



AHRENSBURG 360°

editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

freuen Sie sich in dieser Ausgabe auf 3 spannende Einblicke in Unternehmen am Standort. Zu Gast waren wir bei Schley Armaturen, die schon einen indischen Flugzeugträger mit ihren Ventilen ausgestattet haben. Matthias Podszun sprach mit uns u.a. auch über Fachkräftebindung.

Im Interview mit Günther Schönknecht von Safecor haben wir interessante Details über Sicherheitslösungen in der Bankenwelt und die Firmenkultur erfahren.

Last, but not least haben wir mit Jost Reinarz von der Zimmerei Reinarz über seine Begeisterung für Holz und das Handwerk gesprochen.

Der ‚Talk vor Ort‘ war zu Gast im Herrenhaus Ahrensburg. Die Aufzeichnung finden Sie auf dem YouTube-Kanal der Stadt unter folgendem Link: <https://www.youtube.com/watch?v=SDu7U7PpS88>

Beim 44. Forum Ahrensburger Unternehmen geht es am 26. Oktober um Webseiten, die verkaufen.

Sie möchten Ihr Unternehmen in einer der nächsten Ausgaben unseres Newsletters vorstellen? Sprechen Sie uns gerne an.

Wir sind für Sie da!



Ahrensburg
schau hier!



Herzliche Grüße

Ihre Anja Gust

kurz notiert

Wenn's sicher sein soll

Wer Geld und Wertgegenstände einem Bankhaus anvertraut, erwartet ein Höchstmaß an Sicherheit. Dabei sind Technologien, Risiken und Kundenwünsche kontinuierlich im Wandel. Die Firma Safecor aus Ahrensburg entwickelt seit 2005 mechanische und digitale Sicherheitskonzepte für Geldinstitute und Wertdienstleister. „Fast alle Großbanken sowie Sparkassen und Volksbanken gehören zu unseren Kunden“, sagt Günther Schönknecht, Geschäftsführer und Gründer des Unternehmens.

Das Portfolio reicht von Hochsicherheitsschlössern, digitalen Schließfachanlagen bis hin zu biometrischen Sensoren für Tresore sowie intelligente Zutrittsysteme. Letztere sind beispielsweise auch bei großen Rechenzentren abseits der Bankenwelt im Einsatz. Zum Full Service gehört auch der Betrieb der IT hinter den Sicherheitssystemen.

Um mögliche Gefahren zu erkennen, bevor sie eintreten, werden die Sicherheitslösungen immer wieder neu gedacht, entwickelt und realisiert. Dafür sind am Standort in Ahrensburg 50 Beschäftigte im Einsatz. Über die Dependance in Thüringen werden die Vor-Ort-Einsätze bei den Kunden gesteuert.



Günther Schönknecht © Safecor

weiter auf Seite 2 ►►►

▶▶▶ Wenn's sicher sein soll

Eine Studie über Kriminalität und die wachsende Schere zwischen Arm und Reich brachte Günther Schönknecht auf die Idee für sein Unternehmen. „Schon mein erster Arbeitstag in der Selbstständigkeit hätte spannender nicht sein können. Ich bekam einen Anruf von einer Volksbank, ob ich nicht die Reparatur einer Rollregalanlage mit Safes anbieten könnte. Und so habe ich mich in mein gebrauchtes Auto gesetzt und mir die Situation vor Ort direkt angeschaut und eine Lösung gefunden. Daraus entstanden ist eine Zusammenarbeit, die seit dieser Zeit anhält“, erzählt der Experte, der schon vor der Gründung für einen international agierenden Konzern in der Sicherheitsbranche tätig war. Inzwischen ist auch sein Sohn in den Familienbetrieb mit eingestiegen.

Werte wie beispielsweise Vertrauen und Ehrlichkeit spielen in der DNA des Unternehmens eine wichtige Rolle. „Wenn wir neue Beschäftigte einstellen, dann schauen wir vor allen Dingen darauf, ob sie zu unserer Firmenkultur passen. Wir sind in der glücklichen Lage, dass kluge Köpfe gerne bei uns arbeiten wollen. Über Praktika kommen häufig spätere Anstellung zustande“, so der Ahrensburger.

