



Hamburger Sparkasse
Bereich Firmenkunden Süd
Kaispeicher Harburg
Veritaskai 3
21079 Hamburg

Kompetenz für den Süden.

Breites Spektrum. Kurze Wege.

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de

Wir ziehen um!

Zum 2-jährigen Bestehen des Unternehmensbereichs Firmenkunden Süd expandiert die Haspa in den Harburger Binnenhafen. Der Bereich unter der Leitung von Arent Bolte wird ab dem 22. Dezember 2011 mit dann mehr als 65 Mitarbeitern die neuen oberen 4 Etagen im Kaispeicher am Veritaskai 3 beziehen.

„Unser Firmenkundengeschäft in der südlichen Metropolregion vergrößert sich laufend“, so Bolte. „Die Räumlichkeiten am Sand platzen aus allen Nähten. Da wir auch künftig wachsen und neue Mitarbeiter einstellen, verdoppeln wir nun durch den Umzug unsere Büroflächen. Zugleich setzen wir ein klares Zeichen für den Standort ‚Channel Hamburg‘ und unsere Präsenz in der Region.“

Weitere Informationen zu unserem Umzug finden Sie auch im Internet unter www.firmenkunden.haspa.de

Die besondere Stärke der Haspa ist ihre Verankerung in der Region in Kombination mit dem Leistungsspektrum einer Großbank und der Verlässlichkeit einer Sparkasse. Es hat sich herumgesprochen, dass die Haspa für ihre

Unternehmenskunden nicht nur ein stabiler Finanzierungspartner ist, sondern auch im Auslandsgeschäft, beim Zins- und Währungsmanagement, bei Zahlungsverkehr und Cash-Management sowie in allen anderen Sektoren des Firmenkundengeschäfts ein kompetenter Bankpartner ist.

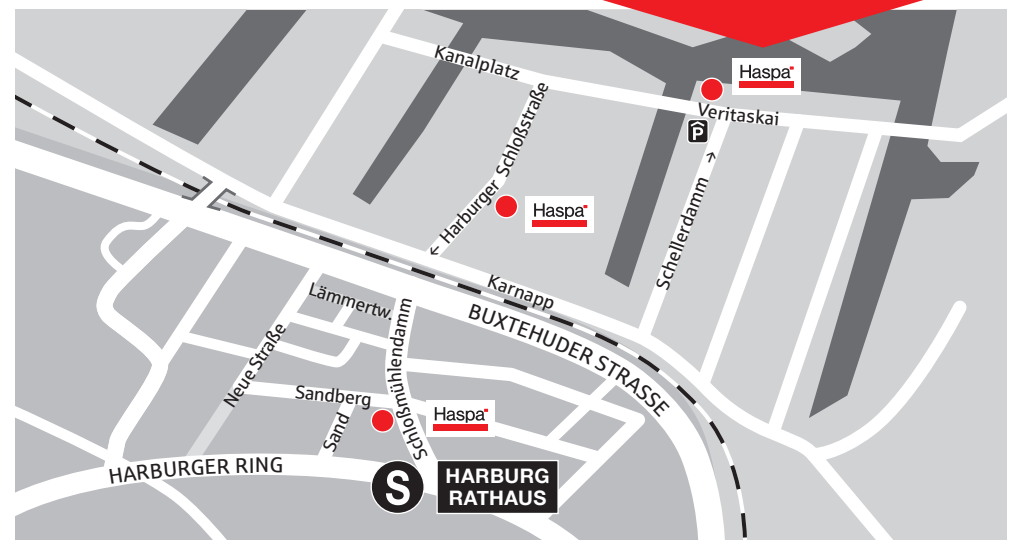
Die Wege zur Haspa und innerhalb der Haspa sind kurz. Entscheidungen werden schnell gefällt. Den Kunden stehen feste Betreuer zur Seite, die im Bedarfsfall durch Produktspezialisten verstärkt werden.

Die Haspa legt Wert auf eine ganzheitliche Beratung ihrer Kunden, bei der auch die Wechselwirkungen berücksichtigt werden können, die unternehmerische und private Entscheidungen in die jeweils andere Sphäre haben. Das ist kein Muss, aber es ist empfehlenswert. Immer mehr Unternehmer und Selbstständige nehmen deshalb auch unser Angebot des Private Banking für Unternehmer wahr, bei dem die Betreuer aus beiden Sektoren im Bedarfsfall eng kooperieren.

Sprechen Sie uns an. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.



Neue Anschrift ab 22.12.2011:
Bereich Firmenkunden Süd
Veritaskai 3, 21079 Hamburg



„Erst kommt die Qualität, dann die Rendite.“

Familienbetriebe, die in 7. Generation geführt werden, haben Seltenheitswert. Eines dieser außergewöhnlichen Traditionsunternehmen ist die Schwarz Cranz GmbH & Co. KG in Neu Wulmsdorf, die mit rund 700 Beschäftigten zu den 20 größten Fleischwarenherstellern in Deutschland zählt. Überdies gilt sie als einer der Qualitätsmarktführer für Schinken und Wurstwaren.

