



# Menschen und unternehmerische Erfolgsgeschichten

## „Der Unternehmerpreis der Region 38“ und die drei Finalisten

VON CHRISTIAN GÖTTNER

**H**erausragende Unternehmer der Region 38 wurden gesucht – und gefunden! Die Kriterien für eine Teilnahme am Wettbewerb „Unternehmerpreis der Region 38“ waren unternehmerischer Erfolg, innovative Ideen, vorbildliche Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften und natürlich das Bekenntnis zu unserer Region. Persönlichkeiten, die mit Engagement, Rückgrat und Visionen die wirtschaftliche Stärke der Region demonstrieren.

Die drei Finalisten sind Ehme de Riese aus Wolfsburg, die Kosatec Computer GmbH aus Braunschweig und die Sympatec GmbH aus Goslar werden auf den folgenden Seiten vorgestellt.

Die Wirtschaftsredaktionen von Standort38 und der Braunschweiger Zeitung aus dem BZV Medienhaus, die Braunschweiger Privatbank und Die Familienunternehmer e.V. verleihen am 7. September 2017 zum ers-

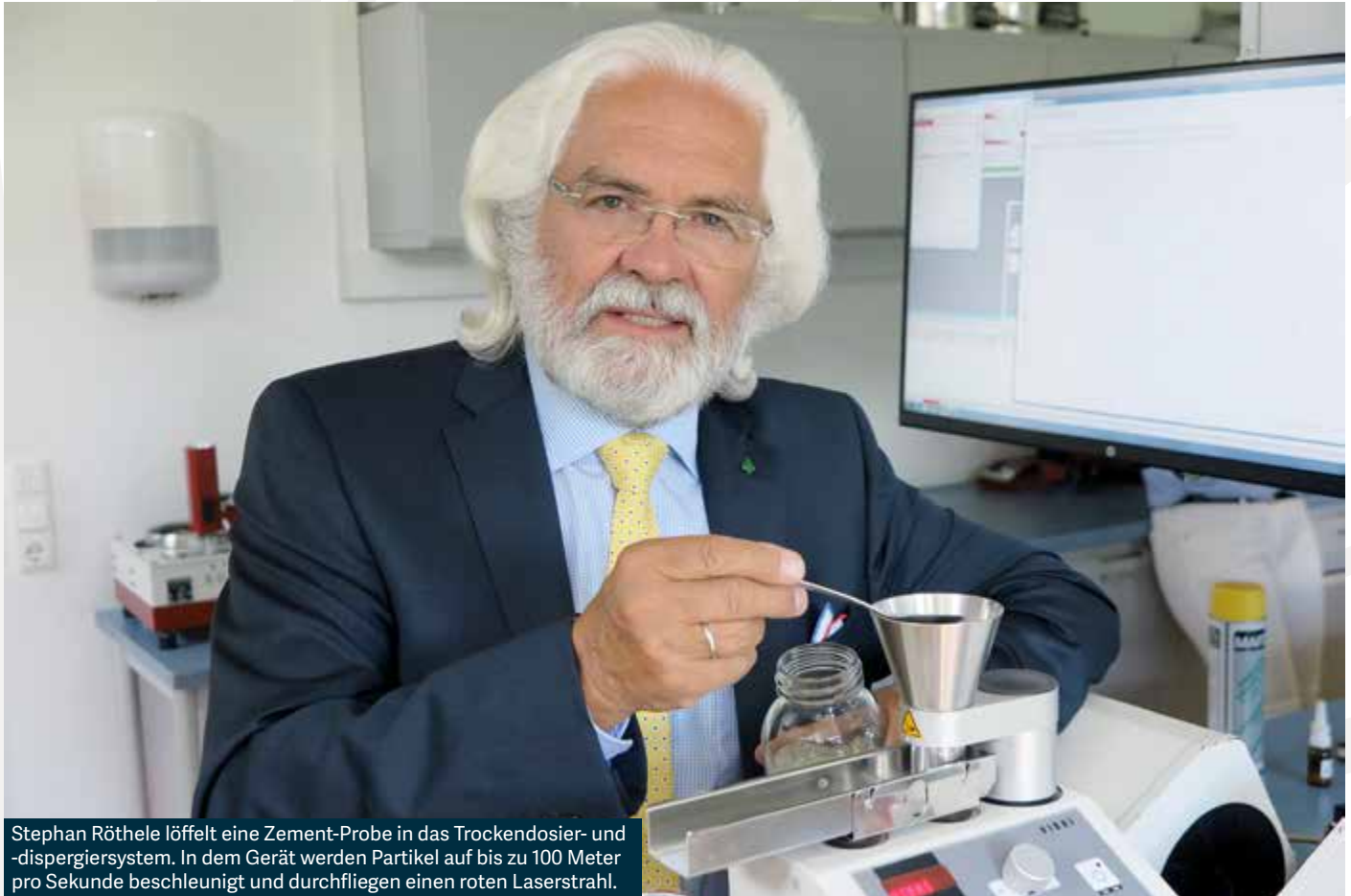
ten Mal den „Unternehmerpreis für die Region 38“. Die Initiatoren haben es sich zur Aufgabe gemacht, das Unternehmertum zu stärken und die soziale Verantwortung hervorzuheben. Im Rahmen der festlichen Preisverleihung erhält die „Unternehmerpersönlichkeit der Region 38“ im Konferenz-Center des BZV Medienhauses eine Holzskulptur des renommierten Bildhauers Magnus Kleine-Tebbe.

