

Immer den richtigen Stoff parat

Made in Bremen: Grimm Yacht & Interior Design stattet Schiffe von innen aus – notfalls auch mit Fischhaut



Sabine Grimm und ihr Sohn Jan-Hendrik: Damit Yachten von innen schön aussehen, haben sie in ihrer Firma in Hastedt den richtigen Stoff parat.

FOTO: VOLKER KÖLLING

VON VOLKER KÖLLING

Bremen. Spaß an feinen Stöffchen muss man schon mitbringen, wenn man den Showroom von Sabine Grimm besucht: Die gelernte Kaufrau hat sich auf die Innenausstattung großer Yachten spezialisiert. Inzwischen kann sie 2000 Stoffmuster vorführen, über 45 000 hat sie im Katalog, bald kommen noch 20 000 dazu. Bei ihr erhält der Kunde Rochenhaut genauso wie Seidenstoffe mit Applikationen – Kostenpunkt: mehr als 800 Euro pro laufendem Meter. Neu ist auch eine spezielle Leder-oberfläche, die praktisch unbrennbar ist.

Sabine Grimm beschreibt ihr Geschäftsmodell so: „Designer wollen bei uns etwas finden, was andere nicht haben. Normalen karierten Stoff zu sechsfünfzig den Meter kann ich überall kriegen. Bei uns wird es etwas höherpreisiger: Von 35 bis 850 Euro der laufende Meter.“ Da sind dann aber an die hellen Deko-Vorhänge mit dem Namen „Sea Queen“ auch echte Muschelschalen genäht, zusätzlich verziert mit Handstickereien. Das Ledergewebe mit dem durchgezogenen Goldglanz eignet sich hervorragend für die Handläufe in Superyachten und schlägt mit 600 Euro pro Meter zu Buche. Die Rochenhäute sind zu achtzig Euro das Stück zu haben und eignen sich etwa für Schreibtischoberflächen. Der leuchtend gelbe, edel geprägte Stoff für die Wandspannung heißt passenderweise „Versailles“ und ist schon für 350 Euro pro laufendem Meter zu haben.

Und wenn Kunden ganz eigene Vorstellungen für ihr Design haben, hat Sabine Grimm mit ihrem Yacht & Interior Design in Hastedt eine Antwort: „Ab Größenordnungen von 300 Quadratmetern aufwärts setzen wir auch Designs nach Kundenwunsch um.“ Eine Anfrage nach Aalhaut hat sie aber auch schon abge-

lehnt: „Bei geschützten Tierarten hört bei uns der Spaß auf.“ Tatsächlich kämen Designer aber eher mit bestimmten fast machbaren Vorstellungen. Sabine Grimm: „Dann hat es vielleicht an irgendeiner Stelle mit der Umsetzung einer Idee gehakt. Dann sind wir zur Stelle und helfen bei der Umsetzung.“ Praktischerweise hat sie als gelernten Tischler seit zwei Jahren ihren Sohn Jan-Dirk Grimm an ihrer Seite: „Der schnackt auf den Baustellen bei der Auslieferung mit unserem eigenen Fahrzeug dann natürlich noch ganz anders als ich mit den Innenausbauern, weil er deren Praxis kennt. Ich komme mehr von den Stoffen und der kaufmännischen Seite.“

Dabei entspringt die Entwicklung ihres Geschäfts einigen Zufällen: 2004 wurde Grimm arbeitslos. Daraufhin startete sie eine Ich-AG. Und die 54-Jährige segelt, seitdem sie drei Jahre alt ist. Daher kennt sie sich mit Wassersport und Yachten aus. Von zu Hause aus erledigte sie Schreibarbeiten für den Yachtausstatter Jens F. Dörgeloh. Als dessen Geschäft pleite ging, kam sie durch einen Vegesacker Kunden mit der Welt der Superyachten in Kontakt. Sie lernte den Deutschland-Vertreter des weltweit größten Edelstoffherstellers kennen, der Agentur Robert Allen aus den USA. Der Mann wollte aus Altersgründen aufhören. Sabine Grimm telefonierte daraufhin umgehend mit der Europazentrale in London – eine Woche später hatte sie den Vertrag für die Deutschland-Vertretung in der Tasche. Neben dem deutschsprachigen Raum vertritt sie die Firma auch in Dänemark.

