



---

# GEMEINSAM SICHTBAR

**UNTERNEHMER CELLE  
AUF CELLEHEUTE**

**JANUAR - DEZEMBER 25**





## ÜBERSICHT

- 4 Instagram
- 6 100. Mitglied ISOflanges
- 8 Neues Frauennetzwerk
- 12 Interview mit Christian Dürr
- 14 SicherheitsCelle
- 15 Probleme bei E-Rechnung
- 17 Seminar-Angebot
- 18 Spende ans Tierheim Celle
- 20 Autohaus Fischer
- 22 Steffel KKS
- 23 WohnwerkImmopulse
- 24 Prio Personal
- 26 3Raum Architektur
- 28 CESIUN
- 31 Natursteinpark Horn
- 34 Agergaard
- 36 Führerschein
- 38 Cornelius Dietze
- 40 BWP Architekten
- 42 Janine Angermann

**Herausgeber**  
CelleHeute / Celle Online Medien GmbH  
Bahnhofstraße 1-3  
29221 Celle.

**Verantwortlich im Sinne des Presserechts**  
Audrey-Lynn Struck

**Text, Redaktion, Gestaltung**  
Audrey-Lynn Struck

# 855Tsd REICHWEITE

## REICHWEITE

**Instagram**  
**449.650**

**Facebook**  
**189.800**

Insta-Post  
auf **Facebook**  
**198.449**

**Homepage** **17.569**

**S**eit Januar präsentiert CelleHeute in Zusammenarbeit mit Unternehmer Celle regelmäßig Beiträge über die Mitgliedsunternehmen und ihre Projekte – von spannenden Porträts bis hin zu Berichten über besondere Initiativen wie das neue Frauennetzwerk, gemeinsame Veranstaltungen oder neue Formate von Unternehmer Celle. Die Inhalte werden auf der Homepage und in der App veröffentlicht und – je nach Zielgruppe – auch auf Facebook und Instagram ausgespielt.

Besonderer Vorteil: Jeder Artikel enthält direkte Links zur Seite von Unternehmer Celle und den porträtierten Unternehmen. Diese gezielte Verlinkung stärkt nicht nur die Reichweite innerhalb der regionalen Community, sie wirkt sich auch positiv auf die Auffindbarkeit bei Google aus, da hochwertige Inhalte und relevante Backlinks zu einem besseren Ranking in der Suchmaschine beitragen.



# Instagram



**SICHERHEITSCELLE**



Dieser Beitrag wurde präsentiert vom Arbeitgeberverband

**UNTERNEHMER CELLE**







FOTO: OLIVER KNOBLICH

# ISOflanges UNTERNEHMER CELLE BEGRÜSST 100. MITGLIED

Um Korrosionsschäden an unterirdischen Stahlrohrleitungen zu vermeiden, werden sie mit Strom geschützt. Doch sobald die Leitungen aus dem Boden kommen, stellt sich die Frage: Wie trennt man sicher diesen sogenannten Schutzstrom? Hier kommt das Winsener Unternehmen ISOflanges

mit ihren Isolierflanschkonstruktionen ins Spiel. Mit ihren innovativen Produkten sorgen sie für eine sichere elektrische Unterbrechung der Stahlrohre. „Es gibt kein besseres Produkt für Isolierflanschverbindungen auf dem Markt. Unser Produkt entspricht dem aktuellsten Stand der Technik“, sagt Geschäftsführerin Claudia Suckut. ISOflanges wurde 2016 gegründet und ging aus der Fir-

ma CeH4 hervor. Heute beschäftigt das Unternehmen acht Mitarbeiter in Vollzeit und hat sich als zuverlässiger Partner für sichere und wartungsfreie Isolierflanschverbindungen etabliert. Der Einsatzbereich ist vielfältig. „Im Prinzip benötigen wir nur ein Medium, das durch ein Stahlrohr transportiert wird und deshalb elektrisch vor Korrosion geschützt werden muss“, erklärt Co-Geschäfts-

führer Steffen Rathmann. Die Isolierflanschverbindung hält extremem Druck von bis zu 600 bar stand und ist hochtemperaturbeständig. Zudem werden alle Bauteile mehrfach sicherheitsgeprüft und sind zertifiziert – entscheidende Qualitätsmerkmale, die ISOflanges von qualitativ minderwertigeren Wettbewerbern abheben.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens ist die patentierte Isolierflanschverbindung. Während herkömmliche Lösungen auf einzelne Platten unter den Schrauben setzen, verwendet ISOflanges einen durchgehenden isolierenden Schutzring, der die Druckbelastung gleichmäßiger verteilt und so die Stabilität der Verbindung erhöht. Ohne eine entsprechende Prüfung könne nicht sichergestellt werden, dass es nicht zu einem Dichtungsversagen kommt – mit möglichen Schäden in Millionenhöhe für Menschen, Umwelt und Unternehmen.

.....  
**„Die beratende Funktion von Unternehmer Celle war für uns entscheidend.“**  
 .....

Mit dieser Innovationskraft ist ISOflanges nun das 100. Mitglied von Unternehmer Celle. „Netzwerken ist das A & O – das zeigt sich immer wieder in der heutigen Zeit“, weiß Volker Schmidt, Geschäftsführer von NiedersachsenMetall, einem Dachverband von 15 Arbeitgeberverbänden in Niedersachsen. In vielen Branchen stehen Unternehmen vor ähnlichen Herausforderungen: Bürokratie, Digitalisierung

**REICHWEITE**

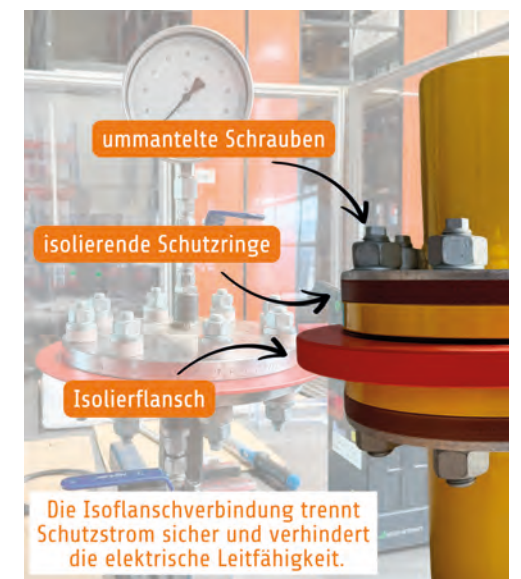
**Instagram**  
**18.200**  
 Likes: 374

**Facebook**  
**7950**

Insta-Post  
 auf **Facebook**  
**11.000**

**Homepage 700**

oder Fachkräftemangel. Im Netzwerk profitieren Mitglieder von Erfahrungsaustausch und gegenseitiger Unterstützung. Für Claudia Suckut und Steffen Rathmann waren neben dem Netzwerkgedanken vor allem die rechtliche Beratung und die weitreichenden Schulungsangebote zu aktuellen Themen ausschlaggebende Punkte für den Beitritt. „Die beratende Funktion von Unternehmer Celle war für uns entscheidend. Wenn wir rechtliche Fragen haben oder Unterstützung in unsicheren Bereichen benötigen, erhalten wir hier fundierte Informationen“, sagt Claudia Suckut. So entsteht ein starkes Netzwerk mit wertvollem Austausch. „Es fügt sich zusammen, was zusammengehört“, ergänzt Sebastian Sokolowski, Geschäftsstellenleiter von Unternehmer Celle.







FOTOS: OLIVER KNOBLICH

## NOCH MEHR NETZWERK

# Frauennetzwerk von Unternehmer Celle feiert Premiere

**P**ersönlich, nahbar – und längst überfällig: Beim ersten Frauennetzwerktreffen von Unternehmer Celle kamen knapp 60 Frauen zusammen. „Wir sind überwältigt, wie viele Frauen sich gemeldet haben. Sonja und ich sind mal mit 15 Frauen gestartet“, erinnert sich Initiatorin Christine Müller an die Anfänge mit Sonja Beer. Mittlerweile ist Anke Sokolowski als Mitinitiatorin dazugekommen, aus dem Netzwerk entstand eine Kooperation mit Unternehmer Celle. „Ich will keine Ego-Show mehr, sondern Ehrlichkeit, Support, Nahbarkeit und ein Netzwerk, das greift“, betont Christine Müller.

Apothekerin Sonja Beer ergänzt: „Ich war lange eine Frau, die nicht wusste, was ich kann – und als ich es wusste, hat es gedauert, bis ich es sagen konnte.“ Dass Frauen Netzwerke brauchen, ist für sie keine Frage – sondern ein Muss: „Männer machen das nebenbei beim Golf. Wir müssen auch unsere Visionen und Projekte voranbringen.“ Von der Begleitung zur Mitgestalterin: Jahrelang nahm Anke Sokolowski als Begleitperson

an beruflichen Netzwerktreffen teil – als Unternehmerin bekommt sie mittlerweile nicht nur ihre eigene Einladung, sondern brachte „Unternehmerinnen Celle“ mit auf den Weg. „Mir ist es wichtig, dass es hier nicht nur darum geht, sich auszutauschen – was habe ich oder was kann ich. Mich interessiert: Wie bist du dahin gekommen? Welche Hürden musstest du auf dem Weg überwinden?“

Bevor es mit dem Netzwerken los ging, gab Finanzcoach Sonja de Vries einen kompakten, alltagsnahen Einblick in das Thema Finanzen. Sie sprach über die Wichtigkeit eines separaten Notgroschens, über Steuer-Vorauszahlungen, die oft unterschätzt werden, und über die Rentenlücke, die vor allem Frauen betrifft. „Ihr sollet ab der ersten Sekunde darüber nachdenken: Wie Sorge ich fürs Alter vor?“, appellierte sie an die Gäste. Auch Themen wie Künstlersozialkasse, Krankenversicherungsnachzahlungen und sinnvolle Informationsquellen wie die Verbraucherzentrale oder Finanzblogs für Frauen wurden angeschnitten – praxisnah und ohne Fachchinesisch. Es ging nicht nur darum, Visitenkarten auszutauschen,

### REICHWEITE

**Instagram**  
**17.500**

Likes: 459

**Facebook**  
**7900**

Insta-Post  
auf **Facebook**  
**15.500**

**Homepage 1115**

sondern um echte Geschichten, Sichtbarkeit und gegenseitige Solidarität. Es wurde viel gelacht, diskutiert und vor allem zugehört. Am 20. August ist der nächste Termin des Frauennetzwerks von Unternehmer Celle.







## INTERVIEW

# Christian Dürr (FDP) im Interview

## “DIE GESCHICHTE ÜBER DAS AMPEL-AUS MUSS NEU GESCHRIEBEN WERDEN”

Gleich zum ersten Palais-Gespräch hat sich der Verband “Unternehmer Celle” prominente Unterstützung ins Haus geholt: Christian Dürr, Fraktionsvorsitzender der FDP im Bundestag. CelleHeute hat ihn im Prinzenpalais getroffen.

**CelleHeute:** Die Stimmung in Deutschland ist aktuell sehr aufgeladen. Deshalb starten wir zu Beginn mit einer positiven Frage: Und zwar würde mich einmal interessieren, was denn die FDP eigentlich in den letzten drei Jahren auf Bundesebene erreicht hat, wo Sie sagen: Ey, das sind drei Sachen, die haben wir erreicht, darauf sind wir auch erstmal stolz.

