

## Idealisten, Garagründer und Pioniere

Im Gewerbegebiet Ebbendorf steigern elf Firmen das Bruttosozialprodukt

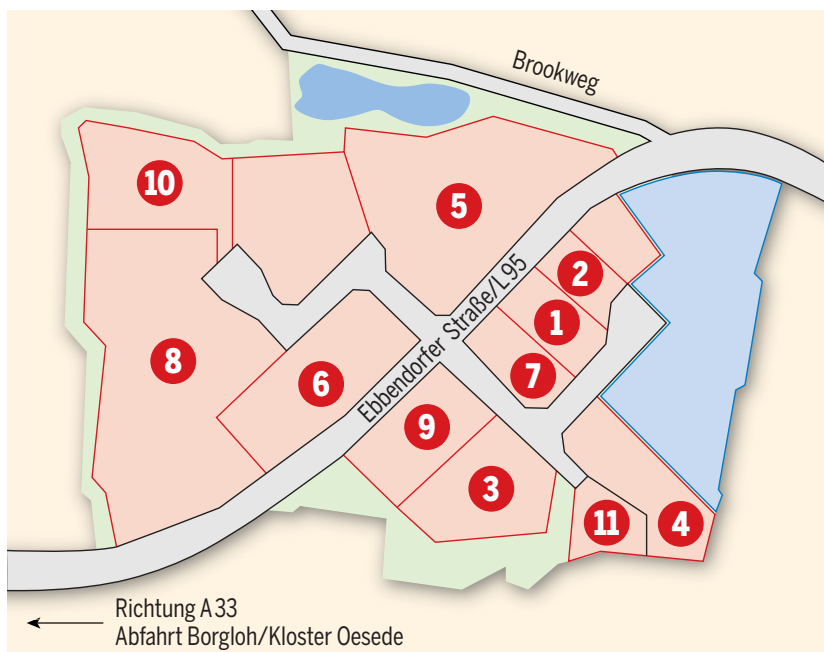
Von Stefanie Adomeit

**HILTER.** Jahrelang waren diese 13 Hektar Ladenhüter, Euro-Schlucker, Sorgenkind. Dann entwickelte sich das Gewerbegebiet Ebbendorf plötzlich zum Musterchüler: Fläche für Fläche fand einen Käufer. Jetzt ist es fast voll – und präsentiert sich bei näherem Hinsehen als Fundgrube erfolgreicher Idealisten, Garagründer und Pioniere.

**1 Be-exclusiv:** Sie sind die Jüngsten: Die „Be-exclusiv“-Chefs Alexander Engel und Oleg Boger gingen gut als Erstsemester durch. Dabei peilen die beiden 24 und 27 Jahre jungen Jungunternehmer einen Umsatz von einer halben Million Euro an. Ihre Geschäftsidee: Test- und Musterfahrzeuge verkaufen. Die dürfen nicht als komplettes Auto, sondern nur in Einzelteilen gehandelt werden. „Über E-Bay machen wir den meisten Umsatz“, erklärt Engel, während er vor einer riesigen Holzkiste stehen bleibt, aus der silbergraue Kotflügel und Autotüren ragen. „Das ist ein brandneuer A 8.“ In wenigen Tagen war das ein brandneuer A 8. Was von ihm bleibt, verkauft „Be-exclusiv“ bis nach Kasachstan und Tibet. „Wir haben klein angefangen“, erzählt Engel. Startkapital vor drei Jahren, als Engel noch als Industriekaufmann arbeitete, waren zweimal 5000 Euro. Seit einem Jahr ist „Be-exclusiv“ sein Hauptberuf. „Heute bestellen wir zehn Wagen auf einmal.“ Der Nachteil: „Auch wenn unsere Bude schon voll ist, müssen wir Fahrzeuge abnehmen.“ Die „Bude“ ist eine große Lagerhalle im Gewerbegebiet mit Büros und dem Wichtigsten, dem Fotostudio. Hier werden die Autoteile glänzend in Szene gesetzt, von Boger, Engel und drei Mitarbeitern. Kfz-Tüftler seien sie nicht. Deshalb bekommen sie ein Auto auch nur auseinander. Aber das reicht ja.

