CHRONIK 1939–2014

JUBILÄUMSAUSGABE
„75 JAHRE NORDWEST"
HAMBURG

nordwest
SVG nordwest eG

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS
CHRONIK 1939–2014

01 INHALTSVERZEICHNIS
02 EINLEITUNG NORDWEST HEUTE
04 PORTRAIT MANFRED AHLERS
06 PORTRAIT UWE SIEVERS

RÜCKBLICK DURCH DIE JAHRZEHNTE

08 1939–1949 WIE ALLES BEGANN
10 1950–1959 NEUE SATZUNG, NEUES GESETZ UND DER AUFSCHWUNG
12 1960–1969 DAS EINZIG STETE IST DER WANDEL
14 1970–1979 HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE NORDWEST
16 INTERVIEW HANS-JOACHIM NAGEL
18 1980–1989 LEISTUNG ALS MITTEL ZUM ERFOLG
20 INTERVIEW MARTINA KLEINE
22 1990–1999 WIEDERVEREINIGUNG UND JAHRTAUSENDWENDE
24 2000 BIS HEUTE AUF INS NEUE JAHRTAUSEND
26 INTERVIEW SIMON SCHACH
28 AUSBLICK VON MANFRED AHLERS UND SIMON SCHACH
30 ZUKUNFT

33 IMPRESSUM

EINLEITUNG

NORDWEST HEUTE

Angebote für den Mittelstand
Die Ursprünge unserer Genossenschaft reichen bis in die 1930er Jahre zurück. Wir sind bis heute ein solides und werteorientiertes Unternehmen geblieben. Die Genossenschaft hat Tochtergesellschaften in unterschiedlichen Branchen. Im Fokus unseres Handelns stehen immer mittelständische Unternehmen sowie deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, mit denen wir eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf Augenhöhe pflegen. Vertrauen, Respekt und Unternehmergeist prägen unsere tägliche Arbeit.

Derzeit bieten wir folgende Dienstleistungen an:

Factoring
Wir finanzieren die Forderungen zahlreicher mittelständischer Unternehmen und bilden damit einen wichtigen Faktor in der Finanzierungsstrategie unserer Kunden.
Neben der Versicherung der Forderungen gegen Ausfall und einem kompetenten Forderungsmanagement ist der Hauptvorteil des Factoring die Sicherstellung der Liquidität. Binnen 24 Stunden liefern wir zuverlässig Liquidität
und sorgen dafür, dass unsere Kunden sich auf das konzentrieren können, was sie am besten können – das eigene Geschäft.

Versicherungsmakler
Wie facettenreich und individuell kann ein Musiker spielen, wenn er nur ein Lied kann? Auch im Versicherungssektor haben viele Berater nur eine Versicherungsgesellschaft im Portfolio, deren Produkte angeboten werden.
Wir als Makler erheben in qualifizierten Beratungsgesprächen den individuellen Bedarf der Kunden und vermitteln genau die Versicherungsgesellschaften und Produkte, die auf ihn passgenau zugeschnitten sind. Und trotz unterschiedlicher Versicherungsgesellschaften hat der Kunde einen Ansprechpartner – uns.

Marketing und Werbung
Der erste Eindruck ist oft ausschlaggebend – und spielt sich auf visueller Ebene ab. Die cogitum kreativ gmbh entwickelt für Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation einen außergewöhnlichen Außenauftritt. Unsere Full-Service-Agentur kümmert sich nicht nur um Werbung, Web und Design, sondern vernetzt klassische Marketingmaßnahmen mit einem effizienten und fein abgestimmten Vertriebskonzept. Innerhalb der nordwest-Gruppe hilft cogitum dem Kunden, das Interesse an seiner Marke und seinem Produkt zu steigern – mit viel Menschlichkeit, Individualität und einer für Sie maßgeschneiderten Strategie.

Logistik und Spedition
Die nordwest unterhält für diesen Bereich einen Umschlagsbetrieb in Bremerhaven. Wir sind spezialisiert im Lebensmittelbereich.
Daneben zählen wir zu unseren Kunden Im- und Exporteure, Speditionen, Frachtführer und den Handel.
Wir arbeiten europaweit.

PORTRAIT

MANFRED AHLERS

Der jetzige Vorstand der SVG nordwest eG, Manfred Ahlers, begann nach Abschluss wirtschaftlicher Ausbildungen seine berufliche Tätigkeit als Schifffahrtskaufmann in Bremen. Er wechselte danach in verschiedene Industriebereiche, besetzte dort unterschiedliche Führungspositionen im mittleren Management und wechselte im Jahr 1982 im Alter von 33 Jahren als Niederlassungsleiter der Bremer Niederlassung zur SVG nordwest eG.

Für ihn begann alles dort, wo vor 75 Jahren die SVG nordwest eG entstand: in Bremerhaven. Dort wurden erste Gespräche zwischen ihm und dem damaligen Vorstand Ullrich Seehawer geführt. „Wir mussten beide nicht lange überlegen: Das passte!“, sagt Manfred Ahlers heute. Und am gleichen Abend wurde der handschriftliche Anstellungsvertrag geschlossen. Der damalige Niederlassungsleiter Herbert Walter war krankheitsbedingt ausgefallen, und so übernahm er die Niederlassung. „Nicht ohne Argwohn der Mitarbeiter. Aber wie so oft im Leben beseitigen wirtschaftliche Erfolge Argwohn und Distanz: Die Niederlassung entwickelte sich rasant und wurde ein Zugpferd unter dem Dach der SVG nordwest eG“, kommentiert er die anfänglichen Entwicklungen. Diese Entwicklung blieb dem Aufsichtsrat nicht lange verborgen. Als der damalige Vorstand Ullrich Seehawer 1987 das Unternehmen verließ, führten Gespräche zwischen ihm und dem Aufsichtsrat sehr schnell dazu, ihn als Vorstand für die SVG nordwest eG einzusetzen. „Bei der Wohnungsbeschaffung, der Umzugsorganisation und den damit verbundenen Kleinigkeiten konnte ich auf meine damalige Sekretärin Frau Kuhnholdt zählen. Sie hat mir sehr geholfen“, erinnert sich Manfred Ahlers heute, „ich hatte den Kopf frei für die Neugestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.“ Es folgten zwei harte Jahre der Umgestaltung. Neue Geschäftsfelder kamen hinzu, wirtschaftlich unattraktive wurden abgeschafft, die SVG nordwest eG entwickelte sich weiter positiv. „Wir haben bis heute dabei nie vergessen, dass die so erfolgreichen Unternehmungen in der SVG nordwest eG von zwei grundsätzlichen Ressourcen damals wie heute geprägt sind: die hoch motovierten und leistungsbereiten Mitarbeiter und ein solides wirtschaftliches Fundament“, kommentiert er die Entwicklung.

