

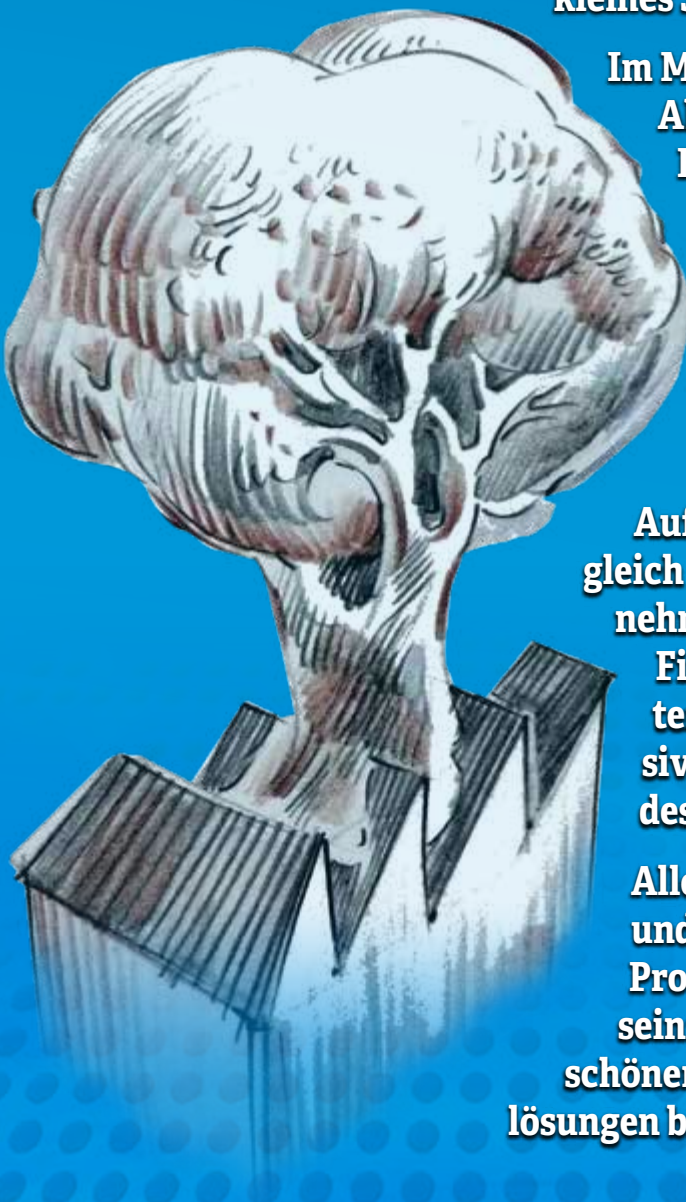
FINALE!

Bereits zum fünften Mal wird am Abend des 8. September durch den Verband der Familienunternehmer e.V., die Braunschweiger Privatbank und die Wirtschaftsredaktionen von FUNKE Medien Niedersachsen der Unternehmerpreis der Region 38 verliehen – ein kleines Jubiläum also.

