

September 2014



wirtschaft

Burkhard Rieck Invitel hat große Zukunftspläne



■ **Katharina Vössing
und Andreas Schweiger**
Wie kommt man am
besten in die Zeitung?
Seite 16



■ **Edwin Hribek**
»Eine Investition als
Know-how-Schutz«
Seite 38



■ **Kerstin und
Thomas Knigge**
Ganz entspannt
»auf'm Teich«
Seite 56

STANDPUNKT

- 03 Honorarberatung führt zu einem besseren Verbraucherschutz

THEMEN + TRENDS

- 08 Wer ist eigentlich ... Valentin Frimmer?
 08 Die gezielte Auswertung von Daten steckt noch in den Kinderschuhen
 08 Netzwerkpflege kann gelegentlich zur Tortur werden
 09 Wodurch das Datengold entsteht

TITELSTORY

- 10 Erfolgreiches Management-Buy-Out mit großen Zukunftsplänen

BERICHTE + ANALYSEN

- 14 Das erwartet die Unternehmen oder wem nützt die Novelle?
 16 Wie kommt man am besten in die Tageszeitung?
 18 E-Mail an eine junge Führungskraft
 20 Verkehrskonferenz
 22 Haben Sie bereits ... ein starkes Personalmanagement?

UNTERNEHMEN + PROFILE

- 24 »Ich habe einige Tausend Menschen auf den Yoga-Weg gebracht«

PRODUKTE + MÄRKTE

- 30 Salzgitter AG: Deutliche Ergebnisverbesserung im ersten Halbjahr 2014
 30 Oettinger: Braunschweig größte Brau-stätte in Niedersachsen
 32 Metronom erhält Zuschlag
 32 NBank: Mikrodarlehen
 33 Volksbank BraWo erzielte 2013 Rekordgewinn
 33 Seminar am 30. September
 34 Erster Regionalworkshop »science scorecard«



Titelstory: Die Invitel-Unternehmensgruppe mit Sitz in Helmstedt ist in den letzten zehn Jahren rasant gewachsen

Seite 10



Andreas Schweiger: Wie kommt man am besten in die Tageszeitung? Seite 16



Edwin Hribek: »Eine Investition als Know-how-Schutz« Seite 38



Fokus

■ Edwin Hribek

Ein puristisch eingerichtetes Büro mit großen Fenstern. Der Vorstand der AURO Pflanzenchemie AG mag es urban am Arbeitsplatz. Ein großzügiger Raum, viel Licht und eine gemütliche rote Sitzgarnitur, umgeben von natürlichen Materialien. Fußboden, Möbel und Schreibtisch – alles ist aus massivem Holz. »Mein Büro ist recht minimalistisch eingerichtet. Ich verzichte auch bewusst auf Vorhänge und andere Schattierungen, weil ich das Licht sehr schätze«, so der 47-Jährige. Das fast wandgreifende Fenster ermöglicht eine gute Sicht auf den Hof. »Da sieht man immer, was los ist im Unternehmen.«

Den Beruf und das Privatleben trenne er so strikt wie möglich, erläutert der Kaufmann

die funktionelle Gestaltung. »Das dient der Fokussierung, ist aber auch eine gewisse Schutzfunktion. Falls es Hürden oder Belastendes gibt, reflektiert das eine nicht zu stark ins andere. Es klappt nicht vollständig. Es gibt mal Privatgespräche im Büro oder man wird am Wochenende in die Arbeit eingebunden. Aber ich bemühe mich, dass beides nicht zu stark voneinander beeinflusst wird.«

Edwin Hribek wurde in Istanbul geboren. »Mein Vater ist Deutscher, er war dort beruflich tätig. Meine Mutter ist Italienerin. Der Name stammt aus dem Sudetendeutschen bzw. dem Tschechischen. Übersetzt heißt er Pilz. Meine Vergangenheit ist relativ bewegt.« Für längere Zeit lebte er dann in München. »Ich komme aus dem Baumarktgeschäft.

Berufsintegriert habe ich die Ausbildung zum Handelsfachwirt absolviert. Mit Mitte 20 leitete ich die erste Filiale.«

2003 wechselte er als Vertriebs- und Marketingleiter zu AURO. 2005 wurde er zu Firmengründer Dr. Hermann Fischer in den Vorstand berufen. Seit dieser sich 2011 aus

dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, ist er alleiniger Vorstand. »Hermann Fischer ist Hauptaktionär. Er hält sich im Hintergrund, aber hinter den Kulissen ist er noch ein aktiver Netzwerker. Über 40 Jahre Erfahrung in der Konstruktion und im Vertrieb von Naturfarben und Naturprodukten – es wäre ja fahrlässig, auf diese Erfahrung zu verzichten.«

»AURO ist Marktführer bei Naturfarben«

Seit 1983 stellt die AURO Pflanzenchemie AG Farben, Lacke, Öle und Wachse sowie Reinigungs- und Pflegemittel aus Naturstoffen her, zum Beispiel aus Baum- und Pflanzenharzen, Pflanzenwurzeln und ätherischen Ölen zur Beduftung und Konservierung. Neben nachwachsenden Rohstoffen werden auch mineralische, etwa Kalk, eingesetzt. »Wir entwickeln und produzieren heute alle Produkte selbst. Das ist nicht selbstverständlich. Sonst gibt es in der Regel Zukäufe. Auf synthetische Lösungsmittel verzichten wir komplett. Als Lösemittel setzen wir nach wie vor unser klassisches Orangenschalenöl ein«, erläutert Edwin Hribek. So seien die hergestellten Produkte »die konsequentesten und natürlichsten ihrer Art«.

