

## Gesundheit im Betrieb

100 Besucher bei Tagung im Schütting

**Bremen (wk).** Die demografische Krise zeigt: Die Zahl der Arbeitskräfte wird in Deutschland bis zum Jahr 2025 um etwa sechs Millionen sinken. Zudem werden die Beschäftigten im Schnitt immer älter. Um Fachkräfte längerfristig an sich zu binden, rückt nach Angaben des Vereins Gesundheitswirtschaft Nordwest die Förderung der Gesundheit der Mitarbeiter in vielen Unternehmen daher immer stärker in den Fokus. Aus diesem Grund hat das Netzwerk das Thema bei einer Tagung in der vergangenen Woche aufgegriffen.

Mehr als einhundert Teilnehmer aus dem öffentlichen Dienst, Handwerksbetrieben, kleinen und mittelständischen Firmen aus allen Branchen kamen zu der Veranstaltung unter dem Titel „Gesundheit im Betrieb: Fördern, Managen, Erleben“ in den Bremer Schütting. In Workshops wurden Fragen diskutiert, wie die Unternehmer etwa mit psychischen Belastungen ihrer Mitarbeiter umgehen können oder wie ein betriebliches Gesundheitsmanagement eingeführt werden kann. Zudem stellten Kostenträger und Anbieter aus dem Gebiet der Gesundheitsförderung ihre Angebote in der Handelskammer vor.

Die Tagung, die zum zweiten Mal von der Gesundheitswirtschaft Nordwest veranstaltet wurde, sei ein wichtiger Beitrag, um die Gesundheitsförderung für die Beschäftigten weiter zu etablieren und das Bewusstsein für das Thema in der Öffentlichkeit zu schärfen, sagte Hermann Schultes, Senator für Gesundheit.

## NACHRICHTEN IN KÜRZE

### MÜLLER DITZEN AG

#### Investition von 1,6 Millionen

**Bremerhaven.** Die Müller Ditzzen AG hat 1,6 Millionen Euro für eine neue Druckmaschine an ihrem Standort Bremerhaven ausgegeben. Nach eigenen Angaben könne die Speedmaster CX-102-5-LE UV gegenüber herkömmlichen Druckverfahren nicht nur CO<sub>2</sub>-neutral produzieren, sondern den Energieverbrauch auch um bis zu 60 Prozent reduzieren. Die Offset-Maschine sei die erste ihrer Art in Norddeutschland. Müller Ditzzen-Vorstand Ronald Huber: „Die Vorteile für unsere Kunden und die Umwelt rechtfertigen für uns ganz klar die höheren Investitions- und Materialkosten.“

### WELTMARKTFÜHRER

#### 40 Jahre Sikora in Bremen

**Bremen.** Seit nun 40 Jahren bietet die Sikora AG aus Bremen Mess- und Regeltechnik für die Draht- und Kabelindustrie an. Gegründet als Ein-Mann-Betrieb ist das Unternehmen mittlerweile zum Weltmarktführer aufgestiegen, teilt das Unternehmen mit. 200 Mitarbeiter arbeiten weltweit für Sikora, davon etwa 150 in der Unternehmenszentrale in Bremen, weitere 50 in den zwölf Niederlassungen. Zusätzlich sind 30 Vertretungen weltweit für das Bremer Unternehmen aktiv. Sikoras neueste Entwicklung ist ein Gerät zur Messung der Reinheit von Kunststoffen.

### INNOVATIONSMANAGEMENT

#### Vortrag an der Jacobs University

**Bremen.** Innovationsmanagement ist die systematische Planung, Steuerung und Kontrolle von Innovationen in Organisationen. Wie genau man mit solchen Neuerungen umgeht und sie sinnvoll plant, erklärt Georg Oenbrink vom Chemieunternehmen Evonik. Der Leiter der Abteilung Innovation Networks und Communications hält am Mittwoch, 20. November, einen Vortrag zum Thema in der Conrad Naber Lecture Hall der Jacobs University. Die Veranstaltung beginnt um 19 Uhr, der Eintritt ist frei.

### OLDENBURGISCHE LANDESBANK

#### Solide Entwicklung

**Oldenburg.** Auch im dritten Quartal hat sich die Oldenburgische Landesbank (OLB) stabil entwickelt und ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 28 Millionen Euro eingefahren. Im Vorjahr waren es 46,2 Millionen. Im Kundengeschäft konnte die OLB trotz des niedrigen Zinsniveaus ihren Zinsüberschuss leicht auf 178,3 Millionen Euro steigern. Als schwierig stellte sich nach Angaben der Bank weiter die Situation in der Schifffahrtsbranche dar. Die Bilanzsumme der OLB verringerte sich um etwa 370 Millionen Euro auf 14,1 Milliarden Euro.

