



OLDENBURGER WIRTSCHAFTSMAGAZIN



Thema: Gemeinsame Sache machen!

Wie Großunternehmen und Start-ups von Kooperationen profitieren können



Welcher Job soll's sein?

Nacht der Berufe

In der „Nacht der Berufe“ sollen Jugendliche und ihre Eltern auf die Möglichkeiten einer dualen Ausbildung hingewiesen werden.

Um auf den Fachkräftemangel zu reagieren, muss sich vor allem im Ausbildungsbereich etwas ändern. Vielen Jugendlichen, die aus der Schule kommen, ist gar nicht bekannt, welche Möglichkeiten eine duale Ausbildung bietet. Ihren Eltern in den meisten Fällen übrigens ebenso wenig. Hier aktiv zu werden, hat sich unter anderem die Fachkräfte-Initiative Oldenburg zur Aufgabe gemacht.

Theoretisch von einem Beruf zu lesen, ist die eine Sache. Ihn praktisch zu erleben, die andere. Am besten geht das in den Lehrwerkstätten der Berufsschulen. Sie zählen deshalb genau wie die Kammern zu den wichtigsten Partnern bei der ersten „Nacht der Berufe“ in Oldenburg. In einer gemeinsamen Aktion werden sie und die ausstellenden Betriebe am 28. Oktober die ganze Vielfalt beruflicher Tätigkeiten präsentieren.

Der Standort Oldenburg ist für eine solche Veranstaltung nahezu perfekt geeignet. So liegen die neue BBS 3, das Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik und das Bildungszentrum für Technik und Gestaltung zentral und dicht beieinander. „Wir sind überzeugt, mit der Nacht genau das richtige Format gefunden zu haben, um junge Leute anzusprechen“, sagt Susanne Mosel vom Fachdienst Standortmarketing der Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg. Berufe mit Zukunft gibt es in genügender Zahl. Nun müssen sie sich nur noch für den richtigen entscheiden.

Weitere Informationen:

Susanne Mosel
Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg
Telefon: 0441 235-3619
susanne.mosel@stadt-oldenburg.de

CARLO Consulting

Früh übt sich ...

Studieren und sich gleichzeitig beruflich ausprobieren? Das bietet die studentische Unternehmensberatung CARLO Consulting e.V. Ihre Mitglieder üben, professionelle Lösungen für unternehmerische Fragestellungen zu erarbeiten – und das schon seit zehn Jahren.

Foto: CARLO Consulting e.V.



Könnte das eine Lösung sein? Beratung bei CARLO Consulting.

Während des Studiums vom Junior zum Senior Consultant werden – klingt unrealistisch, ist in Oldenburg aber möglich. An der Universität wurde 2006 der Verein CARLO Consulting gegründet, der ausschließlich von Bachelor- und Master-Studierenden geführt wird. Er zählt etwa 30 Mitglieder aus unterschiedlichen Studiengängen: von Ingenieurwesen über Wirtschafts- bis zu Sozialwissenschaften. Auf Multidisziplinarität wird großer Wert gelegt. „Sie eröffnet verschiedene Sichtweisen auf ein Problem, das ist eine Bereicherung für alle“, erklärt Marco Brünjes.

Der 28-Jährige studiert Sustainability Economics and Management im Master und ist seit Anfang des Jahres Mitglied sowie Leiter des Ressorts Akquise und Netzwerk. Mit Vorstand und vier Ressorts sind die Rollen im Verein klar verteilt, das gewährleistet Professionalität und Effizienz. Zu den Auftraggebern gehören etwa Volkswagen, EWE Tel oder der finnische Papierhersteller UPM. Der Verein unterstützt auch kleinere Unternehmen, indem er auf Pro-Bono-Basis arbeitet.

Bei den Aufträgen geht es etwa um Prozessoptimierung und Qualitätsmanagement oder Marktforschung und -bewertung.

Zurzeit erstellt der Verein eine Ist-Analyse und entwickelt Zukunftsszenarien für ein Unternehmen aus der Sanierungs- und Insolvenzberatung, das sich in der Landwirtschaft etablieren will. Marco Brünjes: „An solchen Themen können sich Studierende in der Praxis ausprobieren und die Erfahrungen später nutzen.“

Allerdings: Nicht jeder Interessent wird im Verein aufgenommen. Anwärter müssen anhand einer Case Study eine Problemlösung erarbeiten und vorstellen. Die Nachfrage ist groß, denn neben Praxiserfahrung und Aufstiegsmöglichkeiten ist das Netzwerk von CARLO Consulting attraktiv. Durch zufriedene Mandanten, die Kuratoren und Alumni des Vereins bestehen Kontakte zur Wirtschaft, die einen beruflichen Einstieg erleichtern können.

Regel Zulauf von Mitgliedern und ein wachsendes Portfolio an Auftraggebern – CARLO Consulting hat schon viel erreicht. Aber es geht noch mehr, meint Marco Brünjes: „Wir wollen eine der wichtigsten studentischen Unternehmensberatungen im Nordwesten werden.“

Weitere Informationen:

www.carlo-consulting.de

Liebe Leserin, lieber Leser,

Dave McClure zählt zu den wichtigsten Mentoren der amerikanischen Gründerszene. „Ein Start-up ist ein Unternehmen, das sich unsicher ist, was sein Produkt ist, wer seine Kunden sind und wie man Geld machen soll“, hat er in einem Interview gesagt. Und damit deutlich gemacht, woran es den jungen Gründern am häufigsten fehlt: am Know-how für den Markt.

Foto: Foto und Bilderwerk Oldenburg



Etablierte Unternehmen besitzen davon eine Menge. Sie wissen: Ihr Erfolg hängt in erster Linie davon ab, ob es ihnen gelingt, potenziellen Kunden den Nutzen ihrer Produkte und Dienstleistungen zu verdeutlichen. Das ist nicht immer einfach, aber überlebenswichtig. In diesem Punkt haben Start-ups in der Regel Nachholbedarf. Dafür können sie andere Eigenschaften vorweisen: Energie und Enthusiasmus, Fantasie und Flexibilität beispielsweise. Und eine gehörige Portion Courage. Alles unverzichtbar, um mit einer eigenen Idee an den Markt zu gehen.

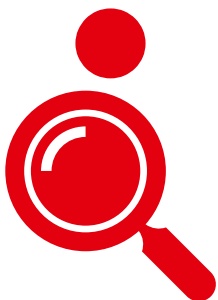
Oldenburg hat sich für die Verwirklichung von Start-up-Träumen als exzellentes Pflaster erwiesen. Es gibt eine Vielzahl an Beratungsmöglichkeiten, Coaching-Angeboten und sogar Unternehmen, die Existenzgründer unterstützen und ihre Expertise teilen. Das ist beileibe keine Einbahnstraße. Denn auch wer schon lange im Geschäft ist, kann von den Start-ups lernen. Online-Kompetenz etwa, auch Strategien für die Präsenz in den Social Media. Und manchmal tut es einfach nur gut zu sehen, was sich mit Mut und Begeisterung erreichen lässt. Darum lohnt sich die Zusammenarbeit für beide Seiten.

Ein Unternehmer und ein Beteiligungsmanager berichten in dieser Ausgabe unseres Magazins, wie sie mit Start-ups arbeiten, und Oldenburger Gründer ziehen eine erste Zwischenbilanz. Hinsichtlich ihrer Zukunft sind sie guter Dinge. Wie Dave McClure machen sie gelegentlich etwas falsch, ziehen daraus jedoch die richtigen Schlüsse. Sein Credo: „Nicht verzagen, immer an die Lösungen denken!“ Ein Rat, den wir auch gern den hiesigen Gründern und Unternehmern in der Stadt mit auf den Weg geben wollen.

Klaus Wegling
Leiter Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg



Durchblick ist einfach.



lzo.com/leasing · lzo@lzo.com

Wenn man für Investitionen Partner hat, die die Anforderungen Ihrer Branche kennen. Deutsche Leasing und LZO entwickeln gemeinsam starke Lösungen für Sie. Für jetzt und für die Zukunft.