### DER PREIS UND DER KÜNSTLER

**G**ips, Holz, Stein, Terracotta, Bronze und Stahl sind die Materialien mit denen der akademische Bildhauer Magnus Kleine-Tebbe aus Braunschweig arbeitet. Er fertigt damit ausdrucksstarke figürliche und abstrakte Skulpturen und Plastiken an. Traditionelle und moderne Bildideen entste-



hen bei ihm als Freihandzeichnungen oder als dreidimensionale CAD-Entwürfe. Die plastische Umsetzung als Portrait, Akt, freie Form, Landschaft, Raumplanung, Architekturelement oder technische Konstruktion realisiert er auch als private oder öffentliche Auftragsarbeiten. Seit 1988 hat der Bildhauer zahlreiche Kunstwerke in einem breiten künstlerischen Repertoire geschaffen und die Ergebnisse in diversen Ausstellungen präsentiert. Der „Unternehmerpreis der Region 38“ ist eine circa 40 cm hohe, aus Nussbaumholz geschnitzte Skulptur. Kleine-Tebbe erläutert: „Die dargestellte Verbindung von Industriebau und Baum ist mehrschichtig zu interpretieren. Stichworte wie Unternehmergenerationen, Nachhaltigkeit, Umweltbewusstsein, Unternehmerpersönlichkeit, Wachstum und Einzigartigkeit zielen auf die angedachte symbolische Bedeutung.“



Stephan Röhle löffelt eine Zement-Probe in das Trockendosier- und -dispersiersystem. In dem Gerät werden Partikel auf bis zu 100 Meter pro Sekunde beschleunigt und durchfliegen einen roten Laserstrahl.

# Die Teilchenvermesser

Sympatec aus Clausthal-Zellerfeld beliefert 75 Länder mit Partikelmesstechnik

VON CHRISTINA LOHNER

**S**ympatec ist ein klassischer Hidden Champion: ein mittelständischer Marktführer in einem Nischen-Segment. Auch örtlich versteckt sich das Unternehmen, inmitten einer malerischen Ecke des Harzes: auf dem früheren Gelände der Grube Caroline gleich hinter der Technischen Universität (TU) Clausthal. Geschäftsführer Stephan Röhle ist überzeugt, dass das ein Grund für den Erfolg ist – keine Ablenkung von der Arbeit.

Röhle sagt solche Begriffe auf Englisch, die Oberharzer arbeiten international. In der Nische agieren weltweit nur zehn Unternehmen: bei der Messung von Partikelgrößen. Sympatec erfand dafür eine neue Technik: mit der Trockendispersierung zur Laserbeugung sind sie damit weltweiter Marktführer. „Wir haben die Partikel aus dem Wasser geholt“, sagt Röhle; bis dahin wurden Partikel nur in Flüssigkeit dispersiert. Mit der neuen Technik sei die Messung viel schneller möglich, schon während der Produktion.