**Dürr:** Ich fange mal an mit einem echten Durchbruch und das war das Thema Planungsbeschleunigung. Endlich kann man in Deutschland öffentliche Bauvorhaben, die sanierte Autobahnbrücke, die Ortsumgehung, Bundesautobahn und Schienenwege schneller bauen. Es ist in der Vergangenheit absurd gewesen, wie viele Planfeststellungsverfahren, Umweltverträglichkeitsprüfungen und sonst was gemacht werden mussten. Das haben wir beschleunigt. Wie haben wir das hinbekommen? Ja, ich will es mal so deutlich machen: Das ist nicht wegen Olaf Scholz oder der Grünen gelungen, sondern trotz unserer Koalitionspartner. Was ich mir wünschen würde, ist, dass auch die Privatwirtschaft schneller investieren kann. Bisher haben wir im öffentlichen Bereich Dinge beschleunigt, aber im privaten Bereich für die privaten Unternehmen, das sind 90 Prozent der Investitionen in Deutschland, dauert alles noch viel zu lange.

**CelleHeute:** Was ist der zweite Punkt, der gelungen ist?

**Dürr:** Ein zweiter Punkt, den ich wirklich für wichtig halte und der manchmal zu wenig beachtet wird, ist das Start-Chancen-Programm für die Schulen in Deutschland. Das ist das größte Bildungsprogramm in der Geschichte unseres Landes. 20 Milliarden Euro mit den Ländern ge-

meinsam und immerhin 4000 Schulen bundesweit, die jetzt viel besser ausgestattet werden. Und zwar die 4000 Schulen in den Stadtteilen in Deutschland und den Regionen, wo die soziale Struktur am schwierigsten ist, wo beispielsweise ein hoher Migrationsanteil ist.

**CelleHeute:** In Ihrem Wahlprogramm haben Sie dem Thema Bildungspolitik einen eigenen Punkt gewidmet. Warum? Man sagt ja häufig, dass man mit Bildungspolitik keine Wähler gewinnt. Warum haben Sie gesagt, als FDP, wir machen jetzt trotzdem Bildungspolitik und das ganz am Anfang vom Parteiprogramm?

.....  
**“Wir brauchen einen radikalen Regelabbau, damit Deutschland attraktiver für Unternehmen wird.”**  
.....

**Dürr:** Es steht ganz vorne, weil es am Beginn des Lebens steht. Und bei der Frage, wie gerecht geht es zu, muss man ja nicht die Frage beantworten, wie hoch sind die Sozialleistungen? Es geht um die Frage: Hat man die gleichen Lebenschancen? Hat man die gleichen Chancen unabhängig vom Elternhaus - und zählt Leistung oder Herkunft? Und deswegen ist das Start-Chancen-Programm so wichtig, denn es hilft dort, wo Kinder schlechtere Chancen haben. Und das hat Bettina Stark-Watzinger als FDP-Bildungsministerin durchgesetzt.

**CelleHeute:** Und der dritte Punkt? Was wäre das Dritte, wo Sie sagen:

## REICHWEITE

Facebook  
4400

Homepage 500

Das ist auch noch ganz gut gelaufen in der Koalition?

**Dürr:** Ja, ein Punkt, der jetzt spannennderweise wieder von den Grünen in Frage gestellt wird, ist: das Klimaschutzgesetz. Ich bin damit jetzt zufrieden, denn es hat sehr konkret verhindert, dass es in Deutschland unter Umständen dazu gekommen wäre, dass es ein PKW-Fahrverbot gibt. Was mich nur ärgert, ist, dass die Grünen jetzt schon wieder anfangen, zu debattieren, ob man das nicht wieder ändern sollte.

**CelleHeute:** Sie waren vor kurzem bei Markus Lanz. Dort haben Sie gesagt, dass eigentlich eine der dringendsten Fragen ist, wie wir unser Land reformfähig machen. Reformfähig klingt immer sehr floskelhaft. Welche Reformen werden gebraucht?

**Dürr:** Ich mache es an dem konkreten Beispiel aus der Sendung fest: Bringen wir das Land nach vorne, wenn wir 600 Millionen Euro Steuergelder in eine Batteriezellenfabrik in Schleswig-Holstein stecken würden? Ist das Fortschritt? Oder schaffen wir lieber Regeln radikal ab, damit sich Investitionen von sich aus lohnen und es nicht den Staat braucht, der das Ganze subventioniert? Wir brauchen einen radikalen Regelabbau,



.....

## „Ich glaube, die Geschichte über das Ampel-Aus muss neu geschrieben werden.“

damit Deutschland attraktiver für Unternehmen wird.

**CelleHeute:** In Ihrem Programm sprechen Sie von „Bürokratie-Abbau“. Sie wollen ein Bürokratiefreies Jahr machen. Was meinen Sie damit? Steuererklärungen werden wir vermutlich immer noch machen müssen, oder?

**Dürr:** Da kommen wir fast zum Motto des Wahlkampfes der Freien Demokraten: Alles lässt sich ändern. Man kann das deutsche Lieferkettengesetz abschaffen, man kann die Dokumentationspflicht abschaffen. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung

von Frau von der Leyen aus Brüssel kostet die deutsche Wirtschaft wahrscheinlich bis zu 4 Milliarden Euro.

**CelleHeute:** Aber bringt so ein Bürokratieabbau nicht erstmal mehr Bürokratie?

**Dürr:** Die gute Nachricht ist, wir haben schon vorgearbeitet. Marco Buschmann hat als ehemaliger Justizminister, der für Bürokratieabbau zuständig war, genau das gemacht. In dem Bereich, wo die FDP Verantwortung getragen hat, im Justizministerium, aber auch im Finanzministerium, haben wir davon vieles schon umgesetzt. Aufbewahrungsfristen und so weiter, die Hotelmeldepflicht. Das große Problem war, dass die anderen nicht mitgemacht haben. Und Wirtschaftsminister Habeck sowie Arbeitsminister Heil, haben sich daran faktisch gar nicht beteiligt.

**CelleHeute:** Was versprechen sich denn die anderen Parteien davon, daran festzuhalten?

**Dürr:** Das frage ich mich manchmal auch und ich glaube, es ist die vermeintliche Suche nach Sicherheit, Sicherheit, die am Ende zu wirtschaftlichen Problemen führt.

**CelleHeute:** Wir müssen noch einmal über die D-Day-Thematik reden: Man hat schon den Eindruck gewonnen, dass die FDP das Vertrauen der Wählerschaft verloren hat. Wie wollen Sie das so kurz vor der Wahl zurückgewinnen, dass Sie auf jeden Fall über die 5 Prozent kommen?

**Dürr:** Ich glaube, die Geschichte über das Ampel-Aus muss neu geschrieben werden. Das, was Olaf Scholz damals im November behauptet

hat, hat sich mittlerweile ja als glatte Unwahrheit entpuppt.

**CelleHeute:** Ja, das haben Sie auch schon bei Lanz gesagt. Aber es bleibt die Frage: Wenn die Wahrnehmung in der Bevölkerung trotzdem so ist, dass die FDP der Buhmann ist, wie ändert man das? Also was machen Sie konkret? Sie gehen wahrscheinlich auch in Talkshows, aber es gibt einige Teile der Bevölkerung, die nicht Lanz gucken.

**Dürr:** Die lesen CelleHeute.

**CelleHeute:** Sicherlich. Aber was machen Sie mit dem Rest? Die jüngeren Leute, wo bei der Europawahl noch viele die FDP gewählt haben. Wird das wieder so sein? Oder springen von denen viele ab, weil sie sagen: Das ist schlecht gelaufen?

**Dürr:** Man muss mit Unwahrheiten aufräumen. Ich glaube der Kanzler hat bewusst vom eigenen Scheitern versucht abzulenken. Er hat bewusst versucht, mit Dreck um sich zu werfen.

**CelleHeute:** Aber dann mit Erfolg.

**Dürr:** Ja, und deshalb muss die Geschichte vom Ampel-Aus neu geschrieben werden. Mittlerweile sehen wir, dass Olaf Scholz es offensichtlich nicht nur bei Cum-Ex mit der Wahrheit nicht so genau genommen hat, sondern auch mit seinen Aussagen zur Schuldenbremse.

**CelleHeute:** Und wie schreiben Sie die Geschichte um? Machen Sie Social-Media-Kampagnen, stellen Sie nur Plakate auf?

**Dürr:** Das sagen wir schon deutlich. Also beispielsweise, wenn wir in der Öffentlichkeit sind und mit wunderbaren Medien wie Ihnen reden. Ich sage

das deshalb in der Klarheit, weil manche Menschen schon vermutet haben, dass Olaf Scholz es mit der Wahrheit nicht immer so genau nimmt. Jetzt sehen wir ein Rechtsgutachten, das klar sagt, dass der Ukraine-Krieg kein Aussetzen der Schuldenbremse begründet. Ich betone das deshalb, weil das ja nicht die Meinung der FDP ist, sondern ein hoch anerkannter Verfassungsjurist, der gesagt hat: Das, was Olaf Scholz vorschlägt, ist verfassungswidrig. Scholz macht bewusst Parteipolitik auf dem Rücken der Ukraine.

**CelleHeute:** Das eine ist, dass man sagt: Okay, ich wähle Scholz nicht nochmal. Das andere ist: Ich wähle jetzt die FDP.

**Dürr:** Da gilt klar: Sagen, was man machen will. Und ein paar Beispiele habe ich ja gezeigt, dass wir den Beweis bereits angetreten haben, auch Bürokratie abbauen zu können.

**CelleHeute:** Und Sie schließen auch nochmal eine Koalition mit der SPD aus?

**Dürr:** Ich würde es positiver formulieren. Es geht um die Frage, welche Konstellation man braucht, damit sich weitere Reformpolitik wieder lohnt.

**CelleHeute:** Dann schließen Sie es nicht aus?

**Dürr:** Mir geht es nicht um das Ausschließen. Aber die Frage ist: Wie kann das gelingen? Ich will es mal in aller Deutlichkeit sagen. Ich kann mir nicht ansatzweise vorstellen, dass Robert Habeck nach dem 23. Februar noch Bundeswirtschaftsminister ist. Das kann sich unsere Wirtschaft auch nicht leisten.

**CelleHeute:** Noch eine Frage zur

Rente. Sie haben von einem wirklich flexiblen Renteneintritt gesprochen. Und zwar, dass ich entscheiden kann, wann ich in Rente gehe. Ist das nicht aber theoretisch auch ein Problem? Wenn ich es mir leisten kann, gehe ich früher in Rente, sprich, zahle ja auch kürzere Zeit in den Rententopf ein. Und die, die wenig Geld haben, die zahlen länger ein.

**Dürr:** Beim Renteneintritt brauchen wir deshalb mehr Flexibilität, weil es sich lohnen muss, länger zu arbeiten. Diejenigen, die Lust haben, für die muss es sich auch lohnen. Insofern braucht es da Anreize. Auf der anderen Seite brauchen wir mehr private Altersvorsorge. Unser konkreter Vorschlag gegenüber den Koalitionspartnern seiner Zeit war übrigens ein echtes Altersvorsorgedepot. Damit es sich lohnt, sich privat etwas anzusparen, insbesondere an den Finanzmärkten oder an den Kapitalmärkten. Ich glaube, es ist die beste Versicherung. Ich kenne offen gestanden keinen Experten in dem Bereich, der das nicht gelobt hat. Außer unsere Koalitionspartner, die wollten es nicht mitmachen. Es ist eine himmelsschreiende Ungerechtigkeit in Deutschland, dass gerade kleine und mittlere Einkommen nicht ausreichend am Kapitalmarkt investiert sind. Das muss sich ändern. Und deswegen sind wir auch die einzige Partei, die hier mit sehr konkreten Vorschlägen reingeht. Alle anderen drücken sich doch um Rentenpolitik. Alle anderen behaupten doch, die Rente sei sicher. Aber sie erklären niemandem, wie sie sie sicher machen. Und das, glaube ich, muss den Unterschied ausmachen. Es muss eine Partei geben, die sagt, die Rente wird sicher sein, wenn wir Reformpolitik machen.