**2 Steinbrügge:** Heizung, Sanitär, Solar und Klempnerei sind die Geschäftsfelder der Steinbrügge Haustechnik. Vater Hubertus hatte den Kundendienst in der elterlichen Garage in Borgloh gegründet. Vor zwei Jahren zog er mit Sohn Sven und acht Mitarbeitern nach Ebbendorf. Ein guter Schritt, wie der Jahresumsatz von 1,5 Millionen Euro beweist. Steinbrügge möchte deshalb gerne drei weitere Mitarbeiter einstellen. „Aber wir finden keine Fachkräfte.“

**3 Strotmann:** Der Daniel Strotmann im Gewerbegebiet ist Georg Strotmann. Gebürtlich hat der Tüftler sein Unternehmen vor zehn Jahren in einer Garage. Heute hat er sieben Patente, zwölf Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von 700 000 Euro – auf den er in diesem Jahr sechs Prozent draufsetzt. Womit der Bauernsohn aus Herzbrock-Clarholz so erfolgreich ist? Er baut Reifendruckregelanlagen. Durch die Druckregelung aus dem Fahrzeuginneren verbessert sich der Antrieb von Landmaschinen in schwerem Gelände und, Riesenpluspunkt, es verringert sich der Dieselverbrauch. „Wir bauen Prototypen und kleine Serien“, sagt Strotmann, „häufig an einem Tag“. Der studierte Agrarwissenschaftler ist ein Selbsterfinder. „95 Prozent der Arbeit für unsere neue Halle erledigen wir selbst“, ebenso wie das Wohnhaus nebenan. Und so wie eine Familie scheint er auch seine Firma zu managen: „Ich setze meine Mitarbeiter dort ein, wo



Wer sitzt wo, und wo gibt es noch freie Grundstücke: Die Grafik zeigt es.

Grafik: Neue OZ/Michel

sie gut sind und Spaß an der Arbeit haben.“ Er stellt auch Menschen mit einer Lernschwäche und Langzeitbeitslose ein, denen keiner eine Chance gab. Strotmann weiß, was es heißt, wenn einem jemand etwas zutraut. „Als Praktikant kam ich zu Claas. Kaffee kochen wollte ich nicht. Zum Glück sagte mir der Chef als Erstes: Bauen Sie mir mal einen Reifenregler.“ Damit war der erste Stein für ein Unternehmen mit Kunden in ganz Europa gelegt.

**4 Niermann:** 50 Meter entfernt riecht es nicht mehr nach Schmieröl, es duftet nach frischen Himbeeren. Kein Wunder, lagern doch in den Kühlräumen von Hans-Jürgen Niermann Heidel- und Himbeeren, Pfifferlinge und Feigen. Auch Kirschen und Pfirsiche sind sein Kern-Geschäft – und das seines Sohnes. Besonderer Liebling des Seniorchefs ist die Frucht, mit der die Firma ihrer Anfang nahm. In Osnabrück hatte Niermann in den 60er-Jahren einen Kartoffelhandel übernommen. Obst und Gemüse kamen hinzu. Der Laden wuchs und gedieh. Erst recht, als Niermann Stände auf Wochenmärkten übernahm. „In der Saison arbeiten wir rund um die Uhr.“ Das ging im Osnabrücker Wohngebiet nicht. Niermann suchte eine Alternative. In Bissendorf, wo er wohnt, waren ihm die Preise zu hoch. Eine gute Autobahnabfahrt fand er in Ebbendorf. „Wir fahren viel in Richtung Bielefeld, Kassel, Hannover und Dortmund“, erzählt der Seniorchef. Dort kauft er bei Landwirten das, was mithilfe von 20 Mitarbeitern über die Marktschleife wandert und in Einkaufskörben, Kochtöpfen und Obstschalen des Osnabrücker Landes landet. Niermann kocht und testet das, was er verkauft, in der eigenen Küche. „Wenn zuvor Mais auf einem Kartoffelacker gewachsen ist, stinkt es aus dem Kochtopf.“ Um es deutlich zu sagen: Die gedüngte Gülle lässt sich geruchlich nicht verhehlen. Am liebsten möchte Niermann rund um seine Betriebe kleine Testbeete anlegen. Naturnah ist auch das Firmengebäude. „Die Wände sind dick isoliert, Regenwasser wird aufgefangen, und bei der Ener-

gieversorgung sind wir autark“. Vielleicht muss er schon im nächsten Jahr anbauen, so gut wächst das Geschäft mit den nachwachsenden Rohstoffen. Fest steht: Statt von einem Zaun wird der Firmensitz von Obstbäumen eingerahmt.



Die Kugelkupplung passt in die Kupplungskugel: Juniorchef Sven Herwig von der Firma Bünthe und Bürgermeister Marc Schewski machen den Praxistest.

