

**Beruf & Weiterbildung** Wie finanziert man seine Fortbildung? Welche Zuschüsse und Fördermöglichkeiten gibt es? Seite 73  
**Online** Karrieretipps, Interviews, Arbeitsrecht – alles rund um die Themen Job, Aufstieg, Berufsleben [Abendblatt.de/karriere](http://Abendblatt.de/karriere)

# Von der Aushilfe zum Geschäftsführer

**Karrierewege** Ingenieur und Abenteurer Andreas Bartmann machte sein Hobby zum Beruf – heute ist er Chef des Outdoorhändlers Globetrotter

BOB GEISLER

Was Hunger ist, hat Andreas Bartmann in der Einsamkeit Schwedens und Norwegens erfahren. Zusammen mit seinem Freund Thomas Lipke wanderte der gebürtige Hamburger im Alter von 17 Jahren durch die skandinavische Wildnis. 800 Kilometer in zwei Monaten legten die beiden zurück, manchmal trafen sie tagelang keinen anderen Menschen. „Wir hatten die Wildheit dieser Länder gnadenlos unterschätzt, sind ausgesprochen blauäugig an die Sache herangegangen“, sagt Bartmann heute. Oft seien sie mit knurrendem Magen in ihre Zelte gekrochen. 20 Kilo habe er damals abgenommen.

Doch seine Abenteuerlust und die Begeisterung für die schroffen Berglandschaften waren geweckt. Immer wieder kehrte er in den kommenden Jahrzehnten in den hohen Norden zurück, trampelte auch durch China, Tibet und das kleine buddhistische Königreich Bhutan. „Nirgendwo kann ich mich besser erholen als in der Natur“, sagt er.



Andreas Bartmann, 53, rüstet Wanderfreunde, Camper und Extremsportler aus – mittlerweile in zehn Filialen Foto: Malzkorn

*Ich hatte damals lukrative und spannende Angebote. Es war eigentlich unsinnig, bei Globetrotter einzusteigen.*  
**Andreas Bartmann**

Dass Andreas Bartmann allerdings mal mit der Abenteuerlust anderer Menschen sein Geld verdienen würde, das war dem freundlichen Mann mit den wasserblauen Augen und dem gepflegten, rötlichen Schnauzbart lange nicht klar. „Für mich waren Reisen und Abenteuer zunächst mal ein reines Hobby“, sagt der 53-Jährige.

Und doch ist Andreas Bartmann heute zusammen mit seinem früheren Schulfreund Lipke der Chef von Deutschlands größtem Outdoorhändler Globetrotter. Rund 250 Millionen Euro werden die Hamburger in diesem Jahr mit dem Verkauf von Schlafsäcken, Wanderstiefeln, Campingkochern und Kletterausrüstungen umgesetzt. 1600 Mitarbeiter sind in den inzwischen zehn Filialen des Unternehmens beschäftigt.

Geplant hatte Bartmann eine ganz solide, technische Karriere. Beim Hamburger Energieversorger HEW – dem heutigen Vattenfall-Konzern – machte er nach der Mittleren Reife eine Ausbildung zum Mess- und Regelmechaniker. Anschließend holte er sein Abitur nach und absolvierte an der Fachhochschule Bergedorf ein Studium der Produktionstechnik. Die Eltern waren mächtig

stolz, dass ihr Sohn als erster in der Familie eine akademische Ausbildung abgeschlossen hatte.

Große Anlagen für die Industrie hätte Bartmann mit seinem Abschluss als Diplom-Ingenieur entwickeln können. Und vielleicht wäre es auch so gekommen, hätte nicht ein bärtiger Weltenbummler namens Klaus Denart im September des Jahres 1979 einen kleinen Laden an der Wandsbeker Chaussee eröffnet.