**CelleHeute:** Vielen Dank für das Gespräch.





## PORTRÄT

# Wie SicherheitsCelle Einbrecher in die Flucht schlägt



**A**lle sechs Minuten wird in Deutschland eingebrochen – das zeigt die Statistik des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft. Zu den materiellen Schäden kommen die psychischen. Björn Emanuelsson hat das aus nächster Nähe erlebt. „Bei meiner Mutter haben sie vor ein paar Jahren am Kapellenberg eingebrochen“, erinnert er sich. Damals fanden die Täter nichts und fackelten aus Frust die ganze Wohnung ab. Seine Mutter hat sich

von dem Vorfall nie ganz erholt. „Man kommt mit dem Thema Einbruch meist erst dann in Kontakt, wenn es zu spät ist“, sagt Björn Emanuelsson. Das möchte der Celler ändern. Vor zwei Jahren gründete er SicherheitsCelle, ist mittlerweile Mitglied im Netzwerk Unternehmer Cella.

### FR.ED reagiert noch vor einem Einbruch

Mit seinem Unternehmen vertreibt er Alarmanlagen der Marke Suritec Systems GmbH, die in Deutschland

produziert werden. Einbruchschutz, erklärt der Experte, könne auf vier Arten erfolgen: mechanisch (wie vergitterte Fenster oder extra Türriegel), kabelgebunden, per Funk oder Infraschall. Auf Letzteres setzt Suritec Systems GmbH mit seinem Frühwarnsystem FR.ED. „Die meisten Systeme reagieren erst dann, wenn das Fenster oder die Türen schon offen sind beziehungsweise, wenn der Einbrecher schon im Gebäude ist. FR.ED ist da völlig anders“, sagt Björn Emanuelsson. Schon das Ansetzen und Reinstecken des Brecheisens

oder Werkzeugs zwischen Rahmen und Fenster oder Tür erzeugt ganz bestimmte Infraschallwellen. FR.ED detektiert ganz bestimmte Geräusche und löst Alarm aus.

### System erkennt Haustiere

Ein weiterer Vorteil: Für FR.ED sind keine Umbaumaßnahmen oder baulichen Veränderungen am Gebäude nötig. Zudem arbeitet das System autark: Es benötigt zwar Strom, funktioniert aber bis zu 24 Stunden auch bei einem Stromausfall. Eine Internet- oder WLAN-Verbindung ist nicht erforderlich. Auch regelmäßige Wartungszyklen entfallen – es entstehen keine laufenden oder monatlichen Kosten. „FR.ED passt auch auf Haustiere auf. Bei anderen Anlagen funktioniert das nicht, weil die Tiere durch Bewegung die Anlage auslösen“, erklärt der Experte.

Ergänzt wird das System durch mindestens eine Außenalarmanlage: zur Abschreckung und zum Krach machen. Denn Licht und Lärm lassen Einbrecher flüchten. „95 Prozent

der Einbrecher lassen sich schon von einer sichtbaren Alarmanlage abschrecken. Und wenn nicht, bringt Lärm sie in Stress“, weiß der Björn Emanuelsson. Erkennt FR.ED einen Einbruchversuch, schlägt die Außenanlage an – mit einer 120 Dezibel lauten Sirene.

### „Die beratende Funktion von Unternehmer Cella war für uns entscheidend.“

Gesteuert wird das System per Fernbedienung mit drei Knöpfen: Rot für „scharf“, Grün für „entschärft“, Grau für den Panikalarm. Bei einem Einbruch bekommt der Kunde eine Benachrichtigung. „Fehlalarme gibt es bei uns nicht“, betont Emanuelsson. Auf Wunsch könne das System auch mit einem Wachdienst verbunden werden. „Ich stehe immer mit meinem Namen hinter meinem Produkt – genauso wie jetzt für FR.ED.“



## REICHWEITE

Instagram  
**18.100**

Likes: 316

Facebook  
**6800**

Insta-Post  
auf Facebook  
**14.400**

Homepage **750**



## E-RECHNUNG

# IST-Zustand bei CeH4

**K**ein Papierkram, ein einheitliches System und mehr Zeit für andere Aufgaben: Die Vorteile der E-Rechnung liegen auf der Hand. Doch bis alles reibungslos funktioniert, gibt es einige Hürden und Fallstricke – das musste auch das Unternehmen CeH4 aus Groß Hehlen feststellen. Das Problem: Nicht jede firmeninterne Software kann die E-Rechnung ohne Weiteres verarbeiten, und auch die Mitarbeitenden müssen entsprechend geschult werden. Die ersten Rechnungen kamen am Anfang zurück, weil etwas nicht richtig eingestellt war“, sagt CeH4-Geschäftsführer Florian Hupka. Der Celler Dienstleister ist auf die Energieversorgung spezialisiert, baut Anlagen für (Bio-)Gas, Wasserstoff & Co. Ein Großteil der Aufträge läuft über Ausschreibungen, die Kunden sind primär Netzbetreiber, Stadtwerke oder Industriebetriebe. Eine funktionierende E-Rechnung ist für das Unternehmen daher essenziell. Florian Hupka zieht einen Vergleich: „Im Prinzip soll es eine standardisierte Schnittstelle sein – wie damals beim Drucken. Früher brauchte man für jeden Drucker eine eigene Software, heute funktioniert es einheitlich, unabhängig von Hersteller oder Format.“

## E-Rechnungspflicht im B2B-Bereich

Seit Anfang des Jahres sind Unternehmen in Deutschland verpflichtet, elektronische Rechnungen auszustellen und zu empfangen – zumindest bei Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen (B2B-Bereich). Auch Unternehmen wie CeH4 müssen E-Rechnungen im strukturierten Format ausstellen (XRechnung oder ZUGFeRD). Das Ziel: Den Rechnungsprozess zu digitalisieren, zu vereinheitlichen und effizienter zu gestalten.

Florian Hupka sieht darin großes Potenzial: „Die Digitalisierung hilft gegen den Fachkräftemangel.

## REICHWEITE

Facebook  
16.100

Homepage  
1200

Es geht nicht darum, Mitarbeiter abzubauen, sondern ihre Zeit sinnvoller einzusetzen – gerade angesichts von einem Wandel der Arbeitszeitmodelle, Elternzeit oder dem Renteneintritt vieler Fachkräfte.“

## Kurs bei Unternehmer Celle soll helfen

Um den Umstieg zu meistern, setzt die Buchhaltung von CeH4 auf Weiterbildung. „Am Anfang ist es wichtig, so viel Wissen wie möglich zu erwerben“, sagt Florian Hupka. Zwei Mitarbeiterinnen nehmen daher an einem Kurs des Netzwerks Unternehmer Celle teil, das neben Rechtsberatung unter anderem auch Fachvorträge für seine Mitglieder anbietet. „Im Moment empfangen wir die Rechnungen im Postfach, viel weiter sind wir noch nicht, weil unser internes System erst angepasst werden muss. Aber wir arbeiten mit Vollgas daran“, sagt CeH4-Mitarbeiterin Irina Gerbersdorf. Der Anreiz ist groß – nicht nur wegen der Zeitersparnis. „Endlich kein Papierkrieg mehr“, freut sich Heidrun Uekermann. Noch stehen in ihrem Büro Ordner voller Rechnungen – doch bald könnte die Papierablage Geschichte sein.



## SEMINAR

# TÜCKEN BEI DER E-RECHNUNG UNTERNEHMER CELLE GIBT CRASHKURS

**2**00 Millionen Rechnungen laufen jährlich zwischen Unternehmen und der öffentlichen Hand hin- und-her – viele davon in Papierform. Das soll sich nun ändern. Künftig sollen Rechnungen digital und mit einem strukturierten Datensatzes übermittelt und empfangen werden: als E-Rechnung. Anfang des Jahres ist die erste Stufe eines mehrjährigen Planes gestartet. Die Umstellung ist für viele Unternehmen mit Fragen und Sorgen verbunden. Das Netzwerk Unternehmer Celle bot deshalb kürzlich ein Seminar an.

„Seit Anfang des Jahres müssen Unternehmen E-Rechnungen empfangen können – aber nur im B2B-Bereich (Anm. d. Red.: zwischen

zwei Unternehmen)“, erklärte Patrick Bardenhagen vom Transferzentrum Elbe-Weser über 40 Teilnehmenden. Wer sein EDV-System zu Beginn der Umstellung noch nicht angepasst hat, kann mit kostenlosen Programmen aus dem Internet die E-Rechnung in eine lesbare Version umwandeln.

## Übermittlungspflicht ab 2027

Die Pflicht bezieht sich damit aktuell nur auf den Empfang, nicht aber auf die elektronische Weiterverarbeitung. Das ändert sich ab Anfang 2027. Das EDV-System muss dann im B2B-Bereich strukturierte Daten verarbeiten und übermitteln können. Mit Einschränkungen: Kleinunternehmer und Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 800.000 Euro netto sind von der Pflicht befreit. Schon jetzt können Unternehmen über das Portal „NAVO“ des Landes Niedersachsen Rechnungen hochladen, in strukturierte Form umwandeln und als E-Rechnung verschicken.

Ab 2028 wird die Ausstellung und Übermittlung von E-Rechnungen für alle Unternehmen – zumindest denen im Geschäftskundenbereich – verpflichtend sein. Auch beim Rechnungsausgang gibt es Ausnahmen: Dazu zählen



.....  
„Seit Anfang des Jahres müssen Unternehmen E-Rechnungen empfangen können – aber nur im B2B-Bereich.“

steuerbefreite Umsätze, Kleinbetragsrechnungen bis 250 Euro brutto oder Leistungen an juristische Personen, die nicht Unternehmer sind (Vereine oder staatliche Einrichtungen). Wann eine E-Rechnungspflicht zwischen Unternehmen und Privatkunden (B2C) kommen wird, ist derzeit noch unklar. Das Ziel der Umstellung: weniger Zeitaufwand und weniger Fehlerquellen. Denn bisher wurden in vielen Unternehmen Rechnungen abgetippt, um sie ins System zu



.....  
„Der Gesetzgeber hat zwar einen recht langen Übergangszeitraum vorgesehen, hofft aber natürlich, dass die Wirtschaft in sich selbst den nötigen Druck aufbaut.“

übernehmen. Zeitgleich bekommt das Finanzamt nun mit jeder Übermittlung eine Rechnungskopie. „Die größten Betrügereien gibt es bei der Umsatzsteuer“, sagte Patrick Bardenhagen. Durch die E-Rechnungspflicht wird die Arbeit der Betrüger erschwert, das Finanzamt kann schneller die Ausgangsumsätze prüfen und ob die Umsatzsteuererklärung vollständig ist.

Im Zusammenhang mit der E-Rechnung fällt häufig der Begriff „ZUGFeRD“. Ein Verfahren, bei dem neben der klassischen E-Rechnung auch eine Rechnung im PDF-Format verschickt wird. Dieses Verfahren empfiehlt Patrick Bardenhagen Unternehmen, die auch im B2C-Bereich tätig sind. So entfällt der Wechsel zwischen

zwei unterschiedlichen Systemen, stattdessen können Privatkunden die E-Rechnung auch im PDF-Format lesen.