Das Unternehmen entwickelte sich schnell, und so war es 1990 für Manfred Ahlers ein großes Anliegen, den Aufsichtsrat zu bitten, die Unternehmenszukunft nicht an seiner Person allein fest zu machen. Ein weiteres Vorstandsmitglied wurde notwendig. Der Aufsichtsrat berief daraufhin 1993 Uwe Sievers als weiteres Vorstandsmitglied, Fachmann im Buchhaltungs- und Rechnungswesen. „Wir teilten uns die Bereiche auf: Uwe Sievers übernahm die Darstellung aller betriebswirtschaftlichen Abläufe, das Rechnungswesen, die Finanzwirtschaft und das Personalwesen, ich war für die Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder und die Schaffung neuer Geschäftsfelder zuständig. Es war

eine sehr gute Zeit, in der wir gemeinsam das Unternehmen voranbringen und stabilisieren konnten“, erinnert sich Manfred Ahlers. „Aber nicht nur wir beide haben gemeinsam an einem Strang gezogen, Aufsichtsrat und Gesellschafter haben uns immer wieder unterstützt, es war ein insgesamt sehr einvernehmliches Miteinander.“ 1992 wurde der Gesellschafterbeschluss gefasst, die operativen Einzelbereiche aus der SVG nordwest eG auszulagern und in jeweils eigene Gesellschaften einzubringen. So entstanden die heutige Factoring und Service GmbH, die nordwest Leasing GmbH, die Assekuranz nordwest Vermittlungs-GmbH und die nordwest Logistik und Spedition GmbH. In 2014 kam das Marketingunternehmen cogitum kreativ gmbh als letzte Tochter hinzu. Die SVG nordwest eG bekam als Holding die Mutterrolle zugesprochen. Diese Entwicklung war für die wirtschaftliche Ausgestaltung aller Geschäftsfelder sehr bedeutend. Im Jahr 2014 verließ Uwe Sievers altersbedingt das Unternehmen, im Jahre 2017 wird Manfred Ahlers in den Ruhestand wechseln. Mittlerweile hat er einen jungen Vorstandskollegen an seiner Seite, der ab Ende 2014 an die Spitze wechselt, sodass Manfred Ahlers dann in zweiter Reihe als Vorstand die Geschicke der nordwest-Gruppe mit beeinflussen wird. „In meiner Zeit konnte ich am Jahresende zufrieden das gewesene Jahr passieren lassen. Mich hat es zufrieden gemacht, zu wissen: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können hinsichtlich ihrer Arbeitsplätze gelassen in das nächste Jahr gehen und ihren Lieben unter dem Weihnachtsbaum eine Freude bereiten. Es war mir in jedem Jahr ein Anliegen, allen Beteiligten dafür zu danken.“ Seinem Vorstandskollegen Simon Schach wünscht er Kraft und Durchhaltevermögen. „Auf ihn kommen Veränderungen zu, vielleicht schneller und häufiger als bei mir. Die Zeit ist einfach schnelllebiger geworden. Ich wünsche meinem Nachfolger persönlich nur das Beste, mit Mut und Kraft in dem Unternehmen zu wirken und den wirtschaftlichen Erfolg, den ich so viele Jahre erleben durfte.“

Manfred Ahlers – Vorstand

PORTRAIT

UWE SIEVERS

Ein Hamburger Jung': Geboren wurde Uwe Sievers 1948 in der schönen Hansestadt. Nach einer Ausbildung bei der Deutschen Bank und dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für Wirtschaft und Politik in Hamburg fing er am 1. Januar 1977 bei der SVG nordwest an, als Assistent der Geschäftsleitung.

Seine damaligen Aufgaben waren das Rechnungswesen und die Kostenrechnung sowie die allgemeine Organisation. Am Anfang gab es noch keine Computer. Gebucht wurde mittels mechanischer Buchungsmaschine auf Kontokarten und gleichzeitiger Journalisierung der gebuchten Geschäftsvorfälle. Das Inventar wurde über Anlagekarten erfasst.

Zum 1. Januar 1993 wurde er zum stellvertretenden Vorstand bestellt. Seit 1995 ist er ordentliches Vorstandsmitglied. Das Finanz- und Rechnungswesen waren seine vorrangig zu verantwortenden Geschäftsbereiche. Deren Organisation wurde über die Jahre stetig durch den Einsatz moderner EDV-Arbeitsplätze erneuert.

Bei der Zentralisierung des Abrechnungs- und Vorfinanzierungsgeschäftes im Jahr 2003 wurde mit dem Einsatz der EFCOM-Factoringsoftware ein wichtiger Schritt in eine moderne Factoringverwaltung getan.

Wenn Uwe Sievers aufzählen soll, was das Positivste am Unternehmen ist, sagt er: „Es gab keine großen Bocksprünge. Es war eine kontinuierliche Entwicklung, geprägt von Ideen, neue Geschäftsfelder auszubauen und die Mitarbeiter dabei immer mitzunehmen. In der Geschäftsleitung haben wir immer den Konsens gesucht und Entscheidungen gemeinsam getroffen und nach außen vertreten." Verlässlich und stets.

Wichtig war ihm immer, dass Leistungen honoriert werden: „Die Maßstäbe der Mitarbeiterbeurteilung müssen transparent und fair sein. Gleichbehandlung der Mitarbeiter, aber nicht Gleichmacherei!"

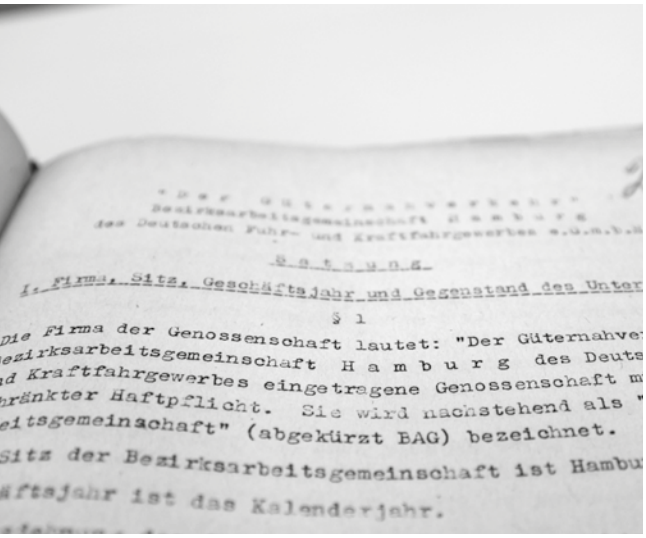
Der SVG nordwest wünscht er für die Zukunft, dass sie sich in der bisherigen Beständigkeit weiter entwickelt – und viele gute Jahresabschlüsse wie im Jahr 2012.

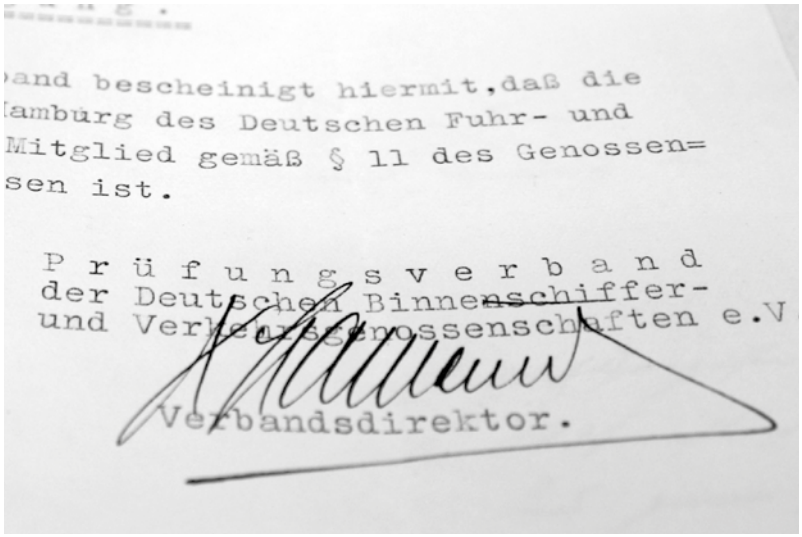
Zum 28. Februar 2014 scheidet Uwe Sievers mit Erreichung der Regelaltersgrenze aus dem Vorstand aus. Seinen Ruhestand lässt er gelassen auf sich zukommen: „Schau'n wir mal, was die Zukunft bringt!"