Das erste Globetrotter-Geschäft bestand aus kaum mehr als einer Ansammlung von Ikea-Regalen, in denen sich Rucksäcke und Expeditionsausrüstungen stapelten. Überlebenskünstler und Profi-Abenteurer Rüdiger Nehberg

erschien zur Eröffnung und servierte den Kunden eine Survival-Mahlzeit: gebratene Mehlwürmer. Andreas Bartmann und die übrigen Mitglieder der Hamburger Weltenbummler-Gemeinde waren begeistert und avancierten schnell zu Stammkunden.

**Unversehens hinter dem Tresen seines Lieblingsladens gelandet**

„Ehe ich mich versah, fand ich mich schon hinter dem Verkaufstresen wieder“, erzählt Bartmann, der mit dem Aushilfsjob bei Globetrotter sein Studium finanzierte. Mit viel Kreativität gelang es ihm sogar, seine Diplomarbeit über die Mini-Firma zu schreiben. Er stellte die Buchführung seines Arbeit-

gebers auf damals noch ausgesprochen klobige und wenig leistungsstarke Computer um und machte daraus eine Fallstudie über den Einsatz elektronischer Datenverarbeitung in einem kleinen Einzelhandelsunternehmen.

So viel Einfallsreichtum beeindruckte auch Globetrotter-Gründer Denart, der Bartmann nach dem Studium gern für die Firma gewinnen wollte. „Ich hatte damals lukrative und spannende Angebote von großen Konzernen wie Airbus. Es war eigentlich unsinnig, bei Globetrotter einzusteigen, das damals wirklich kaum mehr als eine Klitsche war“, sagt Bartmann.

Doch das Bauchgefühl und die Abenteuerlust siegten, ein Schritt, den

Bartmann im Nachhinein nie bereut hat. Globetrotter wuchs in den kommenden Jahren mit dem immer größer werdenden Outdoormarkt. Mit 28 Jahren stieg Bartmann in der Firma zum Mitgeschäftsführer und Teilhaber auf. Ein Jahr später rückte auch sein Freund Thomas Lipke in die Führungsebene auf, seit dem Rückzug der Gründer im Jahr 2000 tragen die Freunde gemeinsam die Verantwortung für das Tagesgeschäft.

**Es gibt zu viele Bedenkensträger, die gute Ideen verhindern, findet Bartmann**

Ein Grund für den Erfolg des Unternehmens dürfte in den unkonventionellen Ideen liegen, mit denen die Hamburger ihre Geschäfte in ganz Deutschland gestalten. In Köln bauten sie zum Beispiel einen kompletten, acht Meter tiefen Pool in der Filiale ein, in dem die Kunden ihre neuen Kajaks oder Faltboote gleich testen und sogar einen Tauchschein machen können. „Ich hatte zuvor gerade selbst Tauchen gelernt und hielt das für eine tolle Idee“, sagt Andreas Bartmann verschmitzt. Über all die Genehmigungen, die er für das Projekt einholen musste, spricht er lieber nicht. „Es gibt ohnehin viel zu viele Bedenkensträger, die gute Ideen verhindern.“

Wenn Bartmann von solchen Projekten erzählt, dann kommt wieder der Diplom-Ingenieur in ihm durch, der immer neue technische Lösungen austüfteln will. In der jüngsten Filiale in München hat der Globetrotter-Chef jetzt sogar eine Kammer einbauen lassen, in der sich die Kälte-, Wind- und Sauerstoffverhältnisse auf dem Mount Everest simulieren lassen – für Abenteurer, die vorher einmal testen wollen, ob sie der dünnen Luft auf dem höchsten Berg der Welt überhaupt gewachsen wären.

Bartmann selbst will im kommenden Jahr erst einmal wieder in den hohen Norden aufbrechen. Er wird an einer mehrwöchigen Expedition in der Einsamkeit von Spitzbergen teilnehmen und sich auf den Spuren historischer Expeditionen bewegen. Im Augenblick wird gerade die Lage der Proviant- und Verpflegungsstationen geplant.

