



Gespräch im eurolaser-Kundenzentrum: Jürgen Enkelmann (WLG Geschäftsführer), Matthias Kluczinski (Eurolaser Geschäftsführer), Christian Scherrer (WLG Innovationsmanagement), Thomas Lohmann (Eurolaser Prokurist) (v.l.).
Foto: nh

Kapazitäten erweitert

Unternehmen der Region sichern eigene Wettbewerbsposition und setzen weiterhin auf Wachstum

Die Unternehmen in der Region Lüneburg haben auch im ersten Halbjahr 2013 in die Erweiterung ihrer Kapazitäten und die Entwicklung neuer Produkte investiert. Gerade das mittelständisch geprägte, verarbeitende Gewerbe sichert damit die eigene Wettbewerbsposition ab. Denn die Grundfrage lautet: Wie können die Impulse einer steigenden Nachfrage nach Technologie und Know-how in den vielen Schwellenländern für die eigene Unternehmensentwicklung genutzt werden. Eine Standardantwort darauf kann es nicht geben, weil die jeweiligen Teilmärkte in denen die Unternehmen agieren sehr unterschiedlich sind. Auch von Nischenherstellern wird jedoch eine globale Präsenz gefordert

um ihre Know-how-Vorteile ausspielen zu können.

Wie das im Bereich der Lasertechnik gelingen kann macht das Beispiel eurolaser GmbH deutlich. Das Unternehmen wurde im September 1994

Standortattraktivität für Unternehmen wird erhöht.

gegründet. Es entwickelt, produziert und vermarktet Bearbeitungsmaschinen die mit Lasertechnik ausgestattet sind. eurolaser Systeme sind heute in renommierten Firmen wie tesa (Hamburg), adidas (Herzogenaurach), LEGO (Dänemark) oder 3M (USA) im Ein-

satz. Das Unternehmen verlegte seinen Firmensitz im Jahr 2009 in die Hansestadt Lüneburg und wächst weiterhin stark. Es investierte über 2.000.000 Euro in Gebäude und Baumaßnahmen am neuen Standort, die Weiterentwicklung der Produkte und den Ausbau des globalen Vertriebs. Die lokale Wirtschaftsförderung unterstützte das Unternehmen bei der Einbindung von Förderprogrammen in die Projektfinanzierung. So gelang es die Beschäftigtenzahl innerhalb von 4 Jahren von ursprünglich 60 auf nunmehr 90, und damit um 50%, zu steigern. Die Herausforderung des Managements besteht vor allem darin dieses rasante Wachstum durch Optimierung der Prozesse abzubilden. „Auch hierfür wird kon-

sequent auf Innovationen gesetzt“, sagt Matthias Kluczinski, Gesellschafter des Unternehmens. Wir unterstützen diese unternehmerischen Aktivitäten durch unseren Geschäftsbereich „Innovationsmanagement“ weil wir davon überzeugt sind, dass Unternehmen wie eurolaser mit einem Exportanteil von etwa 50% für die Zukunftssicherung der Region Lüneburg von erheblicher Bedeutung sind. Das sich die Zusammenarbeit dabei nicht nur auf Fördergeld sondern zunehmend auch auf einen erleichterten Zugang zu Spezial Know-how erstrecken muss, ist uns bewusst. Wir sehen uns hier als „Brückenbauer“ z.B. zu IT-Dienstleistern, die spezielle Lösungen für Fertigungsprozesssteuerung oder Datenmana-

gement anbieten. Auch die Anpassung und Weiterentwicklung des Qualifizierungsangebotes für neue Technologien oder Fragen des Prozessmanagements bleibt wichtig. Hierzu nutzen wir bestehende Kontakte zur Leuphana Universität und bauen gezielt neue Verbindungen zu Spezialanbietern außerhalb der Region auf.