Uwe Sievers – Vorstand bis Februar 2014

1939–1949

WIE ALLES BEGANN





1939. Bremerhaven. Hitzige Debatten im Fischereihafen. Pferdehufe auf Kopfsteinpflaster. Es herrschen Querelen unter den Fuhrunternehmern, unterwegs mit Pferd und Wagen und Fischkörben. Grund: Die Fischtransporte haben abgenommen, es herrscht hitzige Konkurrenz um jeden einzelnen Transport. Die staatliche Fischereihafen-Betriebsgesellschaft in Bremerhaven erwägt Transporte zu verstaatlichen, um die Kontinuität im Transportwesen zu gewährleisten. Das unterbinden Hamburger Unternehmer. Sieben Hamburger Unternehmer schließen sich zusammen und entscheiden: Es reicht. Wir gründen eine Genossenschaft!

Dies ist die Geburtsstunde der „Straßenverkehrs-Genossenschaft nordwest“.

Offizielle Daten: Registerkarte 66 GnR 721 beim Hamburger Amtsgericht. Gründungsdatum: 3. April 1939.

Bei der Gründungsversammlung im Lokal „Hansa Hotel“ im Klostertor 6 in Hamburg sind 22 Genossen anwesend, jeder ist mit einem Anteil à 100 Reichsmark beteiligt. Die Firmenadresse ist der Messberghof III in Hamburg 1.

Im Vorstand sitzen Henry Boßhard, Friedrich Schumacher und Heinrich Aldag.

Der erste Aufsichtsrat besteht aus Peter Cordes, Heinrich Dau, Heinrich Duncker, J. Hans Stapelfeldt und Johannes Matzen.

Mit 2200 Reichsmark Genossenschaftskapital und einer Gesamthaftsumme von 4400 Reichsmark beginnt das, was wir heute feiern: eine verlässliche, bodenständige und lange Firmengeschichte. Unternehmensgegenstand: Zusammenschluss der Fuhrunternehmer zwecks gemeinsamer Verfolgung gemeinschaftlicher Interessen.

Bald nach der Gründung wird die Außenstelle Wesermünde gebildet, im August 1939 folgt die Außenstelle Kiel. Bis Dezember 1939 kommen die Außenstellen Bremen, Itzehoe, Stade und Geesthacht hinzu. Ein guter Anfang!

Ende 1939 beträgt der Bankkredit bei der Deutschen Bank 100 000 Reichsmark. Jedes Mitglied darf nur einen Genossenschaftsanteil erwerben. Es gibt 15 Beschäftigte. Weihnachtsgeld und Kameradschaftsabende sorgen für die Zufriedenheit der Gefolgschaftsmitglieder. Die Aussichten auf die Zukunft werden als „außerordentlich günstig“ eingeschätzt.

Der Messberghof wird „trotz lebhafter Bemühungen“ zu klein: 1942 ist ein Umzug in den Holzdamm 55 notwendig, in das ehemalige Germania-Hotel. Durch Kriegseinwirkung wird dieses Gebäude wenig später komplett zerstört. Der Krieg und seine zerstörerischen Folgen prägen das erste Geschäftsjahrzehnt immens. Dennoch kann sich die SVG nordwest etablieren. Für „vorbildliche Gesundheitsführung“ und „hervorragende Sozialleistungen“ wird das Unternehmen mehrfach ausgezeichnet. Die Gehälter liegen bei 70 bis 75 Reichsmark im Monat. Autos werden kontiert mit 250 bis 3000 Reichsmark. Das Kriegsende ist gezeichnet von menschlichen Verlusten einerseits und Aufbauarbeit andererseits. Die Belegschaft arbeitet hart – und wird belohnt.

Neuer Firmensitz: Gorch-Fock-Wall 15–17 in Hamburg 36. Ende der 40er Jahre ist der offizielle Name der Firma „Straßenverkehrs-Genossenschaft nordwest e. G. m. b. H.“ In Hamburg wird die Abteilung „Fernverkehr“ ins Leben gerufen. Im Vorstand sitzen nach dem ersten vollen Jahrzehnt Herr Herbert Rocke und Herr Karl Albers.

JAHR:	GENOSSEN:	UMSATZ:
1939	Mitglieder: 56	1 413 682 RM
1940	Mitglieder: 127	22 422 696 RM
1941	Mitglieder: 220	37 984 700 RM
1942	Mitglieder: 170	35 641 500 RM
1943	Mitglieder: 185	34 624 800 RM
1944	Mitglieder: 185	31 361 537 RM
1945	Mitglieder: 188	16 425 768 RM
1946	Mitglieder: 282	30 950 763 RM
1947	Mitglieder: 309	24 828 826 RM
1948	Mitglieder: 319	10 496 721 RM
1949	Mitglieder: 314	Zeit der Währungsreform

1950–1959

NEUE SATZUNG, NEUES GESETZ UND DER AUFSCHWUNG

Die Währungsreform ist überstanden. Das Geschäftsguthaben wurde eins zu eins übernommen, die eingezahlten Anteile aber gemäß Währungsgesetz nur eins zu zehn. Es gab herbe Wirtschaftsverluste aufgrund der Reform, denen man finanziell nur mit Personaleinsparungen entgegenwirken konnte. Eine neue Satzung wird verabschiedet.

Was genau macht die SVG nordwest?
Laut neuer Satzung waren dies in den 50er Jahren die Hauptaufgaben des Unternehmens:
„[…] die Vermittlung und Durchführung von Aufträgen für das Straßenverkehrsgewerbe durch Abschluss entsprechender Verträge, mit denjenigen Stellen, die Transportaufträge vergeben und solchen Unternehmern, die sie ausführen. Zur Erfüllung dieses Zweckes kann die Genossenschaft auch die Durchführung öffentlicher Aufträge übernehmen, die ihr von den Behörden oder Berufsorganisationen übertragen werden. […] die Betreuung der auf Grund vorstehender Vermittlung tätigen Unternehmer und Fahrzeuge, z.B. durch Einziehung der Entgelte für die geleisteten Arbeiten, durch Vermittlung bei der Beschaffung notwendiger Sachleistungen, wie Brennstoff- und Ersatzteillieferungen, durch Vermittlung der Belieferung mit neuen Fahrzeugen usw. Die Schaffung und der Betrieb von wirtschaftlichen Einrichtungen für das Straßenverkehrsgewerbe.
[…] die Berechnung, Einziehung und Auszahlung der Beförderungsentgelte für Straßenverkehrstransporte sowie die Einziehung und Abführung öffentlicher Abgaben hierzu entsprechend den gesetzlichen Vorschriften und behördlichen Anordnungen.
[…] der Abschluß bzw. die Vermittlung von Versicherungen für die beförderten Güter, für die Fahrzeuge sowie gegen Schäden.
[…] die Förderung der wirtschaftlichen und finanziellen Belange der Mitglieder und die Ausgestaltung ihrer Betriebe.“

Für die Mitglieder interessant, aus heutiger Sicht erheiternd:
„Den Mitgliedern ist angeraten:
[…] ihre Fahrzeuge nur solchen anderen Unternehmern zur Verfügung zu stellen, die auch Genossen sind.
[…] Fuhrwerke und Fahrzeuge, die sie zur Erfüllung ihrer privaten Aufträge über ihren eigenen Bestand hinaus benötigen, nur von der Genossenschaft anzufordern und über die Genossenschaft abzurechnen.
[…] der Genossenschaft die von ihr angeforderten Fuhrwerke und Fahrzeuge zu stellen.“

