



# AHRENSBURG 360°

## editorial

### Liebe Leserinnen und Leser,

diese Ausgabe des Newsletters steht ein weiteres Mal ganz im Zeichen kreativer Ideen. Lesen Sie über Heber-Plastic, die ihr Portfolio um Maskenhalter ergänzt haben. Sven Leya vom Herrenhaus erzählt über seine Verkaufsgespräche überm Gartenzaun.

Auf eine ganz besondere Aktion wurden wir von einem Leser aufmerksam gemacht. Und so berichten wir über Almuth Nori von Noris Bar, die den ‚Alltagshelden‘ der Corona-Krise einen kleinen Glücksmoment geschenkt hat.

Drei junge Gründer wollen wir Ihnen in dieser Ausgabe vorstellen. Sie haben ein Produkt am Start, mit dem Flächen durch einen unsichtbaren Film vor Viren und Bakterien geschützt werden können.

Sehr herzlich laden wir Sie zum ersten Forum Ahrensburger Unternehmen nach dem Lockdown ein. Heike Berger wird live vor Ort zeigen, wie mentale Belastungen der Beschäftigten reduziert und gleichzeitig die Vorschriften des Arbeitsschutzgesetzes erfüllt werden können.

Telefonisch und per E-Mail sind wir weiterhin für Sie da.

Bleiben Sie gesund und innovativ!



Ahrensburg  
*schau hier!*



Herzliche Grüße

Ihre Anja Gust

## kurz notiert

### Individuelle Maskenhalter aus Ahrensburg

Seit dem 25. April 2020 herrscht in Schleswig-Holstein Maskenpflicht im öffentlichen Nahverkehr und im Einzelhandel. Ob medizinischer Einmal-Mundschutz oder wiederverwendbar aus Stoff – nicht immer passt die Maske sich optimal an den Träger an. Abhilfe schaffen die Maskenhalter der Firma Heber-Plastic aus Ahrensburg. Sie sind aus recyceltem Kunststoff hergestellt, in verschiedenen Farben erhältlich und verhindern das Verrutschen. Nach Absprache können sie für Unternehmen sogar mit dem Firmenlogo bedruckt werden.

„Die Maskenhalter sind nicht nur funktional, sondern gleichzeitig auch hervorragend für Unternehmen als kleines Geschenk für Kunden und Beschäftigte geeignet“, so Nils Tönsfeldt.



Funktionaler Maskenhalter © Heber-Plastic

## ▶▶▶ Individuelle Maskenhalter aus Ahrensburg

Seit über 50 Jahren hat sich das Unternehmen dem Spritzguss verschrieben. Immer neue Verfahren und Anwendungsgebiete hat das mittelständische Familienunternehmen seither entwickelt. Der Schwerpunkt hat sich dabei in den vergangenen Jahren hin zur Fertigung von Kunststoffteilen verlagert, die an Kunden in aller Welt geliefert werden.

### 4 Fragen an Nils Tönsfeldt (Projektleiter) der Heber-Plastic: Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Maskenhalter zu entwickeln?

Die Grundidee für das Produkt kommt nach meinem Wissen von einem Jugendlichen in Großbritannien. Er hat eine Version für den 3D-Drucker entwickelt und frei zur Verfügung gestellt. Das Problem war, dass keine großen Stückzahlen in kurzer Zeit hergestellt werden konnten. Wir haben die Grundversion nun für den Einsatz im beruflichen Bereich weiterentwickelt. Sehr schnell können nun mehrere 10.000 Teile produziert und individualisiert werden.

### Welche Umstellung bedeutet das für Ihren Betrieb?

Die Entwicklung und Herstellung des Werkzeugs für den Maskenhalter ist keine große Umstellung für unser Unternehmen. Vielmehr nutzen wir vorhandene Ressourcen und Kanäle, die wir entsprechend umstrukturiert haben. Beispielsweise greifen wir auf vorhandene Maschinen zurück, die wir für die Fertigung des Werkzeugs verwendet haben.