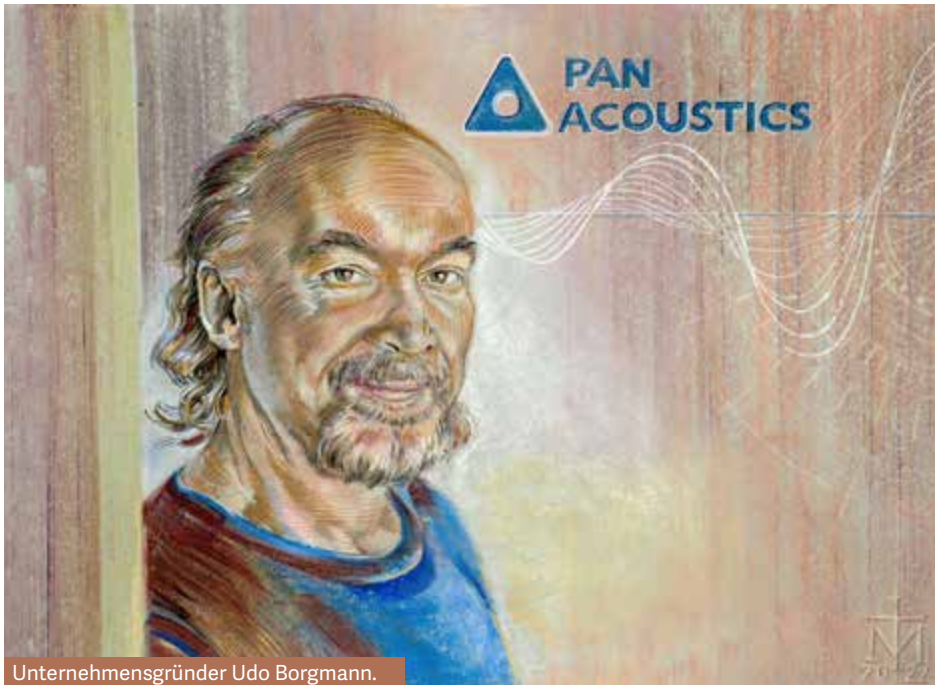
Im Mittelpunkt stehen an diesem Abend wieder unternehmerische Erfolgsgeschichten und natürlich die Menschen dahinter: mit ihren innovativen Ideen, vorbildlicher Unternehmensführung, nachhaltigem Wirtschaften und natürlich dem Bekenntnis zu unserer Region.

Auf den folgenden Seiten finden Sie gleich zweifach portraitiert die Unternehmerpersönlichkeiten, die es ins Finale geschafft haben. Neben Texten von Christian Franz gibt es exklusive Illustrationen in Pastelltechnik des Künstlers Magnus Kleine-Tebbe.

Alle vier Nominierten eint der Erfolg und doch könnten die Branchen und Produkte kaum unterschiedlicher sein: Von feinsten Klängen bis zum schönen Arbeitsumfeld, von Softwarelösungen bis zur Arbeitssicherheit ...



PAN ACOUSTICS LÄSST DIE WELT BESSER KLINGEN



Unternehmensgründer Udo Borgmann.

Mit einer bodenständigen Unternehmensphilosophie testen Gründer Udo Borgmann und sein Team technische Grenzen.

VON CHRISTIAN FRANZ

Dieses Konzert-Erlebnis, wenn die Musik Gänsehaut macht – das reproduziert Udo Borgmann in seinem Kinosaal mit Surround-Klang naturgetreu. Bevor wir uns jetzt verkünsteln mit Umschreibungen, wie gut Lautsprecher von Borgmanns Technologie-Manufaktur Pan Acoustics klingen – bekommt der 60-Jährige denn selbst noch Gänsehaut beim Zuhören? „Immer wieder“, bestätigt er.

Zu hören sind diese Produkte bei 75 Prozent Exportanteil weltweit in Konzertsälen, Theatern und Museen, in Bahnhöfen und Flughäfen, in Tagungsräumen und Konferenzsälen sowie auf Freiluft-Festivals. 2005 entwickelte Pan Acoustics die erste Surround-Klanglösung für Autos. Nur für das private Wohnzimmer gibt es noch keine Produkte: Dem Preiskampf des Endkundenmarktes entzieht sich der Mittelständler bewusst, um keine Zugeständnisse bei der Qualität machen zu müssen.