Unsere Nähe bringt Sie weiter.

LZO
meine Sparkasse



Gemeinsame Sache machen!

Großunternehmen und Start-ups – passt das zusammen? Immer öfter lautet die Antwort „Ja!“. Tatsächlich können beide voneinander profitieren. Welche unterschiedlichen Modelle der Kooperation es gibt, zeigt das Engagement Oldenburger Firmen.

Felix Thalmann schaut gern über den Tellerrand – gerade wenn es um Zukunftsthemen geht. „Die großen Hotelkonzerne ärgert es heute maßlos, dass ihnen so etwas wie Airbnb nicht selbst eingefallen ist“, sagt der Vorsitzende der Geschäftsführung der Büfa-Holding. Oder der Online-Vermittlungsdienst für Fahrdienstleistungen Uber. „Die revolutionieren das ganze Taxigeschäft, aber von den klassischen Beförderungsfirmen ist niemand darauf gekommen.“

Unternehmen, die den Anschluss verpassen, sind dem Manager ein Greuel. Es reiche längst nicht mehr, sich in Ruhe um sein Kerngeschäft zu kümmern. Vielmehr sei ein regelmäßiger Blick nach links und rechts des Weges gefragt, um zu wissen, wie sich die Dinge weiter entwickeln. Sonst werde das eigene Modell eines Tages womöglich nicht mehr funktionieren. „Man ist schneller als auf dem Markt.“

Indikator Gründerszene

Der aus Zürich stammende Thalmann empfiehlt als Gegenmittel, das Geschäftsumfeld genau zu beobachten und zudem die Gründerszene im Blick zu behalten. Sie sei ein guter Indikator für Entwicklungen – auch für Büfa. Der Mittfünfziger, der das Traditionsunternehmen seit dem 1. Januar 2014 führt, zeigt sich überzeugt, dass die wirklich großen, radikalen Innovationen nicht aus dem eigenen Haus kommen können. „Wir sind etabliert, Prozesse haben sich eingeschliffen, die Kunden hegen ihre Erwartungen und es gibt Konventionen, an die wir uns halten müssen“, räumt er ein. Das ließe sich nicht alles über den Haufen werfen. Ein junges Start-up sei da unabhängiger und unbefangener, Sorge für frische Impulse von außen.

Konsequenz für Büfa: Das Unternehmen engagiert sich in der Gründerszene und arbeitet eng mit dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) zusammen, Deutschlands aktivstem und größtem Frühphaseninvestor. Ferner, so Thalmann, denke er zur

Sicherung der eigenen Zukunftsfähigkeit über sogenannte Side-Investments bei Gründungen nach, die die eigene Technologie ergänzen bzw. überarbeiten können.

Präsentation auf Schienen

Mit ihrem Engagement stehen die Oldenburger nicht allein da. Immer mehr Großunternehmen suchen die Zusammenarbeit mit Start-ups – in fast allen Branchen. Dabei sind die Strategien unterschiedlich. Beispiel Siemens: Die Münchner unterhalten weltweit „Technology to Business Center“, um frühzeitig Innovationen erkennen und fördern zu können. SBB, die Eisenbahngesellschaft der Schweiz, lud mehrere Gründer zu einem „Railpitch“. Im fahrenden Zug sollten sie ihre Ideen präsentieren. Auf großes Interesse stieß etwa das Start-up parkit.ch. Seine Gründer entwickelten später eine App, mit der sich an Bahnhöfen Parkplätze suchen, finden, direkt bezahlen und falls nötig auch verlängern lassen.

Auch Roland Hentschel, für Gründungsförderung zuständiger Fachdienstleiter in der Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg, bestätigt diese Tendenz. Er sieht es als lohnende Aufgabe der Wirtschaftsförderung an, verstärkt auch kleine und mittlere Unternehmen für Kooperationen zu gewinnen. „Die Kontaktvermittlung zwischen Oldenburger Start-ups und Unternehmen ist zu einer zentralen Aufgabe geworden.“ So zielt etwa die Veranstaltungsreihe „cre8_dialog“ auf die direkte Vermittlung von Start-ups aus der Kreativbranche zu mittelständischen Firmen ab – branchenübergreifend. Gründer können sich in gemeinsamen Seminaren von cre8 und VHS zudem über die Themen „Auftragsverhandlung und Auftreten“ sowie „Selbstständigkeit finanzieren“ informieren lassen (siehe S. 13).

Das Energienetzwerk OLEC will die frühe Aufnahme von Gründungen ins Netzwerk durch vergünstigte Mitgliedsgebühren in den ersten drei Jahren ankurbeln. „Wichtig für uns sind beide Seiten“, betont Hentschel. „Start-ups sollen durch Kooperation mit Unter-

Fortsetzung auf der nächsten Seite. →

nehmen möglichst früh und langfristig an den Standort gebunden werden. Und die Unternehmen gewinnen durch Kooperationen schneller Know-how-Vorteile und damit auch einen Wettbewerbsvorsprung.“

Der Erfolg solcher Kooperationen ist belegbar. Für eine aktuelle Studie wurden in 50 Ländern 400 ausgewählte Entscheider aus Konzernen und Start-ups zu ihren Erfahrungen interviewt. Das Ergebnis fiel eindeutig aus: Lediglich drei Prozent der Unternehmen und vier Prozent der Start-ups haben bislang noch nicht über Partnerschaften nachgedacht und wollen dies auch zukünftig nicht tun. Vier von fünf Unternehmen sind der Ansicht, dass die intensive Zusammenarbeit ein zentraler Treiber für die digitale Transformation in ihren Häusern sei und in fünf Jahren 18 Prozent des Umsatzes direkt daraus resultieren würden.

Die Studie brachte allerdings auch zutage, dass viele Start-ups Vorbehalte gegenüber einer zu engen Bindung an etablierte Partner haben. So wurden in Bezug auf Großunternehmen häufig Begriffe wie „langsam“, „bürokratisch“ und „groß“ genannt. Darin dürfe kein Hindernis liegen, sagt Dr. Nicolai Schättgen von Match-Maker Ventures, dem Auftraggeber der Untersuchung. „Start-ups sollten sich bewusst sein, dass Konzerne langsamer sind und sein werden. Konzerne werden nie zu Start-ups werden, doch sie haben viele andere Stärken, die es besser zu nutzen gilt.“

Relevanz fürs Kerngeschäft

Dr. Christian Horneber stimmt dieser Aussage zu. Der 39-Jährige ist Senior Beteiligungsmanager bei NWZ Digital. Das zur NWZ Mediengruppe gehörende

Unternehmen ist zurzeit an 15 Start-ups beteiligt, einige mehr können es noch werden. Welche Gründungen interessieren den Wahl-Oldenburger? „In erster Linie müssen sie bereits eine gewisse Reife haben“, erklärt er. Wer gerade erst seine Idee ausbrütet, kommt zu früh für ihn. „Das Produkt sollte stehen, erste Umsätze wären nicht schlecht und es muss eine Relevanz für unser Kerngeschäft geben.“ Also alles, was sich rund um die digitale Wertschöpfungskette eines Medienhauses platziert. Man verstehe sich als strategischer, nicht als Finanzinvestor. Eine Beteiligung an Uber hätte Horneber für NWZ Digital darum wohl nicht erwogen. „Das hätte nicht zur Investmentlinie gepasst – Uber ist einfach zu weit weg von unserem Kerngeschäft als Medienhaus.“

Wenn aber die Voraussetzungen stimmen, dann wird über ein Engagement bei

Den Kinderschuhem entwachsen ...

Oldenburger Gründer ziehen eine erste Zwischenbilanz.

Heimathaven

Nadine Niebank und Stefan Mühlenbeck sind die Gründer von „heimathaven“, einem spannenden Feinkost- und Café-Konzept in Oldenburgs Innenstadt.