### Welche Vertriebswege nutzen Sie für das neue Produkt?

Für die Vermarktung nutzen wir unsere herkömmlichen Vertriebswege und zielen dabei auf vorhandene Kunden aus der Industrie ab. Diese Partner haben Produktionsbereiche, in denen mittel- bis langfristig das Tragen von Masken notwendig ist.

Darüber hinaus sind wir auf Facebook und Instagram präsent. Im Einzelhandel sind wir direkt am Point-of-Sale vertreten.

### Was bedeutet die aktuelle Pandemie für Ihr Unternehmen?

Zu Beginn der Pandemie hat sich unsere Auftragslage positiv entwickelt, da wir auch im Medizinbereich stark tätig sind und hier unter anderem für Beatmungsgeräte eine stark erhöhte Nachfrage hatten. Dieses hat sich in der Zwischenzeit jedoch wieder normalisiert, und die stockende Automobilindustrie macht sich auch bei uns bemerkbar.

In den nächsten Wochen wird es spannend sein zu sehen, wie sich die Auftragslage entwickelt. Unser Eindruck ist, dass viele Firmen momentan sehr unsicher sind bezüglich der mittelfristigen Entwicklung ihrer Märkte und daher mit Bestellungen zögern.

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
<http://www.heber-plastic.de>

## kurz notiert

### Verkaufsgespräche überm Gartenzaun

Der Corona-Lockdown ließ auch Sven Leya vom Herrenhaus Ahrensburg erfinderisch werden. „Die erste Frage, die ich mir gemeinsam mit meiner Frau gestellt habe, war: Was bedeutet dieser Lockdown für uns und wie können wir mit unseren Kunden in Kontakt bleiben?“, so der 48-Jährige. „Uns war wichtig, eine einfache Lösung zu finden, die zudem wenig Investment erfordert. Sehr schnell kristallisierten sich WhatsApp und Facebook als Vertriebskanäle heraus.“

Kurzerhand nutzte das Ehepaar die Schaufensterscheiben, um auf den neuen Service aufmerksam zu machen. Eine kurze Anleitung wie die Kontaktaufnahme erfolgen kann wurde ebenfalls im Schaufenster platziert. „Trotz der vielen digitalen Kanäle haben viele Kunden noch den klassischen Weg des Telefons für eine individuelle Beratung gewählt. Bilder der Waren wurden dann mit dem Messengerdienst gesendet. Bei Gefallen haben wir dann zum verabredeten Zeitpunkt an die ‚Gartenpforte‘ geliefert und mit dem notwendigen Sicherheitsabstand natürlich auch mit den Kunden gesprochen“, berichtet Leya schmunzelnd. „Tatsächlich war diese ungewohnte Art und Weise des



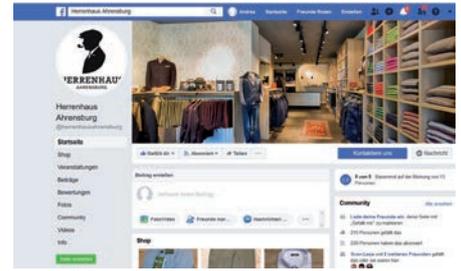
Ewa und Sven Leya  
© Herrenhaus Ahrensburg

## ▶▶▶ Verkaufsgespräche überm Gartenzaun

Verkaufens eine spannende Erfahrung, die ich aber nicht auf Dauer haben möchte. Unsere Philosophie ist, dem sportlich eleganten Mann neben der Beratung auch eine angenehme Atmosphäre zu bieten und ein Anlaufpunkt zu sein.“

Obwohl das Geschäft geschlossen bleiben musste, war der Unternehmer jeden Tag im Laden, um über die neuen Kanäle zu beraten und die Tourenpläne für die Auslieferung zusammenzustellen.

