

# PROFITS

Das Unternehmermagazin der Haspa

**NACHFOLGEPLANUNG**  
Das Timing entscheidet

**FACHKRÄFTE**  
Mitarbeiter optimal integrieren

**INDUSTRIE 4.0**  
Die Zukunft hat begonnen

**FINANZIERUNG**

## SHOWTIME IN ALTONA

Thomas Gehle  
(rechts) von der  
Stage School mit  
seinem Firmen-  
kunden-Betreuer  
Torsten Moritz im  
neuen Theater

## Die Zukunft beginnt heute



**Frank Brockmann,**  
Firmenkundenvorstand  
der Haspa

An der Stage School reifen Talente zu den Stars von morgen. Denn Hamburg ist nicht nur Deutschlands Musical-Hauptstadt und weltweit die Nummer drei hinter New York und London. Die Hansestadt beherbergt auch Deutschlands älteste Bühnenfachschule für Tanz, Gesang und Schauspiel. Nun hat die Stage School ein eigenes Theater eröffnet. Auf der Bühne des First Stage in Altona zeigen junge Künstlerinnen und Künstler ihre Virtuosität und liefern dem Publikum mitreißende Shows. Werfen Sie ab Seite 8 einen Blick hinter die Kulissen!

Wer nicht mit der Zeit geht, wird von dieser überrollt. Das trifft auf viele Aspekte in der Wirtschaft zu. Daher nimmt das Thema Zukunftsplanung eine entscheidende Rolle in dieser PROFITS ein. Ab Seite 16 dreht sich alles um die Nachfolgeplanung, mit der man nicht früh genug anfangen kann. Bei diesem komplexen Thema steht Ihnen Ihr persönlicher Betreuer selbstverständlich mit Rat und Tat zur Seite.

Übrigens wurde die Haspa jetzt von der Zeitschrift „Focus Money“ zur besten Bank in Hamburg gekürt. Das Institut für Vermögensaufbau testete deutschlandweit im Rahmen des CityContest 2016 das Privat- und Firmenkundengeschäft sowie die Servicequalität vieler Kreditinstitute. Testkäufer prüften sie auf Herz und Nieren. Die Haspa hat als beste Bank abgeschnitten, da sich ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in maßgeblichen Service- und Beratungsleistungen beweisen konnten. Überzeugen Sie sich!



Eine gewinnbringende Lektüre wünscht Ihnen

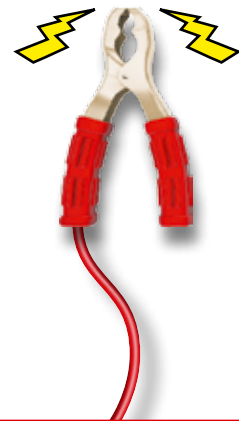
Frank Brockmann



**Eröffnung gemeistert.** Thomas Gehle von der Stage School (links) und sein Firmenkunden-Betreuer Thomas Moritz im Parkett des neuen Theaters.  
[Seite 8]



**Starthilfe** für Angehörige – möglich macht das ein Familiendarlehen.  
[Seite 24]



## 3|2016 INHALT

### HASPA

- 6 Gutes aus Stormarn für Stormarn  
Die Haspa stärkt ihr Firmenkundengeschäft im Kreis Stormarn und ist mit ihren Beratern künftig an vier Standorten präsent.
- 7 Einfach online verkaufen  
Mit paydirekt bietet die Haspa den Händlern seit kurzem ein neues Online-Bezahlverfahren. Es überzeugt auch Kunden, die größten Wert auf Sicherheit legen.

### TITELGESCHICHTE

#### 8 FINANZIERUNG

Die Stage School in Altona und die Haspa arbeiten seit vielen Jahren sehr gut zusammen. Auch bei der Gründung des Theater First Stage konnte Geschäftsführer Thomas Gehle auf die Unterstützung seiner Sparkasse bauen.