Foto: Heimathaven



„Unsere Gründung sind wir sehr strukturiert angegangen. Nadine hat Aufgabenlisten und Mind-Maps erstellt und ein Existenzgründerseminar besucht. Das hat

ihm viel Sicherheit gegeben. Ich, Stefan, war für rechtliche Fragen, Markenauftritt und das Zahlenwerk verantwortlich. Bei mir findet das alles auf Klebe- und Schmierzetteln statt, die ich in der Hosentasche mit mir herumtrage. Grundsätzliches haben wir immer zusammen entschieden.

Den Businessplan verfassten wir als Entwurf mit dem IHK-Mentor und ergänzten und verfeinerten ihn nach und nach. Die Gespräche mit dem Steuerberater und den Banken haben uns sehr geholfen. Auf die detaillierte Konkurrenzanalyse haben wir verzichtet. Wir wussten ja, dass es ein Geschäft wie unseres in Oldenburg nicht gibt. Klar war, dass wir in den ersten Monaten sehr viel mehr arbeiten würden als im Vorfeld. Dass es allerdings so viel wird, hätten wir nicht gedacht. Jedem Tag fehlten sechs bis sieben Stunden und jeder Woche mindestens zwei Tage. Die Zeit rast und man hat das Gefühl, dass mit jeder erledigten Aufgabe, zwei neue kommen. Aber es wird besser!

Wichtigste Erkenntnis der ersten Monate war, dass wir unser Konzept umstellen müssen. Wir hatten die Idee eines Feinkost-Einzelhandels mit „ein wenig Café“ dabei, um das ein oder andere Produkt probieren zu können. Dann kamen die ersten Gäste und fragten nach Essen, Suppe, Frühstück. Da mussten wir reagieren. Das geht aber nicht über Nacht. Wir benötigten mehr Mitarbeiter, mussten ein Frühstückskonzept erarbeiten, brauchten einen Partner für die Suppen. Heute machen wir im Einzelhandel den geplanten Umsatz, im Café deutlich mehr als gedacht.

Fazit: Der Großteil der Oldenburger weiß zu schätzen, wenn man etwas freundlich und mit Liebe zum Detail macht. Das freut uns sehr. Und Oldenburg bietet Potenzial für individuelle Konzepte, auch weil die Verwaltung sehr unkompliziert bei der Gründung von Unternehmen ist. Uns wurden alle Genehmigungen sehr schnell erteilt.“

www.heimathaven.com

dem Start-up verhandelt. „Beim Erst-
einstieg liegen wir etwa bei 400.000 bis
500.000 Euro, gelegentlich geht es auch
in den siebenstelligen Bereich – klassische
Series A-Runden also.“ Aber: Das alles ist
kein Sponsoring und kein Mäzenatentum.
Natürlich will man in der Peterstraße
substanziell Geld verdienen. So wie vor
drei Jahren. Die Plista GmbH, an der NWZ
Digital beteiligt war, hatte eine innovative
Lösung für Mobile- und Internetwerbung
entwickelt. Mit der britischen WPP Group
fand die weltgrößte Werbeholding daran
so viel Gefallen, dass sie das Unternehmen
schließlich kaufte.

Seinen Job findet Christian Horneber
extrem reizvoll. Es sei normal, meint er,
dass er morgens ins Büro komme und
nicht im Voraus genau wisse, was über
den Tag hinweg alles passieren wird.
Man müsse immer mit Überraschungen

rechnen und schnell reagieren können.
Etwa 90 Prozent der eingehenden
Anfragen sage er ab, rechnet er vor.
Wichtigste Gründe: fehlende Reife und der
Umstand, dass Idee und Investmentstrategie
nicht in Einklang zu bringen sind.

Austausch mit anderen

Anders sieht es in einem Fall aus, mit
dem sich der frühere Gründungscoach
am Gründungs- und Innovationszentrum
(GIZ) der Carl von Ossietzky Universität
Oldenburg zurzeit befasst. Das Stuttgarter
Unternehmen AX Semantics hat sich
mit einer semantischen Software auf die
automatische Generierung von Texten
spezialisiert. Neben PDV Inter-Media
Venture aus Augsburg sowie Müller
Medien aus Nürnberg hat NWZ Digital in
dieses innovative und zukunftssträchtige



Foto: Büfa

Felix Thalmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Büfa-Holding, setzt sich für eine Zusammenarbeit mit Start-ups ein.

Fortsetzung auf der nächsten Seite. →

Worldiety

Das von Adrian Macha und Torben Schinke gegründete Unternehmen Worldiety entwickelt Apps und begleitet User beim Einstieg in die mobile Welt.



Foto: Worldiety

„Nach Abgabe unserer Diplomarbeiten haben wir uns zusammengesetzt und Ideen gesammelt, priorisiert und die erste davon mit einem Prototyp umgesetzt. Aufgrund unseres Studienschwerpunktes im Bereich Bildverarbeitung gab es den Gedanken, eine App zu entwickeln, um selbst aufgenommene Fotos über einen Foto-Finishing-Dienstleister als physische Produkte bestellen zu können. Damals gab es noch nichts Vergleichbares.

Mit dem Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg haben wir einen sehr schönen und repräsentativen Heimat-hafen gefunden und insbesondere dessen Geschäftsführer Jürgen Bath hat uns

geholfen, erfolgreiche Geschäftskontakte aufzubauen. Die in Oldenburg angebotenen Gründungsprogramme haben wir allerdings als sehr bürokratisch empfunden und uns dagegen entschieden.

Und heute? Da heißt es klar „Daumen nach oben!“ Seit unserer Gründung, die schon fast sechs Jahre zurückliegt, konnten wir jedes Jahr sowohl unseren Umsatz steigern als auch unsere Mitarbeiteranzahl (auf mittlerweile 20) erhöhen. Zudem haben wir es geschafft, mit Visioniety eine eigene Produktplattform im Bereich Digital Signage zu entwickeln, die wir in der Oldenburger Innenstadt in einem Showroom präsentieren.“

www.worldiety.de

Microw

Wie lassen sich kleinste Bauteile schnell und sicher montieren? Antworten kennt die „Microw GmbH“, eine Ausgründung des Informatik-Instituts OFFIS.

„Wir haben frühzeitig mit dem Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ) der Universität Oldenburg zusammengearbeitet und dabei eine hervorragende Unterstützung genossen. Profitieren konnten wir von der



Foto: Microw

Teilnahme an Gründerwettbewerben wie „IKT Innovativ“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das Ministerium fördert uns auch durch einen EXIST-Forschungstransfer. Dafür mussten wir u.a. eine kurze Marktanalyse, eine SWOT-Analyse, einen Arbeitsplan, Finanzierungs-, Forschungs- und Entwicklungskonzepte vorlegen. Nach dem Förderbeginn haben wir einen Prototyp der Mikromontageanlage entwickelt, den wir dann auf Messen und bei potenziellen Kunden vorstellen konnten. Heute können wir trotz eines zwischenzeitlichen Personalwechsels sagen, dass es die richtige Entscheidung war, die GmbH zu gründen. Seitdem wir den Prototypen in ein verkaufsfertiges Produkt gewandelt haben, verschiebt sich unser Fokus jetzt voll auf die Kundenakquise.“

www.microw.de

Online-Start-up investiert und führte die Finanzierungsrunde als Lead Investor an.

Auch Büfa-Chef Felix Thalmann kann von aktuellen Projekten berichten. Sein Unternehmen hat zwei Sidekicks ausgelagert. Bei der ersten Ausgründung handelt es sich um einen Online-Shop für Reinigungsprodukte, der sich nach seinen Angaben bereits sehr gut entwickelt. Bei der zweiten geht es darum, „unsere Geschäftsmodelle zum Beispiel im Chemiebereich zu digitalisieren“. Um das Start-up aufzubauen wurde ein Teamleiter aus Düsseldorf geholt und Räume im TGO angemietet. „Wir wünschen uns einen intensiven Austausch mit den anderen Firmen dort“, unterstreicht Thalmann.