### UNTERNEHMERINNEN-VERBAND

#### Hopp ist Vizepräsidentin

**Berlin-Bremen.** Die Bremerin Cornelia Hopp ist zur Vizepräsidentin des Verbandes deutscher Unternehmerinnen (VdU) ernannt worden. „Ich freue mich sehr, in einer so verantwortlichen Funktion für den Verband tätig sein zu dürfen“, sagt Hopp. In ihrer neuen Funktion ist sie deutschlandweit für die Koordination der 16 Landesverbände sowie für die Vermittlung qualifizierter Frauen zuständig. Die geschäftsführende Gesellschafterin der Peter Braun Personalberatung war zuvor sieben Jahre als Vorsitzende des Landesverbandes Bremen Weser Ems für den VdU tätig.

# Ohne bitteren Beigeschmack

Zwei Bremer machen Mate-Tee salonfähig / Delicatino GmbH gehört zu den größten Importeuren ihrer Art

**Auf Mate-Tee wollten Marc Oliver Schneider und Tobias Kling auch nach ihrem Argentinien-Aufenthalt nicht verzichten. Also gründeten die beiden Jungunternehmer die Delicatino GmbH. Mittlerweile gehört der Bremer Direktimporteur südamerikanischer Spezialitäten zu den größten seiner Art in Deutschland.**

VON MAREN BENEKE

**Bremen.** Ein glucksendes Geräusch durchbricht die Stille im Büro von Marc Oliver Schneider. In der rechten Hand hält der 41-Jährige ein bunt verziertes Gefäß mit Strohalm, aus dem er einen großen Schluck nimmt. Dann reicht er das Getränk an seinen Geschäftspartner Tobias Kling weiter, der ebenfalls kräftig an dem Strohalm zieht. Klar, anfangs sei es ungewohnt, aus demselben Gefäß zu trinken, kommentiert Schneider. „Aber so trinkt man Mate-Tee in Argentinien nun einmal. Daran gewöhnt man sich schnell.“

Mate-Tee ist in Südamerika seit jeher Teil des kulturellen Erbes. 80 Prozent der Bevölkerung trinken mindestens einmal in der Woche Mate. Man sitzt zusammen, gießt die getrockneten Blätter mit Wasser auf und lässt den gefüllten Becher, einen ausgehöhlten Kürbis, in der Runde kreisen.

Marc Oliver Schneider und Tobias Kling haben diese Tradition nicht nur mit nach Deutschland gebracht, sondern aus ihrer Leidenschaft für den bitteren Tee heraus ein eigenes Unternehmen gegründet. Mit der Delicatino GmbH haben sich die Geschäftspartner auf den Import südamerikanischer Produkte spezialisiert – darunter natürlich Mate-Tee mit sämtlichem Zubehör.

Die Idee für ihren Importhandel kam Schneider und Kling nach einem längeren Aufenthalt in Argentinien. Beide hatten sich während des Studiums an der Hochschule Bremen kennengelernt und 1999 jeweils ein Praktikum in Córdoba absolviert. Nach der Rückkehr nach Deutschland blieb dann das Fernweh nicht aus: nicht nur nach Land und Leuten, sondern auch nach Mate-Tee. Daher beschlossen sie, sich einzelne Pakete ihrer Lieblingsesorten nach Deutschland schicken zu lassen.

#### Aus Einzel-Paket wird ganze Palette

Aus den einzelnen Paketen wurde schnell ein ganzer Karton, kurze Zeit später kam die erste Palette. Längst bestand der Kundenstamm der beiden Bremer da nicht mehr nur aus Freunden und Bekannten, sondern auch aus Südamerikanern, die fernab der Heimat ebenfalls nicht auf ihren Mate-Tee verzichten wollten. So beschlossen Schneider und Kling, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. 2002 – mit Launch des Webshops – war die Delicatino GmbH geboren.

„Heute sind unsere Kunden hauptsächlich Südamerikaner, die in Deutschland leben“, sagt Tobias Kling. Jede Familie habe ihre eigene Mate-Tee-Marke, verbinde damit viele Erinnerungen. „Wenn die Kunden dann genau diese Produkte bei uns finden, macht sie das oft sehr glücklich.“ So



Marc Oliver Schneider (rechts) hält eine traditionelle Kalebasse in der Hand, aus der Mate-Tee getrunken wird. Zusammen mit seinem Geschäftspartner Tobias Kling (links) vertreibt er von Bremen aus 50 unterschiedliche Tee-Sorten. FOTOS: FRANK THOMAS KOCH

zum Beispiel Werder Bremens Neuzugang Santiago Garcia, der nach Angaben der beiden Delicatino-Geschäftsführer erst kürzlich im Hastedter Warenlager vorbeischaute. Er gehört zu den heute 30.000 Käufern aus der Kundendatei des Importeurs.