In Deutschland – dem Kernmarkt für natürliche Anstrichstoffe – ist das Unternehmen seit langem Marktführer bei Naturfarben. Doch es hat sich auch weltweit »eine solide



Die AURO AG in Braunschweig beschäftigt 43 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 5,5 Millionen Euro.

Fotos: Peter Pohl



Chefbüro

Marktstellung« erarbeitet. In Deutschland beliefert AURO über 700 Einzelhändler, die von 12 Handelsvertretern betreut werden. Exportiert wird in fast alle europäischen Länder sowie nach Nordamerika, Asien und Australien. Exportanteil: über 40 Prozent. So steht im Büro von Edwin Hribek neben einigen Pflanzen auch eine silberne Weltkugel. »Ende Oktober steht meine nächste Auslandsreise an. 14 Tage bin ich in Korea, Taiwan und China. Da geht es um technische und kaufmännische Themen, vor allem aber um Beziehungspflege und Imageaufbau. Ich besuche wichtige Wiederverkäufer, Kunden und Verantwortliche in öffentlichen Positionen«, berichtet er.

Der Vertrieb ist unterschiedlich strukturiert. »Zum Teil schließen wir Lizenzverträge, etwa in Japan. Eigenständige Unternehmen produzieren dann unter unserem Namen, und wir erhalten eine Lizenzgebühr. In Korea haben wir zum Beispiel einen Exklusivdistributor, einen alleinigen Importeur. Dort werde ich nun auch ein weiteres Produkt vorstellen: eine neue Wandfarbe.«

»Eine Investition als Know-how-Schutz«

Ermöglicht wurde sie durch eine hohe Investition. 1,1 Millionen Euro hat AURO in eine neue Bindemittelproduktionsanlage investiert, bezuschusst von der Stadt und der EU. »Die Anlage ist die Abrundung erfolgreicher Forschung

und Entwicklung, die dazu dient, unser Know-how zu schützen. Wir hatten uns die Aufgabe gestellt, aus rein biogenen Materialien Bausteine unserer Farb- und Anstrichstoffe zu kreieren, die den konventionellen – mit der üblichen Chemie hergestellten – in nichts nachstehen. Die Anlage kann nun im industriellen Zwei-Tonnen-Maßstab nach unseren Rezepturen Bindemittel produzieren, also das Herzstück eines Anstrichstoffes, das die Farbe zusammenhält und die Abriebfestigkeit und die Trocknungseigenschaften definiert. Das fließt in die neue Wandfarbe ein. Ende September kommt sie auf den Markt.«

Dass ein Farbenhersteller seine eigenen Bindemittel herstellt, sei höchst unüblich. »Normalerweise gibt es dafür spezialisierte Zulieferer, die nach Vorgaben produzieren. Es gibt Verschwiegenheitsverträge, aber die laufen ja irgendwann aus. Unser Ziel war deshalb, nicht nur den Standort und die Produktion zu stärken, sondern auch das Know-how im Haus zu behalten. Das rechtfertigt die für unsere Unternehmensgröße erhebliche Investition.«

43 Mitarbeiter sind derzeit in Braunschweig beschäftigt. Rund 5,5 Millionen Euro Umsatz werden erwirtschaftet.

»Mein Wunsch: das papierlose Büro«

Im Unternehmen gehört die lockere Kleidung ohne Schlips ebenso zur Kultur wie die kurzen Wege. »Ich bin häufig in der Produktion, im Labor, in der Forschung/Entwicklung und in den Vertriebsbüros. Der persönliche Kontakt wird intensiv gepflegt. Wir schulen und coachen auch intensiv, um möglichst viele Aufgaben zu delegieren. Ich möchte eher die Kontrollfunktion übernehmen als die schaffende, schöpferische Funktion«, so Edwin Hribek. Davon abgesehen strebt er in der Organisation ein papierloses Büro an. »Ich bin seit Jahren dabei, aber komplett ist es noch nicht gelungen.«

»Lockere Kleidung ohne Schlips«

Noch ein kurzer Blick ins Private: »Im Grunde das Übliche«, sagt er lächelnd. »Man trifft sich mit Familie und Freunden, fährt mal Rad und spielt auf dem Bolzplatz Fußball mit Bekannten.« Sein Lieblingshobby ist das Kochen: »Das mache ich gern, wobei ich höchst ineffizient bin. Ich brauche ewig lang, bis alles geschnitten ist, aber in erster Linie geht es ja um das Gemeinschaftserlebnis. Das macht man mit Freunden bei einem Glas Wein. Dauert es länger, ist es eine sehr nette Zeit.« Was gelingt ihm besonders gut? »Ich lese mich relativ umfangreich durch entsprechende Literatur und probiere mal dies und das. Was immer gut wird, sind alle besonderen Varianten von Nudeln und Nudelsoßen. Nicht besonders schwer, aber es kommt gut an.«