BESONDERE EREIGNISSE:
- Währungsreform
- Neue Satzung
- Neu: das Güterkraftverkehrsgesetz
- Trümmerbeseitigung
- Beteiligung an der KRAVAG und am Versicherungsgeschäft
- Neuanschaffungen von Maschinen, Gabelstaplern, Grundstücken – zum Beispiel in Hamburg, dort entsteht das „Haus des Fuhrgewerbes“; ein Grundstück in Kiel wird zur Tankstelle samt Betriebsgebäude
- Wirtschaftlicher Aufschwung Mitte der 50er
- Vorbereitungen zur „Mechanisierung des Ladegeschäfts“ in Bremerhaven
- Stark forcierter städtischer Straßenbau
- Rege Teilnahme an gewerbepolitischer Arbeit
- Vorstand: nacheinander Herbert Rocke und Albert Drews, Karl Albers und Wilhelm Spahrbier

von links nach rechts:
Frl. Anbau, Herr Walter, Frl. Glas, Herr Spahrbier, Herr Witte, Herr Holst

JAHR:	GENOSSEN:	UMSATZ:
1950	Mitglieder: 317	15 234 725 DM
1951	Mitglieder: 323	10 816 057 DM
1952	Mitglieder: 265	6 648 515 DM
1953	Mitglieder: 264	8 321 153 DM
1954	Mitglieder: 274	6 520 381 DM
1955	Mitglieder: 237	7 357 088 DM
1956	Mitglieder: 237	7 823 807 DM
1957	Mitglieder: 235	8 109 856 DM
1958	Mitglieder: 241	8 630 888 DM
1959	Mitglieder: 220	9 797 200 DM

1960–1969

DAS EINZIG STETE IST DER WANDEL– IN DEN 60ER JAHREN IST VIEL LOS!

Wiederkehrendes Diskussionsthema in den 60er Jahren ist der Neubau in Bremerhaven: Wieso eine neue Halle, wenn die Fischanlandung kontinuierlich rückläufig ist? Die Geister scheiden sich. Die Argumentation befürwortet am Ende den Bau: Aus hygienischen Gründen soll der Fischumschlag im Freien verboten werden. Daher ist so oder so eine Überdachung notwendig. Die Kühlräume sind dringend nötig und späterhin stark ausgelastet, denn immer öfter wird wegen rückläufiger Frischfischanlandungen stattdessen Frostfisch umgeschlagen. Die Produktion würde durch eine Halle witterungsunabhängig; der Krankenstand der Arbeiter minimiert. Die Plattenwagen müssen jetzt mit Plan und Spriegel versehen werden, um eine Beschmutzung der Fische durch Möwen zu verhindern. Das Bauvorhaben mit all seinen Plänen sei außerdem in der Zeit der Rezession begründet worden, wodurch mehrere hunderttausend Mark gespart werden können. Um den Mitgliedern den Nutzen des Neubaus näher zu bringen, wird ein gemeinsamer Ausflug samt Besichtigung realisiert.

AUF EINEN BLICK:

- Geschäftsanteil steigt auf 1000 DM, später auf 1500 DM
- Jedes Mitglied kann jetzt bis zu fünf Anteile erwerben.
- Flutkatastrophe in Hamburg ist wirtschaftlicher „Glücksfall“ für die SVG
- Tunnel- und Flughafenbau in Deutschland verschafft Aufträge
- Beteiligungen an anderen Unternehmen
- Waschhallen für SVG-Tankstellen in Kiel und Bremerhaven
- Anschaffung eines Verkaufswagens, um lange Wege zu sparen
- Sterbe- und Altersgelder für Mitglieder (Reservefonds II)
- „Fortschreitende Konsolidierung!“
- Neu: Transport von Industriemüll
- Akkordarbeit in Bremerhaven
- Neubau in Bremerhaven
- Rückläufige Fischanlandung – der Trend heißt „Frostfischanlandung“
- Harter Konkurrenzkampf auf dem Treibstoffmarkt
- Kompositgeschäft bei der KRAVAG – jetzt gesamtrisikoabdeckend
- KRAVAG trumpft auf mit Lebensversicherungsangebot
- Vorstand: Herbert Rocke, Wilhelm Spahrbier, ab 1969 auch Dr. Günther Rieger
- Firmenadresse: Hallerplatz 15 in Hamburg 13

JAHR:	GENOSSEN:	UMSATZ:
1960	Mitglieder: 208	12,9 Millionen DM
1961	Mitglieder: 190	13,3 Millionen DM
1962	Mitglieder: 187	19,7 Millionen DM
1963	Mitglieder: 193	16,2 Millionen DM
1964	Mitglieder: 184	16,8 Millionen DM
1965	Mitglieder: 188	15,8 Millionen DM
1966	Mitglieder: 187	17,3 Millionen DM
1967	Mitglieder: 238	15,0 Millionen DM
1968	Mitglieder: 228	18,1 Millionen DM
1969	Mitglieder: 161	23,5 Millionen DM

1970–1979

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE NORDWEST: BAUSTELLEN VON AUTOBAHN BIS OLYMPIA!

Die Mitgliederzahlen sinken. Dies ist ein Problem – und soll sich ändern! Einige Fuhrunternehmer betreiben Preis-Dumping und unterbieten die Genossenschaftspreise. Folge ist ein Aufruf zu Genossenschaftssolidarität und aktiver Mitgliederwerbung.
Nur fünf Prozent der Genossen rechnen über die SVG ab, der meiste Umsatz wird mit Nichtgenossen erzielt. Der Vorstand mahnt: Beteiligungen können nicht immer nach wirtschaftlichen Aspekten ausgewählt werden – es müssten im Gesamtinteresse der Genossen auch weniger rentable Einlagen geleistet werden.
Eigene Werkstätten sind im Gespräch, aber die Grundstücksbeschaffung ist derzeit zu schwierig, man entscheidet sich also dagegen.
In Deutschland wird viel gebaut! An den Bauarbeiten für die Olympiade in Kiel und für die Autobahn Bremen/Bremerhaven ist die SVG nordwest maßgeblich beteiligt.

Zu dieser Zeit ist Herr Direktor Rocke Vorstandsmitglied der SVG nordwest eG, wechselt später zur KRAVAG Versicherung und hat einen maßgeblichen Anteil am Ausbau und der Gestaltung dieses Versicherungsunternehmens.
Der Versicherungszweig der SVG wird weiter ausgebaut. Vermehrte Einnahmen werden auch durch Vermietung und Verpachtung erwirtschaftet. Die Treibstoffpreise explodieren: Die internationale Ölkrise wirft ihre Schatten auch auf die norddeutsche Wirtschaft. Zwecks „Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage“ sind Personaleinsparungen geplant. Hohe Forderungsausfälle erleidet die SVG nordwest auch wegen des Konkurses eines großen Auftraggebers.
Durch den Streit um die Ausdehnung der isländischen Hoheitsgebiete sind deutsche Häfen für isländische Schiffe mit Fischfrachten gesperrt. Die Verluste können nur durch eine Aufgabenverlagerung in Bremerhaven aufgefangen werden.
1975 erfolgt die Umbenennung in „Straßenverkehrs-Genossenschaft nordwest eG“. Die Delkredere-Versicherung ist neu: In Insolvenzfällen haftet diese bei Genossen für 70 % des Risikos, 25 % trägt der Fuhrunternehmer selbst, 5 % werden von der Genossenschaft getragen.
Im Vorstand: Herr Günther Rieger, Herr Ulrich Seehawer.

links:
6.1.1970, 65. Geburtstag von Generaldirektor Herbert Rocke

TANKSTELLE
u. Wagenpflege

INTERVIEW

HANS-JOACHIM NAGEL

„Ich bin nett erzogen, von Mutter und Ehefrau!“

Hans-Joachim Nagel
nordwest-Mitarbeiter seit dem 1.12.1971
Sein Job: Versicherungen
Geboren am 18.4.1948 in Hamburg
Seit 1969 verheiratet
Zwei Töchter, geb. 1970 und 1980
Ausbildung: AUTOSCHLOSSER
Von 1964 bis 1967 gelernt, Gesellenprüfung

Hans-Joachim Nagel, aktuell dienstältester Mitarbeiter der nordwest, plaudert gerne. Heute aus dem Nähkästchen.