Mehr als 500 unterschiedliche Artikel aus Argentinien, Paraguay, Brasilien und Spanien verkaufen Schneider und Kling von Bremen aus Darunter Steaksaucen, Wurst, Karamell, creme, Wein, Fußballschals, gefüllte Teigtaschen oder Steingrills. Allein vom Mate-Tee haben sie circa 50 verschiedene Sorten im Angebot. Mit dabei ist auch eine eigene Hausmarke. „Wir wissen, dass es immer ein Nischenprodukt bleiben wird. Aber wir merken auch, dass Mate-Tee im deutschen Markt immer wichtiger wird“, sagt Tobias Kling. Das liegt unter anderem an Erfrischungsgetränken wie Club Mate.

Und das wirkt sich nicht zuletzt auch auf die Lagerkapazitäten von Delicatino aus: Derzeit lagert die Ware auf einer Fläche von 250 Quadratmetern. Doch das wird sich bald ändern: Im März wird die Fläche verdoppelt. Jährlich wächst der Umsatz des Importeurs nach eigenen Angaben um

circa zehn Prozent, 12 Angestellte arbeiten mittlerweile für das Unternehmen.

Doch nicht nur das Import-Geschäft läuft gut. Mit Practigo haben Tobias Kling und Marc Oliver Schneider sich ein zweites Standbein aufgebaut – ebenfalls aus ihrem Argentinien-Aufenthalt heraus. „Durch unsere Praktika haben wir gelernt, was man bei der Organisation noch besser ma-



Getrocknete Mate-Blätter enthalten immer einen gewissen Staubanteil.

chen kann“, erinnert sich der 38-jährige Kling. „Und wir wollten möglichst vielen anderen Menschen zeigen, wie schön das Land ist.“ Heute bietet Practigo nicht nur Auslandspraktika an, sondern entsendet Menschen in alle Welt – etwa in Länder wie Russland, China, Thailand, in die USA –, damit sie dort im Hotelgewerbe tätig sein, sich in der Freiwilligenarbeit oder bei Sprachkursen weiterbilden können. Aber auch umgekehrt funktioniert Klings und Schneiders System: Für deutsche Firmen suchen sie im Ausland nach Fachkräften oder organisieren Praktikums-Aufenthalte in Bremen und der Region. Bislang hat Practigo knapp 6000 Menschen vermittelt, zwölf Mitarbeiter sind in Bremen und noch einmal neun im spanischen Alicante für das Unternehmen im Einsatz.

Nicht nur bei der Arbeit, sondern auch zu Hause wird bei Marc Oliver Schneider und Tobias Schneider spanisch gesprochen. Sie sind mit zwei argentinischen Schwestern verheiratet. Nur bei einer Sache könne man sich bis heute nicht einig werden, erzählen die Geschäftsführer: beim Fußball. „Wenn Deutschland gegen Argentinien spielt, schauen wir getrennt.“

## Von der Börsenpleite zum 500-Millionen-Konzern

Geschäftsführer der Bremer Allgeier IT Solutions im Gespräch über unterschiedliche Kundenwünsche und Auswirkungen der Späh-Affäre

Mit rund 6000 Kunden und knapp 5000 Mitarbeitern weltweit gehört die Allgeier SE zu Deutschlands größten IT-Dienstleistern. Auch von Bremen aus wird Software entwickelt: Die Konzern-Tochter Allgeier IT Solutions wurde kürzlich als bestes Systemhaus ausgezeichnet. Maren Beneke sprach mit Geschäftsführer Hubert Rohrer.

**Ihr Unternehmen gibt es seit mittlerweile 35 Jahren. Wenn man die digitalen Entwicklungen in diesem Zeitraum betrachtet, muss sich in Ihrem Leistungsspektrum unglaublich viel getan haben, oder?**

**Hubert Rohrer:** Das stimmt. Allgeier ist zwar als Hardware-Vertriebsunternehmen gestartet, hat sich aber zu einem frühen Zeitpunkt hin zu einem Unternehmen im Bereich der Softwareentwicklung gewandelt. Wir haben es immer geschafft, uns rechtzeitig den Entwicklungen der Markttrends anzupassen: Das Unternehmen ist frühzeitig in die Standardsoftwareentwicklung gegangen, hat Branchensoftware vor allem für den Mittelstand entwickelt. In

den 1980er und 1990er Jahren kam dann die Internationalisierung und 2000 schließlich der Börsengang.

**Der ja bekanntlich nach hinten losgegangen ist.**

Aus heutiger Sicht nicht: Zum damaligen Zeitpunkt waren wir ein kleines Zehn-Millionen-Euro-Unternehmen, heute sind wir ein 500-Millionen-Euro-Unternehmen. Für Allgeier war der Börsengang der Startpunkt, um mit dem Kapital aus der damaligen Zeit für den Aufbau der heutigen international agierenden Gruppe zu sorgen.