Nachhaltigkeit wird bei Safecor auf vielfältige Weise gelebt. Kartonagen werden so lange wie möglich wiederverwertet. Statt Neufahrzeuge wird auf Jahreswagen gesetzt. Analoge Technologien beispielsweise bei Banksafes werden für Kunden so umgerüstet, dass sie den modernen Anforderungen entsprechen und gleichzeitig Ressourcen wie Stahl schonen.

Weitere Informationen und Kontakt:
<https://safecor.de/>

kurz notiert

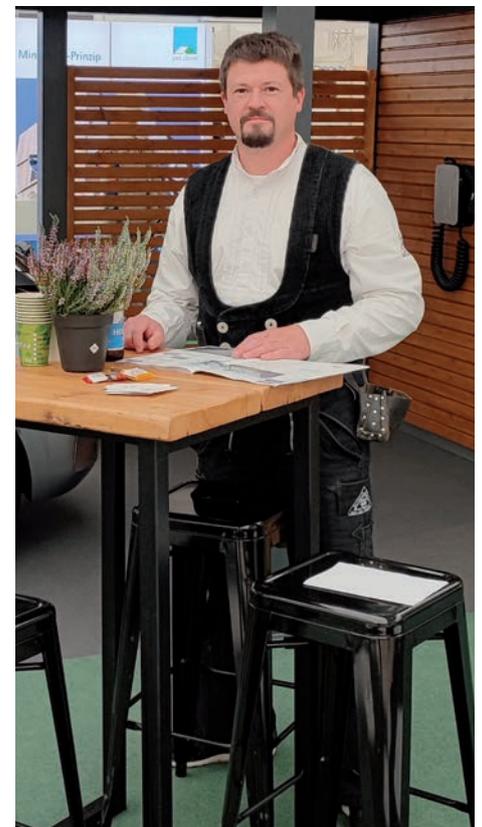
Aus Liebe zum Handwerk

Arbeiten mit Holz war schon immer die Leidenschaft von Jost Reinarz. Und so war es für ihn auch der logisch nächste Schritt, direkt nach der Meisterschule seinen eigenen Betrieb zu eröffnen. Das war 2005. Heute hat er 12 Beschäftigte, davon 6 Auszubildende. „Für mich war von Anfang an klar, dass ich bei meiner Arbeit alle Gewerke im Blick haben darf. Gerade wenn es um energetische Modernisierungen geht, spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, beispielsweise um Wärmebrücken zu vermeiden“, so der 43-Jährige. Schon seit 2008 ist er geprüfter Gebäudeenergieberater (HWK).

Die Angebotspalette reicht vom Holzrahmenbau über den Innenausbau bis zur Sanierung von Dächern und der Flachdachbegrünung. Auch die Montage von Fotovoltaikanlagen ist im Programm. Auf Kundenwunsch werden individuelle Gartenhäuser und Carports gebaut. „Inzwischen setzen wir immer häufiger auf die 3D-Planung, sodass unsere Kunden eine genaue Vorstellung vom Ergebnis bekommen. Unsere Auszubildenden lernen bereits den Umgang mit moderner Software“, sagt Jost Reinarz. Zu den Kunden gehören private, gewerbliche und öffentliche Auftraggeber.

Auch der schonende Umgang mit Ressourcen spielt bei dem Ahrensburger Unternehmen eine Rolle. Zukünftig werden 2 Elektrofahrzeuge den Fuhrpark bereichern. „Für unsere Kunden sind wir immer auf der Suche nach der besten Lösung. Das schließt Ausbesserungen und Reparaturen mit ein. Und auch bei den eingesetzten Materialien setzen wir auf Nachhaltigkeit. Beispielsweise wird Holzfaserdämmschutz immer beliebter.“

Für die Gewinnung von Beschäftigten und Auszubildenden setzt der Norddeutsche auf ein einfaches und bewährtes Rezept: „Wenn du gut zu deinem Team bist, dann kommt das auch zurück.“ Die Arbeitszeiten werden so weit möglich auf die Lebenssituation der Mitarbeitenden angepasst. Und natürlich darf auch ein gemeinsames Grillfest nicht fehlen.