Nach der Ausbildung zum Autoschlosser, wie genau ging es weiter?
„Da hat mir jemand geflüstert: Wie wär’s mit was Kaufmännischem? Also ab zur Albingia an der Alster. Hier machte ich die zweite Ausbildung zum Versicherungskaufmann.“

Nach einem halben Jahr musste er Geld verdienen, denn es stand das rauschende Fest der Hochzeit an.
Eine weitere Station in seiner Karriere war unter anderem AEG in Hamburg.
Dann erschien eine Anzeige im Hamburger Abendblatt, von der SVG nordwest:
„Weiß ich noch wie heute: Die Anzeige war gelb-grün.“
Die SVG nordwest suchte jemanden für die Versicherungsabteilung.

„Ob ich einen Führerschein hatte? Von Versicherungen etwas verstand? Von Autos? – Ja klar. Dann hieß es: Arbeitsstart wenn möglich sofort, im Außendienst. Das Gehalt war in Ordnung, und es gab zusätzlich noch Provisionen für Abschlüsse.“

Sein lustigstes Erlebnis damals?
„Ich selbst bin damals privat einen BMW gefahren, selbst zusammengebaut,

denn das konnte ich ja. Ich hatte 200 PS mehr als der Chef damals. Der sagte mir: „Ihr Fahrzeug werden wir aber nicht übernehmen!“ Als Erstes bekam ich dann einen Stattdessen-Firmenwagen: Opel Kadett sandfarben – schön hässlich!“

Seither ist Herr Nagel immer noch im Versicherungsaußendienst unterwegs, allerdings auch im Innendienst. Wichtig ist ihm Kundentreue:
„Wenn einer in Not ist, bin ich da, egal worum es geht.“

Und in der Freizeit?
Früher Fußball, mit 17 einen Vertrag beim HSV in der Fohlen-Elf, dann musste er krankheitsbedingt aufhören.
Ansonsten: Musik, Musik, Musik. Leuchtende Augen hat er, wenn er von seiner Band spricht, und von den alten Zeiten. Er spielt seit 1960 Gitarre, seine Band als Team spielt noch heute, hauptsächlich Rockiges.
„Jeden Donnerstag üben wir im Keller der nordwest zwischen den Archivregalen. Seit 15 Jahren!“
Laut Vorstand M. Ahlers: ***„Probt man – kostet nichts!“***

Herrn Nagels Lebensmotto:
„Es muss alles mit Herzen sein! Vor allem in der Familie geht es um blindes Vertrauen. Ich habe nie Bücher über Familienpsychologie gelesen oder so etwas. Das klappt einfach so mit der Familie! Ebenso im Job: Man muss doch vernünftig miteinander umgehen. Man hat mir beigebracht: Das tut man nicht, das darf man nicht, das gehört sich nicht – es geht um Anstand. Man muss hier verlässlich sein. Das bin ich. Fernab davon haben wir Freiheit. Man darf selbst entscheiden. Wenn was nicht passt, wird es ausgesprochen.“

Was wird er später vermissen am Job?
„Den täglichen Ablauf wahrscheinlich.“
Am 1.Juli 2013 hatte Herr Nagel eigentlich das Rentenalter erreicht – er wird aber wohl noch drei Jahre bleiben, denn: ***„Ich hab die VIP-Kontakte!“***

Größter Erfolg im Leben?
„Erfolg? Mmhh, Glück: Meine Familie und natürlich, dass alle gesund sind.“

Was ist seiner Meinung nach die Charakterisierung von der nordwest?
„Konservativ, ehrlich, fair und korrekt.“

1980–1989

LEISTUNG ALS MITTEL ZUM ERFOLG – HARTE ARBEIT, LORBEEREN UND EIN UMBRUCH

Ulrich Seehawer und Günther Rieger gingen als Vorstand mit der SVG nordwest in die 80er Jahre. Manfred Ahlers, der 1982 als Niederlassungsleiter nach Bremen kam, wurde 1987 im Vorstand der Nachfolger von Ulrich Seehawer.

EDV gab es zu Anfang der 80er Jahre noch nicht. Nur in Bremen existierte ein Schreibautomat zum Rechnungsschreiben. Buchhaltung, Schriftverkehr & Co. wurden manuell abgewickelt: Es gab keine Computer, nicht einmal Lochkarten, nur ein Kartensystem. Jedes Konto war eine Karte.

Treibende Kraft für Veränderungen war ein Großkunde: Er wollte nämlich seine Rechnungen an seine Kunden nicht mehr mit Fakturierungsmaschinen bearbeitet haben, sondern elektronisch.

Dies war der Startschuss ins EDV-Zeitalter für die SVG nordwest: Die Technologie erhielt Einmarsch ins Unternehmen, anfangs – wie überall – mit Floppy-Disc und Disketten.

Freie Arbeitsplätze wurden zu dieser Zeit in Zeitungen annonciert, nach einem Vorstellungsgespräch kam eine Zusage dann telefonisch. So auch beispielsweise bei Manfred Ahlers sowie Martina Kleine, die 1981 dazu kam und heute Geschäftsführerin der nordwest Factoring ist – oder bei Uwe Sievers, der schon 1977 dazu kam und bis Februar 2014 neben Manfred Ahlers und Simon Schach im Vorstand saß. Es gab keinen Internet-Stellenmarkt, keine Online-Bewerbungen, keine standardisierten E-Mails wie heute.

Großes Aktionsfeld der SVG nordwest in diesen Jahren: für die Stadt Hamburg beispielsweise die Organisation der Deichverteidigung bei Hochwasser – oder für die Stadtreinigung Hamburg die Organisation des Winterdienstes.

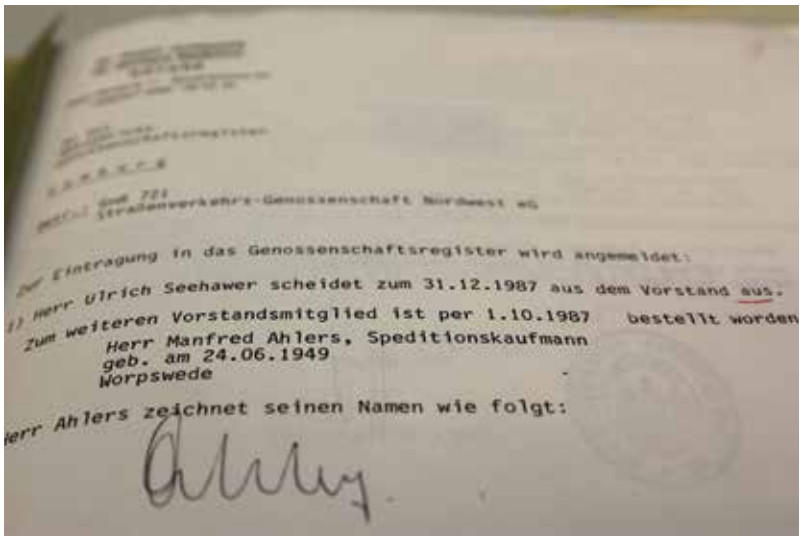
Ganz großes Tief der 80er: die Nematodenkrise 1987. Fadenwürmer in Speisefischen! Fisch wurde vorübergehend kaum noch konsumiert. Der komplette Fischumsatz brach zusammen. Daraus ergaben sich erhebliche Verluste in Bremerhaven. Mit viel Arbeit, Zeit und Engagement bewältigte man nach zwei Jahren auch diesen wirtschaftlichen Rückschlag – nach nötig gewordenen erheblichen Umstellungen, nach Trennung von Geschäften und der Einführung einer völlig neugestalteten Verwaltung.