Auf diesem Wege werden wir die Standortattraktivität für innovative Unternehmen in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Denn von der Verbreiterung der wirtschaftlichen Basis durch eine konsequente Unterstützung von unternehmerischem Wachstum durch Investitionsförderung, Gründungsunterstützung und Ansiedlung profitiert die gesamte Region. Neben

den Steuereinnahmen und einem regionalen Kaufkraftzuwachs entsteht, über Liefer- und Leistungsverflechtungen zum örtlichen Handwerk und qualifizierte Zulieferunternehmen, eine zusätzliche Nachfrage nach Dienstleistungen.

Auch die Anforderungen an die Infrastruktur entwickeln sich weiter. Als Beispiel sei hier der Handlungsbedarf bei der Bereitstellung leistungsfähiger Internetverbindungen in einzelnen Gewerbegebieten genannt. Aber dieser Einsatz lohnt sich.

Kontakt:

Jürgen Enkelmann
Telefon: 04131 – 20 82 20
Email: info@wirtschaft.lüneburg.de

tejo Wohnwelten: Markenhersteller zu erstaunlich günstigen Preisen

Adendorfer Möbelerlebnishaus überzeugt mit vielfältigem Angebot

bj Adendorf. Wir machen alles möglich! Dieses Motto steht bei tejo Wohnwelten, das Möbelerlebnishaus in Adendorf, für eine kompetente Beratung und eine service- und kundenorientierte Abwicklung. Das bedeutet im Klartext, dass die erfahrenen Mitarbeiter von der Planung über die Beratung (auf Wunsch auch zu Hause beim Kunden) bis zur Montage alles aus einer Hand übernehmen. „Wir sind ein Möbelhaus mit einem ausgeprägten Servicegedanken. Das macht den Erfolg aus und sorgt für viele treue Stammkunden“, sagt Dirk Nagel, Geschäftsführer des Adendorfer Unternehmens.

Ein weiterer Grund für die Beliebtheit der tejo Wohnwelten ist das enorme Angebot an Markenherstellern. Sowohl im Möbelbereich als auch im Fachsortiment sind nahezu alle namhaften Hersteller vertreten – „und das zu erstaunlich günstigen Preisen“, wie Dirk Nagel betont. Zu den wichtigsten Marken gehören im Küchenbereich Alno, Miele, Siemens und Bosch, im Fachsortiment WMF, Bassetti, Seltmann-Weiden, Leonardo und Villeroy & Boch, im Möbelsegment Hülsta, Musterring und Wellemöbel.

Die tejo-Gruppe gehört zu den größten Möbel- Einzelhandelsunternehmen in Norddeutschland. Mit zwei unterschiedlichen Konzepten bietet tejo für alle Kundengruppen und Bedürfnisse ein entsprechendes Angebot. Die tejo Wohnwelten sind kompetente Erlebnis-Einrichtungshäuser mit Marken und Geschmackswelten.

tejo's SB Lagerkauf Betriebe – „Warum woanders mehr bezahlen“ – bieten preiswerte Möbel und Wohn-Accessoires sofort zum Mitnehmen und verzichten auf teure Dekoration. Die Waren stehen einfach und simpel im Lager. Das kostet nicht viel - spart aber viel!



Das Möbelerlebnishaus
An der B 209 · Dieselstraße
21365 Adendorf · Hansestadt-Lüneburg
Telefon 04131/9911-00 · Telefax 04131/9911-299
www.tejo-wohnelten.de

Markenware zu erstaunlich günstigen Preisen bietet tejo-Geschäftsführer Dirk Nagel im Adendorfer Möbelerlebnishaus an.
Fotos: be



„Die tejo Wohnwelten sind bekannt für ihre Markendichte. Wir führen nahezu alle namhaften Markenhersteller zu günstigen Preisen. Das zeichnet uns aus, dazu kommt der erstaunlich günstige Preis und die kompetente Fachberatung.“
Dirk Nagel, Geschäftsführer tejo Adendorf

STÄRKEN:

- Umfangreiches Einrichtungssortiment
- Markenhersteller zu günstigen Preisen
- Kompetente Beratung in allen Fachabteilungen
- Alles aus einer Hand: von der Planung bis zur Montage
- Eigener SB Lagerverkauf