„Bedingung für das Geschäft war ein Showroom für die Ware. Beim Einzug im Januar 2016 wirkten die 110 Quadratmeter Geschäftsfläche hier riesig – bis die Container mit den Mustern aus den USA kamen“, erinnert sie sich und meint, jetzt werde es schon fast etwas

eng, weil jede Woche neue Muster kämen. Dazu hat sie auch noch die Marke „Duralac“ ins Sortiment aufgenommen, die gerade in die US-Firma aufgegangen ist: „Das sind eher Stoffe und Muster nach einem jungen und europäischen Geschmack“, sagt Grimm und berichtet, dass auch noch eine Eigenproduktion das Sortiment abrunden soll: „Wir sind da gerade mit dem Germanischen Lloyd als Zertifizierungsgesellschaft bei den letzten Brandtests, sind uns aber sicher, dass wir ab Januar liefern können.“

Konkret hat Sabine Grimm herausgefunden, dass der Brandschutz auf großen Yach-

„Designer wollen bei uns etwas finden, was andere nicht haben.“

Sabine Grimm

ten eine immer größere Rolle spielen und die Auflagen die Materialhersteller vor echte Herausforderungen stelle: „Wir verwenden zugerichtete Leder, beschichten es aber auf eine ganz spezielle Art und Weise. Das Produkt wollen wir weltweit vermarkten.“ 200 verschiedene Oberflächen gibt es schon aus dem Kuhspaltleder „made in Germany“ in allen erdenklichen Farben. Über die Mitgliedschaft im Deutschen Boots- und Schiffbauerverband (DBSV) und im Messefirmenpool „Deutsche Yachten“ ist Grimm mit ihrer jungen Firma schon auf einigen Leitmesse mit dabei: Im September steht die Monaco Yacht Show und eine Stoffmesse in Paris auf dem Plan, im November die Wassersport-Bran-

chenmesse Metstrade in Amsterdam und im Januar die „boot“ in Düsseldorf.

„Wir haben aber auch Kontakte etwa nach Finnland. Ich fahre viel herum – auch bis nach Süddeutschland, wo wir Hotels und Residenzen machen. Vier freie Handelsvertreter sind auch noch für uns unterwegs. Aber den Versand und die Qualitätskontrolle wickeln wir grundsätzlich hier in Bremen ab“, erläutert Sabine Grimm. Ihren Jahresumsatz gibt sie mit rund 200 000 Euro an.

Aus den ersten Jahren ihres Start-ups als Yachtausrüsterin hat die Kauffrau immer auch noch ein offenes Ohr für Yachties, wenn die etwas anderes als Stoff brauchen: „Das liegt mir so im Blut, weil ich eben schon ewig auf dem Wasser unterwegs bin vom Opti bis jetzt zum Dickschiff: Ich verkaufe den Leuten auch Blöcke oder die Dose Yachtfarbe, wenn ich gefragt werde.“ Ihr Sohn Jan-Dirk soll außerdem im Bereich der Yachtpflege aktiver werden, findet die Seniorchefin: „Jan-Dirk soll sich im Winter mehr bewegen.“ Wie ein topgepflegtes Boot aussieht, kann man sich dabei bei der fast zwölf Meter langen Familienyacht „Nis Randers“ aus formverleimtem Mahagoni ansehen. Auf das tägliche Morgen-Wienern von lackiertem Holz an der Judel & Vrolijk-Konstruktion selbst im Urlaub angesprochen, amüsiert sich die Unternehmerin: „Das Boot ist natürlich schon so etwas wie eine Visitenkarte von uns.“