Ob die Sache am Ende erfolgreich verlaufen wird, weiß der Schweizer nicht. Es interessiert ihn im Moment auch wenig.

Wer mit Start-ups arbeitet, kann nicht sofort mit Antworten auf alle Fragen rechnen. Und wird immer ein gewisses Risiko eingehen. Scheitern ist Teil des Programms. Felix Thalmann ist von seiner Strategie überzeugt. „Wir, die etablierten Unternehmen, müssen lernen, wieder mutiger zu agieren“, sagt er. Auch die Entscheidung, loszulassen und Freiraum zu gewähren, gehöre dazu. Natürlich behält er seine Ausgründungen im Blick, doch nun sollen sie erst einmal loslegen. Dann werde man weitersehen.

Mut zum Risiko

Lernen – auch Christian Horneber reagiert auf dieses Stichwort. Im Idealfall, so bestätigt er, profitieren beide Seiten von einer Zusammenarbeit. „Als regionales Medienhaus, das sich gerade verändert,

können wir uns eine Menge abschauen von der Geschwindigkeit, in der Start-ups Ideen entwickeln, über den Haufen werfen und dann wieder neu denken.“ Auch beim Online-Know-how seien die jungen Gründer ihnen häufig voraus. Gerade in der Werbetechnologie geht es mit höchstem Tempo voran. „Da lernen wir eine Menge gerade von den Adtech Start-ups, die sich explizit damit beschäftigen.“

Und umgekehrt? Welchen praktischen Nutzen ziehen Start-ups aus der Zusammenarbeit? Büfa setzt vor allem auf Unterstützung durch Kompetenztransfer. Viele Newcomer haben im rechtlichen Bereich Defizite oder brauchen im Personalmanagement Hilfe, weiß Felix Thalmann. Bei seiner Ausgründung, die im TGO eingezogen ist, werden diese Aufgaben vom Mutterhaus übernommen. „Das ist aber kein Misstrauen. Wir wollen,

jos*

In seinem Geschäft „jos* – Für artgerechtes Wohnen“ verkauft Hauke Joseph Designklassiker, Möbel und Wohnaccessoires aus den 1950er bis 1970er Jahren.

„Seit fast 25 Jahren sammle ich mit Leidenschaft Vintage-Möbel und -Beleuchtung und habe viel über Designer, Materialien und ihren Zustand, Preise, den Markt und

Vertriebswege gelernt. In punkto Fakten und Zahlen war ich also gut vorbereitet. Persönliches Interesse am Business halte ich für unabdingbar. Vor der Gründung habe ich mit Händlern gesprochen, Magazine zur Beobachtung von Trends abonniert und mit einer Steuerberaterin finanzielles geklärt. Ein gutes Netzwerk ist sehr wichtig. In einer Stadt wie Oldenburg zahlt es sich aus, Menschen zu kennen, die an wichtigen Schnittstellen sitzen und sich in anderen Branchen verwicklichen. Man befruchtet sich gegenseitig.

Nach meiner Erfahrung sind die Zahlungskraft der Kunden in Oldenburg und die Bereitschaft, hochpreisige Artikel zu kaufen, groß. Banken und andere Institutionen waren dagegen nicht offen für meine Gründung – trotz bester Voraussetzungen. Eine positive Haltung gegenüber neuen Ideen sieht anders aus! Heute bin ich froh, es auf eigene Faust und nur mit einer kleinen Finanzspritze meiner Eltern geschafft zu haben. Und nun mache ich Profit, auch wenn die Zahlen schwanken. Mir gibt außerdem Sicherheit, für jedes Produkt eine preisliche Obergrenze festzulegen, die ich bereit bin zu zahlen, und nur bei entsprechendem Gewinn zu verkaufen.“

www.jos-wohnen.de

Storm²

Mit der Web-Plattform Storm² von Olaf Roeder, Sebastian van Vliet und Svetlana Lipnitskaya lassen sich nachhaltigkeitsrelevante Unternehmensdaten analysieren.

„Zu den Anforderungen an das Geschäftsmodell haben wir eine Marktanalyse durchgeführt. Wesentlich war zudem, das „Minimum Viable Product“ zu finden, also zu definieren, welche Produktmerkmale lebenswichtig und welche verzichtbar sind. Bei den kaufmännischen Überlegungen zur Gründung ging es u.a. um das nötige Kapital, die Organisation des Start-up und strategische Ziele. Vielleicht wichtigster Aspekt der Vorberei-

Fotos: Bonnie Bartusch



Foto Storm²



dass sie sich mit ihrem Kernbereich beschäftigen und nicht durch solche Dinge ausgebremst werden.“ Auch die Liquiditätsthematik werde deshalb erst einmal keine Rolle spielen.

NWZ Digital geht in dieser Hinsicht anders vor und hat von Anfang an die Zahlen im Blick. Dass es bei Start-ups oft beim Controlling hake, hat man auch hier erkannt. Christian Horneber: „Wenn wir irgendwo einsteigen, kümmern wir uns sofort um zuverlässiges Reporting. Gutes Beteiligungsmanagement hängt stark von den individuellen KPIs der Start-ups ab, den persönlichen Kontakt ersetzen sie aber nie.“ Es gebe Firmen, mit denen telefoniere er jede Woche zum Stand der Dinge. Dann kommen auch strategische Fragen zur Sprache. „Wir kennen die Investmentszene und haben einen generellen Blick auf die Märkte, der vielen Start-ups noch fehlt.“ Bei

zukünftigen Finanzierungsrunden könnten die Kontakte in der Investorenlandschaft eine große Hilfe sein.

Klar ist, dass Großunternehmen und Start-ups nicht immer auf einer Wellenlänge schwingen. Doch egal, von welcher Seite man das Thema betrachtet: Vom Kulturschock, den es mit Sicherheit bei jeder Art von Zusammenarbeit geben wird, will sich niemand abschrecken lassen. Im Gegenteil. Sowohl Felix Thalmann als auch Christian Horneber sind überzeugt, dass die Unterschiede befruchtend wirken können. Gegensätze ziehen sich an.



Foto: NWZ Digital

Dr. Christian Horneber, Senior Beteiligungsmanager bei NWZ Digital, weiß, dass er von Gründern viel lernen kann.

zung: sich selbst und das Umfeld präparieren. Gründen bedeutet, mit enormem Antrieb, viel zeitlichem Einsatz und unbeeindruckt an sich selbst, Team, Produkt und Gründung zu arbeiten. Das private Umfeld muss das mittragen können.

Das Gründerklima in Oldenburg ist auf einem guten Weg. Mit dem GlZ gibt es eine Anlaufstelle für Interessierte, die berät, Coachings und hilfreiche Kontakte vermittelt. Eine anfängliche Förderung gewährt EXIST, allerdings gestaltet sich die Anschlussfinanzierung schwierig, weil die meisten Förderprogramme hohe Anforderungen stellen. Gute Ideen werden oft nicht gefördert, weil unerfahrene Gründer die Bereiche Markt und Innovation schwer abschätzen können. Außerdem findet man nur wenige risikobereite Investoren.

Unsere Zwischenbilanz fällt insgesamt positiv aus. Zwar haben wir Fehler gemacht, daraus aber viel gelernt. Mittlerweile ist unser Produkt fast fertig, laut unserer Pilotkunden treffen wir damit genau den Zahn der Zeit. Ab August rechnen wir mit den ersten Umsätzen.“

www.storm-startup.de

Puuuro

Der gelernte Zimmerer Teelko Uphoff stellt in seiner Designwerkstatt Puuuro Möbel aus genutztem Bauholz her.

„Industriestyle, Upcycling und hand-made Unikate – der Trend war da, der ökologische Gedanke auch, die Lust am Arbeiten mit altem Material ebenso. Wichtig war mir, anders zu arbeiten als andere. Eine wirkliche Vorbereitungsphase gab es nicht, lediglich Gespräche mit Familie und engsten Freunden. Sie haben finanziell unterstützt, die nötigen Kleinmaschinen habe ich zunächst geliehen. Durch eine spontane Eingebung kam ich auf den Namen Puuuro, durch einen Zufall auf die Werkstatt auf der alten Brand-Werft.

