

Im Dienste des Kunden

PAZ-Wirtschaftstalk ergründet Innovationen, Chancen und Risiken für Dienstleister

Broistedt. Dienstleistungen standen im Mittelpunkt des jüngsten Wirtschaftstalks bei der Hoffmann Maschinen- und Apparatebau GmbH in Broistedt, den die Sparkasse Hildesheim-Goslar-Peine gemeinsam mit der Peiner Allgemeinen Zeitung (PAZ) ausrichtete. Etwa 60 Gäste waren dabei. Moderatorin Melanie Stallmann hob hervor, dass die Dienstleistungsbranche drei Viertel der Arbeitsplätze in Deutschland stellt. „Fast ebenso hoch ist der Beitrag zur Wertschöpfung mit 70 Prozent“, erklärte Stallmann. Zusammen mit Angela Di Punzio-Kühn, Janin Pause und Gastgeber Tobias Hoffmann ging sie auf Innovationen, Chancen und Risiken ein.

So berichtete Angela Di Punzio-Kühn, Geschäftsführerin der Peiner Dima-Unternehmensgruppe, wie in mehr als 30 Jahren aus einem kleinen Betrieb mit drei Standbeinen eine große Unternehmensgruppe gewachsen ist. „Von unserem Standbein Zeitarbeit haben wir uns aber, auch im Zuge der Corona-Pandemie, getrennt“, erklärte Di Punzio-Kühn. Auch das Standbein Gebäudereinigung war zu dieser Zeit eine Herausforderung, waren doch viele Geschäfte geschlossen. „Wir mussten eine kurze Zeit in Kurzarbeit, haben das aber gut überstanden.“ Schließlich wurde dann doch mehr gereinigt als zuvor: „Wir hatten plötzlich sehr viele Aufträge.“ Man müsse sich stets neuen Aufgaben stellen und neue Bereiche erschließen, um ein Unternehmen zu erhalten. „Stillstand ist Rückstand.“

Gastgeber Tobias Hoffmann, IHK-Präsident und Geschäftsführer der Hoffmann Maschi-



PAZ-Moderatorin Melanie Stallmann (2.v.l.) sprach mit Thomas Hoffmann, Angela Di Punzio-Kühne und Janin Pause über Chancen und Risiken für Dienstleister.

FOTOS: RALF BÜCHLER

nen- und Apparatebau GmbH in Broistedt, hat mit seinem Betrieb andere Wege eingeschlagen und sich international aufgestellt. „Wir wurden zum Glück von unseren Kunden dazu gezwungen“, erklärte er schmunzelnd. Schon in den 1980er-Jahren habe man die Experten für Kälte- und Filtertechnik darauf gedrängt, eine Servicestelle in den USA zu eröffnen. Dazu wurde ein Schwesterunternehmen gegründet. „Das hat uns im Wettbewerb abgehoben und uns Wachstum gebracht.“ In den 2000er-Jahren wurde dann der Service in China statt über Fremdanbieter über eine eigene

Tochterfirma angeboten. Dafür gab es Unternehmen, die eine solche Gründung begleiteten. „Ich habe mir schon gedacht, dass es nicht billiger wird, wenn wir es selbst machen. Aber ich habe gehofft, dass es einfacher wird“, so Hoffmann. Aber: „Es wurde nicht billiger und auch nicht wirklich einfacher.“

Jedoch ermögliche die eigene Firma ein höheres Maß an Kontrolle. „Und als dann Covid kam, hat uns dieses eigene Unternehmen den Hintern gerettet: Denn China war abgeschlossen, wir konnten mit eigenen Leuten gar nicht einreisen.“ Diese Pandemie habe ihm vor Augen geführt,

wie plötzlich etwas passieren kann, „was einen unternehmerisch erwürgt: Das schüttelt einen.“ Dadurch habe er gemerkt, wie wichtig Dienstleistungen auch für ein Industrieunternehmen als Qualitätsmerkmal seien. Nun wolle er Standorte in den USA, Indien und der Türkei auf- und ausbauen. „Den Kunden müssen wir mit einem höheren Level an Service, an Entgegenkommen und Verfügbarkeit umschmeicheln. Dienstleistung ist der Schlüssel.“

Verlässliche Partnerschaften als Ankerpunkt

Janin Pause, Beraterin für internationales Geschäft bei der Sparkasse Hildesheim-Goslar-Peine, wird über ihre Kunden mit politischen und wirtschaftlichen Veränderungen, persönlichen Befindlichkeiten bis hin zu Kriegen konfrontiert. „Ich muss schon immer gucken, wohin ich mit meinem Produkt oder meiner Dienstleistung möchte und mit wem ich mich dazu an einen Tisch setze.“ Denn es werde immer schwieriger, verlässliche Partnerschaften zu finden, auf denen man aufbauen könne. Auch für lokale Finanzdienstleister sei das Auslandsgeschäft von immenser Bedeutung, um als kompetenter Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung zu stehen. Schwerpunkte seien dabei besonders Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Und weiter: „Wir haben im Kreis Peine produzierendes Gewerbe, wir haben Dienstleister,

die international tätig sind – und überall dort, wo das Thema Ausland eine Rolle spielt, sind wir als Berater auch mit am Start.“ Dabei würden unterschiedliche Rechtsprechungen und Steuersysteme eine große Rolle spielen. „Wir haben Währungsthemen, die wir nicht planbar machen können, wir haben externe Einflussfaktoren, die wir nicht beurteilen können – das macht es auf internationaler Ebene einfach schwieriger.“ Gerade bei Unternehmensgründungen sei es wichtig, so früh wie möglich eingebunden zu werden. Eine große Rolle spiele die Leistungsbündelung, die Fähigkeit, alle wichtigen Informationen aus einer Hand bieten zu können. „Kein Unternehmer hat die zeitlichen Kapazitäten, sich zu jedem Thema mit fünf, sechs Meinungsgebern auszutauschen, um am Ende ein größeres Problem zu haben als vorher“, erklärte Pause.

Der Wirtschaftstalk ist zu sehen unter www.paz-online.de/ws-talk im Internet. Oder Interessenten nutzen den nebenstehenden QR-Code.



Beim PAZ-Wirtschaftstalk bot sich für die Teilnehmer die Gelegenheit für einen ungezwungenen Austausch.