Was ihr jetzt noch fehlt? Sie denkt kurz nach und erzählt offen, dass nach ihrem Geschmack gerade Neubaufträge für Yachten oft einen zu langen Vorlauf hätten: „Refits sind oft schneller abzuwickeln. Aber richtig gerne würde ich einmal eine komplette große Yacht ausschließlich nur mit unseren Materialien einrichten – es muss ja nicht gleich eine Megayacht sein.“

Start-ups fehlen die Fachkräfte

Frankfurt/Main. Fachkräftemangel, schwieriges Werben um Geld, weniger Zuversicht für den Umsatz: Start-ups in Deutschland blicken skeptischer auf das laufende Jahr. Die mühsame Suche nach qualifizierten Mitarbeitern bremst auch Expansionspläne, wie eine Umfrage der Beratungsgesellschaft PwC unter 1000 Managern von Wachstumsfirmen zeigt. Demnach rechnen zwar zwei Drittel für 2018 mit mehr Umsatz und erwarten ein Plus von acht Prozent. Im Vorjahr hatten aber 70 Prozent positive Erlöserwartungen, und der erhoffte Zuwachs lag mit zwölf Prozent höher.

Zudem tut sich fast jede zweite Wachstumsfirma schwer, Kreditgeber von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen. Meist sind das Banken. Während in den USA Investoren viel Geld in Start-ups stecken, ist dies hierzulande wenig verbreitet. „Die Nutzung von Wagniskapital, sowohl von Unternehmen als auch von Finanzinvestoren, liegt mit 14 Prozent auf einem niedrigen Niveau“, sagte PwC-Experte Ashkan Kalantary.

Mit großem Abstand nutzen Gründer daher eigene Ersparnisse oder Hilfe aus der Familie. Dazu kommen öffentliche Fördermittel. Bei Folgefinanzierungen setzen Start-ups aber zunehmend auf Wagniskapital von Firmen oder kooperieren mit diesen. Im globalen Vergleich hinkt Deutschland bei Gründungen hinterher, auch weil Geldspritzen von Investoren fehlen. Die Förderbank KfW beziffert die Kapital-Lücke in der frühen Wachstumsphase auf bis zu 600 Millionen Euro pro Jahr.

Aber auch bei der Fachkräftesuche haben Start-ups Probleme. Fast zwei Drittel (62 Prozent) fänden die Rekrutierung schwer oder sehr schwer, heißt es in dem PwC-Papier, das der Deutschen Presse-Agentur vorliegt. Fast die Hälfte erklärt, Fachkräfte seien nicht verfügbar. Gesucht werden Programmierer, IT-Sicherheitsexperten und Entwickler – Berufe, bei denen Wachstumsfirmen mit etablierten Unternehmen konkurrieren. So klagt ein Viertel der Befragten, Bewerber entschieden sich eher für große und bekannte Firmen. Weitere 35 Prozent geben an, die Gehaltsforderungen der Job-Aspiranten seien zu hoch. Auch würden zu hohe Sozialleistungen erwartet.

In der Folge stocken die Start-ups ihre Belegschaft langsamer auf: 61 Prozent der Befragten wollen 2018 mehr Mitarbeiter einstellen und im Schnitt um acht Prozent wachsen. Bei der Umfrage im Vorjahr lagen die Werte deutlich höher bei 67 und 16 Prozent. Dass viele offene Stellen nicht besetzen können, weil geeignete Bewerber fehlen, hatte jüngst auch eine Studie des Digitalverbands Bitkom gezeigt. In Deutschland fehlten 55 000 IT-Spezialisten, ermittelte der Verband. DPA