Ich nehme Oldenburg als einen guten Ort zum Gründen wahr. Es gibt Neuem gegenüber sehr aufgeschlossene Bewohner und ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich hier Gründer auch gegenseitig unterstützen oder zusammenarbeiten. Dazu kommen kurze Wege, eine gut vernetzte Szene und Möglichkeiten, sich der Öffentlichkeit zu präsentieren, etwa durch das Kreativnetzwerk cre8 oder die ‚Pop-up-Store‘-Reihe ‚OL YOU NEED‘.



Foto: Puuuro

Der Bekanntheitsgrad von Puuuro ist schnell gestiegen. Inzwischen beschäftige ich zwei Festangestellte und zwei Nachunternehmer für größere Aufträge. Ich bin mit der Entwicklung sehr zufrieden und würde jederzeit wieder in Oldenburg mein Unternehmen gründen.“

www.puuuro.de

Unternehmerische Willkommenskultur stärken

Service-Stelle für Arbeitgeber berät bei der Fachkräftegewinnung

Mit einem neuen Angebot möchte die Wirtschaftsförderung die Stadt Oldenburg attraktiver für Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus dem In- und Ausland machen: Die Service-Stelle für Arbeitgeber unterstützt Unternehmen dabei, sich optimal für die Rekrutierung und Bindung geeigneter Mitarbeiter zu positionieren, und soll langfristig Teil eines Welcome-Centers Oldenburg sein.



Fotos: M. Assanimoğhaddam

Gemeinsam mit Liane Wrenger, Susanne Mosel und Giuseppina Giordano (v.l.) eröffnet Oberbürgermeister Jürgen Krogmann die Service-Stelle.

Auf einem sehr hohen Niveau befindet sich die Nachfrage nach Arbeitskräften, ließ die Bundesagentur für Arbeit im vergangenen Mai verlauten. Sie meldete über 650.000 ausgeschriebene Arbeitsstellen – 17,6 Prozent mehr als im Vorjahr und 2,3 Prozent mehr als im letzten Monat. Ob akademisch oder geringer qualifiziert, ob Mechatroniker, Verkäufer oder Fahrzeugführer: Deutschland fehlt es an Fachkräften. Selbst in wirtschaftlich prosperierenden Städten wie Oldenburg ist der Mangel spürbar. Dieser Tendenz möchte die Wirtschaftsförderung gezielt entgegenwirken: mit einer Service-Stelle für Arbeitgeber.

„Sie ist eine zentrale Anlaufadresse für Unternehmen, die bei ihrer Personalakquise besondere Maßnahmen einsetzen wollen“, erklärt Liane Wrenger, Mitarbeiterin des Fachdienstes Standortmarketing, die gemeinsam mit Kollegin Susanne Mosel die Service-Stelle leitet. „Dabei geht es unter anderem darum, im Rahmen von Stellenbesetzungsverfahren ihre Attraktivität als Arbeitgeber beim Werben um geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu steigern.“ Seit April dieses Jahres steht das Angebot der Service-Stelle allen Oldenburger Unternehmen und Institutionen zur Verfügung.

Die Idee geht auf die Fachkräfte-Initiative Oldenburg (FIO) zurück. Sie wurde im Frühjahr 2015 von der Stadt Oldenburg gemeinsam mit Oldenburger Unternehmen, der Universität, der Agentur für Arbeit, den Kammern und weiteren arbeitsmarktrelevanten Partnern angestoßen. Ziel der Initiative ist es, frühzeitig Oldenburgs Position als attraktiver Lebens- und Arbeitsstandort dauerhaft zu verstetigen und nachhaltig zu einem Standortvorteil auszubauen. Dabei sollen sowohl vorhandene Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte dauerhaft an den Standort gebunden als auch „kluge Köpfe“ für die Stadt hinzugewonnen werden.



Liane Wrenger und Susanne Mosel besprechen gemeinsam mit Marion Hoopmann und Dr. Holger Peinemann (v.r.) vom OFFIS – Institut für Informatik die Möglichkeiten der Service-Stelle.

„Das Vorhandensein von Fachkräften entwickelt sich immer mehr zu einem der wichtigsten Standortfaktoren im Wettbewerb der Wirtschaftsregionen“, erklärt Oldenburgs Oberbürgermeister Jürgen Krogmann. „Es liegt daher in unser aller Interesse, dass die Unternehmen die für sie passenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden, um langfristig innovativ und wettbewerbsfähig zu bleiben.“ Aus der Stadtverwaltung heraus könne man hier passgenau weiterhelfen.

Diese gezielte Unterstützung besteht aus Maßnahmen des Stadt- und Standortmarketings ebenso wie aus speziellen Angeboten, die die Orientierung in der ersten Zeit am neuen Lebens- und Arbeitsort Oldenburg erleichtern. So berät die Service-Stelle Unternehmen und Institutionen etwa darin, wie sie in- und ausländische Fach- und Führungskräfte und ihre Familien rekrutieren, aber auch langfristig binden können. „Wir bieten Unternehmen im Rahmen des sogenannten ‚Relocation-Service‘ an, eine

Art Lotsenfunktion bei der Erledigung von Behördengängen für die Einstellung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzunehmen“, sagt Beraterin Susanne Mosel.

Die beiden verantwortlichen Mitarbeiterinnen der Service-Stelle erarbeiten zudem weitere Alleinstellungsmerkmale und Angebote der Stadt, um auswärtige Wunschkandidatinnen und -kandidaten für die Besetzung freier Stellen auf Oldenburg aufmerksam zu machen und von seinen Vorteilen zu überzeugen. „Davon profitieren auch die Unternehmen und werden attraktiver in punkto Mitarbeiterakquise“, so Mosel. Zum Angebotsspektrum zählt ferner, Informationen zur Verfügung zu stellen und Kontakte zu Netzwerken zu vermitteln, die sich Themen wie Beruf und Familie, Demografie oder Bildung widmen. Auch Veranstaltungen rund um Fachkräfte wird die Service-Stelle ausrichten, bei denen sich Arbeitgeber zum Erfahrungsaustausch und Netzwerken begegnen können.

„Das Angebot der Wirtschaftsförderung soll dabei nicht in Konkurrenz treten zu den Leistungen anderer Institutionen und privater Dienstleister. Vielmehr soll es die bereits vorhandenen Möglichkeiten sinnvoll ergänzen“, betont Oberbürgermeister Jürgen Krogmann. Langfristig gesehen plant die Stadtverwaltung die Einrichtung eines Welcome-Centers in Oldenburg (siehe Infokasten); die Service-Stelle für Arbeitgeber gilt dabei als ein erster Baustein. „Nur wenn es gelingt, qualifizierte Zuwanderer aus dem In- und Ausland auf Oldenburg aufmerksam zu machen und als Arbeitskräfte dauerhaft für den Standort zu gewinnen, kann die Zukunftsfähigkeit des Wirtschafts- und Wissenschaftsstandortes Oldenburg gesichert werden“, ist Liane Wrenger überzeugt. „Wir müssen die Willkommenskultur in der Stadt stärken.“ Um dieses Ziel zu erreichen, müssten alle Beteiligten aus Wirtschaft und Politik zusammenarbeiten.