Können verunsicherte Unternehmen also aufatmen? Nicht ganz. Obwohl es bis Ende 2026 theoretisch noch keine Übermittlungspflicht gibt, kommen schon jetzt Unternehmen nicht mehr darum herum. „Der Gesetzgeber hat zwar einen recht langen Übergangszeitraum vorgesehen, hofft aber natürlich, dass die Wirtschaft in sich selbst den nötigen Druck aufbaut.“ Die Einschätzung des Experten: Schon vor 2027 werden die meisten Unternehmen ihren gesamten Prozess umgestellt haben. „Große Unternehmen und Player bestimmen letztendlich die Regeln und regeln den Markt.“



## TIERHEIM CELLE

# Unternehmer Celle und Trispel stärken Verein

**P**ersonal, Gebäudeunterhalt, Tierarztkosten – und nicht zuletzt Unmengen an Tierfutter: Der Tierschutzverein Celle Stadt und Land stemmt jeden Monat hohe Ausgaben für den Betrieb des Tierheims. Zwar gibt es Zuschüsse von Stadt und Landkreis, doch die reichen bei Weitem nicht aus. Mit einer Mitgliedschaft unterstützen deshalb nicht nur viele Privatpersonen, sondern auch Unternehmen das Tierheim. Kürzlich sind das Netzwerk Unternehmer Celle und der Familienbetrieb Trispel dem Verein beigetreten. Sichtbar wird das durch ein neues Banner am Tierheim, das auf die Partnerschaft

aufmerksam macht. „Als Netzwerk fühlen wir uns natürlich dem Celler Stadtleben und Gemeinwohl verpflichtet. Leider können wir nicht alle, die etwas Gutes tun, unterstützen“, sagt Sebastian Sokolowski, Geschäftsstellenleiter von Unternehmer Celle. Beim Tierschutzverein habe man jedoch eine Ausnahme gemacht. „Die Arbeit des Tierschutzvereins hat uns ganz besonders beeindruckt – wie hier mit Eigeninitiative und Improvisationsgeschick gegen alle Widrigkeiten großartige Arbeit geleistet wird.“

Als Sebastian Sokolowski bei der Firma Trispel das Banner in Auftrag geben wollte, entschloss sich der Celler Familienbetrieb kurzerhand

### REICHWEITE

Facebook  
7100

Homepage 700

ebenfalls beim Tierschutzverein einzutreten. „Wir haben selbst 40.000 Tiere“, witzelt Trispel-Geschäftsführer Johannes Wenzel. Die Rede ist von Bienen, die für den Trispel Klebeschutz im Einsatz sind. So zieren nun beide Logos das Banner.

### Neue Förderer fürs Tierheim

Wolfgang Bortz, erster Vorsitzender beim Celler Tierschutzverein, freute sich über die neue Unterstützung: „Die Hilfe von den Behörden ist eher mau. Umso mehr sind wir auf Unternehmen angewiesen.“ Seit mehreren Jahren besucht er regelmäßig Betriebe in der Region, um neue Förderer zu gewinnen. „Das ist ein Fulltime-Job. Ich bin rund 60 Stunden die Woche unterwegs und das alles ehrenamtlich“, sagt der Pensionär. Hier kann man den Tierschutzverein auch unterstützen.







## Porträt

# AUTOHAUS FISCHER FEIERT 25. GEBURTSTAG

**E**igentlich mache ich mir ja nicht so viel aus Geburtstagen“, verrät Dirk Fischer. In diesem besonderen Fall macht der Geschäftsführer jedoch eine Ausnahme, am kommenden Wochenende wird das Jubiläum gefeiert. Vor 25 Jahren eröffnete er das gleichnamige Familienunter-

nehmen Autohaus Fischer in Alten-  
celle. Heute zählt das Team 21 enga-  
gierte Mitarbeiter, ist Mitglied beim  
Netzwerk Unternehmer Celle und  
seit Februar 2024 gibt es ein zweites  
Standbein: Camperwelt mit Wohn-  
mobilen der Marken Challenger und  
Notin, den sein Sohn Sebastian Fis-  
cher leitet. Dieser Bereich umfasst  
nicht nur den Verkauf, sondern auch

eine Fachwerkstatt, einen Zubehör-  
shop und eine Mietflotte für flexib-  
le Reiseerlebnisse. Die Geschichte  
des Autohauses beginnt eigentlich  
auf einem Acker in Altencelle. “Mut  
und Wahnsinn liegen oft dicht beiei-  
nander. Wir haben damals zu siebt –  
inklusive meiner Frau und mir – und  
mit null Kunden angefangen“, erin-  
nert sich Dirk Fischer, der zuvor als

Banker gearbeitet hatte. An seinen  
ersten Kunden erinnert er sich noch  
gut. Einem Landwirt aus Wathlingen  
verkaufte er einen Peugeot – mitten  
im Wohnzimmer des Kunden. “Wir  
hatten zu dem Zeitpunkt noch kein  
fertiges Gebäude“, erzählt er. Heute  
steht auf dem Grundstück in Alten-  
celle ein modernes Autohaus mit  
Werkstatt, Lager und Diagnoseberei-  
ch. Von der Marke Peugeot wechselte  
das Unternehmen 2012 zu Seat und  
CUPRA. Längst ist aus dem Autohaus  
ein echter Familienbetrieb gewor-  
den: Dirk Fischers Frau Birgit leitet  
das Rechnungswesen, sein Sohn Tim  
ist Werkstattleiter und sein Sohn Se-  
bastian ist Leiter der Camperwelt.

Die Branche hat sich seither  
stark verändert: Kunden setzen  
zunehmend auf Elektromobilität,  
Leasing ist in dem Zusammenhang  
auf dem Vormarsch und Autos  
haben sich vom Statussymbol  
zum Gebrauchsgegenstand  
gewandelt.“Der Automobilhandel  
ist nicht planbar“, sagt Dirk  
Fischer. Neben wirtschaftlichen  
Schwankungen beeinflussen auch

politische Entscheidungen die  
Branche. So reiße die Politik “mit  
einer wechselnden Förderpolitik  
immer wieder Gräben auf“. Gleich-  
zeitig wächst die technische  
Komplexität der Fahrzeuge. “In der  
Werkstatt arbeiten bei uns nicht  
nur Kfz-Mechatroniker, sondern  
auch Caravan-Techniker, die ein  
breites Spektrum abdecken. Für alles  
braucht man spezielle Scheine und  
Spezialgeräte“, sagt Sebastian Fischer.  
Ein Beispiel: Ist die Lenkradheizung  
defekt, benötigt der Mitarbeiter eine  
Sprengscheinausbildung, weil auch  
der Airbag indirekt betroffen ist.

### 71 Prozent verkaufte E-Autos

Nachhaltige Mobilität nimmt  
eine immer größere Bedeutung  
ein – das Unternehmen setzt selbst  
auf energieeffiziente Gebäude und  
ressourcenschonende Prozesse.  
Knapp 71 Prozent der verkauften  
Fahrzeuge sind Hybrid- oder  
E-Autos, Zahlen von denen einige  
Autohäuser nur träumen können.  
Was macht das Unternehmen  
anders? “Wir bieten dem Kunden

**REICHWEITE**

**Instagram**  
**16.800**  
 Likes: 522

**Facebook**  
**12.300**

**Homepage 760**

eine bedarfsgerechte Beratung und  
den bestmöglichen Service“, sagt  
Sebastian Fischer. Diese Philosophie  
prägt das Familienunternehmen seit  
jeher: “Wir verstehen uns mehr als  
Facheinzelhändler. Man kann bei uns  
mehr Service erwarten, als bei einer  
großen Autokette. Mit uns geht man  
eine richtige Geschäftsbeziehung  
ein.“





## GEFAHR VON KORROSION

# So schützt Steffel KKS Stahlkonstruktionen mit Strom



FOTOS: STEFFEL KKS

**W**enn wir unseren Job nicht richtig machen würden, dürfen gewisse Leitungen nicht betrieben werden. Ohne einen zuverlässigen Korrosionsschutz hätten wir im weitestgehenden Sinne kein Gas zum Heizen“, sagt Geschäftsführer Axel Fischer. Es sind Sätze, die hängen bleiben. Das Lachendor-

fer Unternehmen Steffel KKS GmbH schützt metallische Anlagen, wie Erdgasleitungen, Wasserstoffleitungen, Stahlbetonbauwerke oder Tanks vor einer häufig unterschätzten Gefahr: Korrosion. Besser bekannt als „Rost“.

### Korrosionsschäden machen 3 Prozent des BIPs aus

Die Lösung ist kathodischer Korrosionsschutz, kurz KKS. Genau

darauf hat sich Steffel spezialisiert, die Mitglied im Arbeitgeberverband Unternehmer Celle. „Man schätzt die jährlichen Kosten für Korrosionsschäden auf etwa 3 bis 4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Die Zeit spielt uns also in die Karten. Irgendwann rostet alles“, sagt Axel Fischer mit einem Augenzwinkern. Korrosion ist ein Material zerstörender Vorgang, wie der Wirtschaftsingenieur erklärt. „Wenn

ein Metall mit der Umgebung in einer Wechselwirkung reagiert, findet ein Materialabtrag statt.“ Die Folgen: Zu geringe Wanddicken, Lecks und im Worst-Case-Szenario Explosionen. „Flughäfen zum Beispiel gehören zu den potentiell gefährlichsten Orten der Welt, wegen der Kerosinleitungen unter den Gebäuden und Flugfeldern. Die dürfen nicht korrodieren“, weiß der Firmenchef.

### Schutz für Wasserstoffanlagen

Steffel ist Gesamtanbieter für den kathodischen Korrosionsschutz. Die Hälfte der Mitarbeiter sind Techniker, Meister und Ingenieure. Die Lachendorfer Firma bietet neben der Beratung und Planung auch die Einrichtung, Inbetriebnahme und Instandhaltung von KKS-Anlagen an. „Gerade bei großen Neubauprojekten, wie Wasserstoffanlagen, sind Gesamtanbietersehrgefragt“, sagt Axel Fischer. Ein weiteres Spezialgebiet: Hochspannungsbeeinflussungen. „Wir planen wirksame Maßnahmen zum Schutz vor gefährlichen Berührungsspannungen und zur Reduzierung von Wechselstromkorrosion.“ Seit 2016 gibt es dafür eine eigene Abteilung. „Hier geht es unter anderem, um die Planung von Erdungssystemen, also eine Art Blitzableiter“, erklärt Axel Fischer.

### Ständige Innovationen mit Messtechnik

Insgesamt legen die Mitarbeitenden jährlich mehr als 2 Millionen Kilometer zurück. Die Standorte Stuttgart, Heide, Oldenburg, Berlin, Bielefeld, Würzburg und eben Lachendorf sorgen für kürzere Wege zum Kunden. Die KKS-Anlagen werden meist digital überwacht – über Sensoren,

die von überall aus erreicht werden können. Das spart Kosten und Arbeitsstunden. „Lieber ersetzen wir uns selbst, ehe uns jemand anderes ersetzt“, sagt Axel Fischer. Die Firma Steffel wurde 1983 von Konrad Steffel gegründet, der sich bereits seit 1962 mit dem Verfahren des kathodischen Korrosionsschutzes beschäftigt. Eine weitere Schwesterfirma, die Maurmann GmbH, ist ebenfalls auf KKS spezialisiert.

„Vor sieben Jahren waren es noch 80 Mitarbeitende. Mittlerweile haben wir unsere Mitarbeiterzahl verdoppelt“, sagt Geschäftsführer Axel Fischer. Heute gehört Steffel mit seinen rund 180 Mitarbeitenden zu einem der größten Unternehmen in diesem Bereich. Der Wirtschaftsingenieur, der über seine Frau zum Unternehmen kam, will trotz Wachstum den Mittelstandscharakter bewahren: „Ich möchte immer noch jeden im Team persönlich kennen.“

### Gesetzlicher Korrosionsschutz ab 5 bar

Der kathodische Korrosionsschutz (KKS) ist für Stahlleitungen in der Gasversorgung mit einem Betriebsdruck über 5 bar gesetzlich vorgeschrieben – und das aus gutem Grund. Beim KKS wird ein elektrischer Gleichstrom in das zu schützende Objekt eingespeist. Dadurch verändert sich das elektrochemische Potential und die Korrosion kommt zum Stillstand. Der elektrische Gleichstrom kann über sogenannte „Opferanoden“ (galvanische Anoden) oder eine Fremdstromanlage erzeugt werden. Mit dem KKS ist es möglich die Sicherheit und Lebensdauer von metallischen Objekten erheblich zu erhöhen.

