



Vorabpremiere in der Buswerkstatt: Das Autohaus Hansa präsentierte zwei neue Modelle in althergebrachtem Ambiente.  
Foto bjö

## Innovation in altem Werkstattflair

Autohaus Hansa präsentierte den neuen BMW X5 und das neue 3er Cabrio

**Kiel** – Zwischen Nebelschwaden und staunenden Blicken der Gäste hat das Autohaus Hansa am Mittwochabend den neuen BMW X5 und das ebenfalls neu aufgelegte 3er Cabrio präsentiert. Und das nicht irgendwo: Bei der KVG in der Kieler Werftstraße sollte traditioneller Werkstattflair auf technische Innovationen treffen.

120 Gäste hatten die Hansa-Autohäuser aus Kiel, Raisdorf und

Eckernförde in die Bus-Zentralwerkstatt geladen – zur Vorabpremiere. Denn die neuen Modelle werden offiziell erst morgen in den Autohäusern stehen. Mit dem neuen X5 bringt BMW ein so genanntes Sports Activity Vehicle (SAV) auf die Straße. Das Auto ist zwar auch geländegängig, aber darum geht es den wenigsten Kunden. Ihnen kommt es eher auf die erhöhte Sitzposition und die technischen Neuerungen an. Das neue 3er Cabrio indes verfügt erstmals über ein festes Dach.

Das die Modelle zwischen alten Benzinfässern und Werkbänken präsentiert wurden und sogar die Sekt servierenden Hostessen im

Blaumann und mit ölverschmierten Gesichtern durch die Menge liefen, hatte seinen Grund. „Wir wollen nicht nur die Begeisterung über unsere technischen Innovationen rüberbringen, sondern aus der Premiere auch ein gesellschaftliches Event machen“, sagte der Kieler Niederlassungsleiter Manuel Langner.

Das ist den Hansa-Häusern offenbar gelungen: Mit einem Gläschen in der Hand konnten die Gäste schließlich die in Szene gesetzten BMWs gründlich begutachten. „Und das“, befand eine eigens aus Lübeck ange-reiste Gruppe, „ist doch allemal besser als ein normaler Besuch im Autohaus.“

# TimberTec ist (keineswegs) auf dem Holzweg

Eutin Softwarehaus wurde in nur sechs Jahren Marktführer

**Eutin – Ausgerechnet aus dem waldärmsten Bundesland stammt das größte Know-how für Software rund ums Holz: Die TimberTec AG startete 1999 im Gründerzentrum Eutin und führt heute den Markt im deutschsprachigen Europa an. Förstereien, Sägewerke, Holzhändler und Fertighaushersteller zählen auf norddeutsche Kompetenz in Bits und Bytes.**

Von Joachim Welding

Mit einem Mausklick schweben tonnenschwere Holzstämmen von Hochregallagern auf den virtuellen Laster. Am Ende hat der Disponent des Holzgroßhändlers einen detaillierten Verladeplan am Computer-Monitor erstellt – „mit dem Resultat, dass sich die Lkw um zehn Prozent effizienter beladen lassen. Für große Unternehmen bedeutet das einen Kostenvorteil von mehreren 100 000 Euro jährlich“, wirbt TimberTec-Mitgründer Diplom-Ingenieur Andreas Boll (38).

Gemeinsam mit seinem Kompagnon, Diplom-Ingenieur Frank Ridder (39), hat der technische Informatiker ein Software-System entwickelt, das alles kann – jedenfalls, wenn Holzproduktion oder Holzhandel ins Spiel kommt. Dabei verwaltet das Programm nicht nur das Lager. Über 50 Programm-Module helfen bei Holzeinkauf, Produktion, Verkauf, Versand und sogar bei der Tourenpla-

nung der Sattelzüge.

„Schon vor der Ankunft der Stämme im Sägewerk weiß der Einkäufer, welche Art von Holz kommen wird“, erläutert Marketing-Chef Torsten Kropp. Genau nach Kundenwünschen etwa aus dem Holzeinzelhandel kann das Programm die Verarbeitung des beliebten Baumaterials steuern. „Mit unserer Software werden pro Jahr über eine Million Kubikmeter Leimholz und über fünfzehn Millionen Kubikmeter sägefrisches Holz hergestellt – das sind rund 320 000 Lkw-Ladungen“, veranschaulichte Kropp die Marktführerschaft von TimberTec.

Inzwischen seien die Programme so komplex geworden, dass zwei Drittel der 35 Mitarbeiter mit nichts anderem als der Weiterentwicklung der Software beschäftigt seien, sagte Boll. Über 450 Kunden in Europa konnten die Existenzgründer mit ihrer Arbeit überzeugen. Im Jahr 2000 waren sie noch mit gerade mal sieben Mitarbeitern ins Gründerzentrum Eutin eingezogen. Heute hat TimberTec ein Gebäude komplett belegt. Wegen akuter Platznot suchen die Chefs in Eutin und Umgebung nach Gewerbebauten, die Raum für ehrgeizige Wachstumsziele zulassen.