### FÜHREN

- 11 Klare Worte  
Mitarbeiter möchten von Chefs wissen, was besser laufen könnte und welche Erwartungen die Vorgesetzten hegen. Dabei ist die Wortwahl wichtig.
- 12 Herzlich willkommen!  
Firmen lassen sich immer mehr Ideen einfallen, um für Fachkräfte als attraktiver Arbeitgeber zu gelten. Wichtig ist dabei auch die Integration von Flüchtlingen.
- 16 Nachfolgeplanung  
Bei einer Firmenübergabe sollten alle Beteiligten professionell und emotionslos handeln. Das ist allerdings nicht immer leicht, vor allem, wenn der Nachfolger aus der eigenen Familie kommen soll. Spätestens mit 55 Jahren, so die Faustregel, sollten Firmenchefs ihre Nachfolge konkretisieren.

### FINANZIEREN

- 22 Punktgenau abrechnen  
Wer richtig fakturiert, kommt schneller zu seinem Geld und vermeidet Ärger mit dem Finanzamt.
- 24 Interne Hilfe  
Ein Familiendarlehen gilt wirtschaftlich als Eigenkapital und verbessert die Konditionen bei der Kreditvergabe.

### PRODUZIEREN

- 26 Diät mit Effekt  
Mittelständische Unternehmen entdecken die Vorteile schlanker Strukturen und stoßen unrentable Bereiche ab.
- 29 Nummer sicher  
Im beruflichen Alltag benötigt man viele Passwörter. Wer für alle Anwendungen allerdings dasselbe nutzt, macht es Kriminellen einfach, das System zu hacken.



## DOSSIER

Dank moderner Technik kommunizieren Industrieroboter mit Menschen und anderen Maschinen und steigern so die Effizienz der Produktion – auch im Mittelstand.

[Seite 30]

## Regel Nummer eins:

Niemandem sein Passwort verraten. Das reicht aber noch nicht.

[Seite 29]



## Impressum

### Herausgeber und Verlag:

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH,  
70547 Stuttgart, Telefon +49 711 782-0

**Chefredakteur:** Thomas Stoll

**Stlv. Chefredakteur:** Ralf Kustermann

**Art Director:** Joachim Leutgen

**Redaktionsleitung:** Gunnar Erth,

Telefon +49 711 782-12 72,

Fax +49 711 782-12 88,

E-Mail: [gunnar.erth@dsv-gruppe.de](mailto:gunnar.erth@dsv-gruppe.de)

**Chefin vom Dienst:** Antje Schmitz

**Redaktion Berlin:** KahlenMedia GmbH,  
Rudolf Kahlen (Leitung)

**Layout und Grafik:**

Glückert Graphic Design, Köln

**Bildredaktion:** Heiko Specht

**Titelfotografie:** Romanus Fuhrmann

**Autoren dieser Ausgabe:**

Anja Dilk, Eli Hamacher, Andreas Hohenester, Rudolf Kahlen, Harald Klein, Jan Münster, Eva-Maria Neuthinger, Iris Quirin, Heiner Sieger

**Inhalt:** Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Erlaubnis der Redaktion. Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen bzw. Informationen mit Empfehlungen nach § 34b WpHG.

**Nachdruck oder sonstige Wiedergabe nur mit schriftlicher Erlaubnis des Deutschen Sparkassenverlags.**

**Abo-Hotline:**

Telefon +49 711 782-11 30,

E-Mail: [abo@dsv-gruppe.de](mailto:abo@dsv-gruppe.de)

**Anzeigenverkauf:**

Deutscher Sparkassen Verlag GmbH,

Anneli Baumann, Telefon +49 711 782-12 78,

Fax +49 711 782-20 80,

E-Mail: [anneli.baumann@dsv-gruppe.de](mailto:anneli.baumann@dsv-gruppe.de)

**Druck:** Dierichs Druck + Media  
GmbH & Co. KG, Kassel

**Hinweis:** Wertpapiere sind Risikoanlagen, die überdurchschnittliche Kapitalerträge abwerfen, aber auch erhebliche Verluste verursachen können. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass sämtliche Angaben in diesem Heft keine Anlageempfehlungen darstellen. Alle Informationen beruhen zudem auf sorgfältigen Recherchen; eine Gewähr kann jedoch nicht übernommen werden. Die Wiedergabe sämtlicher Angaben und Abbildungen, auch auszugsweise, ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Art.-Nr.: 330 110 190 ISSN 1612-7113

Bayern: 330 111 190 ISSN 1613-6888

## DOSSIER

### | INDUSTRIE 4.0

- 30 **Smarte Prozesse**  
Immer mehr Mittelständler vernetzen ihre Arbeitsabläufe und digitalisieren den Datenaustausch mit ihren Lieferanten und Kunden. Wissenschaftler helfen mit Ideen, der Staat mit Förderprogrammen.

