

*Mit Stolz, Gemugtung und Zufriedenheit bin ich außerordentlich froh und dankbar, dass ich eine solche Persönlichkeit wie Harro auf einem zeitlich nicht unerheblichen Teil seines geschäftlichen Wirkens und Lebens begleiten durfte. In dieser langen Zeit habe ich Harro als überaus loyalen, aktiven, engagierten, stets freundlichen und innovativen Menschen kennen und schätzen gelernt. Für meinen Teil kann ich ohne Übertreibung sagen, dass aus dieser zunächst geschäftlich begründeten Zusammenarbeit und Partnerschaft eine echte Freundschaft entstanden ist. Dies wird letztlich auch damit dokumentiert, dass dieser Kontakt über die Zeit unseres persönlichen Schaffens bis heute, trotz unseres beiderseitigen Ruhestandes, gehalten hat. Ich gestehe darüber hinaus ohne jegliche Übertreibung, dass nicht zuletzt Harro in nicht unerheblicher Weise zu meiner schnellen Entwicklung auf der Karriereleiter bei der Deutschen Shell Aktiengesellschaft beigetragen hat.*

*Ich habe Harro im Jahr 1969 in meiner ersten Außendiensttätigkeit als Bezirksleiter Merchandising (BLM) an seiner bereits beschriebenen Tankstelle am Rollplatz kennen gelernt. Mein Arbeitgeber, die Deutsche Shell Aktiengesellschaft, hatte gerade zur Stärkung der Einkommen unserer Tankstellenpartner ein eigenes Zubehör- und Reifengeschäft gegründet. Meine Aufgabe bestand darin, u.a. Harro über die Vorzüge und Preiswürdigkeit des Bezuges von Shopartikeln, Ersatzteilen und Reifen mit einem großzügigen Bonussystem zu überzeugen. Mein erster Eindruck von dem technischen und baulichen Zustand dieser nicht uns, sondern der Eigentümerin auch der Wohnung von Harro gehörenden „Tankstelle“ ist mit normalen Worten nicht zu beschreiben. Zu diesem Zeitpunkt konnte ich mir überhaupt nicht vorstellen, warum diese Tankstelle unter der Leitung von Harro schon damals wahnsinnige Erfolge im*

Kraftstoff-; aber insbesondere in seinem Eigengeschäft (Shopartikel, Ersatzteile und Reifen) hatte. Dieser Eindruck verfestigte sich, als ich zum ersten Mal seinen schon beschriebenen „Verkaufsraum“ in der unvorstellbaren „Größe“ von 1,60 m x 3,20 m betrat. Harro „thronte“ am Ende dieser „Schlauchräumlichkeit“ auf einem klapprigen Stuhl vor seinem Schreibtisch. Während meines Vorstellungsgesprächs, und auch das ist unvergessen, betrat ein Kunde mit dem Verlangen nach einem Paket Polierwatte die Räumlichkeit (ich vermeide aus gutem Grund die eigentlich schon seinerzeit bekannte Bezeichnung als Verkaufsraum oder Shop für dieses eigenartige Gebilde). Harro stand auf, holte von dem obersten Regalboden ein Paket Polierwatte, klopfte es zwei Mal über seinen linken Arm aus und übergab es dem Kunden. So erfuhr ich aus diesem Vorgang, dass auch das Gebäudedach desolat und damit durchlässig war. Soweit zu meinen ersten Eindrücken von dieser „Tankstelle“ oder besser gesagt „Tanke“, die ich ziemlich frustriert aber mit größter Hochachtung vor den geschäftlichen Erfolgen des Betreibers Harro verließ.

Erst später, nach vielen weiteren Besuchen, Gesprächen und eigenen Feststellungen und Beobachtungen verstand ich Harro's Philosophie, die letztlich zu seiner Kundenakzeptanz, Beliebtheit und damit zu seiner geschäftlichen Erfolgsgeschichte geführt hat. Harro war arbeitsam, war sich nicht zu schade im Dreck und Nässe auf dem Rücken liegend vor der Garage seiner Tankstelle Reparaturen an Kraftfahrzeugen durchzuführen und dem Kunden nur das absolut Notwendige Geld dafür abzunehmen. Ich war schon damals sicher, dass es ihm dabei mehr um die Nichtüberforderung seines zum großen Teil aus Studenten bestehenden Kundenkreises als um seinen eigenen Vorteil ging. Diese meine Meinung wurde u.a. auch durch ein weiteres Ereignis, dessen Zeuge ich war, bestätigt. Ein Student, nach meiner Erinnerung ein Ägypter oder Libanese, bat Harro, ihm DM 1.000,- zu leihen, weil er die Semesterferien in seinem Heimatland verbringen wollte. Ohne weitere Nachfrage öffnete Harro seine Kasse, holte den erbetenen Betrag heraus und übergab diesen dem Studenten. Auf meine Nachfrage - seinerzeit waren DM 1.000,- sehr viel Geld - ob er keine Befürchtung hätte, dass er das Geld nicht zurück erhalten würde, sagte Harro fast wörtlich: „Von den ausländischen Studenten bekomme ich geliehenes Geld immer zurück. Bei deutschen Kunden bin ich schon mehrfach reingefallen, nicht aber bei Studenten der TU.“ Natürlich erfolgte die Geldübergabe ohne Sicherheit bzw. Pfand und selbstverständlich wurden auch keine Zinsen berechnet.