Foto: Uwe Lewandowski

**5 Prolabor:** Mit Leben, Überleben und Sterben hat ein Unternehmen auf der anderen Seite der Ebbendorfer Straße zu tun. Prolabor versorgt Ärzte und medizinische Versorgungszentren mit Praxis- und Sprechstundenbedarf, betreut Patienten mit Sondennahrung und Pumpentechnik, plant und stattet Labore aus und leistet Sicherheitstechnische Kontrollen. Prolabor ist mit 1,5 Hektar der Großgrundbesitzer unter den neuen Firmen. Platz für künftige Expansionen. Zuvor war das 1977 gegründete Unternehmen mit einem aktuellen Jahresumsatz von zehn Millionen Euro am Hardeberg zu Hause, erzählt Ge-

schaftsführer Dieter Beer-mann. Dort fehlte es an Erweiterungsflächen. Beer-mann suchte – und fand zunächst nicht: „Am Lotter Kreuz war alles voll.“ Da Autobahnnahe für die 78 Mitarbeiter extrem wichtig ist, die Patienten im Umkreis von 150 Kilometern zu Hause betreuen, rief Beer-mann Bürgermeister Marc Schewski an. Nun steht der Neubau und wird am Samstag eingeweiht. Von den Büros blicken die Mitarbeiter ins Grüne: „Das tut gut“, sagt Vertriebsleiterin Ulla Samme. Sie spricht täglich mit Menschen und den Angehörigen von Menschen, denen es nicht gut geht. „Patienten werden immer früher entlassen.“ Umso wichtiger sei zu Hause eine gute Betreuung durch examinierte Pflegekräfte. „Das Vertrauen zählt.“

### Trauerspiel mit teurem Happy End

Vor zehn Jahren warf Hilter mitten in der Wirtschaftskrise das Gewerbegebiet Ebbendorf auf den Markt, 13,5 Hektar in bester Lage an der Autobahnausfahrt Borgloh/Kloster Oesede. Eigentümer ist die NLG, die 2002 mit der Erschließung begann. Sonst tat sich hier nichts, außer dass für die Ge-

meinde jedes Jahr 100 000 Euro Zinsen anfielen. Zwei Bürgermeister, Hans Bußmann und Wilhelm Wellingshaus, mussten sich eine schlechte, weil überdimensionierte Planung vorwerfen lassen. 2005 kam die Wende: Beer-mann baute südlich der Ebbendorfer Straße. Seitdem füllt sich das Gebiet

langsam, das gegenüber Konkurrenzflächen in NRW mit zwei Vorteilen aufwarten kann: Niedrigere Gewerbesteuererträge und weniger Feiertage weniger. Zwar steht Hilter heute in puncto Gewerbesteuererträgen mit 883 Euro (netto) je Hilteraner (2011) gut da, denn das sind vergleichbaren mit dem

Landesschnitt (100 Prozent) 272 Prozent. Gleichzeitig wurde durch die Eröffnungsbilanz der Gemeinde im Jahr 2009 deutlich, dass das Gebiet auf der Passiva-Seite mit sagen 2,7 Millionen Euro zu Buche schlägt. Ganz voll ist die Fläche noch nicht: 16 000 Quadratmeter sind noch frei.

perfekt ineinander. Ähnlich läuft es bei Herwig und seinem Vater Helmut Bünthe. Schon als Knirps nahm Herwig, damals noch zu Hause, Telefonate für die Firma entgegen, die Vater Bünthe in einem alten Kuhstall gegründet hatte. „Leider konnte ich die Bestellungen damals noch nicht notieren“, erinnert sich der 29-Jährige. Nach einem Betriebswirtschaftsstudium gehörte er jetzt seit sechs Jahren fest zum Team, erzählt Sven Herwig zwischen Regalen voll knallroter Kunststoffschuber. Bünthe beliefert Hersteller und Werkstätten in Europa mit Auto-Anhängerteilen, mit Stützrädern, Scharnieren, Winden und Aufhänger-schienen, ob für Boots- oder Pferdeanhänger. Österreich und die Benelux-Länder sind dazugekommen. Nächster Schritt ist die „Eroberung“ Skandinaviens, Polens und Tschechiens, ein zweites Grundstück ist schon gekauft. „Hier sehen wir unsere Zukunft“, sagt Herwig. Er hofft, dass dieses „Wir“ mit seinem Vater noch lange gilt. Gemeinsam haben sie ihre eigene Philosophie entwickelt. Aufrichtigkeit, flexibles Reagieren auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter und eine entspannte Atmosphäre sollen für gutes Klima und bestmögliche Arbeitsprozesse sorgen. „Schließlich teilen wir mit dem Unternehmen ein wichtiges Gut: Lebenszeit“ – auch gerne nach der Arbeit, beim Kicken der Betriebsfußballer gegen den TuS Borgloh.