„Gerade Facebook haben wir in dieser Zeit als Social Media Kanal schätzen gelernt. Sehr schnell war ein Shop auf der Plattform eingerichtet. Hätten wir für unsere Internetseite einen Online-Shop programmieren lassen, wäre das nicht ohne hohe Kosten möglich gewesen“, so der Bekleidungsspezialist. Darüber hinaus ist er Initiator der Facebookgruppe ‚Ahrensburger Unternehmen präsentieren sich‘.



Herrenhaus Ahrensburg auf facebook  
Bildschirmfoto

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
[herrenhaus-ahrensburg.de](http://herrenhaus-ahrensburg.de)

## kurz notiert

### Einladung zum Forum Ahrensburger Unternehmen: Gesetzliche Vorschriften erfüllen und Wirtschaftlichkeit steigern – geht das?

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Ahrensburg lädt zum 33. Treffen des Forums am 24. Juni 2020 in das Peter-Rantzau-Haus ein. In der Zeit von 17.30 bis 19.30 Uhr wird Heike Berger in ihrem interaktiven Vortrag zeigen, wie mentale Belastungen der Beschäftigten reduziert und gleichzeitig die Vorschriften des Arbeitsschutzgesetzes erfüllt werden können.



Heike Berger © Cornelia Hansen Fotografie

„Die Vorgaben zu erfüllen und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit zu steigern kann Hand in Hand gehen“, so die Expertin für Betriebliches Gesundheitsmanagement Heike Berger. „Mit einem klaren Fahrplan können Unternehmen nicht nur Ausfallzeiten reduzieren, sondern gleichzeitig ihre Arbeitgebermarke stärken.“

Im Impuls-Vortrag lernen die Teilnehmenden wirksame Strategien kennen. Dabei werden anhand konkreter Beispiele unterschiedliche Vorgehensweisen thematisiert.

Der digitale Wandel macht vor der psychischen Belastung der Mitarbeiter im Unternehmen nicht halt. Stress und Burn-out haben inzwischen Platz 2 in den Statistiken der häufigsten Erkrankungen eingenommen. Längere Ausfallzeiten der Mitarbeiter sind häufig die Folge. Der Gesetzgeber hat mit den Vorschriften der §§ 4 und 5 des Arbeitsschutzgesetzes darauf reagiert. Unternehmen sind aufgefordert Maßnahmen zu ergreifen, denn auch Berufsgenossenschaften und Krankenkassen haben inzwischen ein waches Auge auf diese Thematik geworfen.

„Die Vorgaben zu erfüllen und gleich-



„Wir freuen uns, dass die Netzwerkveranstaltung wieder vor Ort stattfinden kann. Gerade der direkte Austausch mit den Referenten und untereinander machen den Charme des Forums aus“, so Anja Gust von der Wirtschaftsförderung der Stadt. „Mit Heike Berger haben wir eine Fachfrau gewinnen können, die schon seit vielen Jahren im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung sowie als Resilienztrainerin tätig ist.“

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Die Anzahl der Plätze ist limitiert. Die Platzvergabe erfolgt nach dem Eingangsdatum der Anmeldung. Interessierte Unternehmen können ihre Anmeldung an folgende Adresse richten:

**Wilfried Voll, Tel. 04102/77243 oder E-Mail: [wilfried.voll@ahrensburg.de](mailto:wilfried.voll@ahrensburg.de)**

## kurz notiert

### Eine Kugel Eis für die Helfer

Den ‚Alltagshelden‘ der Corona-Krise ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern, war die Motivation von Almuth und Ezio Nori von Noris Bar in der Hagerner Allee 7. „Als der Lockdown kam, haben wir uns gefragt, was wir Gutes tun können? Sehr schnell reifte der Gedanke, jedem Helfer eine Kugel Eis auf die Hand zu spendieren, um auf diesem Weg Danke zu sagen“, erklärt Almuth Nori.