Obwohl ich zugeben muss, das unser Zubehörprogramm nicht immer über die besten Einkaufskonditionen für unsere Tankstellenpartner verfügte, habe ich mit Harro außerordentlich gute Geschäfte getätigt, so dass ich im Haise Shell schnell zu einem erfolgreichen Akquisiteur aufstieg. Dies meine ich mit der eingangs gemachten Bemerkung, dass Harro an meiner eigenen Entwicklung in meinem Unternehmen großen Anteil hat. Dafür bin ich ihm noch heute unendlich dankbar. Ich erinnere mich weiter an eine Begebenheit, dass Harro mich mit der Anfrage konfrontierte, die ägyptische Armee mit LKW-Reifen auszurüsten. Ich musste zu meiner Überraschung sehr schnell feststellen, dass dies nicht nur eine lockere Anfrage war, sondern dass Harro bereits alle Formalitäten (u.a. Rückbürgschaft über die Deutsche Bank A.G. in Frankfurt) „erledigt“ hatte. Leider hatte Shell nicht den Mut der Harro zueigen ist, so dass aus diesem Geschäft letztlich nichts geworden ist.

Die positive Entwicklung der Tankstelle im Kraftstoff- und insbesondere dem Eigengeschäft von Harro ging unverändert weiter, so dass dringend über Instandhaltungen, Reparaturen und nicht zuletzt über die Schaffung eines adäquaten und den damaligen Verhältnissen angepassten Verkaufsraumes nachgedacht werden musste. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal betonen, dass es sich bei der von Harro betriebenen Tankstelle um eine nicht im Eigen-

*tum der Shell befindlichen Station handelte. Insoweit wäre die Realisierung der vorstehend genannten angedachten Maßnahmen Sache des Verpächters von Harro gewesen. Ich sage dies, um dem Leser der Website zu vermitteln, dass Finanzierungen durch die Shell im Hinblick auf die hier vorzufindende Vertragskonstellation nicht immer einfach waren. Insoweit bin ich auch der Meinung, dass in den bisherigen Beiträgen der Website das Unternehmen Shell zu negativ dargestellt worden ist. Auch Harro selbst wird zugeben, dass trotz aller Schwierigkeiten die Shell stets ein zuverlässiger Partner in Beratung und Finanzierungsbereitschaft war. Diese Feststellung nehme ich für mich persönlich für die Dauer meiner Betreuungszeit in Anspruch. Ich habe Harro immer als gleichberechtigten, erfolgreichen Partner gesehen und behandelt und in meiner Mittlerrolle zwischen der Shell Geschäftsleitung und dem Partner u.a. auch Dinge vereinbart, die der Shell vorher unbekannt waren und die mit Sicherheit nicht den Vorschriften meines Unternehmens entsprachen. Nach dieser Vorrede zurück zu der Vergrößerung des Verkaufsraumes. Als Verhandlungspartner von Harro war ich zwar noch nicht zum Verkaufsleiter, wie in dem bisherigen Beitrag gesagt, gleichwohl aber auf Grund der Erfolge zum Bezirksleiter Stationen (BLS) aufgestiegen. Unser Vertragsarchitekt Eggemann aus Osnabrück hatte, gemeinsam mit Harro und mir, für den Shopumbau Statik, Zeichnungen und eine Kostenschätzung über insgesamt DM 50.000,— erstellt. Es ist richtig, dass Harro mir den Vorschlag unterbreitete, ihm die Hälfte der Investitionskosten; mithin also DM 25.000,—, auf sein Konto zu überweisen. Dafür versprach er, den Umbau nach den Plänen unseres Vertragsarchitekten in gleicher Güte und Qualität in Eigenregie zu realisieren. Nur Insider der Shell Organisation können sich vorstellen, dass eine solche Verfahrensweise nun wirklich gegen sämtliche betrieblichen Grundsätze verstößt, so dass es wahnsinnig schwierig war, diesen Weg zu beschreiten. Mit vielen nicht immer guten Argumenten und Bitten, konnte ich mich im Hause Shell durchsetzen, so dass dieser Weg beschritten und der vorstehend genannte Betrag auf das Konto von Harro überwiesen werden konnte.*