Gekauft werden die Maschinen zum Beispiel von der Pharmaindustrie. Dort sei die Partikelgröße vor allem wichtig für die Wirkung von Medikamenten, erläutert Röhle. Stimme das Verhältnis zwischen Träger- und

Wirkstoffverteilung nicht, könne eine Tablette Schmerzen verursachen statt zu heilen. Daneben verkauft Sympatec seine Geräte unter anderem an die chemische und die Lebensmittelindustrie. Zwischen 40.000 und 300.000 Euro kosten die kundenspezifisch konfigurierten Maschinen für die Qualitätskontrolle – bis hin zu siebenstelligen Preisen für die Produktionskontrolle.

Sympatec sei der einzige eigenständige Anbieter, die Wettbewerber jeweils Teil eines Konzerns. Beim Start im Jahr 1984 habe zunächst die Technologie im Vordergrund gestanden, berichtet Röhle. „Sein“ Professor Kurt Leschonski, bei dem der Oberingenieur wissenschaftlich arbeitete, hatte ihn mitgenommen, als er an die TU Clausthal berufen wurde. Sympatec war damals die erste Ausgründung aus der Uni.

Das Startkapital kam vom Schweizer Spinnereimaschinen-Konzern Rieter. Weil die Feinmechanik-Kompetenz dort bereits an die Uhrmacher vergeben war, suchte das Unternehmen in Deutschland nach Partnern entlang der Zonengrenze. So gründete es im Kreis Wolfenbüttel eine Niederlassung, die nach 15 Jahren jedoch in eine Krise geriet – die Geburtsstunde von Sympatec. Leschonski und Röhle bekamen den Zuschlag

und sollten für die Schweizer ein neues Geschäftsfeld erobern: Partikel statt Fasern. Als der Erfolg auf sich warten ließ, übernahmen sie die Firma – und konnten später mehr als das Kapital an Rieter zurückzahlen.

Rund 30 Millionen Umsatz pro Jahr macht Sympatec inzwischen weltweit. 2015 blieben davon laut Bundesanzeiger knapp 1,4 Millionen Euro Nachsteuergewinn bei der deutschen GmbH. Sechs Gesellschafter sind an dem Unternehmen beteiligt, das heute rund 150 Mitarbeiter aus zwölf Nationen beschäftigt, zwei Drittel in Clausthal-Zellerfeld. Eigenen Vertrieb und Service betreiben die Harzer in zehn weiteren Ländern, gerade wird dieser in Indien, Australien und Russland aufgebaut. Dort, wo die Partikelmesstechnik an den Hochschulen vertreten ist, müssten Experten vor Ort sein, erklärt Röhle – damit nicht Uni-Absolventen mehr von der Technik verstehen als der Vertrieb.

Auch für die Zukunft hat der 70-Jährige einen Plan. In wenigen Jahren soll sein Sohn übernehmen, der bereits an Bord ist. Der gebürtige Pfälzer wird im Harz bleiben und sich weiter für die besondere Umgebung und die Kultur (u. a. das Harz-Classix-Festival) engagieren. Es ist ihm eine Ehre, hier leben und arbeiten zu dürfen.



Der Brillenspezialist Ehm de Riese vor seiner Filiale Erhabenes in Wolfsburg.

## Ein farbenfroher Optiker

Ehm de Riese aus Wolfsburg schafft den Sprung vom Namen zur Marke

VON STEFAN SIMON

**S**o außergewöhnlich sein Name klingt, so außergewöhnlich ist auch sein Kleidungsstil. Der Optiker Ehm de Riese sitzt in seinem Brillengeschäft Erlesenes in Wolfsburg. Er ist für den „Unternehmerpreis der Region 38“ nominiert worden.

Der 65-Jährige trägt einen hellen eleganten Strohhut zu einem Anzug in der Farbkombination Hellgrün, Rosa und Sand. Auf der Nase sitzt eine Brille: helles Gestell, runde Gläser. Natürlich aus seiner eigenen Kollektion, die er selbst kreierte. Der Optiker besitzt vier Läden in Wolfsburg. Der erste heißt Individuelles.