Frankreich treibt Digitalsteuer voran

Wien. Frankreich will bei der in Europa umstrittenen Einführung einer Digitalsteuer für Konzerne wie Facebook und Google mit einer Verfallsklausel Fortschritte erzielen. Er werde vorschlagen, dass eine EU-weite Steuer abgelöst werden solle, sobald es eine internationale Einigung im Rahmen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) gebe, sagte Frankreichs Finanzminister Bruno Le Maire am Sonntagabend beim informellen Treffen mit seinen EU-Amtskollegen in Wien. Neben Frankreich macht sich auch Österreich, das derzeit den Vorsitz unter den EU-Staaten inne hat, für eine EU-weite stärkere Besteuerung von Digitalriesen stark. Länder wie Irland, das etwa Facebook in Europa beherbergt, und Luxemburg plädieren für eine globale Lösung. Sie führen ins Feld, dass andernfalls die Wettbewerbsfähigkeit der EU gefährdet sein könnte. Die EU-Kommission hatte vorgeschlagen, für Unternehmen mit einem weltweiten Jahresumsatz von mindestens 750 Millionen Euro sowie einem Online-Umsatz von 50 Millionen Euro in Europa drei Prozent Ertragssteuer zu erheben. Langfristig will sie die Körperschaftsregeln ändern, um Firmen auch ohne physische Präsenz in einem Land besteuern zu können. Traditionelle Wirtschaftsunternehmen zahlen Schätzungen zufolge mehr als 20 Prozent Steuern, Digitalkonzerne nicht einmal halb so viel. DPA

Showdown im Mammut-Rechtsstreit mit VW-Anlegern

Prozess um Schadenersatz beginnt nächste Woche in Braunschweig – für den Konzern geht es um Milliarden

VON THOMAS STRÜNKELNBERG

Braunschweig. „Dieselgate“ lässt Volkswagen noch immer nicht los. Allein in Nordamerika haben Vergleiche den Autoriesen mehr als 25 Milliarden Euro gekostet – und jetzt steht in Deutschland ein Showdown im Mammut-Rechtsstreit mit Anlegern bevor. Die mündliche Verhandlung am Oberlandesgericht Braunschweig beginnt an diesem Montag – Aktionäre fordern im Musterverfahren Schadenersatz in Milliardenhöhe für erlittene Kursverluste. Die entscheidende Frage ist: Hat VW die Märkte zu spät informiert?

In dem Rechtsstreit geht es aber immer auch um die wohl spannendste Frage zum Abgas-Skandal: Wer wusste wann was im VW-Konzern? Dabei geht es laut Klägeranwalt Andreas Tilp weniger darum, ob der frühere Konzernlenker Martin Winterkorn Bescheid wusste. Auch wenn Manager der Ebene darunter Mitwisser waren, werde dies dem Konzern zugerechnet.

Mit der Ende Februar eingereichten Klageerwidern im Musterverfahren stellt Volkswagen vor allem klar: Es gab aus der Sicht des Konzerns keine konkreten Anhaltspunkte für eine Kursrelevanz der Affäre, bis die US-Umweltbehörden am 18. September 2015 un-

erwartet mit ihren Anschuldigungen an die Öffentlichkeit gingen. Demnach ging der heutige Volkswagen-Aufsichtsratschef und frühere Finanzvorstand Hans Dieter Pötsch noch kurz vor Bekanntwerden des Abgasskandals in den USA von Risiken von höchstens 150 Millionen Euro aus.

In dem Braunschweiger Verfahren, das ursprünglich für April angesetzt war, soll jetzt geklärt werden, ob VW seinen Pflichten gegenüber Investoren nachgekommen ist. Und dem Vernehmen nach ist Pötsch auch bereit, in dem Verfahren auszusagen.

Tilp betont, spätestens im Juni 2008 hätte Volkswagen zum Thema Diesel-Abgasreinigung und geltenden US-Stickoxidnormen sinngemäß veröffentlicht werden müssen: „Wir haben es nicht geschafft.“ Danach habe VW betrogen – und weil die Anleger das nicht wussten, hätten sie Aktien zu teuer gekauft.