Firmensitz war am Hallerplatz. Die Adresse war schwer zu erreichen, die Versicherungsabteilung saß 200 Meter vom Hauptgebäude entfernt, und der Parkplatzmangel war ein ständiges Problem. 1989 entschloss man sich deshalb zum Umzug ins heutige Haus. Die Firmenanschrift lautet seitdem unverändert: Basedowstraße 2–10 in Hamburg-Hamm, spätere Postleitzahl: 20537.

Damit einher ging ein neuer Briefbogen in modernerem Design.

Es gab in den 80ern einige wirklich harte Jahre, „Schuften von morgens um acht bis Mitternacht“ (Zitat Manfred Ahlers), aber es gab auch amüsante Anekdoten zu erleben, etwa „MauMau“ spielen während der Arbeitszeit, wie eine Kollegin schmunzelnd verrät, oder Betriebsausflüge: eine Kahnfahrt in Lübeck beispielsweise oder ein Ausflug nach Friedrichs-

koog. In Bremen war man einmal sogar mit Kunden und der ganzen Mannschaft zusammen auf dem Bremer Freimarkt.
Ende der 80er Jahre kündigten die politischen Geschehnisse in Deutschland große Veränderungen an. Umbruchstimmung, Neuland, ungeahnte Entwicklungen und Ereignisse, Ungewissheit und Hoffnung machten sich breit.



Straßenverkehrs-Genossenschaft Nordwest eG

Zur Eintragung in das Genossenschaftsregister wird angemeldet:

1) Herr Ulrich Seehawer scheidet zum 31.12.1987 aus dem Vorstand aus.
Zum weiteren Vorstandsmitglied ist per 1.10.1987 bestellt worden
Herr Manfred Ahlers, Speditionskaufmann
geb. am 24.06.1949
Worpswede

Herr Ahlers zeichnet seinen Namen wie folgt:

ZEICHEN: 69GNR721 2311

ANZEIGENHOEHE 46 MM ZU 1,64 DM
MEHRWERTSTEUER

2000 Hamburg [59 544]

Veränderung
23. November 1987

69 GnR 721: **Straßenverkehrs-Genossenschaft Nordwest eG,** Sitz: **Hamburg.**
Ulrich Seehawer scheidet zum 31. Dezember 1987 aus dem Vorstand aus. Die Prokuren Günter Abel und Manfred Ahlers sind erloschen. Herbert Walter ist zum Gesamtprokuristen bestellt worden. Er vertritt die Genossenschaft gemeinsam mit einem weiteren Vorstandsmitglied. Manfred Ahlers ist zum weiteren Vorstandsmitglied bestellt worden.

Amtsgericht, Abt. 69

INTERVIEW

MARTINA KLEINE

Martina Kleine – Geschäftsführerin Factoring

Geschäftsführerin der nordwest Factoring und Service GmbH
Angefangen 1981 bei SVG in Bremen

„Ich arbeite gerne in Hamburg, bin im Herzen aber immer Bremerin geblieben.“

So gegensätzlich wie die Städte Hamburg und Bremen erscheinen, so eint sie dennoch eins: Es sind Perlen des Nordens. Diese Bezeichnung erinnert an Martina Kleine, Geschäftsführerin der nordwest Factoring und Service GmbH.

Seit 1981, als sie nach ihrer Lehre zur Einzelhandelskauffrau auf eine Anzeige der SVG im Weserkurier ihre Bewerbung überreichte, ist sie ein fester Bestandteil des Unternehmens. Als Fakturistin eingestellt, entwickelte sie die Factoringabteilung maßgeblich mit, erst als Handlungsbevollmächtigte, später als Prokuristin. Heute als Geschäftsführerin. Perle des Nordens bedeutet auf Martina Kleine bezogen Fleiß, Offenheit, Loyalität, Fachkompetenz und Verlässlichkeit. Diese Attribute werden von Kollegen geschätzt und von den Vorständen gefördert. Es war ein langer Weg, der bei allen Höhen und Tiefen eines Berufslebens positiv verlaufen ist.

„Ich mag diesen Job. Ich mag diese Firma.“

Für viele Kunden verkörpert Martina Kleine die nordwest, weil sie täglich im Kontakt mit den Factoringkunden ist und deren Freuden und Nöte teilt. Ihr bereitet die enge

Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen große Freude. Und auch wenn sie meist als Letzte das Büro verlässt, hält nach so langer Zeit immer noch ein Gefühl vorherrschend an: Freude an dem, was sie tut.

Und abseits des Büros?
Fahrradfahren, Shoppen, Lesen querbeet (gern Biografien), Theater – so vielfältig wie ein Arbeitsalltag [Martina Kleine lacht].

Was wünschen Sie der SVG für die Zukunft?
Weitere 75 Jahre! Weiterhin Erfolg, den das Unternehmen dank der Mitarbeiter hat.

„Ich sehe Leistung als Mittel zum Erfolg."

Dass eine tolle Entwicklung in der Firmengruppe möglich ist, hat Martina Kleine bewiesen: von der Fakturistin über jahrzehntelange gute Arbeit in den Führungsstab. Für die nächsten zehn Jahre wünscht sie sich, dass sich die Gruppe und deren Mitarbeiter weiterentwickeln und auch in Zukunft im Team erfolgreich sind.

1990–1999

WIEDERVEREINIGUNG UND JAHRTAUSENDWENDE

Wiedervereinigung! Dieses Ereignis versetzt ganz Deutschland in Aufregung, und damit natürlich auch die nordwest. Solch eine politische, gesellschaftliche und emotionale Wende hat selbstverständlich auch betriebswirtschaftliche Folgen:
Einer der größten Kunden geht nach der Maueröffnung in die neuen Bundesländer und bittet die SVG mitzukommen. So gibt es in Hamburg Schulungen für die neuen Mitarbeiter aus Ostdeutschland, zur Vorbereitung auf die Arbeit in den Neuen Bundesländern. Gestartet wird in Perleberg mit dem Thema Factoring, es folgt Wittenberge. In Leipzig wird eine Geschäftsstelle eingerichtet, in Dresden versucht man sich ebenfalls zu etablieren. Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen werden von Wittenberge aus betreut.
Bundeskanzler Helmut Kohl spricht von „Harmonisierung und Liberalisierung“, also Gleichsetzung – demnach entscheidet der Wettbewerb. Die „Harmonisierung des Marktes“ klappt nicht so recht, es werden fiskalische Ungerechtigkeiten bemängelt. Das Güterkraftgesetz wird abgeschafft – es gibt keine Unterscheidung mehr in Nah- und Fernverkehr.
Die Geschäftsbereiche „Factoring“ sowie „Logistik und Handel“ werden in die 1994 gegründete nordwest Dienstleistungs- und Handelsgesellschaft mbH von der SVG nordwest eG eingebracht und später in die nordwest Factoring und Service GmbH und die nordwest Logistik und Spedition GmbH umgewandelt. Herr Uwe Sievers, zuvor verantwortlich fürs Versicherungsgeschäft und stellvertretendes Vorstandsmitglied, wird 1995 Vorstandsvorsitzender neben Manfred Ahlers. Die Assekuranz nordwest Vermittlungs-GmbH nimmt Anfang 1999 ihre Tätigkeit als Makler für vornehmlich gewerbliche Versicherungsgeschäfte auf.

