



AHRENSBURG 360°

editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie Lust, Ihr eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen? Tomas Grimm von der Gründerhilfe Stormarn ist Experte für Gründung. Im Interview erzählt er uns, auf welche Erfolgsfaktoren es ankommt.

Lesen Sie weiter in dieser Ausgabe die Erfolgsgeschichte der NORDLAND systems GmbH. Gestartet als Tankstellen Vertriebsgesellschaft gehört das Unternehmen heute zu den Top-Unternehmen für Handel, Service und Kommunikation am Point of Sale (POS).

Und in eigener Sache: Besonders ans Herz legen möchten wir Ihnen das nächste Treffen des Business Club Ahrensburg. Am 12. Dezember 2013 dreht sich alles um die Neukundenakquise.

Die letzte Ausgabe für dieses Jahr erscheint in der ersten Dezemberwoche. Bis dahin wünsche ich Ihnen eine erfolgreiche Zeit.

nachgefragt

Ein Jahr Business Club Ahrensburg

Zum achten Mal fand am 9. Oktober 2013 eine Veranstaltung des Business Club Ahrensburg statt. Fast auf den Tag genau vor 14 Monaten sind wir mit der ersten Veranstaltung in 2012 an den Start gegangen, freut sich Christiane Link von der Wirtschaftsförderung. Viele begeisterte Teilnehmer sind in der Vergangenheit unserer Einladung gefolgt. Das macht uns stolz und glücklich.

Im Mittelpunkt des Abends standen im Rahmen des Impulsvortrags die Fragen: Wie organisiere ich mein Büro? Und wie gewinne ich mehr Zeit? Kompetent und unterhaltsam wurde das Thema von den beiden Fachfrauen für Organisation und Struktur am Arbeitsplatz, Susanne Brandt-Stange und Iris Hoffmeyer von der Agentur „Die Lösung“, beantwortet.

Sie brachten den eingeladenen Handwerkern und ihren Mitarbeitern das SURIS-Prinzip näher. Dabei geht es darum, Betriebe oder Einzelpersonen in fünf Schritten auf den Weg zur Ordnung zu bringen.



Ahrensburg
schau hier!



Ich freue mich auf Ihre Nachrichten.
Herzlichst Ihre

Christiane Link

Christiane Link

Mit Geschichten, anschaulichen Bildern und einem Experiment mit wenigen harten Walnüssen und vielen kleinen Kernen wurde allen Anwesenden klar: Bei der Organisation von Arbeit spart man Kapazitäten und Zeit, wenn die wichtigsten Aufgaben stets zuerst angegangen werden. Prioritätensetzen statt Verzetteln ist das Zauberwort. Nach einem genau getimten 45minütigen Vortrag mit praktischen Beispielen entstand eine lebhafte Diskussion mit den Zuhörern, an die sich dann noch ein intensiver Erfahrungsaustausch der Handwerker untereinander an den Gruppentischen anschloss. So manch einer verließ die Gesprächsrunde erst um 20 Uhr mit dem festen Vorsatz, so bald wie möglich an der Ordnung im eigenen Betrieb zu feilen.

weiter auf Seite 2 ►►►

nachgefragt

Stark am Point of Sale



v. l. n. r.: Das Team der Geschäftsführung: Thomas Käselau, Matthias Holz, Andreas Pankow.

Jeder kennt sie – die digitalen Werbemonitore beispielsweise an Tankstellen, sowie in Drogerie- und Möbelmärkten. Dahinter steckt ein ausgefeiltes Dienstleistungssystem. Der jüngste Unternehmenszweig der NORDLAND systems GmbH gehört hier zu den führenden Anbietern.

Gegründet wurde das Unternehmen 1986 von Günther Käselau und seinem Sohn Thomas. Zunächst unter dem Namen „Nordland Tankstellen Vertriebsgesellschaft mbH“. Die ersten Geschäftstätigkeiten konzentrierten sich hauptsächlich auf und um das Thema „Tankstelle“. Neben dem Betrieb eigener Stationen und Waschstraßen, hatte die Belieferung mit Verbrauchs- und Zubehörartikeln, schon bald wesentlichen Anteil am Geschäftserfolg. Heute zählt das Unternehmen, mit rund 3.000 Kunden im In- und angrenzenden europäischen Ausland, zu den Top 5 in diesem Marktsegment, so Thomas Käselau.