Als Anspruch formuliert Gründer Borgmann nichts weniger, als „dem perfekten Klang auf der Spur“ zu sein. Diesen präsentiert er Kunden in einer eigens hergerich-

teten Halle. Die großen Schalltrichter sind – ein augenzwinkerndes Symbol – zu Leuchten umgebaut. Was viel unscheinbarere Lautsprecher und Digitaltechnik erschaffen, ist dagegen ein Klangwunder. Wer in der Halle spricht, hört sich je nach System-einstellung selbst wie in einem Zimmer, Saal oder mit Echo. So nähme es auch das Publikum wahr. Der Unterschied ist frappierend – und wichtig. Borgmann weiß: „Musiker spielen lieber dort, wo sie sich besser hören.“

NEUES GEBÄUDE FÜR FEINEN SOUND

Die Technik immer weiter zu verfeinern, darauf ist in dem vor 18 Monaten bezogenen Betriebsgebäude mit 20-Gigabit-Vernetzung alles ausgerichtet. Die 33 Ingenieure, Techniker und Sounddesigner haben dort ein ebenso praktisches wie gemütliches Umfeld zum Tüfteln und Produzieren. Und ein ausgefeiltes Hörlabor. Aktuelles Projekt sind Repeater, kabellos vernetzte Lautsprecher, die Durchsagen über weite Strecken und Flächen verständlich ausbreiten.

Auf der Dachterrasse mit unbezahlbarem Blick auf Elm, Asse, Brocken und das Hütenwerk Salzgitter kommt Udo Borgmann ins Philosophieren. Pan Acoustics mit drei Millionen Euro Jahresumsatz verdient gutes Geld, setzt aber nicht auf Gewinnmaximierung. Die Firma ist ausgezeichnet als digitaler Ort in Niedersachsen, erhielt den Technologie-Transferpreis der IHK und ist bereits zum dritten Mal nominiert für den Außenwirtschaftspreis des Landes Niedersachsen. „Made in Germany“ lässt Borgmann groß auf die Verpackungen drucken. Tatsächlich

könnte er „Made in Braunschweiger Land“ schreiben. Denn fast alle Zulieferer kommen aus der Region, der lokale Anteil an der Wertschöpfung ist immens. Borgmann macht das aus Qualitätserwägungen und aus Überzeugung. So wie er Gehäuseteile von Lautsprechern lieber aus dem vollen Aluminium fräsen lässt statt aus Kunststoff gießen. In der Pandemie sicherten die kurzen Lieferketten Pan Acoustics eigene Lieferfähigkeit.

LACHEN ERLAUBT

Qualität geht für Udo Borgmann weit über den Klang hinaus. Die Technik soll nämlich auch halten. „Zehn Jahre Garantie muss man sich erst mal trauen“, schmunzelt der studierte Elektrotechniker. Kunden in 27 Ländern freuen sich. Die Monteure auch. Ungeachtet des stabilen Aufbaus der Boxen setzen die Konstrukteure zugleich auf Leichtbau. Die Bedürfnisse der Mitarbeiter zu berücksichtigen, das gilt für Udo Borgmann auch im eigenen Haus. Weil alle Prozesse bis zum selbst entwickelten Warenwirtschaftssystem digitalisiert sind, ist das Homeoffice ein Selbstgänger. Borgmann findet, jeder Kollege sollte im Job mindestens einmal am Tag gelacht haben, „wenn es hilft, auch über den Chef“. Wichtig sei ihm, dass alle nach der Arbeit entspannt nach Hause gehen könnten: „Ich habe ja auch Verantwortung für die Familien.“

Fachkräftemangel ist bei solchen Voraussetzungen kein Thema: Nachwuchs findet Pan Acoustics an der TU Braunschweig. Dazu kommen Bewerbungen direkt aus der Branche. Und wer einmal bei Pan Acoustics landet, bleibt treu. Borgmanns Tochter Sarah Künnemann, die als Industriekauffrau auch über Einzelprokura verfügt, kümmert sich hauptsächlich um die Buchführung und das Personal. Auch Borgmanns Tochter Frederica Eichler, Master of Arts, arbeitet im Back-Office und hält ihrem Vater gemeinsam mit ihrer Schwester den Rücken frei. Sie kümmert sich außer ums Kaufmännische auch um die Öffentlichkeitsarbeit und das Betriebsklima: „Sie ist die gute Seele der Firma.“ Beide starteten ihren beruflichen Werdegang auf eigenen Beinen und sind vor vielen Jahren „freiwillig zu Pan Acoustics“ gekommen, betont Borgmann. Er selbst will „noch zehn Jahre geben, was er kann und danach noch fünf Jahre den Nachfolgern gute Impulse geben“, weil er noch so viele Entwicklungsmöglichkeiten sieht.