*Die Umbauphase selbst verlief getreu dem Motto „in Clausthal, und insbesondere bei Harro, gehen die Uhren anders“. Auf der Baustelle sah man keine Maschinen aber zum Ausgleich dafür immer sehr viel Menschen (Studenten), die, wenn ich mich recht erinnere, für einen ganztägigen, schweren Arbeitstag als Lohn eine unentgeltliche Tankfüllung bekamen. Es bedarf eigentlich keiner ausdrücklichen Bestätigung, dass Harro den Umbau tatsächlich, auch im Detail, nach unseren Vorgaben fertiggestellt hat.*

*Diese Investition am Rollplatz erwies sich sehr schnell als absolut richtiger Schritt für die weitere Entwicklung der Umsatz- und sicherlich auch Ertragskurven. Die endgültige Kapazitätsgrenze war in wenigen Jahren erreicht. Weitere Umbauten und Vergrößerungen waren auf Grund der vorhandenen Gebäudestruktur und der außerordentlich kleinen Grundstücksfläche einfach nicht mehr möglich. Zum Glück für die Vollendung seines beruflichen Lebensraumes ergab sich für Harro (die Jahreszahl ist mir entfallen) die Möglichkeit, die Shell Station des Herrn Hoffmann in der Andreasberger Straße käuflich zu erwerben und ebenfalls gemeinsam mit mir als verantwortlichen Shell Mitarbeiter umzubauen. Auf Grund der Höhe unseres eigenen Investments für Tanktechnik (unterirdische Kraftstoffbehälter einschließlich Rohrleitungen), Zapfsäulen und Werbung, sowie einem weiteren nicht unerheblichen Finanzierungszuschuss für Harro's Teil der Investition, war es erforderlich, dass unser Tankstellenrecht (Dienstbarkeit) an absolut erster Rangstelle im Grundbuch eingetragen werden musste. Ich erinnere, dass ich nie zuvor und auch nie danach ein Grundbuch eingesehen habe, das mit so vielen Rechten in Abteilung II und III versehen war. Die jeweiligen Eigentümer hatten es unterlassen, Löschungen von Rechten nach deren Ablauf rechtzeitig beim Grundbuchamt zu beantragen. Da auch die Volksbank Clausthal-*

*Zellerfeld (Herr Tetamanti?) ihrerseits die Gewährung von Darlehen für den Kauf und Umbau von einer Bereinigung des Grundbuches abhängig machte, habe ich dieses Grundbuch in mühsamer Kleinarbeit mit wahnsinnig großem Aufwand bereinigt. Da ein Berechtigter inzwischen verstorben war, mussten wir die Löschung seines Rechtes über die Beantragung eines kostenintensiven und langfristigen Aufgebotsverfahrens beim Grundbuchamt beantragen. Gleichwohl: Harro hatte nun endlich eine Tankstelle, die in seinem Einzugsgebiet zum Leidwesen seiner Mitbewerber im Markt optisch und von der Größenordnung her das „Non plus ultra“ war.*

*Auch in den Folgejahren hat Harro selbstlos und ohne an seinen eigenen Vorteil zu denken jede Mark seines Unternehmergewinnes in Erweiterungsbauten seines Lebenswerkes gesteckt.*

*Unsere Verbindung ist auch in der Zeit als ich längst in der Zentrale unseres Hauses in Hamburg tätig war nie abgebrochen. Der Unterschied dieser Zeit gegenüber der persönlichen Betreuung vor Ort bestand lediglich darin, dass wir nun auf telefonischer Basis kommuniziert haben. Ich erinnere hier insbesondere an die Zeit, als in der Bundesrepublik der verbleite Kraftstoff gegen unverbleites Benzin ausgetauscht werden musste. Auch hier hat Harro im Interesse seiner Kundschaft dafür gesorgt, dass ich seine Tankstelle bei dieser weiteren Investition nicht vergesse.*

*Soviel zu meinen Erinnerungen. Für mich ist und bleibt Harro einer der größten Persönlichkeiten, die ich in meinem Leben kennen lernen durfte. Seine Aufrichtigkeit und Bescheidenheit, seine Selbstlosigkeit und Zufriedenheit sind nur einige wenige Attribute, die ihn in seinem Leben auszeichnen. Selbst nach seiner schweren Erkrankung habe ich Harro nie klagen hören. Harro ist und bleibt für mich der „Größte“.*