Nur seine Frau hat der Globetrotter-Chef nie mit seiner Abenteuerlust anstecken können. Sie schätzt es nicht sonderlich, im Zelt zu schlafen, und hält wenig davon, ihre Grenzen in der freien Natur auszutesten. Zusammen im Norden waren die beiden im vergangenen Jahr allerdings trotzdem unterwegs. Mit einem Postschiff der Hurtigruten sind sie durch die norwegischen Fjorde geschippert. Das habe ihm zur Abwechslung auch gut gefallen, sagt Andreas Bartmann.

**INFOVERANSTALTUNG:**  
 04.12.2012, 16:30 UHR

**INTERNATIONAL, SPRACH- UND PRAXISORIENTIERT STUDIEREN. JETZT BEWERBEN!**

**EBC HOCHSCHULE**  
 Esplanade 6 · 20354 Hamburg  
 info@ebc-hochschule.de · www.ebc-hochschule.de

ANZEIGE



**KOMPASS**

### Mehr Inhalt für die Worthülsen

EIN KOMMENTAR VON  
 TORSTEN SCHUMACHER

„Wir denken an das Ganze.“ „Bei uns gibt es eine Leistungskultur.“ „Wir fördern eigenverantwortliches Handeln.“ So oder so ähnlich klingen die Führungsleitlinien, die auf Hochglanz poliert überall in den Firmennetzen an der Wand hängen. Unternehmenslenker versprechen sich davon, dass das Führungshandeln in ihrer Organisation bestimmten Mindeststandards folgt. Diese Erwartung wird jedoch regelmäßig enttäuscht; häufig werden die Führungsleitlinien sogar mit Füßen getreten und durch das tatsächliche Miteinander ad absurdum geführt.

Warum ist das so? Weil es an Konkretisierungen fehlt, an Übersetzungen der Leitlinien in den Führungsalltag. Was heißt denn „Wir fördern eigenverantwortliches Handeln“ eigentlich? Wodurch wird dieser Anspruch zu einer konkreten, anfassbaren Handlungsmaxime, an der sich jeder im Alltag orientieren kann?

Hierzu ein Beispiel: Wer Eigenverantwortung das Wort redet, darf beispielsweise nicht zulassen, dass Mitarbeiter ihrem Chef ein Problem darstellen und ihr Engagement dann darauf konzentrieren zu erläutern, warum alles so schwierig ist und der Chef daher entscheiden müsse. Leider machen viele Führungskräfte – oftmals aus guter Absicht – den Fehler, dies zuzulassen. Unterbinden Sie solche Verhaltensweisen ab sofort! Machen Sie unmissverständlich klar, dass Sie erwarten, dass sich der Mitarbeiter mit der Thematik auseinandersetzt und eine eigene Einschätzung über einen Lösungsweg abgibt. „Keine Problemstellung ohne Lösungsvorschlag oder Empfehlung“ lautet daher eine der vielen wirkungsvollen Übersetzungen dieser Leitlinie in die Praxis.

Nur wer Führungsleitlinien konsequent in diesem Sinne operationalisiert, schafft einen verbindlichen Bezugsrahmen für alle im Unternehmen – Führungskräfte wie Mitarbeiter. Die Führungsqualität erhält nach unserer Erfahrung in der Folge einen wirklichen Schub. Und damit die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Noch eine gute Nachricht: Das Ganze ist völlig kostenlos!

Torsten Schumacher ist Unternehmensberater und Bestseller-Autor. [www.schumacherbaumanns.com](http://www.schumacherbaumanns.com)