NORDLAND gliedert sich heute in drei Geschäftsbereiche:

NORDLAND Handel beliefert Unternehmen mit einer umfangreichen Palette individueller Verbrauchsgütern, IT- Hardware und IT-Zubehör. Die Kunden werden in diesem Segment über verschiedene Vertriebskanäle bedient. Seit September 2010 auch über den Online-Shop „MeinNORDLAND.de“.

Im zweiten Geschäftsbereich, NORDLAND Service, liegen die Wurzeln der Service-Leistungen. Seit über 20 Jahren arbeitet das Unternehmen erfolgreich als flexibler Dienstleister im Bereich POS- und IT-Service. Aus ersten losen Kontakten zu Siemens Nixdorf (später: Wincor Nixdorf), entwickelte sich über die Jahre hinweg eine intensive und komplexe Zusammenarbeit. Als Servicepartner im Auftrag von Nixdorf werden bundesweit (Tankstellen-) Kassensysteme installiert und repariert.

NORDLAND Kommunikation ist der jüngste und zugleich dynamischste Geschäftsbereich. Der Einsatz digitaler Werbemonitore für den zielgerichteten Kundendialog am Point of Sale (POS) nimmt rasant zu. Zu den Kernkompetenzen gehören sowohl das klassische Rollout-Management als auch die komplette Konzeptionierung, Projektierung und natürlich auch der ergänzende Vor-Ort-Service. Mittlerweile hat sich dieser Bereich fest unter den Top 3 im deutschen Markt positioniert.

Vier Fragen an den Geschäftsführer der NORDLAND systems GmbH, Thomas Käselau

Was verbindet Ihr Unternehmen mit dem Standort Ahrensburg?

Einfach gesagt: Ahrensburg ist unser „Zuhause“. Der Standort bietet uns u. a. eine optimale Verkehrsanbindung in alle Richtungen sowie eine vergleichbar ausgewogenen Kostenstruktur. Darüber hinaus sind wir, als Inhaberführtes

Unternehmen, auch mit vielerlei persönlichen Geschichten mit Ahrensburg und dem Umland verbunden.

Welche Visionen haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

NORDLAND wird sich in den nächsten Jahren als Unternehmensgruppe auch auf dem breiten internationalen Parkett ähnlich positionieren wie bisher vorrangig im deutschen Markt.

Wie wichtig ist für Sie der Faktor „Netzwerken“?

Grundsätzlich sehr wichtig, wenn nicht gar entscheidend!

Was treibt Sie an?

Verantwortung. Leidenschaft. Neugierde. In unterschiedlicher Reihenfolge ...

Weitere Informationen und Kontakt: www.nordland-gmbh.de

▶▶▶ Ein Jahr Businessclub Ahrensburg

Susanne Brandt-Stange und Iris Hoffmeyer von „Die Lösung – Agentur für professionelle Ordnung“ (www.dieloesung-sh.de) halten Vorträge und beraten Betriebe auf dem Weg zur professionellen Ordnung.

Das nächste Treffen ist am 12. Dezember 2013. Im Mittelpunkt stehen dann die Themen „Wie akquiriere ich Neukunden? Tipps und Tricks zur Pflege der Stammkunden und Aufbau von Kundenbeziehungen.“

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Informationen unter: www.wirtschaftsfoerderung-ahrensburg.de

Anmeldungen sind bis eine Woche vor Veranstaltung möglich. Telefonisch im Sekretariat der Betriebsberatung bei Christiane Müller, Tel: 0451/1506-238 und Birgit Henning, -237 oder per E-Mail an: betriebsberatung@hwk-luebeck.de

nachgefragt

Partner für erfolgreiche Existenzgründung



Jede einzelne Unternehmensgründung ist etwas ganz Besonderes, so Tomas Grimm, Geschäftsführer der Gründerhilfe Stormarn. 2009 hängte er seinen Beruf als Unternehmensberater und Spezialist für Sanierungen im Automobilbereich nach zwölf Jahren an den Nagel. Gemeinsam mit vier weiteren Partnern initiierte er das neue Beratungsunternehmen.

Die Beratungsleistungen sind in fünf Bereiche gegliedert: Steuern, Recht, Risiko-Management/Versicherungen, Marketing und natürlich die klassische Unternehmensberatung. Wir nehmen jede Gründung persönlich, denn der Erfolg unserer Kunden ist uns ein persönliches Anliegen, so der gebürtige Ahrensburger.