### REICHWEITE

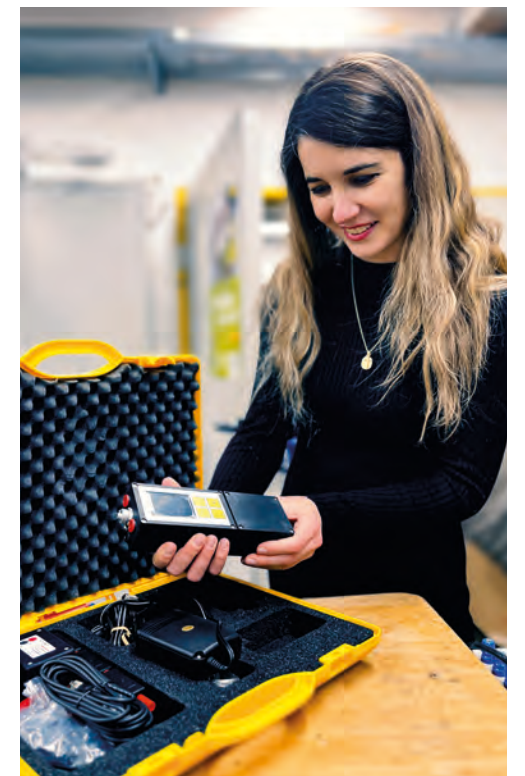
Instagram  
**53.500**

Likes: 282

Facebook  
**11.400**

Insta-Post  
auf Facebook  
**19.400**

Homepage **450**





## REICHWEITE

Instagram  
**19.500**

Likes: 210

Wiedergabedauer: 15 Sek.

Insta-Post  
auf Facebook  
**5860**



WOHNWERK WINSEN

## REEL

# WohnwerkImmopulse

# Raus aus den Schulden UC STARTET NEUES FORMAT “PRIO PERSONAL”

**E**in Handwerker, der nach einem Sturz von der Leiter seine Arbeit verliert und plötzlich die Raten für die neue Küche nicht mehr zahlen kann. Eine junge Frau, die nur noch Glücksgefühle beim Paketebestellen hat – bis die Schulden unüberschaubar werden. Solche Fälle stehen beispielhaft für ein Massenphänomen: Überschuldung. „Die Ursachen sind vielfältig: Krankheit, Arbeitslosigkeit, Trennungen oder geerbte Verbindlichkeiten“, erklärt Matthias Wenzel, Leiter der Schuldnerberatung der Caritas Hannover. Das Netzwerk Unternehmer Celle hatte den Experten zu ihrem neuen Weiterbildungsformat „Prio Personal“ eingeladen.

.....

**„Nichts ist wichtiger als über Schulden zu sprechen. Aber viele Menschen schämen sich und brauchen lange, bis sie um Hilfe bitten.“**

.....

„Nichts ist wichtiger als über Schulden zu sprechen. Aber viele Menschen schämen sich und brauchen lange, bis sie um Hilfe bitten – viele tun es nie“, sagt Matthias Wenzel.

Dabei seien etwa 5,6 Millionen Menschen über 18 Jahren in Deutschland überschuldet. Das entspricht acht Prozent der erwachsenen Bevölkerung. Besonders brisant sei der Trend in jüngeren Altersgruppen: „Wir erleben eine Zunahme nach dem Motto: buy now, pay later. Wenn der Überblick fehlt, kann das schnell bedrohlich werden.“

## Schulden in Generation Z nehmen stark zu

Schulden wirken sich schnell auf die Psyche der Betroffenen, das soziale Umfeld, aber auch den Job aus. „Es ist wissenschaftlich nachgewiesen, dass Schulden auf die Gesundheit gehen“, betont Matthias Wenzel. Betroffene seien oft unkonzentriert, antriebslos oder fielen durch häufige Krankmeldungen auf. Schulden gelten bei der Jobsuche sogar als Vermittlungshemmnis.

Ohne professionelle Beratung schaffen es viele nicht aus den Schulden herauszukommen, sie kennen die rechtlichen Grundlagen nicht. Ein weitverbreiteter Irrglaube ist etwa, dass Schulden automatisch ins Gefängnis führen. „Das gibt es seit dem Mittelalter nicht mehr“, sagt Matthias Wenzel. Lediglich wer einem Gerichtsvollzieher die geforderte Vermögensauskunft verweigert, muss mit Konsequenzen rechnen. Arbeitgeber können aktiv aufklären oder Hilfe

## REICHWEITE

Facebook  
**5200**

Homepage **300**

vermitteln. Professionelle Schuldnerberatungen von Caritas, AWO, Diakonie oder lokalen Vereinen seien der richtige Ansprechpartner. Vorsicht sei dagegen bei dubiosen Angeboten geboten, die oft aus dem Ausland agieren. „Es gibt immer ein Weg. Der Brunnen ist gar nicht so tief, dass man nicht mehr herauskommt.“

.....

## Was ist Verschuldung?

Verschuldung ist im Normalfall kein Problem. Viele Menschen haben Schulden, etwa durch einen laufenden Kredit, die sie nach und nach abbezahlen.

## Was ist Überschuldung?

Die Schulden sind so groß, dass Betroffene mit ihrem laufendem Einkommen vertragliche Verpflichtungen nicht mehr bedienen können.





## Porträt

# WIE ARCHITEKTURBÜRO 3RAUM RÄUME NEU DENKT

**E**s war eine Badewanne, die letztendlich den Ausschlag gab. Eigentlich waren die Bäder in dem neu gekauften Reihenhaus zu klein, doch 3Raum hatte die Lösung: eine Badewanne im Schlafzimmer. „Viele haben den Wunsch etwas zu verändern, wissen aber nicht wie“, weiß Ar-

chitekt Guido Masche. Da kommt sein Architekturbüro 3Raum ins Spiel, das auch Mitglied im Arbeitgeberverband Unternehmer Celle ist. Seit bald 20 Jahren planen Guido und Julia Masche Umbauten, Modernisierungen und Neubauten, finden Handwerker, koordinieren Baustellen und Gewerke oder machen Sanierungsfahrpläne.

Das Ehepaar Masche machte sich bereits kurz nach seinem Diplom selbstständig. „Wir haben gemerkt, wie schwer es ist als Architekt einen vernünftig bezahlten Job zu bekommen. Also haben wir es selbst gemacht“, sagt Julia Masche. Anfangs noch von zu Hause aus, zogen sie dann in die Westzellertorstraße. Heute sitzen sie mit ihrem siebenköpfigen Team

– ergänzt durch drei freie Mitarbeiter – in der Blumlage. Der Fokus liegt auf Bauen im Bestand – die Kür, wie Masches selbst sagen. „Bauen im Bestand ist anspruchsvoller, dafür muss man die alte Substanz verstehen“, erklärt Julia Masche. Dabei geht es ihnen nicht um reine Rekonstruktion, sondern um das Zusammenspiel von Alt und Neu. „Wir spielen gerne mit den Jahrgängen, mit Gegensätzen. Man darf von außen ruhig erkennen, dass es ein altes Gebäude ist. Aber wenn man rein geht, dann ist es ein modernes Gebäude“, sagt Guido Masche

„Jeder, der ein Haus kauft, hat Ideen und den Wunsch, etwas zu verändern. Manche können gut greifen, was sie verändern wollen, andere nicht.“ Genau dann beginnt der kreative Prozess: Zum ersten Termin geht Guido Masche meist allein, hört zu, schaut sich die Gegebenheiten an, erste Skizzen entstehen oft kurz nach dem Treffen vor Ort. Die Mitarbeiter entwickeln daraufhin Entwürfe weiter, bringen eigene Ideen ein, am Ende gibt es ein konkretes Konzept. „Viele haben

nicht die visuelle Vorstellungskraft oder Erfahrung. Es braucht kreatives Denken“, sagt Julia Masche. Für diese Kunden gibt es deshalb auch 3D-Visualisierungen, um die Ideen greifbarer zu machen.

### Gute Architektur ist teuer

Trotzdem begegnet das Büro immer wieder Vorbehalten. „Viele sind erst einmal abgeschreckt, haben Sorge vor hohen Kosten“, sagt Guido Masche. Was viele dabei vergessen: Der Mehrwert liege nicht nur im Design, sondern auch in einer professionellen Planung, die Kostenfallen vermeide und für reibungslose Abläufe auf der Baustelle Sorge. „Gute Architektur ist nicht teurer, sondern besser.“

Aktuell arbeitet das Büro an einem besonderen Projekt: Ein Haus, das vollständig aus Holz und ökologischen Baustoffen gebaut werden soll. Die Schwierigkeit dabei: Das Baumaterial darf nicht mit Lösungsmitteln behandelt worden sein. „Wenn man sich erst einmal damit beschäftigt, merkt man, wie

**REICHWEITE**

Instagram	49.700
Likes: 321	
Facebook	12.200
Insta-Post auf Facebook	16.200
Homepage	570

schwierig diese Aufgabenstellung ist“, sagt Guido Masche und vergleicht die Anforderungen damit sich zuckerfrei zu ernähren.

### NEUES PROJEKT: MODULARE TINY HOUSES

Mit 360 Grad Immobilien entwickelt das Architektenpaar zusammen mit der Zimmerei Laukart Tiny Houses. Die Idee dazu entstand vor rund vier Jahren, Ende 2023 wurden die ersten fixen Module geplant. Modulare Tiny Houses, die schlüsselfertig angeboten werden. „Häufig haben junge Familien den Traum vom Eigenheim, aber es ist nicht bezahlbar. Wir haben uns überlegt, dass Häuser mit den Lebensumständen mitwachsen sollten“, sagt Guido Masche.

Die Grundmodule starten bei 15 Quadratmetern und lassen sich flexibel erweitern. Das Einstiegsmodul beginnt ab 65.000 Euro, ist vollständig ausgestattet, gedämmt, erfüllt alle energetischen Vorgaben und kommt mit Photovoltaik und Heizung. Drei Ausbauvarianten stehen zur Auswahl – auf Wunsch möbliert.





## FERHAT BAYSAR VON CESIUN

# Vom Türsteher zum Personenschützer

**F**erhat Baysar lebt einen Beruf wie aus dem Film – 200 Tage im Jahr unterwegs, als Personenschützer für Hollywood-Stars wie George Clooney und Christian Bale und Top-Manager. „Der Film „Bodyguard“ mit Kevin Costner hat mich damals im Kindesalter inspiriert. Den schaue ich auch noch heute jedes Jahr fünf bis sechs Mal“, verrät Ferhat Baysar. Personenschützer, das war schon immer sein Traumjob. Vor fast zehn Jahren gründete er schließlich sein eigenes, zertifiziertes und spezialisiertes Sicherheitsunternehmen: CESIUN.

.....

**„Jeder kann sich einfach so personenschützer nennen. Jeder Friseur oder Imbissgastronom hat mehr Auflagen.“**

.....