Ein Eis ist ein kleiner Glücksmoment. Darauf sollten auch die Kunden während des Lockdowns nicht verzichten. Sehr schnell ging ein Online-Shop an den Start. „Wir haben die sozialen Netzwerke insbesondere Facebook dazu genutzt, um auf den Shop inklusive Lieferservice aufmerksam zu machen“, so Almuth Nori. „Noch steckt dieses Angebot in den Kinderschuhen. Wir wissen aber von Kollegen in anderen Städten, dass hier viel Potenzial schlummert. Aktuell fahren mein Mann und ich die Bestellungen aus. Bei höherer Frequenz könnte ein neuer Arbeitsplatz daraus entstehen.“

Das familiengeführte Unternehmen hat sich seit 25 Jahren der Herstellung und dem Verkauf von Kaffee- und Eisspezialitäten verschrieben. Ursprünglich sollte in diesem Jahr groß gefeiert werden. „Ein bisschen traurig sind wir schon, dass wir diesen Moment nicht mit Freunden und Kunden teilen können. Stattdessen konzentrieren wir uns jetzt auf das Eis des Jahres 2020. Es hat den vielversprechenden Namen ‚Goldene Milch‘. Nach italienischer Handwerkskunst hergestellt sind darin Gewürze wie Kurkuma und Ingwer verarbeitet“, beschreibt Nori die Kreation.



Almuth Nori und Kellner Fehmi Tutar  
© Noris Bar

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
<https://www.noriseis.de>

## kurz notiert

### Premiere: Forum Ahrensburger Unternehmen als Video-Konferenz

Zum ersten Mal hat das 32. Forum rein digital stattgefunden. Passend dazu das Thema des Abends, das neue Förderprogramm „go-digital“. Digitalisierung wird häufig sehr unterschiedlich interpretiert. Von der bloßen Konvertierung analoger Daten bis hin zur Veränderung aller Geschäftsprozesse im Unternehmen. Die Referentin Catharina von Hobe ordnete die verschiedenen Begrifflichkeiten ein und stellte die Möglichkeiten des Förderprogramms vor.

Anhand verschiedener Beispiele aus mehreren Branchen konnten sich die Teilnehmenden einen Überblick verschaffen. Dabei wurde deutlich, dass es bei der Digitalisierung keine Abkürzung gibt. Jedes Projekt ist so individuell wie das Unternehmen. In einer Sache waren sich alle einig: In der Digitalisierung schlummern viele Potenziale.

„Die aktuell stürmischen Zeiten haben gezeigt, wie wichtig es ist, die Digitalisierung des Geschäftsalltags jetzt in Angriff zu nehmen. Konsum findet nicht nur während der Krise vermehrt online statt. Und auch im Geschäftskundenbereich sind digitale Geschäftsprozesse an der Tagesordnung“, so Anja Gust von der Wirtschaftsförderung der Stadt.

Wer sein Unternehmen fit für die Zukunft machen will, bekommt vom Bund 50 Prozent Förderung für Digitalisierungsprojekte. „Für Unternehmen bietet das För-

**FORUM**  
AHRENSBURGER UNTERNEHMEN  
Die Veranstaltung der Wirtschaftsförderung

derprogramm viele Möglichkeiten“, so Catharina von Hobe. „Mit dem Fördermodul ‚Digitale Markterschließung‘, für das wir als Agentur gelistet sind, können beispielsweise neue Online-Vertriebskanäle aufgebaut werden oder auch Online-Marketing implementiert werden.“