Deshalb bieten wir auch nur maßgeschneiderte Lösungen an.

Am Anfang einer Zusammenarbeit werden die Beratungsinhalte definiert. So unterschiedlich wie die Menschen und ihre Gründungsideen, ist auch der Beratungsbedarf. In der frühen Gründungsphase wird gemeinsam das Konzept entwickelt: darin stehen die Rahmenbedingungen für den späteren Erfolg. Fehler, die hier gemacht werden, müssen meistens am Ende teuer bezahlt werden, so der erfahrene Berater. Unsere Kunden können dann modular die einzelnen Bausteine unseres Angebotes nutzen. Im Fokus liegt aber immer die individuelle Beratung.

Ein immer wieder dringend nachgefragtes Thema vieler angehender Jungunternehmer ist der Bereich Finanzierung. Etwa die Hälfte aller Existenzgründer hat Finanzierungsbedarf. Und der Dschungel bei den vielen Förderprogrammen ist groß, erklärt Tomas Grimm. Um hier sicher zu agieren, muss man sich genau auskennen. Wir wissen, was Banken genau wollen und wie sie „ticken“. Deshalb bereiten wir die Bankgespräche mit unseren Kunden akribisch vor und begleiten sie auch zu den Terminen.

Zu unserem Netzwerk gehören auch Banken, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Wir selbst sehen uns als begeisterte Netzwerker, so der Berater. Deshalb pflegen wir gute Kontakte zur Wirtschaftsförderung, den Kammern und vielen weiteren Partnern. Erfolg ist immer eine Teamleistung. So veranstalten wir selbst einige Netzwerkabende pro Jahr: Meist mit bis zu 80 Teilnehmern. Neben einem Impulsvortrag gibt es auch immer viel Raum für persönliche Gespräche der Gäste.

Die Kunden der Gründerhilfe Stormarn kommen aus vielen verschiedenen Branchen: Handel und Handwerk, Dienstleistungen aller Art – bis hin zu Restaurants, Freizeiteinrichtungen und sogar Künstlern. Das Einzugsgebiet reicht von Hamburg bis Lübeck. Neben dem Ahrensburger Standort gibt es noch ein weiteres Büro in Norderstedt. Für die Zukunft hat die Gründerhilfe noch viele weitere Pläne – darunter vielleicht auch ein weiterer Standort.

Unternehmen müssen sich immer wieder neu erfinden. Kein Geschäftskonzept ist für die Ewigkeit, sagt Grimm. Wir gehen dorthin, wo wir gebraucht werden. Für mich persönlich wird Ahrensburg der Mittelpunkt bleiben, so der begeisterte Unternehmer. Hier kann ich Wohnen und Arbeiten optimal miteinander verbinden. Und auch die strategische Lage ist ideal. Die Nähe zu Hamburg und zur Ostsee ist nur schwer zu toppen.

Weitere Informationen und Kontakt: www.gruenderhilfe-stormarn.de

kurz notiert

Potential- und Mitarbeiterförderung

(kostenfrei)

31.10.2013, 16:30 - 20:30 Uhr

Frauen im Norden

Anmeldung erforderlich

Tel.: 04531/8098-19 (Fr. Lange)

www.Frauen-im-Norden.de

Beratungstag Unternehmensfinanzierung

(kostenfrei)

05.11.2013, 9.00-17.00 Uhr

IHK zu Lübeck

Anmeldung erforderlich

Tel.: 0451 6006-0

E-Mail: service@ihk-luebeck.de

Stabwechsel – Nachfolgedialog

(kostenfrei)

07.09.2013, 14.00-17.00 Uhr

IHK zu Lübeck

Anmeldung erforderlich

Tel.: 0451 6006-173

E-Mail: horst@ihk-luebeck.de

Wie akquiriere ich Neukunden?, Business Club Handwerk Ahrensburg (BCA)

(kostenfrei)

12.12.2013, 17.30 Uhr - 19.30 Uhr, Peter-

Rantzau-Haus, Ahrensburg, Anmeldung

erforderlich, Tel.: 0451/1506-237

impRESSUM

Wirtschaftsförderung der Stadt Ahrensburg
Manfred-Samusch-Straße 5
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102-77 166
Fax: 04102-77 113
E-Mail: Christiane.Link@ahrensburg.de
Web: www.ahrensburg.de
V.i.S.d.P. Christiane Link

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