## VERKAUFEN

- 38 **Prominente bringen Glanz**  
Markenbotschafter tragen die Aussage einer Firma zu den Kunden. Dazu eignen sich neben Schauspielern und Sportlern auch die eigenen Mitarbeiter.
- 41 **Blick hinter die Kulissen**  
Über soziale Medien können Unternehmen in Kontakt mit ihren Kunden bleiben. Das ist effizient und gar nicht mal teuer.

## ANLEGEN

- 44 **Langer Atem**  
Auf Aktien basierende Geldanlagen wie das Fondssparen rücken in Zeiten niedriger Zinsen stärker ins Blickfeld.
- 47 **Was kostet die Welt?**  
Antike Globen und Landkarten sind dekorativ und gelten als solide Geldanlage. Der Markt für Sammler ist überschaubar.

## SCHLUSSTAKT

- 50 **20 Fragen an ...**  
Christian Deilmann von Tado° über den Verkauf seines ersten Start-ups, Heimfahrten ins Rheinland und Abenteuerurlaub.

## RUBRIKEN

- 3 Editorial  
5 Impressum





# Gutes für Stormarn in Stormarn

**Netzwerke.** Die Haspa stärkt ihr Firmenkundengeschäft im Kreis Stormarn. Berater sind künftig auch an vier Standorten direkt vor Ort präsent.



**Für Stormarn:** Kathrin Lemkau-Aschermann und Michael Eich.

Der gebürtige Stormarner ist wie fast alle Kolleginnen und Kollegen seines Teams schon lange im Nordosten Hamburgs aktiv. Sie alle haben enge Kontakte zur regionalen Wirtschaft aufgebaut, von denen nun interessierte Unternehmer profitieren sollen. „Die Haspa ist seit den 70er-Jahren Plattform der mittelständischen Wirtschaft und Schnittstelle zwischen Hamburg und Schleswig-Holstein“, so Eich. „Dieses Potenzial werden wir nun voll ausschöpfen.“

„Wir freuen uns über jeden neuen Kontakt, weil wir überzeugt sind, dass die Unternehmer in einem starken, bundesland-übergreifenden Wirtschaftsraum noch erfolgreicher sein können“, so Kathrin Lemkau-Aschermann. Sie leitet die Abteilung Mittelstand, der das Team Stormarn zugeordnet ist.

► **Michael Eich** vom Team Stormarn erreichen Sie unter 040 3579-7955 oder per E-Mail an [michael.eich@haspa.de](mailto:michael.eich@haspa.de).

**Nähe.** Stormarns Wirtschaft wächst dynamisch. Damit steigen auch die Anforderungen an Finanzdienstleister. Darauf reagiert die Haspa und ist künftig an vier Standorten im Landkreis mit Firmenkundenbetreuern präsent – in Ahrensburg, Bargteheide, Glinde und Reinbek. Hinzu kommen die Standorte Volksdorf und Bergedorf sowie Spezialisten für Corporate Finance,

Cashmanagement, Leasing und internationale Geschäfte.