**Heute zählen etwa die Hälfte der deutschen Top-100-Unternehmen zu Ihren Kunden. Gleichzeitig ist die Entwicklung von Software für mittelständische Kunden ein Schwerpunkt Ihrer Arbeit. Wie schafft man es, gleichzeitig ein Dax-Unternehmen und etwa einen vergleichsweise kleinen Betrieb aus der Holzbranche zufriedenzustellen?**

Indem man serviceorientiert denkt und verstanden hat, dass IT ein Business unter Menschen ist. Wir haben immer eine hohe Nähe zum Kunden gehabt. Es gab etwa von Anfang an Kunden aus dem Mittelstand – vor allem aus dem Bereich Baustoffe –, die auch heute noch da sind. Einer unserer Schwerpunkte ist nun einmal die IT-Dienstleistung, wodurch wir permanent in Kontakt zum Kunden sind. Auf diese Weise werden wir gezwungen, unser Portfolio sehr aktuell zu halten.

**Daher auch die kürzliche Auszeichnung zum besten deutschen Systemhaus?**

Das hat mit Sicherheit vielerlei Gründe. Wir machen sehr viel Kundenservice selbst und sourcen nicht aus. Und wir haben eigene Rechenzentren in Frankfurt und Langenfeld. Außerdem sitzt in München ein Helpdesk, der an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr die Kunden betreut.

**Welch unterschiedliche Anforderungen haben denn kleinere Unternehmen im Vergleich zu den großen im Service an Sie?**

Die großen Unternehmen wollen oft globale Service-Strukturen. Da sie weltweit tätig sind, brauchen sie auch eine weltweite Betreuung – und das sieben Mal 24 Stunden in unterschiedlichen Zeitzonen. Da stecken andere logistische Herausforderungen dahinter als beispielsweise bei einem regionalen Industrieunternehmen. Dort muss man viel eher vor Ort sein. Mit unseren 98 Standorten kommen wir aber in jede Ecke Deutschlands.

**Welche Herausforderungen stellt Sie derzeit vor die größten Herausforderungen?**

Keine, denn wir sind sehr breit aufgestellt. Wir denken in Sektionen, und jede Sektion hat spezialisierte Führungskräfte. So gibt es zum Beispiel für den Bereich Medizin eine eigene Tochtergesellschaft. Durch die hohe Bandbreite haben wir bei unseren Kunden letztendlich die hohe Akzeptanz.

**Große Datenmengen werden heutzutage**



Die Allgeier SE betreibt eigene Server. Die Rechenzentren des Konzerns haben ihren Sitz unter anderem in Frankfurt und Langenfeld. FOTO: FR

**gerne in sogenannten Clouds gespeichert. Sind solche Speicherplätze nicht anfälliger für Zugriffe durch Dritte?**

In der Businesswelt wird meistens auf sogenannte „Private Clouds“ zurückgegriffen. Das heißt: Die Unternehmen bauen sich solche Cloud-Welten bei spezialisierten Rechenzentren auf und decken das mit den entsprechenden Sicherheitsvorrichtungen ab. Wir sind in Deutschland, was solche Sicherheitsstandards angeht, zusammen mit der Schweiz die führende Marktstandort. Das ist eine der ganz großen Chancen, die der deutsche Markt in Zukunft hat.

**Sind Ihre Kunden durch Entwicklungen wie die NSA-Affäre vorsichtiger im Umgang mit ihrer Datensicherheit geworden?**

Auf jeden Fall. Das merken wir im Bereich unserer eigenen Sicherheitslösungen. Die Produkte Tommy und Julia sind in Deutschland mit führend in der Verschlüsselungstechnologie bei E-Mail-Sicherheit. Sämtliche Ministerien, aber auch große Energieversorger wie Vattenfall, Banken und Versicherer verschlüsseln ihre Mails damit.

**Gerade erst wurde die Hamburger B+M Informatik GmbH mit der Allgeier IT Solutions GmbH verschmolzen. Welche Ziele verfolgt Ihr Unternehmen in Zukunft?**

Wir wollen weiter wachsen in den bestehenden Bereichen. Aber wir haben auch Wachstumsschwerpunkte in Produkt- und Lösungsbereichen, die neu sind – zum Beispiel im Cloud-Bereich. Auch bei Big Data, also der Analyse von riesigen Datenmengen, wollen wir unser Wissen ausweiten.



**Zur Person**  
Hubert Rohrer (50) arbeitet seit 27 Jahren für die Allgeier SE, 14 Jahre davon in Frankreich. Er ist Geschäftsführer der Bremer Allgeier IT Solutions und gehört seit drei Wochen auch dem Konzernvorstand an.