Erste Schritte werden mit der Service-Stelle für Arbeitgeber gemacht. „Das Angebot der Wirtschaftsförderung wird kontinuierlich auf- bzw. ausgebaut, evaluiert und an die Bedürfnisse der Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber angepasst“, stellt Liane Wrenger in Aussicht. Dazu seien Anregungen und Hinweise seitens der Unternehmen wünschenswert und notwendig. „Sie können gerne mit uns in Kontakt treten.“

Kontakt:

Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg, Fachdienst Standortmarketing

Ansprechpartnerinnen:

Liane Wrenger, Telefon: 0441 235-3846, liane.wrenger@stadt-oldenburg.de
 Susanne Mosel, Telefon: 0441 235-3619, susanne.mosel@stadt-oldenburg.de

Das Prinzip „Welcome Center“

Was Oldenburg in naher Zukunft plant, wurde andernorts bereits in die Realität umgesetzt: ein Welcome Center. Es unterstützt alle Neubürger dabei, sich in Oldenburg niederzulassen. Ob Wohnen, Arbeiten oder Lernen – hier finden sie etwa relevante Informationen zur Integration,

Bewerbertrainings und ein großes Netzwerk an Unternehmen. Ein ähnliches Welcome Center bietet etwa die Thüringer Agentur Für Fachkräftegewinnung (ThAFF) an. Seine Mitarbeiter sind Ansprechpartner für ausländische Fachkräfte, aber auch Unternehmen, Netzwerkpartner und

Interessierte. In seinem ersten Jahr hatte das Welcome Center dort bereits über 6.000 Beratungs- und Informationskontakte sowie 120 Veranstaltungen und Netzwerktreffen organisiert.

Frauen im Beruf

Gesucht – gefunden!

Eine Veranstaltung des Niedersächsischen Ministeriums für Soziales, Gesundheit und Gleichstellung sowie der Regionaldirektion Niedersachsen-Bremen der Bundesagentur für Arbeit steht unter dem Motto „Fachkraft gesucht? Fachfrau gefunden!“.

Frauen von heute sind gut gebildet, erlangen beste Abschlüsse in Ausbildung oder Studium und wollen sich beruflich engagieren. Dennoch haben sie es oft schwer, auf dem Arbeitsmarkt Fuß zu fassen – vor allem wenn Kinder da sind. Auf der anderen Seite stehen immer mehr Unternehmen vor der Herausforderung, gute Fachkräfte zu finden. Besonders in kleinen und mittleren erschweren tradierte Einstellungen gegenüber Frauen und Müttern die Personalsuche.

Was tun? Mit dieser Frage befasst sich eine Veranstaltung am 19. Oktober (16 bis 18.30 Uhr) in der Agentur für Arbeit, Oldenburg. Hier bekommen Unternehmensvertreter und Frauen eine Plattform für Gespräche, Austausch und den Abbau eventuell bestehender Vorbehalte. An das Impulsreferat von Kirsten Frohnert, Projektleiterin Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“, schließt sich eine Podiumsdiskussion mit Arbeitgebern aus der Region an.

Die Veranstaltung ist offen für alle Interessierten. Bitte melden Sie sich per E-Mail mit Ihrem Namen und ggf. dem Ihres Unternehmens bis zum 14. Oktober an. Wer eine Kinderbetreuung benötigt, sollte Zahl und Alter der Kinder mit angeben. Und wer nicht auf der Teilnahmeliste genannt sein möchte, sollte das bitte anmerken.

Anmeldungen für Betriebe:

fachkraft-veranstaltung@
ms.niedersachsen.de

Für interessierte Frauen: oldenburg-wilhelmshaven.biz@arbeitsagentur.de

Wirtschaft und Inklusion

Klartext, bitte!

Der 26. Kontaktpunkt Wirtschaft wird als ein sehr besonderer in den Chroniken Niederschlag finden. Saliya Kahawatte wird sich des Themas „Wirtschaft und Inklusion“ annehmen. Vorab verspricht er schon mal: „Ich rede Klartext!“.

Der Lebenslauf von Saliya Kahawatte ist verblüffend. Jahrelang arbeitete der Hamburger als Barkeeper – obwohl er als Jugendlicher erblindet war. Niemand merkte ihm etwas an. Seine Lebensgeschichte wurde von allen wichtigen Medien aufgegriffen und inzwischen sogar verfilmt. Heute ist der Endvierziger als Business-Coach und Unternehmensberater tätig und Mitglied im Verein zur Förderung von Entrepreneurship in Hamburg. Seine wichtigste Botschaft: „Es ist immer schlauer, deine Stärken zu optimieren als deine Schwächen zu kompensieren.“

Kahawatte, Sohn einer Deutschen und eines Singhalesen, ist Hauptredner beim nächsten Kontaktpunkt Wirtschaft der städtischen Wirtschaftsförderung am 30. November. In den Räumen der Volkshochschule wird es um das Thema „Wirtschaft und Inklusion“ gehen. „Wir wollen versuchen, die Unternehmen und Institutionen in Oldenburg weiter dafür zu sensibilisieren“, erläutert Klaus Wegling, Leiter der Wirtschaftsförderung. Dass das dringend nötig ist, versteht sich angesichts des Fachkräftemangels von selbst.

Vielfach hätten Unternehmer Sorge, so erläutert Saliya Kahawatte, sie könnten



Foto: MimusVisus

Saliya Kahawatte verspricht Klartext.

einem Mitarbeiter mit Beeinträchtigung auch dann nicht kündigen, wenn er schlechte Leistungen liefert. „Weil sie von dieser Annahme ausgehen, stellen sie lieber erst gar keinen ein.“ Stattdessen zahlen sie lieber die Schwerbehindertenabgabe. „Vollkommen verkehrt“, erklärt der Hamburger Experte, „denn selbstverständlich geht es in erster Linie darum, ob jemand seine Arbeit richtig macht.“

Weitere Informationen:

Birgit Schulz
Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg
Telefon: 0441 235-2821
birgit.schulz@stadt-oldenburg.de

Foto: Thorsten Ritzmann



Vertreter verschiedener Branchen treffen sich zweimal im Jahr beim Kontaktpunkt Wirtschaft.

Weil die Welt bunt ist

Bekanntnis zur „Charta der Vielfalt“

Die Menschheit ist vielfältig. Um diese Haltung zu unterstreichen und sich zur Förderung von Diversität zu verpflichten, haben im Juni weitere Oldenburger Unternehmen und Institutionen die Charta der Vielfalt unterzeichnet. Drei davon beschreiben ihre Motive.

Fotos: Stephan Waizl



Die Unterzeichner der Charta, umrahmt vom Oberbürgermeister und dem Generalintendanten des Staatstheaters.



„Das Leben ist vielfältig, die Situationen mit denen die Polizei tagtäglich zu tun hat, sind es auch. Von daher sehen wir die

Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch als großes Potenzial und als große Chance für die Weiterentwicklung der Polizei insgesamt.“

**Polizeipräsident Johann Kühme,
Polizeidirektion Oldenburg**



„Die Unterzeichnung der Charta ist für uns eine willkommene Plattform, um ein klares Bekenntnis zu unserem

Grundverständnis der gesellschaftlichen Vielfalt zu artikulieren. Egal ob schwul oder lesbisch, Frau oder Mann, jung oder alt, mit oder ohne Behinderung, ausländisch oder inländisch: Das alles macht das Leben bunter und interessanter. Was zählt, ist der Mensch. Auch wenn wir diese Grundprinzipien in unserem kleinen Unternehmen nur bedingt umsetzen können, so prägt sie doch unser Handeln

in verschiedenen Situationen, speziell bei der Rekrutierung von neuen Mitarbeitern.“

**Michael Braa,
Inhaber von BRAA Immobilien**



„Für die Gesundheitsbranche in unserer Stadt ist Netzwerkarbeit ein zentraler Gedanke. Unsere rund 160 Vereinsmitglieder

setzen auf Partnerschaft, Wertschätzung und Toleranz. Viele Werte der Charta stellen für unsere bunte Vereinsgemeinschaft eine Grundlage der Zusammenarbeit dar. Wir setzen uns konkret für Menschen ein, die in ihrem ‚Anderssein‘ oft nicht ausreichend wertgeschätzt werden, etwa an Demenz Erkrankte. Die Charta halten wir für eine sehr gute Initiative, die wir in unserer Gemeinschaft weiter stützen werden.“

**Rita Wick, Vorsitzende
Versorgungsnetz Gesundheit e.V.**

Weitere Informationen:

Susanne Jungkunz
Strat. Sozialplanung Stadt Oldenburg
Telefon: 0441 235 2448
susanne.jungkunz@stadt-oldenburg.de

News

Aktuelle Nachrichten für die Oldenburger Wirtschaft

Wieder „Partners4Business“

Das neunte Oldenburg-Groninger Unternehmertreffen „Partners4Business“ am 22. September steht im Zeichen der Themen „Grenzüberschreitender Arbeitsmarkt“ und „Ausbildung“. Es dient darüber hinaus als branchenoffenes Netzwerktreffen dem Austausch von Oldenburger und Groninger Führungskräften. Veranstaltungsorte sind das Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Oldenburg und die Galerie der Großen EWE ARENA.