## BUCH DER WOCHE

### Den täglichen Druck meistern

MARK HÜBNER-WEINHOLD

**Inhalt:** ●●●●●  
 Stress im Job, Streit mit dem Partner, aufässige Kinder und pflegebedürftige Eltern – wer ein solches Paket schultern muss, streicht oftmals die Segel. Der Druck wird einfach zu viel, Körper und Seele reagieren mit Erschöpfung und Krankheit. Doch es gibt Menschen, die mit Druck, Konflikten und Niederlagen leichter fertigwerden. Die den Herausforderungen des Lebens nicht nur standhalten, sondern daran wachsen. Diese innere Widerstandsfähigkeit heißt Resilienz. Katharina Maehrlin nennt diese innere Kraft „Die Bambusstrategie“. Ihr gleichnamiges Buch enthält Tests zur Selbsteinschätzung, Checklisten, Übungen und pragmatische Tipps, um so stark und flexibel zu werden wie ein Bambus. Diese Pflanze taugt deshalb als Vorbild, so Maehrlin, weil sie lange Trockenzeiten, heftige Stürme oder schweren Schnee überlebt, indem sie alle eigenen Kräfte immer wieder gezielt mobilisiert.

**Präsentation:** ●●●●●  
 Mit ihrer persönlichen Geschichte leitet die Autorin ins Thema: 22 Jahre, zwei Kinder, kein Schulabschluss, verheiratet mit einem arbeitslosen Alkoholiker, schizophrene Mutter nimmt sich das Leben. Eine Biografie des Scheiterns, die Katharina Maehrlin selbst gewendet hat in eine Erfolgsgeschichte.

schichte. Abitur, Trennung, Ausbildung, Studium der Psychologie, Soziologie und Publizistik. Als Kommunikationsexpertin hat sie in den letzten 15 Jahren mehr als 10 000 Menschen trainiert und gecoacht. Ein solcher Einstieg macht den Inhalt glaubwürdig. Maehrlin schreibt locker und verständlich, nutzt gute Beispiele und Zitate und regt den Leser mit Checklisten und Übungen zum Mitdenken und Mitmachen an.

**Praxiswert:** ●●●●●  
 Es gibt inzwischen mehr als 400 Titel zum Thema Resilienz im Buchhandel. „Die Bambusstrategie“ ist zweifellos eines der pragmatischsten und hilfreichsten, wenn man sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen oder auch vorbeugend besser mit dem täglichen Druck umgehen möchte. Das Buch liefert gutes Werkzeug, um das eigene Verhalten – beruflich und privat – stressfester zu machen.



„Die Bambusstrategie“  
 von Katharina Maehrlin.  
 Gabal Verlag,  
 206 Seiten,  
 19,90 €

## Lieber Kunde, frohe Weihnachten!

**Top im Job** Geschäftspost zu den Feiertagen kommt besser an, wenn sie persönlich und individuell ist

ANDREA PAWLIK

Alle Jahre wieder: Im Dezember trudelt in unzähligen Firmen die Weihnachtspost ein. Für viele Absender offenbar nur eine lästige Pflichtübung: „Karten von der Stange mit vorgedruckten Texten und eingescannter Unterschrift sieht man oft genug“, sagt Susanne Pflaumbaum, Stil-Beraterin und Expertin für Business-Etikette in Hamburg. „Doch mit solchen Standard-schreiben fällt der Absender nicht auf – und wenn, höchstens negativ“, sagt sie. „Mit dieser Außerdarstellung hinterlasse ich den Eindruck, dass mir meine Kunden nicht wichtig sind. Dann sollte ich überlegen, ob ich überhaupt eine Weihnachtskarte schreiben möchte.“

Ihr Tipp: „Versuchen Sie einmal, sich in den Geschäftspartner oder Kunden hineinzuversetzen. Denn Weihnachtspost sollte persönlich sein und beim anderen etwas auslösen, egal ob privat oder im Berufsleben.“ Starre Regeln, wie Weihnachtskarten im Business auszusehen haben, möchte Susanne Pflaumbaum darum auch nicht aufstellen. „Mit Herz und Verstand“ sollten Verfasser darangehen. „Der Empfänger muss merken: Der Weihnachtsgruß ist wirklich für mich.“ „Nehmen Sie eine geschmackvoll gestaltete Karte mit Briefumschlag und schreiben Sie mit Füller ein paar individuelle Sätze hinein“, sagt die Etikette-Expertin. Konkrete Geschäfte sollte



Trainerin Susanne Pflaumbaum ist Expertin für Business-Etikette

die Karte aber nicht zum Inhalt haben: „Man schreibt also gerade nicht: Ich freue mich auf weitere Aufträge von Ihnen. Das ist Akquise. Eine Formulierung wie ‚Ich freue mich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit‘ im Anschluss an die Weihnachtsgrüße kommt besser an.“ Zur Not darf man sogar auf Karten mit Vordruck zurückgreifen – wenn man sie denn mit ein paar persönlichen Zeilen ergänzt.