„Stormarn ist der wirtschaftsstärkste Kreis in ganz in Schleswig-Holstein“, erklärt Michael Eich, der mit seinem zehnköpfigen Team und vielen Spezialisten die Haspa in der Region vertritt. „Wir wollen die Stormarner Wirtschaft noch besser vernetzen und an die Metropolregion anbinden.“

## Nahost-Experte Michael Lüders: „Mit der Unsicherheit leben“

**Vortrag.** Der jüngste Haspa UnternehmerTreff drehte sich um ein brisantes Thema: das Spannungsfeld im Nahen Osten. Als Referenten konnte die Haspa den Nahost-Experten und Wirtschaftsberater Dr. Michael Lüders gewinnen. Der langjährige Nahostkorrespondent der „Zeit“, Politik- und Wirt-

schaftsberater ist als Präsident der Deutsch-Arabischen Gesellschaft Nachfolger von Peter Scholl-Latour und Berater des Auswärtigen Amtes. Lüders konnte den Zuhörern im Ballsaal des Hotel Grand Elysee wenig Hoffnung auf ein Ende des Terrors machen: „Wir werden uns daran gewöh-

nen müssen, mit der Unsicherheit zu leben.“ Als Wunschdenken bezeichnete Lüders den Glauben, die Intervention westlicher Länder in diesem Bürgerkrieg sei den Menschenrechten, der Freiheit und der Demokratie geschuldet. Vielmehr würden Stellvertreterkriege ausgefochten.

# Einfach online verkaufen.

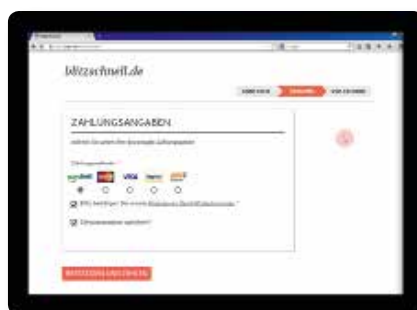
**Zahlungssystem.** Mit paydirekt bietet die Haspa den Händlern seit Kurzem ein neues Online-Bezahlverfahren. Es bietet viele Vorteile und kann auch Kunden überzeugen, die größten Wert auf die Sicherheit ihrer Daten legen.

Der Zug rollt“, sagt Philip Herchner, Cash Manager bei der Haspa. „Wer jetzt nicht aufspringt, verpasst etwas.“ Hinter dem neuen Online-Bezahlverfahren paydirekt verbirgt sich eine branchenweite Kooperation von Sparkassen und Banken in Deutschland. Anders als etwa bei PayPal begleichen die Online-Kunden ihre Rechnungen unmittelbar von ihrem Girokonto. Ein Drittanbieter oder ein zwischengeschaltetes Konto sind nicht erforderlich.

## Strenger Datenschutz

paydirekt ist sozusagen die Internetalternative zur Zahlung mit der HaspaCard. Weil die Bezahlung unmittelbar vom Girokonto erfolgt, verlassen die Kontodaten zu keiner Zeit den geschützten Bereich des Online-Bankings. Die Daten der paydirekt-Kunden liegen auf sicheren Bankservern im Inland. Sie unterliegen den strengen deutschen Datenschutzgesetzen. paydirekt ist somit auch ein gutes Argument gegenüber all jenen Kunden, die argwöhnen, dass ihre Daten in falsche Hände geraten könnten.

Seit wenigen Wochen bietet die Haspa paydirekt an. „Die Implementierung verlief reibungslos“, sagt Herchner. „Das Programm fügt sich nahtlos in die bereits vorhandenen Zahlungssysteme ein. Auch unsere Firmenkunden



**So einfach wird bezahlt:** Der Kunde wählt paydirekt im Online-Shop als Zahlungsoption. Es erscheint eine Maske, in der er Benutzername und Passwort eingibt. Danach bestätigt er die Zahlung, und die Rechnung ist beglichen.



Händlern, die Waren oder Dienstleistungen via Internet verkaufen, bietet paydirekt zahlreiche Vorteile: Das System ist mit allen gängigen Web-shop-Systemen kompatibel und verfügt über sehr einfache Schnittstellen. Die Anbindung über Payment-Service-Provider und Standard-Plugins ist einfach. Da die Zahlungen über die Haspa abgewickelt werden, ist die Transaktionssicherheit hoch. Die Haspa gewährleistet auch die Authentifizierung der Käufer und stellt sicher, dass sie volljährig sind. Die Händler erhalten eine unmittelbare Zahlungsgarantie.