Jost Reinarz © Reinarz Zimmerei

Weitere Informationen und Kontakt:
www.reinarz-zimmerei.de

kurz notiert

Talk vor Ort im Herrenhaus Ahrensburg: angeregter, kurzweiliger Gedankenaustausch im Modehaus

Am Mittwoch, 5. Oktober 2022 war der „Talk vor Ort“ zu Gast bei Ewa und Sven Leya im Modegeschäft Herrenhaus Ahrensburg in der Hagener Allee 15. Citymanager Christian Behrendt konnte erneut interessante Gesprächspartner begrüßen: Ewa und Sven Leya, Dunja Paasch, Vorsitzende der Interessengemeinschaft (IG) Hagener Allee, Götz Westphal, Vorsitzender des Ahrensburger Stadtforums sowie Monika Siegel, Citymanagerin der Stadt Mölln. Nachdem die Zuschauer vieles über die Geschichte, die Philosophie und das nachhaltige Angebot des Herrenhauses sowie die aktuellen und kommenden Modetrends erfahren hatten, diskutierten die Talkgäste angeregt über die Chancen und Herausforderungen des Einzelhandels. Dunja Paasch, gab Einblicke in ihre Arbeit. Götz Westphal erläuterte die Ideen und Ansichten des Ahrensburger Stadtforums. Dabei wurde sehr deutlich klar, dass sich die Wirtschaftsvertreter eine regelmäßige Kommunikation auf Augenhöhe mit der Verwaltung und den politischen Vertretern in der Schlossstadt wünschen. Monika Siegel gewährte zusätzlich Einblicke in ihre Arbeit und die damit verbundenen Herausforderungen. Arne Wessel, Sänger und Gitarrist aus Lübeck, sorgte mit vier Songs für die unterhaltsamen musikalischen Zwischentöne.

Den nächsten „Talk vor Ort“ gibt es am Mittwoch, 16.11.2022 von 18:30 bis 20:00 Uhr aus der Musicalschule Ahrensburg in der Bogenstraße 47. Das übergeordnete Thema lautet dann „Kinder und Jugendliche in Bewegung“. Zuschauer können auf zwei Arten dabei sein: Entweder vor Ort in der Musicalschule oder alternativ per Livestream. Den Link zum Livestream finden Interessierte spätestens am Veranstaltungstag auf der Startseite der Stadt Ahrensburg (www.ahrensburg.de) sowie der Webseite der Wirtschaftsförderung (www.wirtschaftsfoerderung-ahrensburg.de). Der Livestream wird aufgezeichnet und ist On-Demand etwas später auf dem YouTube-Kanal der Stadt rund um die Uhr abrufbar.



v.l. Christian Behrendt, Monika Siegel, Sven Leya, Ewa Leya, Dunja Paasch und Arne Wessel © S. Runge/Stadt Ahrensburg

kurz notiert

Weltweit im Einsatz: Von Flugzeugträgern über Containerschiffe bis hin zu Heizkraftwerken

Über 6.500 internationale Kunden vertrauen auf die Qualität von Schley Armaturen GmbH aus Ahrensburg. „Zu unseren Highlight-Projekten gehörte u. a. ein Auftrag aus Indien: Es wurden Ventile aus Alubronze für einen Flugzeugträger benötigt“, erzählt Dipl.-Ing. Matthias Podszun, Geschäftsführer und technischer Leiter. „Aber auch auf Bohrplattformen, Seeschiffen, im industriellen Anlagenbau, in der chemischen Industrie und im Bergbau sind unsere manuellen Druckminder- und Überstromventile im Einsatz. Somit eignen sich Schley Ventile für alle Anwendungen, bei denen Flüssigkeiten, Gase und Dampf zum Einsatz kommen.“

Neben Armaturen für Standardanwendungen ist die Ahrensburger Manufaktur auch für ihre kundenspezifischen Sonderlösungen bekannt. „Wir fertigen nach einem Baukastensystem, das zugleich eine Vielfalt an Möglichkeiten für spezielle Herausforderungen offenlässt“, erklärt der Techniker.