Sein Herzensprojekt wäre ein Alleinstellungsmerkmal für die Region: Borgmann plant auf dem Betriebsgelände ein Amphitheater. Die Grube ist bereits ausgehoben. „Es wird das bestklingende Amphitheater Europas“, hat sich Udo Borgmann vorgenommen. Offen für Abi-Partys, Klassik-Konzerte oder Proben von Weltklasse Bands.

„SCHÖNER ARBEITEN“ MIT KRUMPHOLZ



Geschäftsführerin Alexandra Honcza.

Das Braunschweiger Traditionsunternehmen berät Kunden bei Büroeinrichtungen

VON CHRISTIAN FRANZ

Ganz große Runde in der Zentrale des Braunschweiger Büroeinrichters Krumpholz: Ein namhafter Sozialdienstleister aus der Region will seine dezentrale Büroorganisation an allen Standorten vernetzen und auf den Stand der Technik bringen. Wenn solch ein Großkunde fragt, „was geht?“, ist das Braunschweiger Traditionsunternehmen mit allen Sparten gefordert: Als Komplettanbieter für Büromöbiliar und Bürotechnik sowie als Ideengeber für Büroplanung, Arbeitsabläufe und Medientechnik. Alles aus einer Hand – davon haben Krumpholz-Kunden nach dem Aufbau noch jahrelang etwas, erklärt Alexandra Honcza, die geschäftsführende Gesellschafterin der Familienfirma.

Krumpholz sorgt auch rechtzeitig für Nachschub beim Verbrauchsmaterial. Vor allem erklären die Experten die Bürotechnik und halten sie im Betrieb. „Da geht es sofort um Kosteneffizienz“, weiß Honcza. Deswegen ist ein Krumpholz-Service-Team täglich unterwegs mit einem klaren Auftrag: „Wenn wir gehen, können unsere Kunden wieder arbeiten.“

Empfangsmitarbeiterin Heike Hartmann, von Honcza als „unser guter Geist“ vorgestellt, begrüßt am Stammsitz oft und

gerne auch Privatkunden. Zwar ist Krumpholz klar auf Gewerbetreibende ausgerichtet, sagt Chefin Honcza. Doch warum sollten Einzelkunden auf Expertise und Service verzichten?

Zumal die Produktauswahl oft so abläuft, wie Alexandra Honcza schmunzelnd schildert: „Zufriedene Mitarbeiter wollen so einen Stuhl wie im Büro auch gerne zu Hause haben.“ Krumpholz liefert gerne und nimmt die Nachfrage als Bestätigung: „Mit qualitativ hochwertigen Drehstühlen haben wir uns einen Namen gemacht“, sagt Honcza. Und das über all die Jahre seit der Gründung 1949 durch Roman Krumpholz.

Firmenkunden, die ein neues Büro planen, lädt Krumpholz in seine Braunschweiger Zentrale ein. In Garbsen gibt es eine Filiale für kleinere Vorhaben, in Wolfsburg eine Niederlassung mit Schwerpunkt auf Designklassikern, vorzugsweise fürs Homeoffice. Die großen Projekte gliedert Krumpholz in zwei Stränge: Büroeinrichtung und Bürotechnik. Die Einrichtung setzt auf Emotion, Farbe und Gefühl.

Alexandra Honcza freut sich jedes Mal, wenn sich Chef oder Chefin oder ein Projektteam trauen, das „Grauspektrum“ in der Einrichtung zu verlassen. Ihr liegt viel daran, Emotion und Herzlichkeit zu vermitteln. Der Bürotechnik-Strang kennt dagegen vor allem die Kriterien Effizienz, Schnelligkeit und Kostenersparnis.