Die Zahl möglicher Kunden ist riesig, denn es gibt weit über 50 Millionen onlinefähige Girokonten in Deutschland. Die einfache Registrierung und Nutzung machen es diesen Kunden möglich, paydirekt so bequem zu nutzen wie das Girokonto. Wer per paydirekt zahlen möchte, benötigt lediglich ein onlinefähiges Girokonto, dass die Haspa einmalig für paydirekt freischaltet. Die Registrierung erfolgt im Online-Banking. Und dann kann der sichere und bequeme Online-Einkauf beginnen.

Wenn Sie paydirekt für Ihren Online-Handel nutzen möchten, wenden Sie sich einfach an Ihren Firmenkunden-Betreuer.

► Weitere Informationen finden Sie unter [www.haspa.de/paydirekt-fk](http://www.haspa.de/paydirekt-fk).

# Showtime in Altona

**Hausbank.** Mit First Stage eröffnete die Stage School Hamburg, Deutschlands älteste Bühnenfachschule für Tanz, Gesang und Schauspiel, ein eigenes Theater in Altona. Bei der Planung und Umsetzung stand die Haspa dem Geschäftsführer Thomas Gehle in bewährter Weise zur Seite.



**Dicht dran.** Thomas Gehle, Geschäftsführer der Stage School, und sein Firmenkunden-Betreuer Torsten Moritz freuen sich auf schwungvolle Shows.

**F**link springt Thomas Gehle die Stufen hoch. Der 58-Jährige mit dem lachenden Gesicht ist Geschäftsführer der Stage School Hamburg, Deutschlands ältester und größter Bühnenfachschule für Tanz, Gesang und Schauspiel. Publikumsliebliche wie Anna Loos, Ralf Bauer, Lucy Diakovska und Susan Sideropoulos zählen zu den mehr als 2000 Absolventen der Privatschule.

Gegründet wurde sie 1985 von dem Schauspieler Volker Ullmann und seiner Frau, die Tänzerin Manelle Ullmann, als Stage School of Dance and Drama. Später gestalteten die Künstler Kim Moke, Gilian Scalici und John Vernon Baer die Inhalte der dreijährigen Ausbildung. Der damalige Standort in der Poolstraße bot zu wenig Platz, daher waren die Unterrichtsräume in der ganzen Stadt verteilt.

## Vertrauensvolles Verhältnis

Seit August 2012 leitet der Kaufmann Thomas Gehle die Stage School als alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. Halbe Sachen sind nicht sein Ding. Er schmiedet gern Pläne und setzt diese schleunigst um. Dabei zählt er auf die Unterstützung der Hamburger Sparkasse. 2013 hatte er die Schule im quirligen Stadtteil Ottensen unter einem Dach vereint. Die Haspa finanzierte den Umzug und ihr Partner, die Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg, verbürgte sich für die Finanzierung. „Mit meinem Berater habe ich ein sehr vertrauensvolles Verhältnis. Wenn etwas anliegt, rufe ich einfach an, und wir finden schnell eine Lösung“, sagt Gehle.

Bei der Haspa fühlt sich der Geschäftsführer gut aufgehoben: Als Finanzierungspartner Num-

mer eins in der Stadt ist die Haspa maßgeblich an der Entwicklung der Metropolregion und deren Mittelständler beteiligt. Dabei greifen die Firmenkunden-Berater auf ein Netz von Experten und Partnern wie der BG Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg oder der Deutsche Leasing AG zurück.

Seit drei Jahren berät Torsten Moritz vom Firmenkunden-Center Mitte in der Grindelallee die Stage School. „Herr Moritz kennt unser Geschäftsmodell genau und hat durch die Erfahrung über die letzten Jahre gemerkt, dass er uns vertrauen kann“, so Gehle. Für den Umbau der Schule vermittelte Moritz ihm das passende Förderprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Die Schule ist eine sogenannte grüne Schule: Die Fotovoltaik-Anlage auf dem Dach versorgt sie mit Strom und die Solaranlage erwärmt das Duschwasser.

