Stadt Pinneberg

Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing und WirtschaftsGemeinschaft konnten wir einen neuen Meilenstein setzen.“

Last, but not least zeigte sich auch Ann-Kristin Borchering vom Stadtmarketing begeistert über die positive Resonanz. „Mit dieser Veranstaltung setzten wir einen bewussten Impuls in Richtung Veränderung, hin zu neuen, zukunftsorientierten und gewinnbringenden Wegen in der Führung.“

Unterstützt wurde die Veranstaltung durch ComputerService Pinneberg, DEFACTO Versicherungsmakler, pinnau.com und Stadtwerke Pinneberg.

Spotlight

Bäumen ein langes Leben schenken

Sie spenden im Sommer Schatten, sind gut fürs Klima und im Herbst können wir uns an den bunten Blättern erfreuen – damit Bäume lange gesund bleiben, braucht es Pflege vom Profi. Seit 39 Jahren betreibt Uwe Thomsen und sein Team von aktuell 45 Mitarbeitern vorbeugende und erhaltende Baumpflege. Gleich mehrere Ingenieure sind mit der Erstellung von Gutachten beschäftigt. Von Kiel über Heide, Husum, Pinneberg bis Hamburg-Harburg reicht der Wirkungskreis. Zu seinem Kundenstamm gehören Wohnungsbaugesellschaften, Städte und Gemeinden sowie Privatkunden – und das in der Regel über Jahrzehnte.

„Bäume müssen „erzogen“ werden, damit sie alt werden können“, so der Gartenbau-Ingenieur. „In der Regel schauen wir einen Baum ein bis dreimal pro Jahr an. Durch die kontinuierliche Beobachtung sehen wir ganz genau, ob sich Probleme abzeichnen und können schon früh Gegenmaßnahmen ergreifen.“ Gerade die vorbeugende Baumpflege ist nach Ansicht des Experten elementar und kommt in der heutigen Zeit oft zu kurz. Fehlentwicklungen, Störungen bei der Nährstoffversorgung oder auch Krankheiten und Schädlingsbefall gilt es rechtzeitig zu erkennen, zu korrigieren und zu behandeln.

Gut ausgebildete Fachkräfte sind wie überall im Handwerk



Uwe Thomsen; Foto: © Baumpflege Uwe Thomsen e. K.

die Basis des Erfolgs. „Baumpflege und -schutz“ ist kein Ausbildungsberuf. Basis ist eine Ausbildung der Fachrichtung Garten- und Landschaftsbau. „Wir wollen Wissen weitergeben. So gehören wir auch zu den Mitinitiatoren der Ausbildung zum Fachagrarwirt Baumpflege und Baumsanierung, die alle zwei Jahre berufsbegleitend in Hamburg stattfindet“, erklärt er sein Engagement.

weiter Seite 3

Bäumen ein langes Leben schenken

Einheimische Bäume, wie beispielsweise Eichen, Linden und Ahorne sind nicht nur „gute“ Klimabäume, sie bieten auch der Vogel- und Insektenwelt Nahrung und Schutz. „Umso bedauerlicher ist zu sehen, dass immer mehr Bäume moderner Verkehrsplanung und der Entwicklung von Neubaugebieten zum Opfer fallen. Wir setzen uns dafür ein, dass durch eine gute Planung und Kommunikation diese häufig alten Riesen gerettet werden können. Neupflanzungen können den Wert für das

Spotlight

Erfolgsfaktor Kundenerlebnis

Wer im Handel heute erfolgreich sein und es mit dem Online-Shopping aufnehmen will, muss sich schon etwas einfallen lassen. Der Kunde von heute erwartet schöne Kundenerlebnisse, persönliche Beratung und Service. „Unsere Kunden sind unsere Freunde und so gehen wir auch wertschätzend mit ihnen um“, so Rosy Kreuzinger, Storeleiterin bei Esprit.

Im vorletzten Jahr belegte das Team aus Pinneberg den 1. Platz für herausragende Leistungen bei der Kundenbindung unter allen Esprit-Stores deutschlandweit. „Dieser Preis macht uns unglaublich stolz und glücklich“, erzählt Rosy Kreuzinger begeistert. „Bausteine des Erfolgs sind u. a. unsere exklusiven VIP-Shoppingevents. Darüber hinaus kennen wir die Wünsche unserer Kunden ganz genau und informieren sie individuell, wenn wir neue „Lieblingsstücke“ reinbekommen, die zu ihrem Stil passen. Viele unserer Kunden halten uns schon über Jahre die Treue. Und so gibt's dann auch schon mal einen Blumenstrauß zu besonderen Anlässen.“

Über 80 Prozent der Kunden sind Stammkunden. Davon nutzt der überwiegende Teil die Vorteile der Esprit-Kundenkarte. Neben Bonusgutscheinen gehören auch exklusive Rabatte dazu. Bei der Platin-Kundenkarte ist sogar die Änderung inklusive. Für kurze Wege gibt es eine Kooperation mit der Änderungsschneiderei aus dem benachbarten PIZ.

Sechs Mitarbeiterinnen arbeiten in der Dingstätte 4, die zu den ganz wenigen Franchise-Läden der Marke gehören, die es in Deutschland gibt. „Im Gegensatz zu den Retail-Filialen, können wir innerhalb des Sortiments selbst bestimmen, welche Auswahl wir treffen“, erklärt die 58-Jährige. Das hat den Vorteil, dass wir viel präziser auf den Geschmack der Pinneberger eingehen können. Eine weitere Freiheit ist, dass wir im Kasenbereich ein Tablett haben, über das wir auf Kundenwunsch sofort Kleidungsstücke ordern können, die beispielsweise vor Ort schon vergriffen sind.“ Abgerundet wird das schöne Einkaufserlebnis durch Kaffee, Prosecco und Getränke, die immer für die Kunden bereitstehen.

Klima nur zu einem Bruchteil auffangen“, so der Pinneberger Unternehmer.

Weiter gesund wachsen steht auf der Agenda für die kommenden Jahre. „Darüber hinaus arbeiten wir nicht der Arbeit wegen. Wir wollen auch Freude haben, leben unsere Philosophie „Bäume müssen alt werden“ und pflegen ein kollegiales Miteinander im Team“, schildert Uwe Thomsen seine Überzeugungen.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.baumpflege-thomsen.de



Das Esprit-Team; Foto: © Rosy Kreuzinger

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: **WEISSMARKETING**, Hamburg (www.weiss-web.de)