Der Weg dorthin war weit: Ehm de Riese brach sein Pädagogikstudium an der TU Braunschweig ab, weil die Berufsaussichten nicht gut waren. Daraufhin absolvierte er eine Optikerlehre bei Fielmann in Münster. „Ich wollte einen Beruf ausüben, bei dem ich mit den Menschen kommunizieren kann“, sagt er. Von Münster aus ging er nach Stuttgart und führte ein eigenes Brillenunternehmen mit 180 Mitarbeitern. Damals zählte für ihn: so billig wie möglich. Aber das wollte er nicht mehr, erzählt de Riese. Er kehrte in seine Heimatstadt zurück. „Ich wollte aus

der Anonymität heraus eine personalisierte Marke kreieren“. Anfangs sei er dafür belächelt worden, weil er der Beste in Wolfsburg werden wollte. Er schaffte es aber, sich einen Namen zu machen. „Jeder kennt mich“, sagt er. Heute hat de Riese in vier Filialen 27 Mitarbeiter, davon zwölf Meister und sechs Auszubildende. Wie hoch sein Umsatz ist, das verrät er nicht. Aber wer seinen goldenen Porsche sieht, ahnt, dass sein Geschäft läuft.

Um seinen Mitarbeitern eine Sechstageswoche zu ersparen, sind seine Läden montags geschlossen. „Viele denken sicher, der spinnt doch. Mir geht es aber um das Wohl meiner Mitarbeiter. Die waren begeistert“, sagt er.

De Riese wollte sich immer von der Masse abheben. Das passt auch zu seiner Überzeugung, die Online-Konkurrenz zu scheuen. „Ich will den Kunden sehen. Ihn beraten und seine Kritik hören“, sagt er. Sein erstes Geschäft liegt in der Nähe des VW-Werks. Damals war diese Geschäftslage jedoch schlecht und imagebelastend, wie er sagt. Dennoch brummte nach zwei Jahren sein Laden. „Wir hatten eine dreiwöchige Wartezeit – nur für ein Beratungsgespräch.“

Es wurde Zeit für einen zweiten Brillenladen, der 2011 eröffnete und den Namen Trendiges trägt. Es folgten 2014 und 2016

die Geschäfte Erhabenes und U 17. In seinen Geschäften gibt es ausgefallene, farbenfrohe Brillen. Außerdem Hornbrillen und Luxusmarken sowie Brillen für Kinder und Jugendliche. Jeder seiner Läden hat etwas Individuelles. Sie wirken farbenfroh und energiegeladene, so wie de Riese selbst. Nur die Einrichtung der höherpreisigen Filiale Erhabenes ist in Gold und Weiß gehalten.

Ehm de Riese will seine Leidenschaft und Überzeugungen an seine Mitarbeiter weitergeben. Er nennt sie Botschafter – seine Kunden nennt de Riese Gäste. Er wolle ein guter Chef sein. „Die Beziehung zu meinen Mitarbeitern beruht auf einer respektvollen und kritischen Ebene“, erzählt er. Und nennt ein Beispiel: „Jeden Morgen begrüße ich meine Mitarbeiter. Ein Azubi jedoch bediente erst den Gast, dann begrüßte er mich. Mir lief es eiskalt den Rücken hinunter, denn genau solche Mitarbeiter will ich haben“, sagt er.

Bald wird er sich vom Geschäftsleben verabschieden. Für die Zukunft hat er bereits vorgesorgt. Zwei seiner Mitarbeiter haben einen kleinen Anteil seines Unternehmens gekauft. „Wir haben einen Generationenvertrag. Ich will, dass Mitarbeiter mein Unternehmen weiterführen, die Flamme weitertragen und nicht nur die Asche bewahren.“



Auf 15.000 Quadratmetern lagert der IT-Großhandel im Norden von Braunschweig Millionen Teile.