So erfolgreich Thomas Gehle die Geschäfte führt, so unbegabt sei er für alles, was seine Schule lehrt, bedauert er. „Mir reicht es, wenn ich hin und wieder für Ansprachen auf die Bühne muss“, gibt sich der gebürtige Lüneburger zurückhaltend. Für Musik begeisterte er sich aber bereits in seiner Jugend. Statt zu reisen, investierte er sein Taschengeld lieber in eine Stereoanlage. Als großer Anhänger von Daliah Lavi leitete er ihren Fanclub und zählt die Sängerin heute zu seinen Freunden.

Gehle wuchs in Hamburg auf, absolvierte eine kaufmännische Ausbildung und arbeitete bei Gruner + Jahr in der Schallplatten-Abteilung. Über Empfehlungen stieß er zur Stage School – die übrigens nichts mit dem Musical-Produzenten Stage Entertainment zu tun hat. „Ich hatte einen 20-Wochenstunden-Vertrag“, erin-

tert er sich. „Daraus wurden dann 20 Stunden am Tag.“ Es war spannend, beim Aufbau dabei zu sein. Doch der plötzliche Herztod seines Vaters mit gerade einmal 49 Jahren ließ ihn innehalten. Er kündigte und ließ es langsamer angehen. Seinen Lebensunterhalt verdiente er, wie schon in seiner Jugend, als Model sowie mit der Organisation von Modenschauen. Als die Stage School später verkauft wurde, fackelte er nicht lange und stieg als Miteigentümer wieder ein.

---

### Unterricht auf Englisch

---

Stolz führt Thomas Gehle nun durch die neuen Räumlichkeiten und erzählt, wie er es mit Hilfe der Haspa und der Tatkraft seiner Handwerker schaffte, alles im Hau-Ruck-Verfahren auf die Beine zu stellen. 27 Unterrichts-

räume befinden sich jetzt auf drei Etagen und 4000 Quadratmetern. Dass ein Gebäudeteil ehemals ein Hochbunker war, ist noch deutlich am Mauerwerk zu erkennen. Die Handwerker standen vor der Aufgabe, durch meterdicken Stahlbeton zu kommen.

In den breiten Gängen lümmeln sich Schüler in ihren Pausen auf schicken Sofas und plüschig-roten Kinostühlen. In den Räumen links und rechts nehmen sie am Ballettunterricht teil oder trainieren Stimme und Ausdruck. An jedem Raum hängt ein Stundenplan, jede Klasse ist mit einer eigenen Farbe markiert. 70 freiberufliche Dozenten unterrichten derzeit 270 angehende Tänzer, Musical-Darsteller, Schauspieler und Sänger. Zahlreiche Fächer werden in englischer Sprache gegeben, um die Schüler auf Engagements in internationalen Produktionen vorzubereiten. Vier Abteilungsleiter sind für die künstlerischen Inhalte verantwortlich, die Abschlussprüfung nimmt eine unabhängige Jury ab.

Viele der Ehemaligen stehen nach ihrer dreijährigen Ausbildung in Hamburg in einem der Musicals des Marktfüh-



*„Leasing lohnt sich besonders für kleinere Firmen“*

**Torsten Moritz**, Firmenkunden-Betreuer der Haspa



ers Stage Entertainment auf der Bühne. Schließlich gilt die Hansestadt als Deutschlands Musical-Hauptstadt und die drittgrößte Musical-Stadt der Welt hinter New York und London. Die Ausbildung kostet rund 10 000 Euro jährlich. Als Einnahmequelle dienen der Schule zudem das Fitnessstudio in Altona sowie die On-Stage-Studios in Winterhude, Eidelstedt und Wandsbek. Die Schule vermittelt ihre Künstler bereits während der Ausbildung für Kongresse, Firmenjubiläen und Events wie die Hagenbecks Dschungel- und Romantik-Nächte.

Im vierten Stock des neuen Schulgebäudes hat Thomas Gehle sein Eckbüro mit Ausblick über die Palmaille bis zum Michel. In dem lichtdurchfluteten Raum springt dem Besucher sofort der große Standglobus ins Auge. Die Halbkugel, die Kuba zeigt, ist zu seinem Schreibtisch ausgerichtet. „Als Ersatz für meine Reisen“, lacht er. Sein neuestes Projekt verlangte in den letzten Monaten seine gesamte Aufmerksamkeit.