An der Spitze steht eine Frau, die auch in anderen Branchen hätte Karriere machen können:

Kristin Schwarz, Diplom-Kauffrau, verheiratet, Mutter von 2 Kindern. Vor rund 10 Jahren stieg sie ins damals noch von ihrem Vater geführte Unternehmen ein und sorgte für zahlreiche Neuerungen – angefangen beim Einsatz modernster IT-Systeme über straffes Controlling bis zur Einführung einer lückenlosen Qualitätskontrolle. Hinzu kam eine neue Sortimentspolitik, die sich an den Wünschen der Verbraucher nach kalorienarmer und gesunder Ernährung orientiert.



Kristin Schwarz

„Erst kommt die Qualität, dann die Rendite“, so das Credo der jungen Unternehmerin, die Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen zu begeistern weiß. Einige Zusatzstoffe, die von Gesetzes wegen durchaus erlaubt sind, wurden von der Zutatenliste gestrichen. Kristin Schwarz: „Was ich selber nicht essen möchte, kommt auch nicht in unsere Produkte.“ Bestimmte Produktionsverfahren, die das Aufschneiden eines Schinkens einfacher, die Schinkenscheiben aber nicht besser machen, werden nicht angewendet.

Kristin Schwarz:
„Was ich selber nicht
essen möchte, kommt auch
nicht in unsere Produkte.“

Es hat Früchte getragen. Das Kundenspektrum, zu dem qualitätsorientierte Einzelhandelsketten wie Aldi, Rewe und Edeka gehören, wurde erheblich erweitert. Auch Italiener, Franzosen und Engländer sind auf den Geschmack gekommen. Mehr als 20 Prozent der Tagesproduktion von rund 100 Tonnen werden außer Landes verkauft. Binnen 10 Jahren, seit Kristin Schwarz im Haus ist, haben sich Umsatz und Mitarbeiterzahl mehr als verdreifacht.

Seit Anfang dieses Jahres hat Kristin Schwarz durch den Erwerb der Gesellschaftsanteile ihres Vaters das alleinige Sagen im Unternehmen. Ihr kooperativer Führungsstil kommt an. Die Motivation ist hoch, der Krankenstand niedrig. Noch in diesem Jahr soll mit einer Produktionserweiterung begonnen werden. Investitionsvolumen: rund 7 Millionen Euro. Finanzierungspartner ist die Haspa. „Die Haspa passt zu uns“, sagt Kristin Schwarz, „weil wir von kurzen Entscheidungswegen und sehr flexiblen und innovativen Lösungen profitieren. Es besteht ein großes Verständnis dafür, was ein Unternehmen benötigt – und wie Mittelständler denken.“



Nutzen Sie die Vorzüge der Haspa – über die Grenzen Hamburgs hinaus.

Mit der Erweiterung unseres Wirkungsbereichs bieten wir Unternehmen außerhalb Hamburgs die Möglichkeit, von der Branchenkompetenz, Verlässlichkeit und Nähe der Haspa zu profitieren. Kontaktieren Sie unsere Ansprechpartner für ein erstes Gespräch und finden Sie heraus, was wir für Ihr Unternehmen tun können.

Den für Sie zuständigen Ansprechpartner finden Sie in dieser Broschüre.

Hans E. H. Puhst GmbH & Co. KG

Spezialisten für Gewerbehöfe im Hamburger Süden.

Gelegentlich bekommen die Mieter des Werk- und Handelshofs an der Jaffestraße ein echtes Schauspiel geboten. Dann nämlich, wenn Film- und Fernseheteams anrücken, weil die denkmalwürdige Gebäudefassade eine attraktive Kulisse hergibt. Zuletzt war das bei den Dreharbeiten für den ARD-Zweiteiler „Der letzte Patriarch“ mit Mario Adorf der Fall.

Heidi Tillmanns und Lars Meyer, Geschäftsführer der Hans E. H. Puhst Grundstücksverwaltung in Seevetal, können nur schmunzeln, wenn sie das Resultat der Dreharbeiten in Film oder Fernsehen sehen. Denn die beliebte Filmkulisse, die früher einmal die Palmin-Werke beherbergte, gehört zu ihrem firmeneigenen Immobilienbestand. Diesmal mussten sie mit ansehen, wie aus ihrem Werk- und Handelshof, natürlich rein äußerlich, eine Marzipanfabrik wurde. Das wirkliche Leben findet hinter der Fassade in Büros, Werkstätten, Ateliers und einigen Mehrzweckhallen mit insgesamt 38.000 Quadrat-

meter Nutzfläche statt. 40 Firmen sind dort angesiedelt. Aber einen Marzipanhersteller gibt es nicht.