Uwe Sievers und Manfred Ahlers

BREMERHAVEN

1990 tritt das neue Lebensmittelgesetz (EU-Verordnung) in Kraft. In Bremerhaven wird eine neue Halle gebaut, welche die alte Halle aus den 60er Jahren ablöst. Der frühere Umschlagsplatz in Bremerhaven wird jetzt zum Lager für Leerpaletten, frei gewordener Platz wird an zwei Speditionen vermietet – und an einen Imbissbetrieb.
Bremerhaven ist ab jetzt reines Logistik-Zentrum, ohne eigene Lkw: Waren werden angenommen, gepflegt, kommissioniert, selektiert und verschickt. Auf das neue Lebensmittelgesetz ist Bremerhaven bestens vorbereitet. Unter anderem besagt das Gesetz jetzt: Die Kühlkette darf nicht unterbrochen werden.
Wenn ein Lkw mit Ladung ankommt, wird zuerst die Temperatur gemessen, sollte diese nicht der Vorgabe entsprechen, wird die Ware gar nicht erst angenommen. Wichtig sind ab jetzt temperaturgeführte geschlossene Räume – und diese sind vorhanden!
Tagesgeschäft in Bremerhaven bis heute: Aus Island wird Fisch per Flugzeug eingeflogen, zwei bis sechs Tonnen täglich. Diese Fische sind in Styropor-Kisten und in Folie verschweißt, gekühlt mit Kühlpacks. Die Ladung landet in Köln und wird per Lkw nach Bremerhaven gebracht. Dort werden die Kisten geöffnet, die Folien und die Kühlpacks entfernt, die Styropor-Kisten werden gelocht, damit die Flüssigkeit abläuft. Dann kommt neue Folie darauf (damit der Fisch keinen direkten Kontakt zum Eis hat), hinzu kommt Wassereis, die Kisten werden wieder verschlossen und auf Lkw verladen.
Den Fischereihafen in Bremerhaven gibt es so nicht mehr. Früher lagen die Fischdampfer in zwei Reihen am Kai, es gab Fisch-Auktionen – dies ist vorbei. Heute wird über EDV gehandelt, die Schiffe liegen draußen auf dem Meer und warten auf die Order, welchen Hafen sie ansteuern sollen, Rotterdam oder Esbjerg oder wo sonst der Preis gerade der beste ist. Stichwort Überfischung: Die Ressourcen haben abgenommen, Fisch wird immer teurer. Die Kisten werden immer kleiner, das bedeutet: mehr Arbeit, kleinere Einheiten.
Eine Hintergrund-Information: Das Beste vom Fisch erhält man in Fischstäbchen! Der Fang dafür wird schon auf hoher See bearbeitet. Diese Bearbeitung ist sehr verschwenderisch, nur 20 bis 30 Prozent des Fangs sind nutzbar, der Rest kommt sofort zurück ins Meer. Es gibt sehr viel Beifang. Der Fisch wird direkt an Bord gepresst, tief gefroren und später als Blöcke gesägt und weiter verarbeitet.

2000 BIS HEUTE

AUF INS NEUE JAHRTAUSEND – UND ZU NEUEN UFERN!

nordwest

...wir sprechen mittelständisch!

Der Kompass in Deutschland steht auf EURO!
Auf der ordentlichen Generalversammlung am 17. Juli 2001 wird beschlossen: Der Genossenschaftsanteil beträgt jetzt 1.000 Euro. Die bestehenden Genossenschaftsanteile werden eins zu eins in Euro umgewandelt.
Die SVG nordwest formiert sich dieser Tage zum heutigen Erscheinungsbild. Offizielle Firmierung: Straßenverkehrs-Genossenschaft nordwest eG, Firmenanschrift: Basedowstr. 2, 20537 Hamburg, Telefon: 040 / 25 15 02 0, Telefax: 040 / 25 15 02 12. Handelsregistereintrag: Amtsgericht Hamburg HRB57253. Zuständiges Finanzamt: Hamburg-Hansa. Steuernummer: 46/761/00119.

Die Straßenverkehrs-Genossenschaft nordwest eG hat sich den wirtschaftlichen Strukturen ihrer Zeit grundsätzlich angepasst. Nicht mehr die genossenschaftliche Bestimmung steht jetzt im Mittelpunkt, sondern die Belange der Unternehmen, die sich als Kunden einer Wirtschaftsorganisation verstehen.
2011 wurde das Corporate Design des Unternehmens modernisiert: Der Internetauftritt, die Print-Unterlagen und das Logo der nordwest-Gruppe wurden dem Zeitalter von Kommunikation und Dienstleistung angepasst. Der Slogan der Genossenschaft lautet jetzt:
„wir sprechen mittelständisch!“
Den Kunden werden nun in allen Geschäftsfeldern individuelle Lösungen auf Basis verlässlicher, kompetenter Werte angeboten. Die Umstellung des Corporate Designs ist auch ein Signal in Richtung Aufbruch. „Wir haben in den Bereichen Versicherung und Logistik neue Mitarbeiter eingestellt, um auch weiterhin getreu unserer Philosophie den Wandel zum Wohle unserer Kunden voran zu treiben“, sagt Manfred Ahlers. Neue Leute mit frischen Ideen bringen Unternehmen voran, und so soll es auch künftig sein.
Die Genossenschaft hat vier Tochtergesellschaften, welche dem Mittelstand verschiedene Leistungen anbieten: Zum einen das **Factoring**. Hierbei werden die Forderungen zahlreicher mittelständischer Unternehmen finanziert. Das sorgt für Liquidität, Factoring ist Sicherheit vor Forderungsverlusten. **Die Versicherungsmakler**. „In qualifizierten Beratungsgesprächen wird der individuelle Bedarf des Kunden ermittelt und ein passgenaues Versicherungspaket geschnürt.“ Für den Bereich **Logistik und Spedition** unterhält die nordwest den Umschlagsbetrieb in Bremerhaven, spezialisiert auf den Lebensmittelbereich. Nicht zuletzt ergänzt die **Werbeagentur cogitum kreativ gmbh** das Spektrum, mit dem die SVG nordwest ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht.
Herr Uwe Sievers scheidet 2014 mit Erreichung der Regelaltersgrenze aus dem Vorstand aus. Herr Manfred Ahlers bleibt noch drei Jahre an der Seite von Herrn Simon Schach als Vorstand an Bord.

INTERVIEW

SIMON SCHACH

Simon Schach – Vorstand

Er ist der frische Wind in der traditionsreichen, stetigen SVG nordwest:
Simon Schach, geboren 1979, ist seit Mitte 2012 Vorstand des Unternehmens, seit Januar 2014 Geschäftsführer aller Tochtergesellschaften.

Herr Schach, was sehen Sie als Ihre Herausforderung?
Die solide wirtschaftliche Vorarbeit meiner Vorgänger erfolgreich fortzuführen und auszubauen. Ich bin zwar angestellter Vorstand, kann hier aber unternehmerisch frei agieren – die Herausforderung: Bei großartiger Unterstützung und den finanziellen Möglichkeiten ein schnelleres und nachhaltigeres Wachstum des Unternehmens anstreben, als dies als selbstständiger Unternehmer möglich wäre.