Ausländisch, gebrochenes Deutsch und schlecht ausgebildet: Der Job als Security ist noch immer mit vielen Klischees behaftet. Zu Unrecht, wie Ferhat Baysar betont. „Unsere Mitarbeiter sprechen alle fließend Deutsch, sind hochqualifiziert.“ Im Gegensatz zu einigen anderen Unternehmen in der Branche haben 95% der Mitarbeiter von CESIUN eine



Sachkundeprüfung absolviert, sind teilweise ausgebildete Fachkräfte für Schutz- und Sicherheit. Ein Muss sind diese Qualifikationen allerdings nicht. „Jeder kann sich einfach so Personenschützer nennen. Jeder Friseur oder Imbissgastronom hat mehr Auflagen“, kritisiert Ferhat Baysar, der einen Bachelor in Safety und Security hat. Eine kurze Unterrichtung bei der IHK reicht – ohne Prüfung der körperlichen Eignung. Ein Problem. Einen Tag

nach dem Ausbildungsabschluss im Jahr 2013 machte sich der Celler selbstständig. Nach den Heeresfliegern bei der Bundeswehr arbeitete er erst als Ladendetektiv und Türsteher – eine „üble Zeit“, wie er selbst sagt. „Ich kenne mich leider gut auf der Straße aus. Dahin möchte ich niemals zurück.“ 2008 machte er seine Ausbildung zur Personenschutzfachkraft. „Ich wollte lange Zeit als One-Man-Show arbeiten und keine Personalverantwortung,

doch dann kamen immer mehr Aufträge“, erinnert sich Ferhat Baysar. So stellte er 2014 seinen ersten Mitarbeiter an, ist mittlerweile Ausbilder für Fachkräfte für Schutz und Sicherheit.

Am meisten Spaß machen Ferhat Baysar die Jobs, für die er ausgebildet wurde: Personenschutz mit Gefährdungslage. „Die Gefährdungslage bei Auslandsgästen ist in Deutschland ganz stark gestiegen“, plaudert der Nahkampfpferte aus dem Nähkästchen. Der Hauptgrund: die steigende Kriminalität und die zunehmende Gewaltbereitschaft bis hin zu Anschläge. Vor dem tatsächlichen Personenschutz prüft der Fachmann die Reiseroute oder den Veranstaltungsort, macht eine Risikoanalyse, organisiert den Fahrdienst, baut im Zweifel ein Team auf, stellt medizinisch ausgebildetes Personal (je nach Kundenwunsch) bereit und spricht Empfehlungen aus. „Einmal hat ein großer Autohersteller ein Werk in einem afrikanischen Land geschlossen und wir mussten den Vorstand beschützen, falls es zu einer Evakuierung kommen sollte.“ Ab und zu hält sich sein Team auch im Hintergrund, falls es einen Notfall gibt (Szenario B). „Wir waren das Backup für einen Sportartikelhersteller. Unsere Aufgabe war es, falls es knallt, den Vorstand und seine Familie außer Landes zu schaffen.“

Neben Personenschutz bietet CESIUN auch Objektschutz oder klassische Security auf Veranstaltungen wie der Ü30-Party in der Congress Union an. Zeitgleich ist das Unternehmen Ausbildungsbetrieb. Auch Nischen wie Transportbegleitung bei Gold, Schmuck oder wertvollen Speicherdaten bietet das Celler Unternehmen an. So flog Ferhat Baysar einmal als Kurier von Deutschland nach New York, um teuren Schmuck zu übergeben. Ein anderes Mal brachte er sensible Daten von München nach Amsterdam.

### Celler rettet Model vor Stalker

„Celebrities zu schützen ist meistens sehr unspektakulär. Die wenigsten haben eine Gefährdungslage, meistens geht es nur um Paparazzi“, erzählt er. Mit einer Ausnahme: Vor etwa acht Jahren schützte der Profi ein Model, das ein akutes Stalkingproblem hatte. Auf einer Modenschau sah der Celler dann einen Mann, der optisch nicht ins Bild passte. „Und dann ging die Nebelmaschine los und das Model hatte einen Auftritt. Ich konnte sie für einen kurzen Moment nicht sehen und bekam eine Minute später die Info, dass die Notausgangstür offen steht.“ Doch Ferhat Baysar reagierte schnell und konnte den Stalker re-

### REICHWEITE

**Instagram**  
**56.440**

Likes: 274

**Facebook**  
**44.760**

**Homepage 4940**

chtzeitig festnehmen – es war tatsächlich der Mann, den er vorher gesehen hatte. Ungewöhnlich war ein Job in Kapstadt: Dort sicherte sein Team Prototypen-Fahrzeuge gegen neugierige Paparazzi. „Die selfmade Millionäre sind am höflichsten, die wissen harte Arbeit zu schätzen und respektieren dich.“

Für seine „Zeit kurz vor dem Ruhestand“ hat Ferhat Baysar auch schon einen Plan: als Sicherheitschef eine Familie beschützen – ein bisschen wie im Film.







VOM GARTEN BIS INS STADION

## Natursteinpark Horn liefert für alle Fälle

**D**er Kies in den Celler Gärten, der Füllsand in den Sicherheitsstücken auf dem Weihnachtsmarkt, der Spielsand im Zoo Hannover – und sogar der Rasenpflegesand auf den Fußballplätzen von Top-Bundesligisten: Sie alle stammen aus dem Natursteinpark Horn in Nienhagen. „Angefangen haben wir mit einem Fuhrbetrieb, wo wir früher Baustoffe von A nach B gefahren und Kiese verkauft haben“, erinnert sich Mirco Horn. Damals half er noch seinem Vater im Betrieb, entwickelt seit 2009 als Geschäftsführer den Natursteinpark Horn weiter. Seit diesem Jahr ist er Mitglied im Netzwerk Unternehmer Celle.

Im Nordfeld in Nienhagen gibt es auf einer Fläche von 20.000 Quadratmetern nicht nur jede Menge

Sand und Kies, sondern auch viele andere Steine zum Anfassen. Gleich im Eingangsbereich fällt die riesige Auswahl ins Auge: An die 100 Gläser mit Zierkiesen aus aller Welt sind dort aufgereiht, fein säuberlich nach Farben sortiert und mit Schildern versehen.

.....  
**„Angefangen haben wir mit einem Fuhrbetrieb, wo wir früher Baustoffe von A nach B gefahren und Kiese verkauft haben.“**  
.....

„In Wienhausen hatten wir eine der ersten Messen, über Nacht mussten wir damals eine Ausste-

llung bauen“, sagt Mirco Horn. Besucher können sich nach Dekosteinen, Brunnen und Co. umschaun – rund um die Uhr. Regelmäßig wird die Ausstellung verändert, „damit sie für die Kunden interessant bleibt“. Weitere Produkte finden Kunden in dem eigenen Onlineshop des Unternehmens.

### Von Big Bags bis Brunnensteine

Das Sortiment reicht von klassischen Natursteinen in sämtlichen Formen und Verwendungszwecken bis hin zu Baustoffen, Hackschnitzeln und Sand in Big Bags – eine Idee von Mirco Horn selbst. Kunden können sich Rindenmulch, Kies und Co. selbst abfüllen oder liefern lassen. Auf Wunsch werden auch persönliche Fundstücke zu etwas Besonderem – etwa indem eigene Steine zu individuellen Brunnen durchbohrt





werden. „Wir können fast jeden Stein zu einem Quellstein machen – wenn er die richtige Größe hat“, sagt Mirco Horn. Der Bestseller sind die Twin Rocks, zwei hohe Steine in verschiedenen Größen, die mit einer aufwändigen Lichttechnik beleuchtet werden können.

### „Mauersteine und Findlingswände sind ein ungebrochener Trend.“

Nicht nur klassische Natursteine stehen im Fokus, auch aktuelle Trends prägen das Sortiment. Flächen zu versiegeln ist nicht nur wegen des Umweltaspekts längst nicht mehr in Mode. Stattdessen hat Natursteinpark Horn nun auch umweltfreundliche Alternativen wie die wassergebundene Wegedecke im Sortiment.

„Mauersteine und Findlingswände sind ein ungebrochener Trend“, weiß Mirco Horn. Auch Splittgabiolen sind im Kommen – eine moderne Form von Sichtschutzwänden, die statt grober Steine mit feinem Splitt gefüllt sind. „Die können wir mit Splitt bis zu 5 Millimeter Stärke befüllen, dann sehen sie noch filigraner aus.“

### Horn beliefert HSV und Werder

Doch nicht nur Hobbygärtner setzen auf die Produkte des Natursteinpark Horn. Auch Profis verlassen sich auf den richtigen Untergrund – etwa die Fußballvereine Werder Bremen, Eintracht Braunschweig und der HSV, die der Natursteinpark Horn mit Rasenpflegesand beliefert. „Der richtige Untergrund ist entscheidend, wie gut die Fußballer spielen können“, erklärt Mirco Horn. Nur mit dem richtigen Sand ist die Wasserdurchlässigkeit gegeben, der Rasen kann besser atmen und wächst besser.

### REICHWEITE

Instagram  
51.000

Facebook  
11.270

Insta-Post  
auf Facebook  
14.700

Homepage 923



## AGSFLEXO, AKEBOOSE & EKS BY AKEBOOSE

# Wie Agergaard aus Celle den internationalen Druckmarkt prägt



Chipstüten, Kartonpappe, Etiketten oder Unterspannbahnen für Dächer: Bedruckt werden sie oft mit Hilfe der Produkte aus dem Hause Agergaard aus Celle. „Sie finden in den meisten Geschäften Verpackungen, in deren Herstellungsprozess unsere Produkte zum Einsatz kommen“, sagt Firmeninhaber Ole Agergaard. Was 2007 in einer Garage begann, ist heute ein komplexes Unternehmen mit mehreren Tochtergesellschaften, modernster Fertigung und internationalem Vertrieb. Doch der Kern ist geblieben:

Druck. „Wir sind sehr technisch und haben eine hohe Produktionstiefe. Wir fräsen, schleifen, stanzen – wir fertigen viel Inhouse“, so Sofie Agergaard-Wendel.

„Wir haben eine hohe Produktionstiefe. Wir fräsen, schleifen, stanzen – wir fertigen viel Inhouse.“

Mittlerweile liefert die Agergaard Gruppe in mehr als 80 Länder, rund 70 Prozent des Umsatzes von über 4,5 Millionen Euro werden im Ausland erzielt. Das Celler Unternehmen begann mit AGSflexo, die sich auf die Entwicklung und Herstellung von Dichtungen und Rakelmessern für den Flexo- und Offsetdruck spezialisiert haben. Ob Verpackungen, Wellpappe oder Etiketten: Bei jedem Druckmedium muss Farbe auf eine Oberfläche übertragen werden. Rakelmesser sorgen dabei dafür, dass die Druckfarbe gleichmäßig verteilt und überschüssige Farbe präzise



## REICHWEITE

Instagram

59.260

Likes: 461

Facebook

21.050

Insta-Post  
auf Facebook

26.200

Homepage 2930

entfernt wird. Die Dichtungen wiederum schließen die Systeme ab, damit keine Farbe austritt und ein sauberer Druckprozess gewährleistet ist.

„Ersatzteile und Verschleißteile kaufen Druckereien immer, sonst können sie ihre Maschinen nicht betreiben“, so die Beobachtung vom Ingenieur Ole Agergaard. Und auch im Druckgeschäft geht Verschleiß sehr schnell. Rakelmesser haben je nach Anwendung maximal eine Lebensdauer von mehreren Tagen bis Wochen, würden jedoch häufig durchaus auch täglich gewechselt, wissen die beiden Experten.

.....  
**„Bei Dichtungen sind wir der größte Hersteller in Europa.“**  
.....

Mit der Fräsmaschine in der Garage fing es 2008 an, später kam

dann der Umzug nach Westercelle und 2017 an den Bremer Weg. „Bei Dichtungen sind wir der größte Hersteller in Europa“, sagt Ole Agergaard.