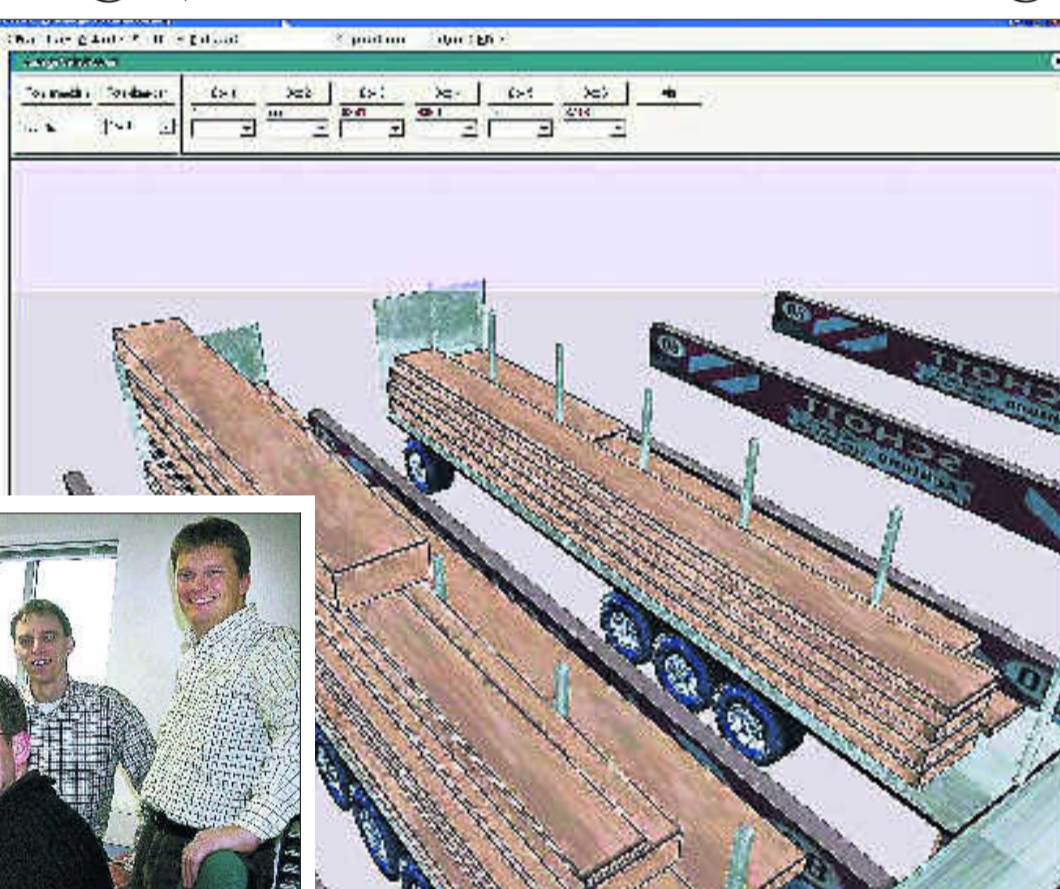
Und die können sich sehen lassen: „Wir stellen ständig qualifizierte IT-Entwickler ein. Auch drei Auszubildende in den Berufen IT-Systemkaufmann/frau und Bürokaufmann/frau suchen wir

derzeit“, berichtet Boll. Erzielte TimberTec im vergangenen Jahr einen Umsatz von 2,5 Millionen Euro, so peilt die Geschäftsführung eine Verdoppelung binnen der nächsten Jahre an. 50 Mitarbeiter sollen dann das Unternehmen tragen. Boll: „Um dieses Ziel zu erreichen, wollen wir unser Vertriebsgebiet



erweitern: Wir schielen nach Osteuropa. Auch in Brasilien haben wir schon einen Fuß in der Tür.“

Durch einen massiven Strukturwandel in der Holzindustrie weltweit steige die Nachfrage nach immer ausgefeilterer und spezialisierter Software. Boll: „Unsere Stärke ist: Wir können die Wün-



TimberTec will neue Märkte erobern: (von links) Marketingchef Torsten Kropp sowie die Unternehmensgründer Frank Ridder und Andreas Boll. Virtuell lässt sich der Holz-Laster per TimberTec-Software am Computer beladen. Damit können Sägewerke oder Holzhandlungen die Logistik effizienter steuern.  
Fotos Welding/TimberTec

sche unserer Kunden punktgenau bedienen.“ Egal ob der Premium-Haushersteller Schwörer für seine computergesteuerten Werke Holzverarbeitungs-Know-how braucht oder das neue Holzwerk von Ruser (Bornhöved) eine Fertigungslinie ausstattet – das Unternehmen aus Eutin liefert die Software maßge-

schneidert an die Kunden. Bestens unterstützt fühlt sich das Unternehmen bei der Entwicklung neuer Produkte übrigens von der Wirtschaftsförder-Einrichtung des Landes, WTSH. „Mit der Beratung und der finanziellen Förderung eigener Projekte sind wir sehr zufrieden“, sagte Boll. Um auf dem Weltmarkt

Akzente zu setzen, zeigt TimberTec auf den größten Messen Präsenz. Allein bei der weltgrößten Holz-Fachmesse Ligna in Hannover (14. bis 18. Mai) wird die TimberTec-Mannschaft auf einem 80-Quadratmeter-Messestand den norddeutschen Vorsprung durch Know-how schmackhaft machen.

