

Unternehmerpreis der Region 38 – die Finalisten

Technikfan mit Verkaufstalent

Kosatec beliefert Gewerbekunden mit IT.

Von Christina Lohner

Braunschweig. Mit Andreas Sander sind alle Mitarbeiter per Du. Wenn der Geschäftsführer durchs Lager läuft, grüßt 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 nach eigenen Angaben 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. 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 gebürtige Salzgitteraner. 1993 startete er mit 6000 D-Mark in der Garage seiner späteren Schwiegereltern im Kreis Gifhorn.

Der Region blieb er verbunden, zum Beispiel als Mitglied der IHK-Vollversammlung. Seine Ausbildung zum Funkelektroniker hatte er bei Blaupunkt in Hilleshaim gemacht. Dann zog Sander nach Los Angeles, doch nach einem Jahr lief das Visum aus. Zurück in der Heimat jobbte er 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



DER PREIS

Die drei Finalisten des Unternehmerpreises der Region 38 werden auf dieser Seite vorgestellt. Ausgezeichnet werden Erfolg, Innovation, vorbildliche Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften und das Bekenntnis zur Region. Die Wirtschaftsredaktionen von „Standort38“ und unserer Zeitung, die Braunschweiger Privatbank und der Verein „Die Familienunternehmer“ verleihen den Preis erstmals am 7. September.

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 8000 verschiedene Artikel: von Smartphones und Computern über Komponenten und Zubehör bis zum Hochleistungs-Server. 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 Partner zusammentat: dem Unternehmer Siegbert 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. 1000 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.



Andreas Sander im Lager von Kosatec.

Foto: Florian Kleinschmidt/BestPixels.de

Ein farbenfroher Optiker

Ehme de Riese aus Wolfsburg schafft den Sprung vom Namen zur Marke.

Von Stefan Simon

Wolfsburg. So außergewöhnlich sein Name klingt, so außergewöhnlich ist auch sein Kleidungsstil. Der Optiker Ehme de Riese sitzt in seinem Brillengeschäft „Erlesenes“ in Wolfsburg. Er ist für den „Unternehmerpreis der Region 38“ nominiert worden. Erstmals wird der Preis dieses Jahr vergeben. Ausgelobt wird er vom Verband der Familienunternehmer, der Braunschweiger Privatbank, der Wirtschaftsredaktion von Standort 38 und von unserer Zeitung.

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 kreiert. Der Optiker besitzt vier Läden in Wolfsburg. Der erste heißt „Individuelles“.

Der Weg dorthin war weit: Ehme 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



Ehme de Riese vor seiner Filiale „Erhabenes“.

Foto: regios24/Lars Landmann

wollte er nicht mehr, erzählt de Riese. Er kehrte in seine Heimatstadt zurück. „Ich wollte aus der Anonymität heraus eine personalisierte Marke kreieren“, sagt er. 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 nicht schlecht läuft.

Um seinen Mitarbeitern eine Sechstageswoche zu ersparen, sind montags seine Läden geschlossen. „Viele denken sicher, der spint

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. Ich beraten und seine Kritik hören“, sagt er. Sein erstes Geschäft ist 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 „U17“. 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 energiegeladener, so wie de Riese selbst. Nur die Einrichtung der höherpreisigen Filiale „Erhabenes“ ist in Gold und Weiß gehalten.

Ehme de Riese will nach eigener Aussage 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 untereinander 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 kleines Unternehmen weiterführen, die Flamme weitertragen und nicht nur die Asche bewahren. Das ist mir sehr wichtig.“

Teilchenvermesser mit Welterfolg

Sympatec aus Clausthal-Zellerfeld beliefert 75 Länder mit Partikelmesstechnik.

Von Christina Lohner

Clausthal-Zellerfeld. Sympatec 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 Rötthele ist überzeugt, dass das ein Grund für den Erfolg ist – keine Ablenkung von der Arbeit.

Rötthele sagt solche Begriffe auf Englisch, die Oberharzer arbeiten international. In der Nische agieren Rötthele zufolge weltweit nur zehn Unternehmen: bei der Messung von Partikelgrößen. Sympatec erfand dafür eine neue Technik: mit der Trockendispersierung zur Laserbeugung ist es nach eigenen Angaben weltweiter Marktführer. „Wir haben die Partikel aus dem Wasser geholt“, sagt Rötthele; 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 Rötthele. Stimme das Verhältnis zwischen Träger- und Wirkstoffverteilung nicht, könne eine Tablette



Stephan Rötthele löst eine Zement-Probeprobe in das Trockendispersier- und -dispersiersystem.

Foto: Christina Lohner

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 kosteten die kundenspezifisch konfigurierten Maschinen für die Qualitätskontrolle – bis hin zu siebenstelligen Preisen für die Produktionskontrolle.

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

gründung aus der Uni gewesen.

Das Startkapital kam vom Schweizer Spinnereimaschinen-Konzern Rieter. Weil laut Rötthele 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 Rötthele 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 zurückerzahlen.

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 Rötthele – damit nicht Uni-Absolventen mehr von der Technik verstehen als der Vertrieb – eine klassische Hidden-Champion-Strategie, so Rötthele.

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. Seine Begeisterung für die historische Bedeutung der Gegend ist deutlich zu spüren. Auf dem Firmengelände ließ er den Caroliner Wetterschacht wieder öffnen, der nun als Besucherbergwerk zum Oberharzer Bergwerksmuseum gehört. Auch das Harz-Classix-Festival hat er initiiert, um nur Beispiele für seine Förderung der regionalen Kultur zu nennen. Es sei eine Ehre, hier leben und arbeiten zu dürfen.