# IT-Distributur seit 1993

Die Kosatec Computer GmbH beliefert von Braunschweig aus ganz Europa

VON CHRISTINA LOHNER

**M**it Andreas Sander sind alle Mitarbeiter per Du. Wenn der Geschäftsführer durchs Lager läuft, begrüßt er alle mit Vornamen, manche umarmen ihn kurz, andere bekommen einen Handschlag. Jeder Mitarbeiter sei wichtig, sagt der 53-Jährige. Herkunft, Religion, sexuelle Orientierung oder Weltanschauung seien ihm egal. Sie sollen sich wohlfühlen bei der Arbeit. Für Mittagessen und Betriebsfeiern wurde zum Beispiel eine „Club-Lounge“ eingerichtet.

Die knapp 150 Angestellten sind auch aus wirtschaftlicher Sicht Dreh- und Angelpunkt. Denn Sanders IT-Großhandel Kosatec Computer lebt von der Kundenbindung. Er hat starke Konkurrenz: Allein in Deutschland würden mit IT-Hardware 24 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr gemacht.

In Braunschweig haben die anderen Wettbewerber inzwischen aufgegeben. Dadurch steigerte Kosatec seinen Umsatz in den vergangenen Jahren jeweils um einen mittleren zweistelligen Prozentsatz. Im Jahr 2016 erreichte er 154 Millionen Euro; davon blieb eine Million Euro als Nachsteuergewinn.

Das Geld bleibe im Unternehmen, sagt Sander. Er ist stolz auf das, was er erreicht hat.

Im Eingangsbereich hängt die Gewerbeanmeldung, die er vor 24 Jahren ausfüllte. „Das Glück ist mit den Tüchtigen“, glaubt der Salzgitteraner, der im Jahr 1993 mit 6.000 D-Mark in der Garage seiner späteren Schwiegereltern im Kreis Gifhorn startete.

Der Region blieb er seitdem verbunden, zum Beispiel als Mitglied der IHK-Vollversammlung. Seine Ausbildung zum Funkelektroniker machte er bei Blaupunkt in Hildesheim. Dann zog Sander nach Los Angeles, kehrte aber nach einem Jahr zurück in die Heimat und jobbte bei VW. Die Fabrikarbeit war allerdings nichts für ihn. Über eine Zeitungsanzeige kam er zu einem EDV-Großhandel – und merkte: „Computer zu verkaufen ist mein Ding.“ Schnell habe er zu den zehn besten Verkäufern gehört, fand aber die Provision nicht fair. Mit einem Ex-Kollegen gründete er deshalb einen eigenen EDV-Großhandel.

Auch Einzelhandelsläden für Informationstechnologie eröffnete Kosatec in den folgenden Jahren: drei in Braunschweig, einen in Wolfsburg. Zehn Jahre sei er erfolgreich gewesen, so Sander, doch als der Online-Handel immer stärker wurde, machte er irgendwann Verlust. Seit 2010 konzentriert er sich daher wieder ausschließlich auf den Verkauf

an Gewerbekunden. Selbst bezieht Kosatec die Ware von anderen Händlern oder den Herstellern direkt. Das Portfolio umfasse 8.000 verschiedene Artikel: von Smartphones und Computern über Komponenten und Zubehör bis zum Hochleistungsserver. Auf 15.000 Quadratmetern lagern in Braunschweig Millionen von Teilen. Gekauft werden diese von Online- und Versandhändlern, Flächenmärkten, Systemhäusern, Firmen aus anderen Branchen sowie öffentlichen Auftraggebern. Kosatec liefert europaweit, vor allem aber nach Deutschland.

Ab 1996 vertrat Sander die Firma allein, bis er sich 2013 wieder mit einem Geschäftspartner zusamm tat: dem Unternehmer Siebert Wortmann. Um näher an den Kunden zu sein, betreiben sie sechs weitere Vertriebsbüros. Die Bindung stärken sollen auch der Reparaturservice und eine Kleinserien-Produktion. Eine Eigenmarke für Zubehör haben die Braunschweiger ebenfalls eingeführt. Der Schwerpunkt liegt aber auf dem Vertrieb. 1.000 Aufträge wickle Kosatec ab – pro Tag. Wegen der hohen Preistransparenz durch das Internet seien die Margen gering, erklärt Sander, Geld werde mit der Menge verdient. „Eigentlich sind wir Logistiker“ – der Konferenzraum zeigt direkt auf die A2.