▶▶▶ Weltweit im Einsatz: Von Flugzeugträgern über Containerschiffe bis hin zu Heizkraftwerken

Gegründet wurde das Unternehmen als Metallgießerei WILHELM SCHLEY 1913 in Hamburg-Horn. Bereits 15 Jahre später wurde die mechanische Fertigung von Armaturen aufgenommen. Nach der Insolvenz der Wilhelm Schley GmbH & Co. KG wurde die Firma von der neu gegründeten Schley Armaturen GmbH übernommen. Ende 2021 bezog der Hersteller den neuen Firmensitz in der Carl-Backhaus-Straße 3.

„Das war eine sehr turbulente Zeit damals. Heute sind wir besser denn je aufgestellt. Sowohl was die Fertigung als auch unsere Vertriebsstrukturen betrifft“, ergänzt der Geschäftsführer.

3 Fragen an Matthias Podszun:

Welche Auswirkungen hat die Energiekrise auf Ihr Unternehmen?

Unser Neubau ist energetisch auf dem neuesten Stand. Den Strom für die Produktion und die Heizung in den Büros generieren wir durch unsere Fotovoltaikanlage auf dem Dach. Darüber hinaus setzen wir auf Elektromobilität. Die neuen Firmenfahrzeuge sind bereits bestellt.

Wie leben Sie Nachhaltigkeit in Ihren Unternehmen?

Wir produzieren echte Qualität: Unsere Produkte sind äußerst langlebig und über Jahrzehnte im Einsatz. Alle von uns produzierten Ventile bekommen eine Lebensakte. So können wir auch nach vielen Jahren noch Ersatzteile liefern, was Ressourcen und darüber hinaus das Budget unserer Kunden schont.

Welche Strategien nutzen Sie, um dem Fachkräftemangel zu begegnen?

Glücklicherweise ist die Fluktuation bei uns sehr gering. Unsere tägliche Frühstücksrunde stärkt den Zusammenhalt. Regelmäßige Team-Meetings geben Raum für kreative Ideen und gemeinsamen Austausch auf Augenhöhe. Einige Beschäftigte sind schon seit der Lehre bei uns. Neue Fachkräfte bekommen wir durch Mundpropaganda. Auch Quereinsteiger sind bei uns willkommen.



v.l. Matthias Podszun, Jana Woyand, Merle Weise © Schley Armaturen GmbH

Ab 2024 bilden wir zum/zur Industriekaufmann/-frau sowie zum/zur Industriemechaniker/in aus und investieren so in die Fachkräfte von morgen.

Weitere Informationen und Kontakte:
www.schley-armaturen.de

kurz notiert

Einladung zum Forum Ahrensburger Unternehmen: Websites, die verkaufen: Wie Sie Ihre Website zu Ihrem erfolgreichsten Vertriebsmitarbeiter machen

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Ahrensburg lädt zum 44. Treffen des Forums am 26. Oktober 2022 ab 17.30 Uhr in das Peter-Rantzau-Haus ein. Eine Webseite ist in der heutigen Zeit für Unternehmen und Selbstständige ein „Must-have“. Doch erst, wenn die Internetseite auch als Verkaufsmitarbeiter fungiert, kann sie ihr volles Potenzial entfalten.