### PERSONEN

**Ulrich W. Ellerbek**, zuletzt Vorstandsmitglieder der HSH Nordbank AG (Hamburg/Kiel), ist zum 1. April in den Vorstand der Deutschen Schiffsbank AG (Bremen/Hamburg) berufen worden. Er folgt Henning Winter, der in den Ruhestand geht.

**Frank-Rainer Roth**, seit 2006 Chief Information Officer der Investmentbank Dresdner Kleinwort Ltd. in London und zuvor bei der HypoVereinsbank in München tätig, wird Generalbevollmächtigter der HSH Nordbank AG. Nach einer Einarbeitungszeit von voraussichtlich zwölf Monaten soll er zum Vorstandsmitglied bestellt werden.

## Kielradio sendet die E-Mails an und von Bord

Ein kleines Funkmodem dient als Basis für ein wachstumsstarkes Geschäft

Von Frank Molter

**Kiel** – Wenn die Besatzung eines deutschen Frachtschiffs E-Mails aus der tasmanischen See Richtung Heimat sendet, ansteckt nicht immer ein Satellit hinter der Verbindung nach Hause. Vielleicht nutzen die Seeleute die Kurzwellentechnik der Kielradio GmbH.

Das 2001 von Martin Reincke gegründete Unternehmen mit Sitz im Kieler Innovationszentrum befindet sich im Aufwind. „Wir kommen in eine Phase, in der sich die hohen Investitionen langsam auszahlen“, sagt der 49-jährige Nachrichtentechniker. Mit seinem Außendienstler Gero Bonifer beschäftigt der Existenzgründer nur einen festen Mitarbeiter. Bei großen Projekten bedient er sich externer Unternehmen, die einzelne Bausteine zur Auftrags Erfüllung beisteuern. Der Umsatz

von 500 000 Euro in 2006 soll in diesem Jahr auf 1,8 bis 2,5 Millionen steigen.

Kielradio hat mit Radiohören nichts zu tun. Als eine von weltweit fünf Firmen reisen die Kieler entweder mit zwei 20-Fuß-Containern an und errichten komplette Küstenfunkstellen, nehmen diese in Betrieb und sorgen anschließend aus dem Kieler Rechenzentrum für die Pflege und Softwareupdates auf den Servern oder stellen den Reedereien „nur“ die „air time“ zur Verfügung. Das ist der kostenpflichtige Zugang, über den von hoher See aus E-Mail und Fax versendet, Wetterberichte abgefragt oder die Position des Schiffes geortet werden kann. Alles via Kurzwellentechnik. Abgerechnet werden für die derzeit 350 gelisteten Nutzer nur die tatsächlich übermittelten Datenmengen. Hat Kielradio eine komplette Küstenfunkstelle errichtet, sind deren Betreiber für

den wirtschaftlichen Erfolg allein verantwortlich.

Der Kieler E-Mail-Dienst

basiert auf einem kleinen Funkmodem, dessen Übertragungsgeschwindigkeit von

einst 25 Bits pro Sekunde auf heute 2500 gestiegen ist. Der Grund, warum Reincke seinem Job im Schiff- und Yachtbau damals adieu sagte, um auf die Karte Selbstständigkeit zu setzen. „Wir haben dadurch praktisch die Renaissance der Kurzwellentechnik erlebt.“ Auch wenn man das nicht mit DSL vergleichen könne, zahle es sich aus. „Für E-Mails ist das völlig ausreichend. Man spart im Vergleich zum Satelliten ein Drittel der Kosten“, erklärt Reincke. Seine Zielgruppen sind Gewerbeschiffe bis 200 Meter Länge sowie private Sportboote.

Skandinavien, Kenia, Angola, Australien: Martin Reincke kommt in seinem Job viel rum. Kürzlich kehrte er aus Weihai nördlich von Shanghai zurück. Chinesischer Weißwein und Suppen verraten in seinem Büro den Trip nach Asien. Als nächstes werden den Besuchertisch vermutlich leere Straußeneier und eine Flasche des Likörs Amarula zieren. Kielradio steht kurz vor dem Beginn eines lukrativen Auftrages in Südafrika.



Wird den Umsatz in diesem möglicherweise verfünffachen: Martin Reincke.  
Foto mol

### AM TELEFON

Wirtschaft regional

Heute von 15 bis 16 Uhr  
Rainer Langholz  
0431-9032882



E-Mail: wir.red@kieler-nachrichten.de