DIENSTLEISTUNG ALS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

„Alle Produkte könnte man auch im Internet kaufen“, sagt Alexandra Honcza unver-

blümt. Das kann sie sich leisten, weil Krumpholz' Dienstleistung im Netz nicht zu haben ist. Bei der Einrichtung berücksichtigen die 42 Experten Grundriss, Wände und Akustik. Ein Trend sei immer stärker zu bemerken, sagt die Unternehmerin: „Chefs wollen nicht mehr repräsentieren, sondern teambezogen mitarbeiten.“ Der repräsentative Echtholz-Schreibtisch sei ein Auslaufmodell.

Außerdem hören sich die Krumpholz-Leute genau an, wie beim Kunden gearbeitet wird. Darauf lässt sich die neue Systemlandschaft genau abstimmen. Krumpholz entwirft auch auf Maß. Die Einbauten übernehmen regionale Partner-Tischlereien. Bei den Möbeln empfehlen die Experten um Honcza europäische, am liebsten deutsche Hersteller: „Wir haben den Markteinblick, wer was besonders gut kann.“ Und nein, es muss nicht immer das Teuerste sein: „Wir zeigen gute Produkte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.“

Expertise ist das eine, Haltung das andere. Und auch da hat Krumpholz einiges in petto. Das Braunschweiger Traditionsunternehmen engagiert sich nach innen und außen aus Überzeugung sozial – und das ganz praktisch. So beherbergt Alexandra Krumpholz bereits seit Wochen eine ukrainische Familie im Firmengebäude, trotz laufenden Umbaus. Selbst die Familienkatze der Ukrainer fand Obhut.

Honcza, Jahrgang 1971, war jahrelang bei den Wirtschaftsuniern dabei und bringt sich inzwischen in die Kaufmännische Union ein. Für Braunschweig schlägt ihr Herz. Viele Krumpholz-Mitarbeiter sind in Vereinen aktiv. Ihr Ansatz lautet: „Jeder sollte sich selber fragen, was er oder sie nach bestem Wissen und Gewissen tun kann.“

FLEXIBEL UND FAMILIENGERECHT

Firmenintern geht Familienleben vor, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genießen maximale Flexibilität. Alexandra Honcza ist das ein Anliegen aus eigener Erfahrung: Als sie vor zwölf Jahren die Firmenleitung von ihrem Vater Johann Honcza übernahm, war ihre Tochter gerade fünf Monate alt. Seitdem führt Honcza die Firma als alleinerziehende berufstätige Mutter. Ihr Sohn ist 15 Jahre alt.

Sich selbst nennt Honcza manchmal scherzhaft „Teilzeit-Unternehmerin“. Das ist natürlich nur die halbe Wahrheit. Oft verlagert sich Arbeit einfach in die Nacht. Dennoch prägt diese Gegebenheit das gesamte Betriebsklima positiv: Krumpholz setzt auf Eigeninitiative und Eigenverantwortung. Honcza formuliert das selbstbewusst: „Mein Team kann auch ohne mich Entscheidungen treffen.“

KROSCHKE SETZT ZEICHEN FÜR BRAUNSCHWEIG



Klaus Kroschke (links) und sein Sohn Lars sind Inhaber und Geschäftsführer der Braunschweiger Klaus Kroschke Gruppe.

Seit 1957 verwurzelt in der Region, behauptet sich der Spezialist für Arbeitssicherheit in einem schnelllebigen Marktumfeld

VON CHRISTIAN FRANZ

Fragt man Braunschweiger nach der Firma Kroschke, haben die meisten eine ungefähre Antwort parat: „Die machen doch was mit Schildern.“ Genau, sogar ziemlich viel und schon seit 1957. Dennoch lohnt es sich, bei Vater und Sohn Kroschke, Klaus und Lars, genauer nachzufragen. „Wir machen alles rund um Arbeitssicherheit“, präzisieren die beiden Inhaber und Geschäftsführer. Das fängt mit besagten Warnschildern an, umfasst einen Katalog mit Sicherheitsausrüstung, der so dick ist wie früher der Quelle-Katalog. Keine Frage, dass es das Sortiment auch im Internet gibt – erweitert und individuell von den Kunden konfigurierbar.