Weitere Informationen:

Britta Kern, Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg, Telefon: 0441 235-3776, britta.kern@stadt-oldenburg.de

Seminare für Kreativunternehmer

Um die oft komplexen Dienstleistungen und Produkte der Kreativbranche kurz und prägnant in der Sprache der Auftraggeber zu kommunizieren, bietet das Netzwerk cre8 oldenburg gemeinsam mit der VHS Oldenburg von September 2016 bis Januar 2017 für Kreativunternehmer die Seminare „Auftragsverhandlung und Auftreten“ und „Selbständigkeit finanzieren“ an.

Weitere Informationen, Termine und Anmeldung: www.vhs-ol.de/Berufliche-Bildung-und-EDV/Wirtschaftsfoerderung-586

Promotiedagen im November

Es ist schon wieder so weit: Die Promotiedagen in Groningen stehen vor der Tür. Am 8. und 9. November wird sich Oldenburg erneut mit einem eigenen „Plein“ an der größten Wirtschaftsmesse der nordöstlichen Niederlande beteiligen – zum zehnten Mal! Bislang haben sich 14 Unternehmen und Institutionen angemeldet. Interessierte Unternehmen erhalten auf Anfrage kostenlose Eintrittskarten. Für den ersten Messetag organisiert die Firma THHIMA eine Busfahrt.

Weitere Informationen:

Britta Kern, Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg, Telefon: 0441 235-3776, britta.kern@stadt-oldenburg.de



Heidkamp

dorf

Alexandersfeld

Etz

Aktuelle Bauvorhaben

Es wird gebaut ...

Fotos: Stadt Oldenburg



Foto: Hinsche GastroRent



Foto: Stefen GmbH & Co. KG



1 SmarAct GmbH

Am Standort Schütte-Lanz-Straße entsteht ein neues Produktions- und Bürogebäude der SmarAct GmbH. Das weltweit tätige Robotik-Unternehmen, das Mikro- und Nano-Positionierer entwickelt und produziert, wächst stetig und benötigt mehr Raum und weitere technische Ausstattung für Forschung, Entwicklung und die Produktion. Mit dieser Investition sichert sich SmarAct seinen Marktanteil im Bereich der Robotik- und Messsysteme, schafft neue Dauerarbeitsplätze und sichert die Beschäftigung der aktuell 90 Mitarbeiter.

2 Dienstleistungs-Zentrum-Oldenburg

Das Dienstleistungs-Zentrum-Oldenburg (dzo) erweitert seine Räumlichkeiten an der August-Wilhelm-Kühnholz-Straße in Tweelbäke. Um die personelle Vergrößerung von Netzwerkpartnern und den Einzug neuer Unternehmen zu ermöglichen, wird zum 1. September ein Anbau mit

850 m² Nutzfläche errichtet. Die Zahl der Arbeitsplätze im dzo soll so auf Dauer von 40 auf 70 steigen. Ab dem 1. September wird in Zusammenarbeit eine Co-Working-Area zur kurzfristigen Vermietung mit der Walter Schumacher GmbH angeboten.

3 Hellmut Springer GmbH & Co.KG

An der Gerhard-Stalling-Straße baut ein Investor für die Hellmut Springer GmbH & Co. KG eine neue Betriebsstätte mit Verkaufs-, Büro- und Lagerräumen für den Großhandel mit Kfz-Ersatzteilen. Mitarbeiter von Kfz-Handwerksbetrieben können sich hier über Produktinnovationen und Fachthemen informieren und weiterbilden. Mit dem Neubau soll das Lagersortiment in den nächsten Jahren erweitert und das Personal weiter aufgestockt werden.

4 Hinsche GastroRent GmbH

Auch im Stadtnorden wird weiter gebaut. Am Steinkamp 5 wurde die neue Betriebsstätte der Hinsche GastroRent GmbH fertiggestellt. Der Neubau auf einer

Gewerbefläche von 2.850 m² verfügt über Showroom, Büroräume und Lagerfläche. Hinsche GastroRent vermietet Gastronomie-Equipment für private Events und Großveranstaltungen. Durch den neuen Onlineshop und den Neubau stehen die Weichen auf Wachstum.

5 Stefen GmbH & Co. KG

Die Stefen GmbH & Co. KG vergrößert sich am Schmiedeweg. Das Tiefbauunternehmen schafft mit der Erweiterung zusätzlichen Platz für die Mitarbeiter und sorgt für eine Verdoppelung der Büroflächen. Mit dieser Maßnahme sowie dem Erwerb eines weiteren branchenspezifischen Unternehmens in Bremen reagiert man auf die Nachfrage von Kunden nach Bewältigung komplexer Aufgabenstellungen.

Kontakt:

Jörg Triebe
Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg
Telefon: 0441 235-2625
joerg.triebe@stadt-oldenburg.de

Dennis Ostendorf
Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg
Telefon: 0441 235-3271
dennis.ostendorf@stadt-oldenburg.de

Experiment Familienfreundlichkeit

Der Arbeitskreis „Familienfreundlichkeit in Unternehmen“ lädt zu einer Veranstaltung am 14. September.

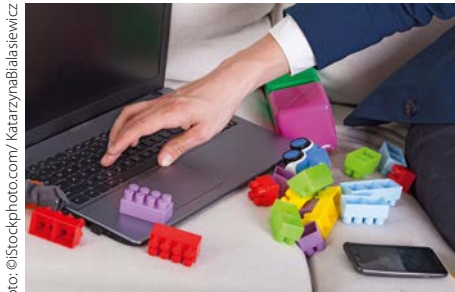


Foto: ©iStockphoto.com/KatarzynaBialasiewicz

Familienfreundlichkeit ist in der Mitte der Wirtschaft angekommen: Über 77 Prozent der Unternehmen messen dem Thema eine hohe Bedeutung bei, so das Ergebnis einer vom Bundesfamilienministerium in Auftrag gegebenen Studie. „Mütter und Väter wollen Verantwortung in der Familie und im Beruf übernehmen. Dafür brauchen sie familienfreundliche Arbeits-

bedingungen“, machte Ministerin Manuela Schwesig bei der Veröffentlichung der Untersuchung deutlich.

Auch in Oldenburg wird die Familienfreundlichkeit von Unternehmen ein immer größeres Thema. „Vielen Familien können wir die Vereinbarkeit von Beruf und Familie schon heute ermöglichen“, sagte Oberbürgermeister Jürgen Krogmann bereits im vergangenen Jahr – und fügte hinzu: „Aber wir wollen noch viel mehr erreichen.“

Der Weg dahin führt über ein Mehr an Information. Deshalb lädt der Arbeitskreis „Familienfreundlichkeit in Unternehmen“ unter Federführung der Wirtschaftsförderung für den 14. September (15.30

bis ca. 19 Uhr) zu einer Veranstaltung in das Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Oldenburg. Unter dem Titel „Experiment Familienfreundlichkeit“ soll es in Vorträgen und Diskussionen unter anderem um Employer Branding und eine mitarbeiterorientierte Personalpolitik gehen. Angesprochen werden insbesondere Oldenburger Führungskräfte und Personalverantwortliche kleiner und mittlerer Unternehmen und Institutionen. Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen:

Birgit Schulz,
Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg,
Telefon: 0441 235-2821,
birgit.schulz@stadt-oldenburg.de

Das Projekt Enea soll die Zukunft der Energieversorgung einläuten

Zugpferd der Energiewende

Auch Oldenburg profitiert von dem 210-Millionen-Projekt.

