

## Ohren auf, Europa!

**Bilder, die die Akustik in Büros optimieren – mit diesem Konzept erschließt HS Objektraum aus Greven neue Märkte. Unterstützt wird das Unternehmen dabei vom EuropaService der Sparkassen.**



**Das Auge arbeitet mit:** Die raumakustischen „dikustik“-Bilder lassen sich mit jedem gewünschten Motiv versehen.

**Heinrich Schulte-Altendorneburg,**  
Geschäftsführer von HS  
Objektraum



**EuropaService**  
Der EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe bietet mittelständischen Unternehmen Informationen und Beratung zum europäischen Binnenmarkt. Durch Einbindung des EuropaService hat beispielsweise jede örtliche Sparkasse Zugriff auf relevante Informationen über Fördermöglichkeiten aus „Brüsseler Töpfen“. Der EuropaService kooperiert zudem mit dem „Enterprise Europe Network“ der EU und unterstützt expandierende Unternehmen bei der Suche nach Partnern für Vertrieb, Fertigung, Marktbearbeitung oder Forschung und Entwicklung.  
[www.europaservice.dsgv.de](http://www.europaservice.dsgv.de)

Die Idee ist so einfach wie genial: Wandbilder, die die Geräuschkulisse in Büroräumen dämmen und so ein gutes Miteinander der Mitarbeiter fördern. Der Bedarf nach Raumakustik-Konzepten ist immens in Zeiten, in denen Großraumbüros und „Open Space“-Arbeitswelten en vogue sind. Vor rund drei Jahren kam Heinrich Schulte-Altendorneburg mit den „dikustik“-Produkten auf den Markt – mittlerweile fertigt sein Unternehmen HS Objektraum aus dem nordrhein-westfälischen Greven rund 2500 solcher großformatigen Drucke im Jahr. Allein mit der Marke „dikustik“ wird ein Umsatz von knapp einer Million Euro jährlich erzielt. Der Verkauf erfolgte bislang ausschließlich über 200 Fachhandelspartner in ganz Deutschland. „Wir haben aber schnell erkannt, dass der deutsche Markt für das Produkt zu eng ist“, sagt Geschäftsführer Schulte-Altendorneburg.

Europa rückte in den Fokus. Doch mit insgesamt nur zwei festen und drei freien Mitarbeitern konnte HS Objektraum die Suche nach Vertriebspartnern nicht alleine realisieren. Der Wunsch war, in jedem weiteren Absatzmarkt nur einen Vertragshändler zu haben, einen Ansprechpartner: Damit die Auslandsaktivitäten nicht zu viele Ressourcen von HS Objektraum binden würden. „Dass uns bei dieser neuen Herausforderung ausgerechnet unsere Hausbank, die Kreissparkasse Steinfurt, helfen konnte, hatte ich nicht vermutet“, erinnert sich Heinrich Schulte-Altendorneburg. „Ich habe meinem Berater nur nebenbei von unseren Plänen erzählt, doch der legte gleich eine schlüssige Lösung auf den Tisch.“

### Neuer Partner in Dänemark

Die Kreissparkasse Steinfurt aktivierte den EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe, über den kompetente Kooperationspartner für deutsche Unternehmen gefunden werden. „Das funktioniert im Prinzip wie bei einer Kontaktanzeige“, erklärt Dieter Morgenstern, Fachberater internationales Geschäft in Steinfurt. „Vom EuropaService wird das Gesuch an das „Enterprise Europe Network“ der EU weitergeleitet, einem Verbund von rund 600 Wirtschaftsverbänden und -organisationen aus 50 Ländern.“ Resultate gab es schnell: Bereits nach vier Wochen konnte für HS Objektraum ein Unternehmen aus Dänemark vermittelt werden. Ein Fachvertriebspartner aus der Baubranche, der mit den „dikustik“-Bildern sein Portfolio zu erweitern wünschte. „Gesucht und gefunden“, beschreibt Heinrich Schulte-Altendorneburg die effiziente Vermittlung. Die Mitarbeiter des dänischen Unternehmens sind bereits geschult, der Produktkatalog liegt auf Dänisch vor. „Es kann losgehen“, sagt Unternehmer Schulte-Altendorneburg.

## 3 Fragen an Heinrich Schulte-Altendorneburg, Geschäftsführer von HS Objektraum

**Herr Schulte-Altendorneburg, Sie suchen neue Vertriebspartner in Europa. Warum sind Sie mit diesem Anliegen zur Sparkasse gegangen?**

Die Kreissparkasse Steinfurt ist schon seit Jahren unsere Hausbank. Auch privat



Heinrich Schulte-Altendorneburg,  
HS Objektraum

war ich dort schon Kunde, lange bevor ich HS Objektraum gründete. Als nun die Frage nach geeigneten Partnerfirmen in Europa auftauchte, war ich erstaunt, dass uns auch bei dieser neuen Herausforderung ausgerechnet unsere Hausbank helfen konnte. Sparkassen verbindet man ja nicht unbedingt mit der größten Auslandsexpertise. Ich habe meinem Berater nur nebenbei von unseren Plänen erzählt, doch der legte gleich eine schlüssige Lösung auf den Tisch.

**Warum wollen Sie mit Ihrem kleinen Unternehmen – Sie haben nur zwei feste Mitarbeiter – überhaupt ins Ausland?**

Deutschland ist für uns als Markt überschaubar. Wir bieten mit unseren „dikustik“-Bildern ein Nischenprodukt an, für das eine große Nachfrage besteht, mit dem wir aber nur im Ausland ernsthaft weiter wachsen können. In den letzten drei Jahren haben wir bereits ein funktionierendes bundesweites Vertriebsnetz aufgebaut. Jetzt schauen wir in die Nachbarschaft, nach Dänemark, Frankreich, Italien, Österreich, in die Schweiz und in die Beneluxländer.

**Wie kann Ihnen die Sparkasse dabei helfen?**

Wir sind ein kleines, spezialisiertes Unternehmen auf der Suche nach ähnlich aufgestellten Geschäftspartnern im Ausland. Und genau solche mittelständischen Unternehmen kann uns die Sparkasse über ihren EuropaService vermitteln. Wir haben im Prinzip gemeinsam eine Art Kontaktanzeige aufgesetzt, kurze Zeit später kam bereits die erste Antwort aus Dänemark. Und die passte gleich, wir nehmen gerade die Geschäfte mit unserem neuen Vertriebspartner auf.