Die Auto-Nummernschilder, die mancher mit dem Namen Kroschke verbindet, stammen übrigens aus dem Unternehmen von Klaus Kroschkes Bruder Christoph. 1994 teilen beide die Sparten des Familienunternehmens auf.

Die Klaus Kroschke Gruppe Braunschweig mit weltweit 750 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von inzwischen über 200 Millionen Euro ist also das Unternehmen, dessen Betriebsgelände im Gewerbegebiet

Hansestraße vielen im Vorbeifahren auf der Stadtautobahn auffällt.

IN BRAUNSCHWEIG HEIMAT UND ERFOLG GEFUNDEN

Wenn Seniorchef Klaus Kroschke, der sich bis heute um das Ressort Technik kümmert, das Angebotsspektrum der neun Tochtergesellschaften schildert, klingt das so: „Wir sind Hersteller, Händler, Dienstleister und für unsere Kunden Ansprechpartner und Experten. Wir konzentrieren uns auf Arbeitssicherheit und Kennzeichnung im Unternehmen, Produktkennzeichnung, Etikettierung sowie Drucker, Hard- und Software für die Logistik – alles aus einer Hand.“ Kroschkes Produkte bewähren sich in einem Spannungsfeld zwischen technischen Normen, die aber keineswegs Gesetz sind, und individueller Gestaltung. Firmen können also normierte Warnschilder bestellen oder Hinweisschilder nach eigenen Vorstellungen drucken oder von Kroschkes Grafikern einprägsam entwerfen lassen. Und das in jedem Format von ganz klein bis unglaublich groß. Hürden gibt es da kaum. Raumfahrt ist stets ein Kosmos, der sinnbildlich technische und nationale Grenzen sprengt. Fast kein Wunder also, dass sich nachleuchtende Sicherheitsmarkierungen von Kroschke in der Internationalen Raumstation ISS finden – hergestellt in Braunschweig.

Wenn Klaus Kroschke davon erzählt, leuchten seine Augen. „Dafür bin ich nach der Ausbildung in den Betrieb meiner Eltern zurückgekommen. Ich fand es spannend, selbst Unternehmer zu sein.“ Und weil er den steten Werdegang des Betriebes erlebte und

gestaltete, kennt er sich bis heute in jedem Winkel aus. Neue Maschinen auszusuchen, bleibt ohnehin Chefsache.

Zugleich ist Klaus Kroschke dankbar, „dass wir in Braunschweig Heimat und Erfolg gefunden haben“. Seine Eltern hatten sich in der Nachkriegszeit in der Löwenstadt niedergelassen, wo mit der Unternehmerfamilie Seela bereits Verwandte lebten.

Juniorchef Lars Kroschke ist im Vater-Sohn-Duo der Spezialist für Vertrieb und Marketing. Den Wandel vom Katalogversender zum Online-Anbieter treibt er gezielt voran. Sein Maßstab ist die Warenverfügbarkeit: Sie liegt in normalen Zeiten bei 99,8 Prozent. Es gibt also praktisch das gesamte Sortiment sofort. Dass die Zeiten nach Corona schnell wieder normal werden, darum kümmert sich Lars Kroschke gerade intensiv.