**6 Bünthe:** „Das ist eine Kugelkupplung. Und das eine Kupplungskugel“, sagt Sven Herwig. Beide greifen

**7 Birkemeyer:** Warum sich Malermeister Klaus Birkemeyer in Ebbendorf niedergelassen hat? „Weil Borg-

loh so nah ist, da wohnen wir“, erzählt der Seniorchef. Heute ist sein Sohn Philipp Geschäftsführer des Unternehmens mit zwei Geschäftsfeldern – Malerbetrieb und Zimmerdeckenmontage – und drei Firmen in Hilter und Minden. 28 Mitarbeiter erarbeiten im 200-Kilometer-Radius einen Umsatz von 1,5 bis zwei Millionen Euro. Rechnungen schreibt Klaus Birkemeyer aber nur für Privatkunden. „Die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand ist zu schlecht.“

**8 RWO:** Als „Verbindung der Menschen, die auf dem Land leben“, bezeichnet Geschäftsführer Hans-Josef Avermann die RWO (Raiffeisen-Warengenossenschaft Osnabrücker Land). Das klingt so sympathisch wie bescheiden. Dabei erzielt RWO mit Hauptsitz in Melle einen Jahresumsatz von 75 Millionen Euro und lobt den Standort Ebbendorf nahe A 33, A 1 und A 30 als Logistikherz der Europäischen Union. „Danach haben wir lange gesucht.“ In den letzten Monaten sind hier Sackwarenlager, Schüttguthalle, Haus- und Gartenmarkt und Tankstelle in die Höhe gewachsen und beschäftigen vier Mitarbeiter. Blickfänge sind die glänzenden Stahlsilos, in denen Landwirte ihr Getreide lagern können. Vier stehen, sechs sind geplant. Die Silos mit einer ausgeklügelten Belüftungstechnik sorgen für eine dauerhaft hohe Qualität der Stoffe, die an Warenterminals gehandelt werden. Raps rieselt in regionale Ölmöhlen, Weizen geht an Getreidemöhlen.

**9 Beermann:** Man schrieb das Jahr 2006, als sich die Firma Beermann mit Stammsitz in Riensbeck und einem Jahresumsatz von zwei Millionen Euro mit ihrem Kabel- und Rohrleitungsbau und 20 Mitarbeitern in Ebbendorf ansiedelte. „Wir waren die Ersten und einige Jahre ganz alleine“, erinnert sich Niederlassungsleiter Erik Serode. Und so hat Beermann im Gewerbegebiet auch die meisten Grundstücke mit Wasser-, Strom- und Gasleitungen versorgt. Heute fahren Monteure von hier zu den Baustellen von RWE, den Stadtkernen GMHütte, der Gemeinde oder der TEN.

**10 Steiner:** Karsten Steiners Geschäftsfeld sind die Baustellen- und Baustofflogistik und Transporte. Dabei hatte der Experte für Untergründe und Schüttgüter bei seiner Ansiedlung in Ebbendorf selbst mit dem schlechten Untergrund im Gewerbegebiet zu kämpfen. Immer wieder sackten seine schweren Baufahrzeuge ab. Inzwischen ist das Problem überwunden. Er wertet seinen Umzug nach Ebbendorf als den richtigen Schritt.

**11 Winkler & Funke:** Als Einmannbetrieb ist Jürgen Claus im Gewerbegebiet unterwegs: Seine Firma Winkler & Funke liefert Industriekomponenten für Filtertechnik, Pneumatik und Hydraulik, Antriebs- und Schlauchtechnik. Dazu gehören Ventile, die speziell für VW gefertigt werden, und Tankbelüfter. Vorher im Osnabrücker Katharinenviertel ansässig, suchte er ein Grundstück für Firma und Privathaus auf dem Lande. Wermtrostropfen seiner Ansiedlung in Hilter: der schlechte Untergrund. „Und die Vermarktung lief nicht optimal“, sagt Claus, der einen Jahresumsatz von rund 300 000 Euro verbuchen kann.