Studien belegen, dass die Aufmerksamkeitsspanne von Webseitenbesucher*innen immer weiter sinkt. Im Impulsvortrag von Catharina von Hobe erfahren die Teilnehmenden, welche Schritte es braucht, damit ihre Internetseite nicht nur gefunden wird, sondern auch verkauft. Dabei spielt vor allem die Struktur eine wichtige Rolle. Die Referentin zeigt ganz praktisch anhand verschiedener Beispiele die Vorgehensweise und die Stolpersteine auf. Sie erhalten einen ‚Blueprint‘, wie Sie das Gelernte für sich umsetzen können, damit die virtuelle Präsenz zum erfolgreichsten Vertriebsmitarbeiter wird.

Lassen Sie sich inspirieren und lernen Sie Unternehmen aus Ihrer Stadt kennen. Vernetzen Sie sich aktiv und profitieren Sie mit- und voneinander.



Catharina von Hobe
© Anna Tränkner

▶▶▶ Forum Ahrensburger Unternehmen: Websites, die verkaufen

Die Veranstaltung findet live vor Ort statt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Die Anzahl der Plätze ist limitiert. Auf der Veranstaltung wird fotografiert und gefilmt. Mit der Anmeldung wird der Veröffentlichung des Bildmaterials zugestimmt. Die Sicherheit hat oberste Priorität. Es werden alle Hygieneregeln beachtet.

Interessierte Unternehmen aus Ahrensburg können ihre Anmeldung an folgende E-Mail-Adresse richten: unternehmensforum@ahrensburg.de



kurz notiert

Unwiderstehliche Angebote entwickeln, die gekauft werden

Beim 43. Forum, das in den Räumen des Peter-Ranzau-Hauses stattgefunden hat, gab Business-Coach Andrea Weiss den Teilnehmenden 3 Schritte an die Hand, wie sie ihre Angebote neu denken können. „Wer unwiderstehliche Produkte und/oder Dienstleistungen kreieren will, braucht eine klare Vorstellung davon, wen genau das Angebot ansprechen soll. Erst wer tief in die Wünsche und Herausforderungen seiner Zielgruppe eintaucht, sie im Kern versteht, kann die Basis für einen Bestseller schaffen“, so die Expertin.

Dabei gilt: Ganz gleich, ob im B2B oder im B2C – Menschen kaufen Lösungen, die eine Transformation darstellen. ‚Weg-von‘ einer aktuellen Situation – ‚Hin-zu‘ einem Ergebnis, dass das Leben bzw. das Business einfacher, sicherer, schöner, leichter etc. macht.

Auch wenn viele Menschen immer noch glauben, Sie würden anhand von Zahlen, Daten und Fakten ihre Kaufentscheidungen treffen: im 3. Schritt erfuhren die Teilnehmenden, wie sie Emotionen und Werte ihres Angebotes in den Fokus rücken können.

Der Impulsvortrag war gespickt mit vielen Praxisbeispielen sowie konkreten Tipps und Ideen. Angeregt von den Möglichkeiten wurde das Forum beim anschließenden Netzwerken für einen inspirierenden Austausch genutzt.



Andrea Weiss © Andrea Weiss

Weitere Informationen und Kontakt:
weiss-web.de

Für alle, die nicht zum Vortrag kommen konnten, hat die Referentin einige wichtige Eckpunkte zusammengestellt:

Der Ausgangspunkt: Für wen soll das Angebot kreiert werden?

- Was sind die drängendsten Fragen?
- Was sind die Aufreger-Themen?
- Nach welchen Lösungen wird gesucht?

Es gibt viele Kaufmotive. 2 wirklich wichtige sind ‚Freude erfahren‘ und ‚Schmerz vermeiden‘.

- Auf einer Skala von 0 bis 10: Wie hoch ist die Freude, die mit Leben gefüllt wird bzw. der Schmerz, der durch das Angebot vermieden wird?
- Nur wenn Schmerz oder Freude ganz weit oben auf der Skala sind, wird ein Angebot zu einem ‚Must-have‘!

Was ist das Angebot hinter dem Angebot?

Zahlen, Daten und Fakten sind wichtig. Doch erst, wenn das Angebot mit Emotionen und Werten aufgeladen ist, kommt der Bestseller-Faktor ins Spiel.

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
<https://weiss-web.de/>