ERSTER LEHRLING IST BIS HEUTE IM UNTERNEHMEN

Natürlich nicht allein. Wenn es etwas gibt, worauf die Kroschkes stolz sind, dann auf ihr Team. Auf ihre Mitarbeitende halten sie große Stücke. „Wir bilden seit 50 Jahren aus“, sagt Klaus Kroschke. Dafür hat das Unternehmen unlängst eine Auszeichnung der Industrie- und Handelskammer erhalten. „Wir bilden für den Eigenbedarf aus. Unser erster Lehrling ist bis heute im Unternehmen“, betont der Seniorchef. Kroschke-Karrieren können steil sein – vom Azubi bis in die Geschäftsführung. Zudem ermöglichen die Chefs ihrem Team Fortbildung und Weiterentwicklung. Ein seit Jahrzehnten wichtiger EDV-Spezialist etwa stieg einst als Siebdrucker ein, interessierte sich früh für Digitalisierung. Lars Kroschke: „Jeder hat Veränderungsmöglichkeiten, wenn er will.“ Wie tief Kroschke in der Region verwurzelt ist, belegt am besten die Kinderstiftung. „Das Unternehmen ist gewissermaßen zweimal erwachsen geworden“, so formuliert es Lars Kroschke. Gegründet 1957, sei 1993 Zeit geworden, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.

Diese Haltung eint die beiden Brüder Christoph und Klaus Kroschke bis heute. Der Wirkungskreis der Stiftung mit einem Freundeskreis von mehr als 260 Mitgliedern konzentriert sich auf das Braunschweiger Land und den Großraum Hamburg. Hilfe erwarten dürfen chronisch kranke und behinderte sowie Kinder mit gesundheitlichen Risiken in schwierigen Lebenslagen.

Seit Gründung konnten mehr als 800 Vorhaben im Volumen von fast sechs Millionen Euro bewilligt werden. Alle Spenden widmet die Kinderstiftung Hilfsprojekten ohne Abzug von Verwaltungskosten. Das gelingt dank ehrenamtlichen Engagements sowie durch die fortgesetzte Unterstützung aus den Firmen der Stifter.

ITUC – INGENIEURE ALS TECHNISCHE ALLESKÖNNER



Geschäftsführer Uwe Lambrecht.

Die Wendhausener Entwickler liefern praxistaugliche Ideen für den Softwareeinsatz

VON CHRISTIAN FRANZ

Wer das Schloss Wendhausen betritt, entert eine andere Welt: Architektonisch tief in der Vergangenheit, technisch weit in der Zukunft. Hier residiert ein 90-köpfiges Team um Mitgründer und Geschäftsführer Uwe Lambrecht (59). Mit der Betonung auf Köpfe. Denn die Ingenieurgesellschaft für Technologieunterstützung, kurz ITU Consult (ITUC), liefert seit 1998 in schwindelerregendem Tempo bahnbrechende Funktionen für viele Branchen und Einsatzfelder.

Lambrecht zufolge hat ITUC parallel rund 25 Projekte am Laufen. Die Entwickler, vom Selbstverständnis Ingenieur, wollen sich mit solcher Vielfalt weder festlegen noch abhängig machen, das gilt inhaltlich und unternehmerisch. ITUC-Ideen haben deswegen schon Banken technisch vorangebracht, Mobilfunk, Flugzeughersteller, Bahnunternehmen und – natürlich – die Autobranche. „Schiffahrt versuchen wir gerade“, schmunzelt Uwe Lambrecht im unpräzisen eingerichteten Chefbüro, das er sich mit seinen zwei Gründerkollegen teilt. Als Vorzeigeprojekte aus den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten nennt Lambrecht Dinge, die heute beinahe als selbstverständlich

hingenommen werden, in Wahrheit aber sensationell sind: In New Yorks U-Bahn sichert ein ITUC-Programm Mindestabstände der extrem dicht getakteten Züge. „Und dass sie niemals kreuzen“, betont Lambrecht. ITUC ließ 1999 die erste Bahn autonom durch Berlin fahren. Das erste Auto, das mit der Außenwelt kommunizierte, nutzte ITUC-Technik.

SENSATIONELLE TECHNIK, HEUTE ALLTAG

Wenn Lambrecht auf Nichttechniker trifft, beweist er Geduld. Das kennt er schon, es ist ja meistens so. Prinzipiell gehe es darum, erklärt er dann, mit Software, also mit Programmen, Hardware zu ersetzen oder zumindest zu regeln: „Steuern, speichern, bewegen.“ So aufgefasst, gibt es praktisch keine Anwendungsgrenzen, dafür jede Menge Chancen. Chancen, weil Lambrecht zunehmend der gesellschaftliche Nutzen seiner Projekte wichtig wird, so dass er beispielsweise ITUC-Kapazitäten als Pate in den Dienst des Kinderhilfswerks Unicef stellen will. „Wasserstoff als regenerative Energiequelle reizt uns auch“, sagt Lambrecht.