### Erweiterung des Portfolios

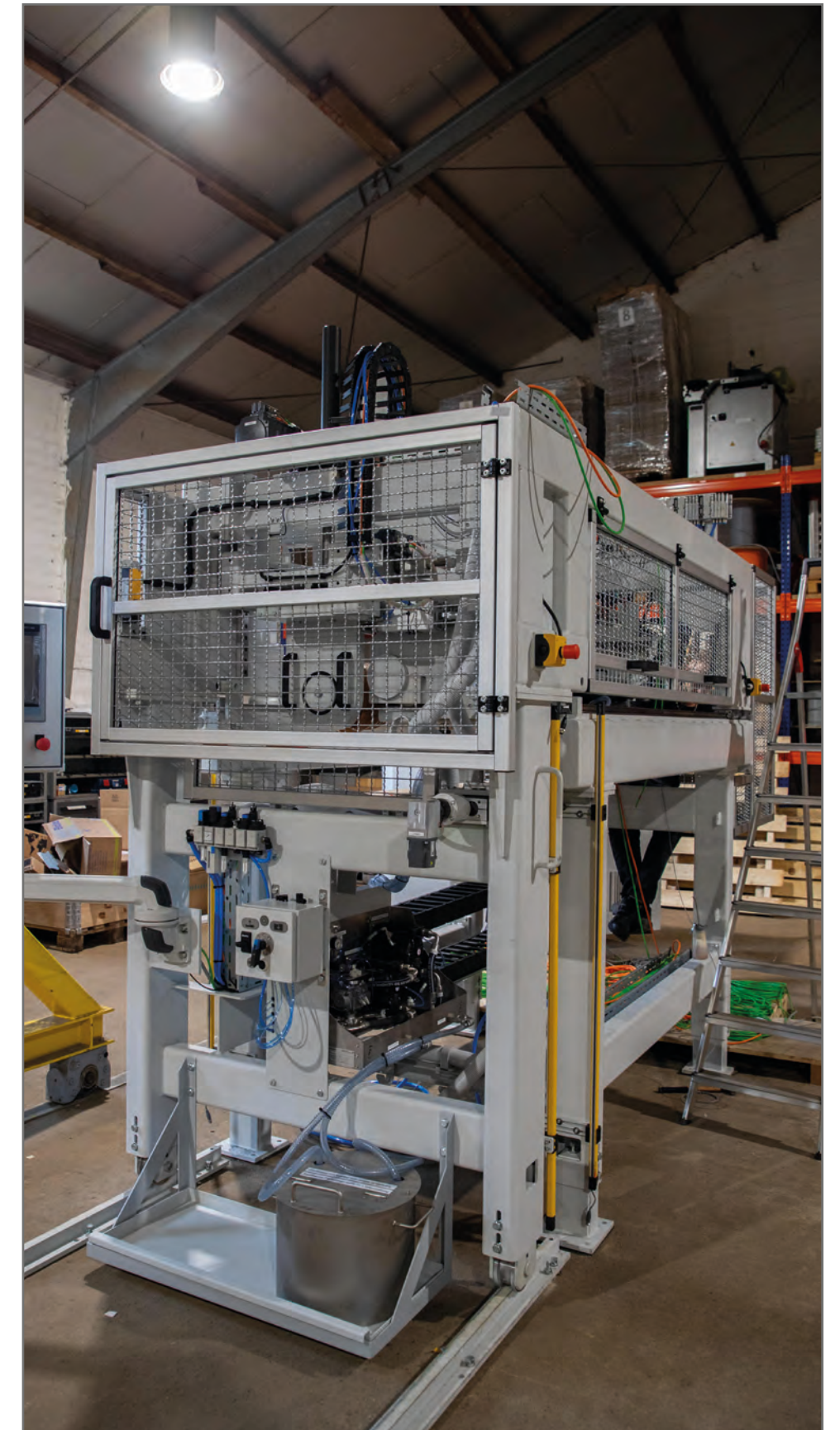
Nicht nur die Produktionsfläche erweiterte sich auf 1800 Quadratmeter, sondern auch das Portfolio an sich. AkeBoose und EKS by AkeBoose gehören als weitere etablierte Marken zum Hause Agergaard. Anstatt Kleinteile haben sie Kammerrakelsysteme bis hin zur Entwicklung ganzer Druckwerke im Blick.

„Wir sagen immer: Wir sind Spezialist darin, Flüssigkeiten auf Substrate zu übertragen, zum Beispiel Druckfarbe auf Plastik. Aber mittlerweile übertragen wir auch Graphit auf Bipolar-Platten“, erzählt Sofie Agergaard-Wendel. Kammerrakelsysteme sind entscheidend, um im Druckprozess präzise Farbe aufzutragen – und das bei jedem Tempo. „Die Farbe muss immer in Bewegung sein, sonst trocknet sie“, sagt Ole Agergaard.

Die Corona-Pandemie war für das Unternehmen in mehrfacher Hinsicht lehrreich. Anstatt zu entlassen, stellte es mehr Mitarbeiter ein – trotz anfänglichem Auftragseinbruch. „Wir wussten die Aufträge kommen wieder und dann müssen wir liefern“, so Ole Agergaard. Das Risiko zahlte sich aus. Dank dem Team konnte der Umsatz auch im Coronajahr gehalten werden. Weil die Planungssicherheit bei einigen Zulieferern nicht mehr gegeben war, übernahm Agergaard kurzerhand weitere Fertigungsschritte.

### Lieferungen in die USA

EKS, Hersteller von Inline-Flexodruckwerken, war lange Zeit ein großer Kunde, ehe das Unternehmen inklusive Serviceteam 2024 von Agergaard übernommen wurde. In diesem Jahr wurden die ersten EKS Inline-Flexodruckwerke made in Celle nach Südkorea, Spanien und in die USA geliefert. „Ich kenne nicht viele Firmen unserer Größe, die so eine Fertigungstiefe haben wie wir“, sagt Ole Agergaard stolz.







# Schneller zum Führerschein

## CELLER UNTERNEHMEN DRÜCKEN AUFS GAS

**E**r kostet viel Zeit, Geduld und Geld: der Führerschein. Zeitgleich ist ein Auto häufig unverzichtbar, erst auf dem Land und später auch im Job. Unternehmer Celle schlägt jetzt zwei Fliegen mit einer Klappe. Mit einem Führerschein-Pilotprojekt nur für Mitglieder sollen Fachkräfte gewonnen und zeitgleich Führerscheinprüfungen erleichtert werden.

.....

**„Das könnte eine Signalwirkung nach draußen für andere Unternehmen haben.“**

.....

Der Anstoß kam vom Vorstandsmitglied Ralf Kuhnert. In den vergangenen Jahren kamen immer häufiger Bewerber zu ihm, die kein Auto fahren können. Er förderte Mitarbeiter mit Darlehen oder leistet Zusatzzahlungen, doch häufig ohne Erfolg. „Unabhängig vom Finanzierungsmodell ist es häufig daran gescheitert, dass es zu Verzögerungen kam.“ Denn Fahrstunden und eine Führerscheinprüfung dauern. Das Nadelöhr

sei jedoch etwas anderes: die Prüfer. Hier kommt Unternehmer Celle ins Spiel. Mit dem Verband im Rücken kann den beteiligten Mitgliedsunternehmen ein gemeinsamer Prüfer gestellt werden. „Das könnte eine Signalwirkung nach draußen für andere Unternehmen haben“, sagt Sebastian Sokolowski, Geschäftsstellenleiter von Unternehmer Celle. Ob Unternehmen die Hälfte oder den ganzen Führerschein steuerfrei bezuschussen, ist individuell.

Auch Fahrschulen aus der Region unterstützen das Projekt. Sie profitieren von einer besseren Planbarkeit und können in enger Abstimmung mit den Betrieben arbeiten. Theorieunterricht, Erste-Hilfe-Kurse und Sehtests werden zentral koordiniert, sodass Fahrschüler ohne lange Wartezeiten durch den gesamten Prozess geführt werden. Bei Bedarf übernehmen die Fahrschulen auch organisatorische Aufgaben mit den Ämtern – niemand muss selbst Unterlagen einreichen oder Termine vereinbaren. Durch die gebündelte Organisation können bis zu 20 Prüfungen in einer Woche stattfinden. Die Erfolgsquote liegt laut Fahrschulen bei rund 90 Prozent, wenn Teilnehmende den Intensivkurs absolvieren. Eine Bedarfsabfrage bei den Mitgliedern hat bereits 37 Interessenten ergeben.

### REICHWEITE

Instagram  
**36.650**

Likes: 379

Insta-Post  
auf Facebook  
**31.000**

Die beteiligten Mitgliedsunternehmen sehen darin eine praktische und zukunftsorientierte Lösung. Viele von ihnen sind auf Mitarbeitende angewiesen, die regelmäßig mobil sein müssen – ob für Kundentermine, Lieferungen oder Arbeitseinsätze außerhalb des Betriebs. „Wir haben Mitarbeiter, die schon lange den Anhängerführerschein machen wollten, aber nie in die Gänge gekommen sind“, heißt es aus einem teilnehmenden Unternehmen. Ein anderer Betrieb berichtet: „Für uns ist das ein echter Mehrwert. Wenn Mitarbeitende eigenständig fahren können, entlastet das das gesamte Team.“



## CORNELIUS DIETZE

# Der Scheidungsmakler aus Hambühren mit Herz und Mütze



**A**nzug und Mütze. Immobilienmakler und Sozialpädagoge. Kaufverträge und Scheidungen. Cornelius Dietze vereint Gegensätze, ist seit diesem Jahr Mitglied bei Unternehmer Celle. „Ich bin nicht der ty-

pische Makler“, sagt der 35-Jährige aus Hambühren über sich selbst. Viele Jahre arbeitete er als Erzieher und Sozialpädagoge, bevor er in die Immobilienbranche wechselte. Seit drei Jahren ist er selbstständig, hat sich insbesondere in seinem Heimatort einen Namen gemacht. Sein Alleins-

tellungsmerkmal: Er verbindet Fachwissen aus der Immobilienbranche mit sozialpädagogischem Gespür – und hilft so besonders in sensiblen Verkaufssituationen auf Augenhöhe. Wenn Paare überlegen, was mit dem Haus passiert, vermittelt Cornelius Dietze zwischen den Fronten. Er ver-

sucht, hinter die Konflikte zu blicken und Interessen offenzulegen. Als Mediator begleitet er Konfliktgespräche, als Makler unterstützt er beim Verkauf.

.....  
**„Ich möchte nicht derjenige sein, der sagt: Du musst das Haus verkaufen. Makler ist eben nur eine Option.“**  
.....

Bei beiden Aufgaben kommt ihm seine Erfahrung in der Jugendhilfe und die soziale Arbeit in Kinder- und Behindertenheimen zugute. Sein Ansatz: zuhören statt drängen. „Ich möchte nicht derjenige sein, der sagt: Du musst das Haus verkaufen. Makler ist eben nur eine Option.“ So hat er eine Veranstaltung zum Thema „Wohnen im Alter“ ins Leben gerufen, bei dem neben Maklern auch Pflegedienste, Architekten oder Wohneinrichtungen eingebunden werden.