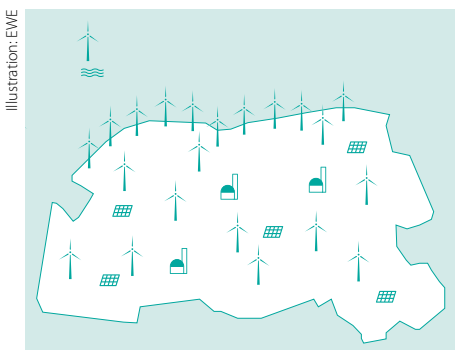


Illustration: EWE

Die Enea-Modellregion

Wie gelingt die Umwandlung von einem statischen Stromnetz zu einem flexiblen, dezentralen Energieversorgungssystem? Antworten auf diese Frage liefert das Projekt Enea, an dem unter Federführung von EWE 75 Partner aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik beteiligt sind. Das Bundeswirtschaftsministerium fördert das Vorhaben im Rahmen des Programms „Schaufenster intelligente Energie“

(SINTEG) mit 53 Millionen Euro. Die Partner bringen weitere 160 Millionen ein.

„Energiewende und Digitalisierung sind für uns zwei Seiten einer Medaille“, unterstreicht Projektleiter Christian Arnold. In großem Stil will man zeigen, wie Smart Grids, Smart Markets und eine intelligente IKT-Infrastruktur zusammenwachsen können. Denn nur durch ein derart groß dimensioniertes Projekt mit vielen und starken Partnern lasse sich zeigen, wie die Energiewende in Deutschland funktionieren kann. „So planen wir unter anderem den Rollout von bis zu 40.000 intelligenten Messsystemen in der Modellregion.“ Sie umfasst die Landkreise Aurich, Friesland, Wittmund und die Stadt Emden, die sich bereits heute durch einen sehr hohen Anteil an Strom aus erneuerbaren Energiequellen auszeichnen. Schon in den nächsten Monaten sollen hier die ersten Systeme installiert werden. Roland Hent-

schel, Vorsitzender des OLEC-Netzwerks, spricht von einem „Vorzeigeprojekt, das im Nordwesten beispielgebend für ganz Deutschland realisiert wird“.

Klar ist schon jetzt: Auch wenn Oldenburg nicht Teil der Modellregion ist, wird der Standort von Enea profitieren. Christian Arnold sieht die Stadt analog zum Silicon Valley auf dem Weg zum „Valley der Energiewende“. Schon jetzt sei sehr viel Expertise in der Stadt vorhanden. Als „Schaufenster“ habe man nun die Chance, den Stellenwert noch zu erhöhen. Die Wahrnehmung werde weit über den Nordwesten hinausgehen und weitere Fachleute in die Region locken, die an einem der spannendsten Zukunftsprojekte unserer Tage beteiligt sein wollen. „Enea ist ein echtes Zugpferd“, bekräftigt Projektleiter Arnold.

Foto: DRV



Carsharing für Geschäftsreisende Entspannt zum Termin

Zum nächsten Geschäftstermin mit einem Carsharing-Fahrzeug? Na klar! Stefan Vorndran, Vorsitzender des Ausschusses „Business Travel“ des Deutschen Reiseverbandes, erklärt, warum das sinnvoll ist.

Frage: Herr Vorndran, wann sind Carsharing-Angebote für Geschäftsreisende eine Alternative zum eigenen Fahrzeug?

Stefan Vorndran: Carsharing ist deutlich effizienter als andere Verkehrsmittel. Im Vergleich zum Taxi ist es zudem günstiger. Die zeitraubende Parkplatzsuche entfällt in vielen Fällen, weil es reservierte Stellflächen für Carsharing-Fahrzeuge gibt. Je nach Angebot muss das Auto nicht bei bestimmten Filialen zurückgegeben werden, sondern kann im Geschäftsgebiet überall abgestellt werden. Drei Viertel der Geschäftsreisenden sind bereit, solche Angebote anzunehmen – solange sie sich vor Ort auch auskennen.

Warum lohnt es sich alternative Verkehrsmittel in die Reiseplanung einzubeziehen?

Vorndran: Vor allem bei kürzeren Distanzen in der Großstadt sind Carsharing-Angebote eine attraktive und kostengünstige Alternative, besonders im Vergleich zu Miet- oder Firmenwagen. Denn ein Auto kostet, auch wenn es nicht bewegt wird. Anders beim Carsharing. Hier werden nur Kilometer bezahlt, die auch gefahren werden. Versicherungs- und Wartungskosten werden auf alle Nutzer verteilt.

Unterm Strich müssen Unternehmen weniger ausgeben. Zudem kommen Geschäftsreisende ohne Komplikationen individuell von A nach B. Ein klarer Vorteil von Carsharing im Vergleich zu Mietwagen ist auch die unkomplizierte und ständige Verfügbarkeit in den Städten.

Welche Hürden müssen vor allem überwunden werden, um die Angebote noch attraktiver zu machen?

Vorndran: Es gibt immer noch weiße Flecken in den Städten, was das Carsharing-Angebot angeht. Ärgerlich ist, wenn der Geschäftspartner oder das Hotel außerhalb des möglichen Abstellbereichs liegt. Mit einer höheren Fahrzeugdichte könnte die Attraktivität weiter gesteigert werden. Zwei Beispiele dafür: In Hamburg arbeiten beim Pilotprojekt Switchh Verkehrsbetriebe, Mietwagen- und Carsharing-Anbieter zusammen. Über eine App kann der Nutzer nach Bedarf ein Fahrzeug buchen und sein Ticket kaufen. Noch mehr an Attraktivität kann Carsharing gewinnen, wenn es ähnlich wie bei den City-Bikes Freiminuten gibt. Stuttgart bietet das an und fördert Carsharing, indem die ersten zehn Minuten der Autonutzung kostenfrei sind.

Agenda

Oldenburger Wirtschaftstermine

Experiment Familienfreundlichkeit

Wann: 14. September 2016

Wo: Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Oldenburg

Info & Anmeldung:

Birgit Schulz, Telefon: 0441 235-2821

Partners4Business

Wann: 22. September 2016

Wo: Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Oldenburg und Galerie der Großen EWE ARENA

Info & Anmeldung:

Britta Kern, Telefon: 0441 235-3776

„Fachkraft gesucht? Fachfrau gefunden!“

Wann: 19. Oktober 2016

Wo: Agentur für Arbeit, Stau 70

Info: Heike Loers, Telefon: 0441 228-1247

Nacht der Berufe

Wann: 28. Oktober 2016

Wo: verschiedene Veranstaltungsorte

Promotiedagen

Wann: 8./9. November 2016

Wo: Martiniplaza, Groningen

Info: Britta Kern, Telefon: 0441 235-3776

26. Kontaktpunkt Wirtschaft

Wann: 30. November 2016, 19 Uhr

Wo: Volkshochschule, Karlstraße

Info: Birgit Schulz, Telefon: 0441 235-2821

Herausgegeben von

Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg · Industriestraße 1 · Telefon: 0441 235-2350 · Fax: 0441 235-3130

wirtschaftsfoerderung@stadt-oldenburg.de · www.wirtschaftsfoerderung-oldenburg.de

Konzeption | Koordination: Wirtschaftsförderung Stadt Oldenburg, Fachdienst Standortmarketing · Titelmotiv: goodluz / fotolia.com

Redaktion | Produktionsleitung: www.mediavanti.de · Gestaltung | Produktion: www.stockwerk2.de · Druck: www.flyerheaven.de



Wirtschaftsförderung
STADT OLDENBURG i.O.