Sie sind für diesen Job samt Familie nach Hamburg gezogen – fiel das schwer?
Nein. Wenn ich mich für einen Weg entschieden habe, dann gehe ich ihn auch. Ich habe das Angebot mit meiner Frau besprochen und sie war sofort dabei. Außerdem hat Hamburg ja auch eine Menge zu bieten, bei einem Angebot aus Wanne-Eickel hätte ich wahrscheinlich länger überlegt [grinst].

Was ist Ihnen persönlich beruflich am wichtigsten?
Selbstständigkeit und Verantwortung übernehmen zu können. Für die Mitarbeiter und für das Geschäft. Und Spaß an der Arbeit.

Welche Veränderungen planen Sie in der SVG nordwest?
Einen Strukturwandel – jetzt gibt es Änderungen in der Führungsstruktur der einzelnen GmbH. Es ist eine weitere Hierarchieebene geschaffen – das Management-Team. Wir wollen mit den Mitarbeitern auch eine neue Unternehmenskultur entwickeln. Das ist eine spannende und gewinnbringende Aufgabe.

Was hat sich denn bereits verändert, seitdem Sie da sind?
Zuerst hat sich eines nicht verändert – wir sind nach wie vor erfolgreich [lacht]. Wir haben mit den Mitarbeitern der Assekuranz eine Neustrukturierung der Versicherungsmaklerei durchgeführt, Umsätze und Ertrag gesteigert. Regale verschwinden aus unseren Büroräumen, wir haben mit der elektronischen Archiv-Führung begonnen, zahlreiche Mitarbeitergespräche geführt, mit dem Management-Team eine Vision für die nächsten fünf Jahre entwickelt. Es wird, wie bei Rheinländern üblich, vielleicht etwas mehr und lauter gelacht, seitdem ich hier bin.

Erzählen Sie uns doch von Ihrem Werdegang...
Nach dem Abitur habe ich eine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann gemacht. Mit 21 war ich erstmals Unternehmer. Ich habe dann in zwölf Jahren mehrere Firmen gegründet und verkauft. Auch die nordwest-Gruppe war zehn Jahre lang als Kunde meiner Marketingagentur stets präsent. Mit Herrn Ahlers habe ich im Vorstand des Bundesverbandes Factoring jahrelang erfolgreich zusammengearbeitet und war und bin ihm freundschaftlich verbunden. Deshalb musste ich auch nicht lange überlegen, als das Angebot, Vorstand der nordwest-Gruppe zu werden, kam.

Was gefällt Ihnen so gut an Ihrer neuen Aufgabe?
Dass die SVG nordwest wirtschaftlich ein solides Unternehmen ist, mit einem Riesenpotential – und tollen Menschen! Hamburger sind zudem seriöse Kaufleute.

Was sind Ihre Hobbys?
Meine Familie! Zeit mit meiner Frau und unseren Zwillingen verbringen. Und Lesen, Kunst, zu wenig Sport, Kochen und lieber noch Essen.

Haben Sie auch Macken oder schlechte Eigenschaften?
Ja. Ich bin in erster Linie ein Aufbauer. Ich bin ein visionärer Mensch, aber ein mittelmäßiger Detailarbeiter. Dafür brauche ich immer fähige Mitarbeiter an meiner Seite. Als Chef bin ich vielleicht manchmal zu ungeduldig. Ich mag schnelle Fortschritte. Manchmal überfordere ich Menschen und mich selbst damit.

Wo finden Sie Ihre Ruhe, wo tanken Sie Kraft?
Beim Spielen mit den Kindern vergesse ich allen Stress, im Alleinsein bei einer Zigarre finde ich Entspannung. Wenn ich mit meiner Frau, Familie und Freunden zusammen bin, bin ich glücklich.

AUSBLICK

VON MANFRED AHLERS UND SIMON SCHACH

Sehr geehrte Leserinnen und Leser unserer Chronik,

wir hoffen, wir konnten Ihnen einen kurzen Einblick geben, was die SVG nordwest eG in 75 Jahren an Herausforderungen gemeistert und an Dienstleistungen angeboten hat: immer individuell auf die Anforderungen unserer Kunden, immer mittelständisch auf Augenhöhe. Wir selbst waren beeindruckt, dass auch in schweren Zeiten der genossenschaftliche Gedanke „gemeinsam sind wir stark“ immer weiterentwickelt und gefestigt wurde.
Es sind immer Menschen, die Geschäfte miteinander machen, und unser Eindruck ist, dass die Menschen in unserer Genossenschaft seit 75 Jahren Geschäfte in gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung miteinander durchgeführt haben. Diese Tradition werden wir mit Stolz bewahren und weiterführen.
Wir sind heute in einer wirtschaftlich starken Situation, dennoch ist es die stetige Anforderung an uns Vorstände, die Geschäfte der SVG nordwest eG und Ihrer Tochtergesellschaften kontinuierlich zu entwickeln und aufmerksam neue Betätigungsfelder zu erschließen. Wir werden auch in Zukunft die Bedürfnisse unserer Kunden in den Vordergrund stellen, Werte wie Fairness, Solidität und Vertrauen sollen weiterhin prägend in der Zusammenarbeit sein.
Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Kunden, den Aufsichtsräten und Genossen sowie unseren Geschäftspartnern in all den Jahren sei unser herzlicher Dank ausgesprochen, dank Ihnen steht die SVG nordwest eG so solide und stark im Markt.

Wir bedanken uns für 75 Jahre gemeinsamen Erfolg!

Manfred Ahlers

Simon Schach

ZUKUNFT

WAS WIR DER NORDWEST WÜNSCHEN

„Dass sie sich weiterhin stabil entwickelt, Nischen entdeckt und sich wirtschaftlich etabliert.“

Manfred Ahlers – Vorstand

„Allen Gesundheit. Neue Ideen. Diese dann umsetzen können. Gutes Neugeschäft. Ein gutes Betriebsklima und entspanntes Miteinander.“

Hans-Joachim Nagel – Dienstältester

„Dass sie gut bleibt – und besser wird! Die Atmosphäre soll gut sein, es soll gerecht, vertrauensvoll und humorvoll zugehen. Dazu gehört Eigenverantwortlichkeit und Wertschätzung der Mitarbeiter, Fairness, eine leistungsgerechte Entlohnung und Konsequenz.“

Simon Schach – Vorstand

„Dass sie sich in der bisherigen Beständigkeit weiter entwickelt – und viele gute Jahresabschlüsse wie 2012.“

Uwe Sievers – Vorstand bis Februar 2014

„Weitere 75 Jahre! Weiterhin Erfolg, den das Unternehmen dank der Mitarbeiter hat.“

Martina Kleine – Geschäftsführerin Factoring

2014

IMPRESSUM

Straßenverkehrs-Genossenschaft
nordwest eG
Basedowstraße 2
20537 Hamburg

T 040 / 25 15 020
F 040 / 25 15 02 12

E info@nordwest-hamburg.de
W www.nordwest-hamburg.de

Redaktion
Silke Nadler/ Schreib-Agentur.com

Design
cogitum kreativ gmbh,
Bonn

Druck
bonnprint.com GmbH,
Bonn

Auflage: 500 Stück

© cogitum kreativ gmbh (2014)

nordwest

SVG nordwest eG

nordwest
Factoring & Service GmbH

nordwest
Assekuranz nordwest Vermittlungs-GmbH

cogitum

nordwest
Logistik & Spedition GmbH