Worum geht es eigentlich genau? Die Richter müssen beurteilen, ob VW die eigenen Investoren rechtzeitig über die Affäre rund um millionenfachen Betrug mit manipulierten Dieselmotoren informiert hat. Unmittelbar



Andreas W. Tilp

FOTO: STRATEN-SCHULTE/DPA

nach Aufdeckung des Skandals durch die US-Behörden Ende September 2015 brach nämlich der Kurs der VW-Aktie ein – zeitweise verloren die Vorzugspapiere des Konzerns fast die Hälfte ihres Werts. Anleger erlitten heftige Verluste.

Nun meinen Großinvestoren wie die Sparkassentochter Deka, die als Musterklägerin auftritt, dass VW den Kapitalmarkt zu spät informiert hat. Was steckt dahinter? Laut Gesetz müssen Nachrichten, die den Firmenwert beeinflussen können, umgehend („ad hoc“) veröffentlicht werden. Das habe Volkswagen versäumt, ist Klägeranwalt Tilp sicher. In der VW-Klageerwidern heißt es allerdings, die Ad-hoc-Pflicht setze „ein erhebliches Kursbeeinflussungspotenzial der betreffenden Information voraus“. Eine solche Kursrelevanz sah bei dem Autobauer demnach niemand.

Der Konzern stützt sich auf eine Risikoprüfung, die er im August 2015 von der US-Wirtschaftskanzlei Kirkland & Ellis erhielt. Darin heißt es zwar, der Konzern werde wohl nicht ohne Strafen davonkommen. Aber: Das höchste – bis dahin – je verhängte Bußgeld

habe Hyundai mit rund 91 Dollar pro Auto gezahlt. Der Vergleich habe die Südkoreaner 2014 insgesamt 100 Millionen Dollar gekostet. Damit geben die Juristen weitgehend Entwarnung in der Frage der finanziellen Gefahr: „Das Luftreinhaltegesetz führt zwar sehr hohe Maximalstrafen auf, aber diese gesetzlichen Höchstwerte haben keine direkte Relevanz für Fälle, die eine wesentliche Anzahl an Fahrzeugen betreffen.“

Laut VW-Klageerwidern verdichteten sich erst von Mai 2015 an auch auf der Führungsebene des Konzerns die Hinweise darauf, dass es „ein Problem mit US-Behörden wegen Emissionen“ gebe. Hintergrund war, dass die Behörden die Zulassung von Dieselfahrzeugen des Modelljahres 2016 von einer plausiblen Erklärung der Stickoxidwerte der im Markt befindlichen Fahrzeuge abhängig machten.

Sollte Tilp sich vor Gericht durchsetzen, könnte dies Volkswagen Milliarden kosten. In 1645 Schadenersatzklagen werden Forderungen von knapp vier Milliarden Euro geltend gemacht. Insgesamt liegen 1668 Klagen über fast neun Milliarden Euro vor. Wie immer es ausgeht – „es geht um Bundesgerichtshof, egal wer gewinnt oder verliert“, meint Klägeranwalt Tilp. DPA

Deutsche Bank lässt Mitarbeiter in London

Frankfurt/Main. Die Deutsche Bank will die Verlagerung von Jobs aus London im Zuge des Brexits in engen Grenzen halten. „Wir werden in der Deutschen Bank keine große Anzahl an Mitarbeitern von London nach Kontinentaleuropa umziehen“, sagte Vorstandsmitglied Sylvie Matherat. Sie betonte, der Frankfurter Dax-Konzern sei auch für den möglichen Fall vorbereitet, dass Großbritannien am 30. März 2019 ohne Abkommen aus der EU austritt. „Abzuwarten, ob in letzter Minute eine Einigung erzielt wird, wäre leichtsinnig.“ Sie sei aber zuversichtlich, dass in den Verhandlungen zwischen Brüssel und London letztlich eine Lösung gefunden werde. DPA