Am 3. März eröffnete die Stage School mit First Stage das erste Theater einer Schule. In der Altonaer Thedestraße 13, wenige Minuten vom neuen Sitz der Schule



entfernt, soll es zu einer Art Hamburger Off-Broadway werden. Davon profitieren sowohl die Schüler als auch Musicalsfans: „Sie sehen hier anspruchsvolle Shows zu deutlich geringeren Eintrittspreisen“, betont Gehle. Im First Stage treten die Schüler bereits während ihrer Ausbildung vor Publikum auf. „Das konnten sie bisher mit unseren ‚Monday Night Performances‘ nur eingeschränkt in wechselnden Theatern wie auf Kampnagel in Halle k2, die wir projektweise anmieten mussten“, erklärt Gehle.

Der Aufbau des First Stage Theaters erinnert an Kampnagel: Von den 279 Plätzen ist keiner mehr als zwölf Meter von der Bühne entfernt. Der Eintritt für die Shows beginnt bei zehn Euro. Der Geschäftsführer vermietet das Theater auch. „Mit zusätzlich 20 Fremdvermietungen pro Jahr ist die Finanzierung gewährleistet“, sagt er. Zudem tragen Stuhlpaten zur Finanzierung bei. Die Haspa als Hausbank hat aus Solidarität – und weil sie an den Erfolg des Theaters glaubt – die Patenschaft für zwei Sitze übernommen. Eine Patenschaft kostet ab 300 Euro.

**Großes Pläne.** Am 27. Juni hat „42nd Street“ am First Stage Premiere. Die Stage School bietet Unternehmen für ihre Shows wie diese übrigens vom 27. Juni bis 15. Juli Kunden- und Mitarbeiterrabatte an.

Das Gebäude in der Thedestraße beherbergte ein Kino, dann einen Supermarkt und zuletzt ein Fotostudio. Den Umbau in ein Theater stemmte Thomas Gehle mit der Haspa und mit seiner bewährten Baumannschaft in nur fünf Monaten. Und das, obwohl beim Umbau immer wieder neue Herausforderungen auftauchten. So fehlten Brandschutzplatten, dann musste in der Tiefgarage die Be- und Entlüftung nachgerüstet werden. Teilweise hat die Schule die Kosten in Form von höheren Mieten über eine vereinbarte Laufzeit übernommen. Gegenüber dem Vermieter verbürgt sich die Haspa mit ihrem Mietaval.

#### Gut für Bilanz und Rating

„Wir haben den gesamten Innenausbau samt Bühnentechnik finanziert, sowohl aus eigenen Mitteln als auch über die Deutsche Leasing“, erklärt Kunden-Betreuer Torsten Moritz. „Leasing lohnt sich besonders für kleinere Firmen“, so Moritz, „denn es schlägt sich nicht auf die Bilanz nieder, verbessert das Rating des Unternehmens und bietet Steuervorteile.“ Für die Premiere wurden die Räume notdürftig hergerichtet, noch am selben Abend gingen die Arbeiten weiter. Nun ist alles fertig, die ersten Shows sind erfolgreich angelaufen.

Jetzt freut sich Thomas Gehle auf den 27. Juni: Dann wird er erholt von seiner Lieblingsinsel Kuba zurück sein, bequem auf einem roten Sessel im First Stage Platz nehmen und voller Stolz seinen Schülern bei der Premiere des Musicals „42nd Street“ in deutscher Fassung zuschauen. „Das gab es seit 20 Jahren nicht mehr in Hamburg“, sagt er, und seine Augen strahlen.

Iris Quirin **P**



# Mitmachen & gewinnen

**Exklusiv für PROFITS-Leser.** Senden Sie uns das ausgefüllte Formular auf der Rückseite bis zum 20. Juni 2016 zu und gewinnen Sie eine Aktentasche von Picard.