**Tanzende Rentiere sind im Geschäft nur selten das richtige Kartenmotiv**

Von tanzenden Rentieren als Kartenmotiv rät Pflaumbaum generell ab. Aber sie weist auch hier darauf hin, wie wichtig es ist, sich Gedanken über jeden Empfänger zu machen: „Wenn ich geschäftlich mit einem Kindergarten zu tun habe, kann eine witzige Karte schon wieder das Richtige sein.“

Weihnachtsgrüße per E-Mail sind möglich, doch nicht besonders sinnvoll. „Sie werden gelesen – und gelöscht“, sagt Pflaumbaum. „Karten dagegen werden in vielen Unternehmen noch

immer an einem gut sichtbaren Platz aufgestellt und von vielen Mitarbeitern wahrgenommen.“ Dementsprechend sollte die Post nicht erst drei Tage vor dem Fest auf den Weg gebracht werden. „Mitte des Monats ist ein guter Zeitpunkt“, sagt die Expertin.

Ein absolutes „geht gar nicht“ gilt laut Susanne Pflaumbaum den Sammel-mails: „„Sehr geehrter Kunde...“ – das macht einen richtig schlechten Eindruck.“ Faxe oder SMS seien noch unpersönlicher und darum auch keine Option für die Weihnachtspostkorrespondenz.

Mit einem handschriftlichen Brief – „auf Repräsentationspapier, ohne Bankdaten und Steuernummer“ – hingegen kann der Absender punkten. „Das Schreiben sollte dann aber länger sein. Zwei Sätze in der Mitte einer A4-Seite, das sieht nicht gut aus.“ Dass auch der Brief- oder Kartenumschlag per Hand beschriftet wird, versteht sich fast von selbst. „Und wer es perfekt machen will, frankiert ihn mit einer Sondermarke.“

Bedanken muss man sich für Weihnachtspost nicht. „Natürlich freut sich trotzdem jeder, wenn er zurückgegrüßt wird.“ Anlass kann Neujahr sein. Auch falls man jemanden bei der Weihnachtspost vergessen hat, ist der Jahreswechsel ein guter Anlass, Geschäftspartner mit ein paar Zeilen zu bedenken. Mitunter kann das sogar von Vorteil sein, sagt Susanne Pflaumbaum: „Dann geht man nicht in der Menge der Weihnachtskarten unter.“

**WER VERDIENT WIE VIEL?**  
 Fachinformatiker

Jahresbrutto, ohne Personalverantwortung

Gesamt	Unteres Quartil*	Median**	Oberes Quartil
	25.988	29.315	35.856
€ Frauen	24.881	27.123	34.997
€ Männer	26.995	30.271	36.355

Nach Alter

Alter	Unteres Quartil	Median	Oberes Quartil
20 Jahre	26.022	28.501	32.972
30 Jahre	27.174	32.217	38.898
40 Jahre	25.936	39.169	46.917

Nach Unternehmensgröße

Unternehmensgröße	Unteres Quartil	Median	Oberes Quartil
Bis 100 Mitarbeiter	25.936	28.182	33.270
101 – 1000	30.271	32.211	43.510
> 1000	34.867	37.127	47.191

\* Quartil = Ober- oder unterhalb dieses Wertes verdienen nur noch 25 % besser oder schlechter.  
 \*\* Median = 50 % verdienen mehr, 50 % weniger

PERSONALMARKT