Heidi Tillmanns:

„In einer Bankpartnerschaft ist es unabdingbar, dass die Chemie stimmt. Das ist bei der Haspa absolut der Fall.“

Das Immobilienunternehmen in Seevetal ist einer der führenden Vermieter von Büro- und Gewerbeflächen im Hamburger Süden. Schon kurz nach dem 2. Weltkrieg entwickelte der Firmengründer Hans E. H. Puhst, damals noch Hoch- und Tiefbauunternehmer, den ersten Gewerbehof im Hamburger Süden. So entwickelte sich das ursprüngliche Bauunternehmen im Laufe der Jahre zur heutigen Grundstücksverwaltung, die in 2. und 3. Generation fortgeführt wird. Heute verfügt das Unternehmen



Heidi Tillmanns und Lars Meyer (v.l.)

über 6 Gewerbehöfe an den Standorten Hittfeld, Marmstorf, Meckelfeld und Wilhelmsburg.

Wichtigster Finanzierungspartner der Hans E. H. Puhst Grundstücksverwaltung ist seit Jahrzehnten die Haspa. Die Konditionen seien stets marktgerecht, sagt Geschäftsführerin Heidi Tillmanns, Tochter des Firmengründers. Aber ebenso wichtig sei die dauerhaft gute Betreuung durch das Firmenkunden-Center in Harburg. Heidi Tillmanns: „In einer Bankpartnerschaft ist es unabdingbar, dass die Chemie stimmt. Das ist bei der Haspa absolut der Fall.“

Auch im Verhältnis zu den Mietern setzt das Unternehmen auf gute Partnerschaft. Lars Meyer: „Wir beschränken uns nicht auf die Verwaltung, sondern bieten Full Service rund um die Immobilie.“ Dazu zählen der Hausmeister-Service und die Möglichkeit, innerhalb der Mietobjekte Räume oder Standorte zu wechseln. Lars Meyer: „Es kommt nur sehr selten vor, dass wir auf den veränderten Bedarf eines Mieters nicht reagieren können.“

Mit Hightech fit in den Aufschwung.

In den Legenden, die sich um bedeutende Industrieunternehmen spinnen, ist gelegentlich von Kellern und Garagen die Rede, in denen alles begann. Die Gründungsgeschichte der Stahlhärterei Haupt, die heute zu den größten und modernsten Unternehmen der Branche in Deutschland zählt, ist noch um einiges skurriler, denn sie begann in einem Kuhstall im ländlichen Toppenstedt an der A7.

Was daraus heute geworden ist, kann man einen Steinwurf weiter auf 40.000 Quadratmetern Betriebsgelände besichtigen.

Kräne heben tonnenschwere Aluminiumblöcke auf einen Schlitten, in dem diese wie von Geisterhand gesteuert in einen Ofen gefahren und bei 1.000 Grad gehärtet werden. Die Prozesse in dem mit Hightech-Öfen unterschiedlichster Bauart ausgestatteten Betrieb sind Besuchern nur schwer zu erklären. Es wird geglüht und brüniert, gestrahlt und nitriert. Mal nennen es die Fachleute härten, mal vergüten. Alles computergesteuert und permanent kontrolliert. Sogar in den Sozialräumen hängen Bildschirme, die laufende Prozesse und mögliche Störungen abbilden.

Im Grunde geht es darum, Werkstücke wie Schienen und Kolben, Zahnräder und Kuppelungen, Seilwinden und Gelenkbolzen exakt so zu behandeln, dass sie die vom Auftraggeber gewünschte Härte, Zugfestigkeit und Zähigkeit erhalten. Je nach Einsatzzweck sind die Anforderungen höchst unterschiedlich. Ohne jede Veredelung jedoch würde das Material brechen oder verbiegen.

Das Kundenspektrum der Stahlhärterei Haupt reicht von großen Industriekonzernen bis zu Handwerksbetrieben. Die meisten der rund 70 Beschäftigten sind hoch spezialisierte Fachkräfte, die auch dann gehalten werden, wenn die Konjunktur einmal lahmt. In der Wirtschaftskrise hat die Stahlhärterei Haupt den Mut gehabt, antizyklisch zu investieren, um im Aufschwung lieferfähig und auf technisch höchstem Niveau zu sein. Das zahlt sich jetzt aus. „Dazu brauchten wir Bankpartner, die unser Geschäft begreifen und in allen Phasen eines Konjunkturzyklus zu uns stehen“, sagt Juniorchef Stefan Haupt.

Dieser Bankpartner ist seit rund 2 Jahren die Haspa, die die Betriebserweiterung finanziert hat. Die Betreuung erfolgt über die Branchenspezialisten im Süden. Stefan Haupt: „Wir sind sehr zufrieden mit der Betreuung. Hätten wir gewusst, dass die Haspa auch im industriellen Bereich so gut aufgestellt ist, hätten wir schon früher eine Verbindung aufgebaut.“



Michael und Stefan Haupt (oben), Kurt Haupt (unten)



Ihre Ansprechpartner.



Arent Bolte, Arnold Felkers, Torsten Zimmer (v.l.)

Ihre Ansprechpartner

Arent Bolte

Bereichsleiter Firmenkunden Süd
Telefon 040 3579-6601

Arnold Felkers

Abteilungsleiter Firmenkunden-Center Süd
Telefon 040 3579-6619

Torsten Zimmer

Abteilungsleiter Industrie und Mittelstand Süd
Telefon 040 3579-6786