**Weitere Informationen und Kontakt:**  
<https://cvh-design.de/go-digital-foerderprogramm/>

kurz notiert

## Unsichtbarer Film kann vor Viren und Bakterien schützen

Viele Unternehmen stehen aktuell vor der Herausforderung ein Hygienekonzept an den Start zu bringen. Dazu gehört auch das Thema Flächendesinfektion. Das Startup ‚Airdal Retail‘ setzt mit seinen Produkten genau hier an. Nicht absorbierende Flächen werden durch Nasswischen oder Sprühen mit einem Schutzfilm (Coating) versehen. Nach dem Auftragen und einer Einwirkzeit von sechs Stunden bildet der unsichtbare Film eine langlebige, verschleißfeste, ultradünne Schicht aus 100 Prozent transparentem amorphem Glas. „Bakterien und Viren finden keine Angriffspunkte mehr und werden permanent und effektiv zu 99,9 Prozent eliminiert“, so der Mitgründer Axel Clevberger.

Das Dreier-Gespinn (Philipp Ahrens, Axel Clevberger und Maurice Sevecke) kennt sich schon seit vielen Jahren. „Der Wunsch sich selbstständig zu machen, bestand bereits seit klein auf. Wir kommen alle drei aus Unternehmer-Familien und wurden früh mit einbezogen. So haben wir viele Facetten der Selbstständigkeit kennenlernen dürfen. Aus aktuellem Anlass war es für uns der richtige Zeitpunkt unser Produkt auf den Markt zu bringen und zu starten“, erklären die drei wie aus einem Mund.

Das Portfolio der drei Gründer besteht aktuell aus einem Tuchset (4 qm) und einem 500 ml Kit (Sprühflasche) für bis zu 100 qm Fläche. „Mit diesen Artikeln können wir ein breites Spektrum an Kunden abdecken. Besonders spannend ist der Einsatz für Unternehmen und den öffentlichen Sektor. Von Schreibtischen bis zu Rolltreppen und Flächen in öffentlichen Verkehrsmitteln, immer dann, wenn viele Menschen zusammenkommen, sollten sie bestmöglich geschützt werden“, sagt Philipp Ahrens. „Mit unserem Produkt heben wir uns von den bereits Bestehenden auf dem Markt ab, da Airdal Coating nach einmaligem Auftragen mind. 12 Monate, wirkt. Unabhängige Tests haben das bestätigt“, steuert Axel Clevberger als Ergänzung bei.

### 4 Fragen an Axel Clevberger, Mitgründer der Airdal Retail GmbH:

#### Welche Trends und Entwicklungen sind in Ihrem Geschäftsbereich zu erwarten?

Wir erwarten, dass sich durch die aktuelle Pandemie weltweit neue Hygiene-Standards entwickelt werden und unser Produkt hier eine Nische abdeckt, die für jeden, sei es privat oder geschäftlich, sehr interessant ist.

#### Was verbindet Ihr Unternehmen mit den Standort Ahrensburg?

Wir alle sind in Ahrensburg und Umgebung aufgewachsen und arbeiten bereits seit geraumer Zeit an diesem Standort. Aus diesem Grund kam für uns kein anderer Standort infrage, der unserer aktuellen Bedürfnisse besser abdecken könnte. Zudem hoffen wir natürlich, dass sich unser Produkt so gut entwickelt, dass wir mit unserer Firma weitere Arbeitsplätze schaffen können.



V. l. n. r.: Maurice Sevecke, Axel Clevberger, Philipp Ahrens © Airdal Retail

#### Wie wichtig ist Social Media für Ihr Unternehmen?

Social Media nimmt für uns einen hohen Stellenwert ein, da unser Produkt erklärungsbedürftig ist. Wir haben bereits Videos erstellt, die die Wirkungsweise erklären. Aktuell sind wir dabei, einen Online-Shop einzurichten.

#### Was treibt Sie an?

Wir möchten mit unserem Angebot einen Teil dazu beizutragen, das Umfeld der Menschen so sicher wie möglich zu machen und den Alltag so zu erleichtern.

#### Weitere Informationen und Kontakt:

<https://www.airdal-retail.de/>

impRESSUM

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

Umsetzung:  
WEISSMARKETING, Hamburg  
www.weiss-web.de