Der Name lässt zwar eher einen französischen Ursprung vermuten, doch der Lederwarenproduzent Picard ist ein traditionelles deutsches Familienunternehmen. Gegründet wurde es im Jahr 1928 in der südhessischen Kleinstadt Obertshausen, einem Ort, der schon damals für die Herstellung von Lederwaren überregional bekannt war. Die Anfänge von Picard waren bescheiden. In den ersten Jahren hatten die Muster, mit denen Mitbegründer Edmund Picard in das benachbarte Offenbach fuhr, noch auf den Gepäckträgern seines Fahrrads Platz. Erst ab 1935 begann die Fertigung in Großserie. Nach dem Zweiten Weltkrieg expandierte die Firma enorm. Neue Werke im In- und Ausland entstanden, und die Bekanntheit der Marke wuchs. Inzwischen befindet sich die Leitung des Unternehmens zwar in den Händen der vierten Generation, bei Georg und Thomas Picard, doch eins ist bis heute gleich geblieben: In der Obertshausener Firmenzentrale entwickeln und gestalten qualifi-

zierte Feintäschner ihre Kollektionen. Produziert werden Lederwaren aller Art – von Business- und Aktenmappen über Reisetaschen, Kulturbeutel, Gürtel und Rucksäcke bis zu Handtaschen. Die Firma ist heute mit ihren zwölf Kollektionen pro Jahr und rund 400 verschiedenen Taschenmodellen pro Saison der größte Handtaschenhersteller Deutschlands und zählt zu den Weltmarktführern. Die Produkte der Firma werden nicht nur Online und von vielen Einzelhändlern vertrieben, sondern inzwischen auch in 15 Flagship-Stores im In- und Ausland. PROFITS verlost im aktuel-

len Gewinnspiel ein besonders attraktives Aktentaschenexemplar aus der Serie Aberdeen. In dem multifunktionalen Begleiter mit klarem Design finden auch Laptops, Ordner und andere Unterlagen ausreichend Platz. Hergestellt wird die elegante Tasche aus hochwertig verarbeiteter Rindsleder.



**Praktischer Begleiter.** Die Aktentasche Aberdeen des Lederwarenherstellers Picard ist sehr elegant und hochwertig verarbeitet.





EXKLUSIV FÜR PROFITS-LESER

## Eleganter Begleiter für alle Lebenslagen

Ein schickes Design, hochwertig verarbeitetes Rindsleder und viel Platz für Utensilien: Die Aktentasche Aberdeen des hessischen Lederwarenherstellers Picard aus Obertshausen kann sich sehen lassen. So finden



in den beiden großen Innenbereichen der Tasche mit ihrem längenverstellbaren Trageriemen nicht nur Akten ihren Platz, sondern zum Beispiel auch kleinere Notebooks. Das Modell ist robust und langlebig – genau richtig für den Büroalltag und Geschäftsreisen. PROFITS verlost im aktuellen Gewinnspiel ein Exemplar dieses praktischen Begleiters in der Trendfarbe Café..

**Viel Platz** bietet die Tasche Aberdeen des Lederwarenherstellers Picard auch auf ihrer Rückseite – in zwei Fächern mit Reißverschluss.

- Ich möchte an der Verlosung teilnehmen.
- Ich möchte einen persönlichen Beratungstermin vereinbaren. Bitte nehmen Sie Kontakt zu mir auf.

Ich interessiere mich für folgende Themen. Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu.

- Leasing  Factoring
- Betriebliche Altersversorgung  Geldanlage

Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe sind vom Gewinnspiel ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Zur Abwicklung des Auftrags werden Ihre personenbezogenen Daten eventuell von der Sparkasse elektronisch gespeichert. Sie können diesen Auftrag bei Ihrer Sparkasse jederzeit und mit Wirkung für die Zukunft widerrufen.

---

Name

Vorname

---

Straße

PLZ, Wohnort

---

Telefon/Handy

E-Mail

---

Bankleitzahl

Unterschrift

Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen Firmenkunden-Betreuer.

---

**ANTWORT-FAX AN DIE HASPA: 040 3579-3489**