**Ein Makler mit Wiedererkennungswert**

Bekannt ist Cornelius Dietze vor allem in Hambühren, wo er nicht nur durch seine Arbeit, sondern auch durch auffällige Werbung sichtbar ist. Große Banner, ein bedruckter Wagen und sein Markenzeichen, die Mütze, sorgen für Wiedererkennung. „Ich laufe im Anzug rum und trotzdem mit Mütze – das ist ein bisschen, um es aufzubrechen.“ Mittlerweile wird er sogar darauf angesprochen, wenn er sie einmal nicht trägt. Der Makleralltag ist vielfältig: Exposés erstellen, Fotos machen, Verhandlungen führen, Termine wahrnehmen,

unterwegs sein – und gleichzeitig Schreibtischarbeit erledigen. Dabei kommt ihm seine Erfahrung und Expertise als Immobilienmakler zugute, etwa bei der Wertermittlung oder der Verkaufsstrategie. „Als Immobilienmakler hat man eine große Palette. Eine Sache, die ich grundunterschiedlich finde zum sozialen Bereich, ist die Möglichkeit, Erfolge zu feiern und auch mal fertig zu sein.“

**Ständige Innovationen mit Messtechnik**

Doch trotz aller Werbung steht für Dietze der Mensch im Mittelpunkt. Er erzählt von einem Tischler, der seine Werkstatt verkaufen musste, aber lange nicht loslassen konnte. „Man hat gespürt, dass er sich nicht gewünscht hat, dass es so zu Ende geht.“ Für Dietze sind Immobilien immer auch Lebenswerke, mit denen Erinnerungen verbunden sind. „Menschen, die das Haus gebaut haben, reagieren häufig emotional. Sie müssen gut geführt werden.“ Genau hier hilft ihm seine Erfahrung aus der Sozialarbeit – Geduld, Empathie und das Gespür, wann es Zeit ist, zu reden oder einfach zuzuhören.

.....  
**„Als Immobilienmakler hat man eine große Palette. Eine Sache, die ich grundunterschiedlich finde zum sozialen Bereich, ist die Möglichkeit, Erfolge zu feiern und auch mal fertig zu sein.“**  
.....

## REICHWEITE

**Instagram**  
**53.000**

Likes: 371

**Facebook**  
**8270**

Insta-Post  
auf **Facebook**  
**22.000**

**Homepage 991**





## Tradition trifft Wandel: Architektur, die Celle prägt



**D**ie CD-Kaserne, die Sportstätten des MTV am Saarfeld, die Wohngebäude am Alten Bremer Weg/Kapellenberg und in kürze der Celler Kreistaal: Das Architekturbüro BWP prägt seit Jahrzehnten das Celler Stadtbild. „Es zeigt sich auch nach 30 Jahren, wo man in der Stadt agiert hat. Man kennt jedes Haus und nimmt die Stadt ganz anders

wahr“, sagt Architektin Susanne Witt. Die Anfänge des Architekturbüros liegen in den 1960er Jahren, 2010 erhielt es durch einen Generationswechsel an der Spitze seinen heutigen Namen. Seit über einem Jahr ist es Mitglied im Netzwerk Unternehmer Celle. Die drei Architekten Susanne Witt, Patrik Nilsson und Steffen Reinken verbinden seitdem Tradition mit modernen Ansätzen und begleiten den Wandel der Baukultur.

### Altbau als Leidenschaft: Susanne Witt

Susanne Witt fand früh ihren Weg in die Architektur: „Mein Vater ist Prüfstatiker und hat mich früh mit auf die Baustelle genommen.“ Schon während ihres Studiums arbeitete sie parallel in Architekturbüros, machte sich später in Celle selbstständig, ehe sie zu BWP wechselte. Ihre Leidenschaft: Altbau. „Im Studium ging es nur um Neubauten, nicht ein Entwurf mit einem Al-

tbau und einer Sanierung war dabei“, bemängelt sie. Heute liegt ihr Schwerpunkt auf nachhaltigem Bauen und Sanierungen. „Bei unserer Beratung plädieren wir auf den Erhalt.“ Ein Abriss sei nicht nur häufig teuer, sondern vor allem klimaschädlicher. „Wir sollten so bauen, dass man den Lebenszyklus des Hauses sieht, die richtigen Materialien verwendet und Gebäude zurückbauen kann.“

### Gesellschafter seit 1994: Patrik Nilsson

Co-Geschäftsführer Patrik Nilsson ist bereits seit 1994 Gesellschafter. „Mittlerweile bin ich länger da als die ursprünglichen Gründer“, erzählt er mit einem Schmunzeln. Während er als junger Erwachsener durch die Wiener Innenstadt zog und mit Kumpeln abhängte, wie er selbst sagt, entdeckte er seine Leidenschaft für Architektur. „Im Zentrum gab es Boutiquen von dem Architekten Hans Hollein, die ich ganz großartig fand. Ich dachte: Wenn der das kann, kann ich das auch. Ich hatte die Vorbilder vor der Nase.“ In Schweden studierte Patrik Nilsson schließlich Architektur, ehe er nach Celle kam.

### Koordination von Baustellen: Steffen Reinken

Jüngster im Führungstrio ist Steffen Reinken. Er kam über Umwe-

gezurück in seine Heimatstadt nach Celle. Nachdem er in Braunschweig und Berlin studierte und in mehreren Büros Berufserfahrung gesammelt hatte, stieg er 2020 in die Geschäftsführung auf. Seine Stärke liegt in der Bauüberwachung: „Mein Schwerpunkt liegt in der Koordination von Baustellen, in der Bauüberwachung und ich koordiniere die Umsetzung der Baumaßnahmen.“

Das Büro mit seinen 13 Mitarbeitenden betreut auch seit dem Ausscheiden von Susanne Witt im letzten Jahr rund 40 bis 50 Projekte parallel – von kleinen Umbauten bis zu großen Mehrfamilienhäusern. Der jetzige Schwerpunkt liegt auf Umbau, Sanieren und Umnutzen von Bestandsgebäuden. Doch die Arbeit wird zunehmend komplexer. Bauen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten grundlegend verändert – technisch, organisatorisch und gesellschaftlich. Der zeitliche Aufwand im Genehmigungsprozess ist gegenüber früheren Jahren teilweise stark gestiegen, verschärfte Normen und Vorschriften tragen dazu bei, dass die Baupreise stetig steigen. Die Architekten wünschen sich daher unter anderem mehr praxisnahe Auslegungen von Gesetzen und Regelungen, die Planungen nicht unnötig verzögern.

Es wäre gut wenn die Allgemeinheit mehr über die Norm- und

DIN-Änderungen aufgeklärt werden würde. Die sind oftmals das Ergebnis von Lobbyarbeit, es stecken starke wirtschaftliche Interessen hinter“, sagt Patrik Nilsson. Die komplexeren Prozesse und langwierigeren Nachweispflichten treffen auf den Fachkräftemangel. „Die größte Herausforderung ist, dass wir viel zu wenig Handwerker haben. Schon jetzt ist es dermaßen aufwendig Baustellen zu leiten, weil die Bauwirtschaft zu wenig Personal hat“, berichtet Steffen Reinken.

Die hohen Baukosten stellen heute eine große Hürde für Investitionen. „Es wird ständig gesagt, dass serielles Bauen der Heilbringer ist“, sagt Patrik Nilsson, „aber genauso wichtig, wenn nicht mehr, ist eine Debatte, um unsere extrem hohen Standards und Normen zu reduzieren. Vor über 30 Jahren, als ich hier in Deutschland anfang zu arbeiten, planten wir 16 Zentimeter starke Betondecken, jetzt ist 22 Zentimeter der Standard.“ Aber auch in dem populären gewordenen Holzbau steckt viel Potenzial was sich noch weiter entwickeln kann, was die Architekten beim Neubau für den MTV-Eintracht auf der Saarfeld zeigten.

Patrik Nilsson und Steffen Reinken sind sich einig: Das Bauen bleibt spannend und ist im ständigen Wandel – und BWP will diesen weiter mitgestalten.

coming  
coming  
soon



# coming soon



FOTO: JURI GENRICH

**Janine Angermann**

## VON SEK-EINSÄTZEN ZUM EIGENEN MAKLERBÜRO

**S**ie hat Gruppenreisen geplant, Wohnungssanierungen begleitet, Häuser verwaltet – und sogar SEK-Einsätze erlebt: Anfang diesen Jahres hat sie sich nun als Immobilienmaklerin und Immobilienverwalterin selbstständig gemacht.

Schon früh entdeckte sie ihre Leidenschaft für Immobilien – durch ihren Großvater, der als Schlachtermeister arbeitete. „Mein Opa hat seinen Gewinn immer in Immobilien investiert. Ich bin von klein auf mitgegangen“, erinnert sie sich. Nach ihrer Schulzeit in Celle auf dem KAV Gymnasium kam es jedoch anders. Sie fing bei der TUI als Reiseverkehrskauffrau an, organisierte und begleitete Gruppenreisen. Nach knapp 20 Jahren bei der TUI entschied sich Janine Angermann die Serviceerfahrung mitzunehmen und Ihre Teilzeitbeschäftigung im Immobilienbereich zum Hauptberuf zu machen.

Als erste Herausforderung begleitete sie die Bauplanung und Bauausführungsüberwachung für Neubauten städtischer Einrichtungen sowie Neubauten, Vermietung und Hausverwaltung für das Land Niedersachsen. „Dabei habe ich

gemerkt: Das macht mir total Spaß, aber ich muss nochmal wo anders hin“, erzählt die Unternehmerin. Drei weitere Stationen sollten noch folgen, ehe sie sich schließlich selbstständig machte: Sie arbeitete für eine größere Immobilienfirma in Hannover, integrierte neue Immobilien ins Firmenportfolio und betreute Wohnungssanierungen, bevor sie für die Capital Bay Group den Standort Hannover aufbaute – mit rund 900 Wohn- und Gewerbeobjekten.

„Ich hatte ein Büro mit tausenden Schlüsseln“, erzählt sie. „Da waren Objekte dabei, die wirklich schwierig waren.“ Janine Angermann kümmerte sich um Wohnungsübergaben, Abnahmen, und Instandhaltung und stellte vier Werkstudenten ein, die ihr halfen, den Leerstand unter 5% sicherzustellen. Zu ihren Mietern gehörte auch die Polizei, die einige der Wohnungen zur Observierung gemietet hatte. „Irgendwann hatte ich nur noch mit SEK-Einsätzen zu tun“, sagt sie lachend. Sie entschied sich den Job zu wechseln. Als Abteilungsleiterin leitete sie anschließend vier Jahre lang die Immobilien- und Objektbetreuung bei Edeka Cramer. Hier war sie mit ihrem Handwerkerteam für den reibungslosen Verkauf in elf EDEKA Märkten zuständig. Als Janine Angermann das Haus ihres

Schwiegervaters verkaufen wollte, wurde ihr klar: Ich mache mich selbstständig. „Ich habe gemerkt, was ich alles anders machen würde als die Maklerin.“

Seit Anfang des Jahres arbeitet sie komplett eigenständig. Am Job liebt sie vor allem den Umgang mit Menschen und die Kreativität. „Ich sage immer: Ich verkaufe nicht den Zustand, sondern erkenne auch die Möglichkeiten.“ So schlägt sie potentiellen Mietern auch gerne mal Umbauideen vor oder vermittelt Kontakte zu Handwerkern. Dabei kann sie auf ihr jahrzehntelanges, aufgebautes Netzwerk in Celle, Burgdorf und Umgebung zurückgreifen.

Im März plant sie ihr erstes eigenes Event: ein „Immo-Kochevent“ im Atelier Glückskind. „Mein Vater war 30 Jahre Küchenchef im Celler Tor. Er will mit alten Kollegen vom damaligen Celler Köcheverein einen Abend gestalten.“ Das Gericht steht auch schon fest, soll aber eine Überraschung bleiben. Für Janine Angermann ist es mehr als Networking. „Ich wollte meine alten Kontakte wieder aufleben lassen – und zeigen, dass Immobilien auch verbinden können.“ Das Haus ihrer Schwiegereltern hatte sie innerhalb von vier Wochen verkauft.



EIN PRODUKT VON

# CelleHeute



**Leitung + Redaktion**  
Audrey-Lynn Struck  
struck@celleheute.de  
0151 29909448