Außerdem möchte er Lego-Bausteinen Künstliche Intelligenz (KI) einbauen. Stichwort Künstliche Intelligenz: Zusammen mit dem DLR, dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, tüfelt ITUC an einem Programm, das den richtigen Materialeinsatz für Leichtbau berechnet und Vorschläge für die benötigten Einsatzanforderungen unterbreitet. „Bislang wurde ausprobiert, bis es passte“, erläutert Lambrecht den bahnbrechenden Unterschied.

Die Vielfalt macht ITUCs Arbeit nicht nur abwechslungsreich, sie sichert das Unternehmen vor allem wirtschaftlich ab. Die ursprünglich vier Gründer wollten Lambrecht zufolge 1998 das Prinzip „Hire and Fire“ (Einstellen und Feuern) ihres damaligen Arbeitgebers nicht länger mitmachen, der sich zu abhängig gemacht habe von einem Großkunden. Sie machten sich selbstständig – und vieles anders: „Wir mussten nie jemanden aus wirtschaftlichen Gründen entlassen – trotz einzelner Dellen im Geschäft.“

Kontinuität, Verlässlichkeit und Kollegialität prägen das Betriebsklima, ohne dass es bei ITUC allzu Start-up-mäßig zugeht. Lambrecht schätzt die Haltung im Team. So spricht er als Chef nicht von „Mitarbeitern“, sondern von „Kollegen“. Er freut sich über Betriebstreue, die in der Branche keineswegs üblich ist. ITUC hält zudem Hierarchien flach. Wer Gesprächsbedarf habe, „kommt jederzeit bei mir rein“. Von sich aus sucht Lambrecht einmal im Monat Kontakt zu jedem Projektteam, gern auch beim Grillen im Schlosspark. Dabei lässt sich über alles reden, nicht nur rein fachlich. Überhaupt findet der 59-Jährige: „Mit Offenheit lässt sich fast jedes Problem lösen. Man muss nur fair sein.“

Bei der Aufgabenverteilung gilt ein ungewöhnliches Prinzip: „Die Kollegen müssen sich in den Projekten wohlfühlen. Sie haben immer das letzte Wort“, sei es, ob die Kundenerwartungen passten, sei es, dass Entwickler nach fünf Jahren mal eine andere Richtung einschlagen wollten.

FRAUEN IN DER FUHRUNGSETAGE

Auch zum Thema Frauen in technischen Berufen verfolgt ITUC einen eigenen Ansatz. Nachdem sich die Belegschaft auf dem „Campus“ mit großzügig ausgebauten Stallungen rund ums Schloss in den vergangenen sechs Jahren ohnehin verdreifacht hat, steigerte die Firma den Frauenanteil gezielt, und zwar in verantwortlichen Positionen. „Frauen bringen Aufgaben in der Projektführung zu Ende“, lobt Lambrecht.

Und Nachwuchs? Einerseits denkt Lambrecht mittelfristig an eine Nachfolgelösung für die Firma: „Ein paar Jahre will ich das noch machen.“ Doch die Zeit bis zum altersbedingten Rückzug nutzt er, das nächste Führungsteam vorzubereiten. „Dafür gebe ich mein Wissen weiter.“ Darüber hinaus steigt ITU Consult, das junge Leute bislang an den Hochschulen rekrutierte, in die Ausbildung von Schulabgängern ein. Auch hier legt Lambrecht Wert auf eine gute Betreuung der Kollegen in spe. „Wir haben ein Sechser-Team, das sich vorbereitet, damit immer einer da ist, der sich kümmert.“ Zukunft? Gesichert.