

# wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

## Traumurlaub das ganze Jahr

› Titelthema:  
Tourismus auf Kurs

› Wirtschaft im Gespräch:  
Tobias Ain, Verkaufstrainer

› Schienengüterverkehr:  
Kapazitäten besser nutzen



11.-12. März 2015  
HOLSTENHALLEN  
NEUMÜNSTER

GARANTIERT  
EIN GEMINN!

# FAIR4 BUSINESS

DIALOG

BUSINESS

KONTAKTE

MI 11.03.  
10-19h  
DO 12.03.  
9-16h

DIE MITTELSTANDSMESSE FÜR DEN NORDEN

## DAS PROGRAMM AM MITTWOCH: 11. MÄRZ

10.30 Uhr ▶ **Eröffnungstalk: „Wie wichtig ist die Verkehrsinfrastruktur für die Wirtschaft – Basis für Wachstum und Beschäftigung im Norden?“**

R. Meyer, Minister für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie, Kiel; M. T. Fröhlich, Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Unternehmensverbände in HH und S-H e.V., Hamburg; Dr. T. Rackow, Geschäftsführer des Unternehmensverbandes Logistik S-H e.V.; Moderation: Dr. C. Özren, Pressesprecher der IHK zu Lübeck, Lübeck

11.30 Uhr ▶ **„Unternehmenskauf in den Niederlanden und in Polen – Was gilt es zu beachten?“**

Dr. P. Bavelaar, Dr. B. Sujecki, W. W. Horn, Bavelaar & Bavelaar Advocaten, Amsterdam/HH

12.00 Uhr ▶ **„So verbreiten Sie Ihre Inhalte mit Social Media wie ein Profi!“** J. Rumohr, XING, HH

13.00 Uhr ▶ **A7 Info-Talk!** u. a. mit T. Conradt, Direktor, Landesbetrieb Strassenbau und Verkehr S-H, Kiel; S. Haß, Abteilungsleiter, DEGES GmbH Berlin/Hamburg; P. Caspar Hamel, Kommunikation, VIA Solutions Nord GmbH & Co. KG, Quickborn

13.30 Uhr ▶ **„Durch die Decke gehen: Mit neuem Marketing und frischen Ideen erfolgreich Geschäft entwickeln“**, B. Rahlert, marktrausch Gesellschaft für Unternehmens- & Markenentwicklung mbH, Kiel/Hamburg

14.00 Uhr ▶ **Talk: „Olympia 2024 in Hamburg – Eine Chance für die Wirtschaft?“**, R. Wolf, Olympiabeauftragter der Handelskammer Hamburg, Dr. U. Kämpfer, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Kiel; N. N., Stadt Lübeck; D. Schmaschke, Geschäftsführer SG Flensburg-Handewitt Handball-Bundesliga GmbH & Co. KG; Moderation: J. Mühl, Stellvertretender Chefredakteur Schleswig-Holsteinischer Zeitungsverlag GmbH & Co. KG, Flensburg

15.00 Uhr ▶ **Fachforum Sparkasse Südholstein: „Unternehmensnachfolge in Schleswig-Holstein und Hamburg – Herausforderungen und Lösungsansätze“**, H. Winkelmann und D. Sachse, HWB Unternehmerberatung GmbH, Kiel

16.00 Uhr ▶ **UV-Mittelholstein e. V. präsentiert: „TTIP – Eine Chance abseits des Chlorhühchens – Möglichkeiten der Stärkung des Mittelstandes durch das TTIP.“** RA J.-A. Meier, UV-Mittelholstein e. V., Rendsburg

17.00 Uhr ▶ **Fachforum NORDGATE: „NORDGATE – moderner Arbeitsmarkt der Zukunft Fachkräfte gewinnen und halten.“** U. Reiner, Hartung GmbH & Co. KG, J. Müller-Hahle, Interstaff GmbH; R. Schult, Personal Schuh; Moderation: K. Kramer, NORDGATE

18.00 Uhr ▶ **Patrick Cowden und das Beyond Team**

## DAS PROGRAMM AM DONNERSTAG: 12. MÄRZ

09.00 Uhr ▶ **Kick-Off mit Patrick Cowden, Berlin**

10.00 Uhr ▶ **3. Wirtschaftspolitischer Frühschoppen: „It's the economy, stupid!“ – Wirtschaftspolitik im Wandel der Zeit** K. Schlie, MfL, Präsident des S-H Landtages, Kiel, Prof. Dr. B. Rohwer, Wirtschaftsminister des Landes S-H a.D., Molfsee; M. Fröhlich, Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Unternehmensverbände in HH und S-H e.V., Hamburg, PD Dr. C. Growitsch, Direktor Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI), Hamburg

11.00 Uhr ▶ **Fachforum HanseBelt e.V.: „Der Norden geht voran: Zukunftsfaktor Unternehmenskultur“** Konsul B. Jorkisch, Geschäftsführer, B. Jorkisch GmbH & Co. KG, Daldorf; N. Bastler, Gründer der Basler AG, Ahrensburg; Prof. Dr. B. Rohwer, Wirtschaftsminister a.D., Molfsee; Dr. V. Bechtloff, Geschäftsführer, Minimax GmbH & Co. KG, Bad Oldesloe

12.00 Uhr ▶ **Fachforum Brüninghoff GmbH & Co. KG: „ibuilding – Der Mittelstand auf dem Weg zum Bauprozess der Zukunft. Wirtschaftliche Hybrid – Lösungen für die mehrgeschossige Planung und Ausführung von Büro- und Verwaltungsgebäuden.“** F. Steffens, Geschäftsführer, Brüninghoff GmbH & Co. KG, Heiden

13.00 Uhr ▶ **Fachforum Arbeitgeberattraktivität 2025:** Dr. F. Geyer, Geschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Flensburg-Schleswig-Eckernförde e.V., Flensburg, Schülerinnen und Schüler der Anne-Frank-Schule Bargteheide; J. Hillar, Geschäftsführer HILLER Feinwerktechnik & Gerätebau GmbH, Neumünster; Prof. Dr. L. Ebbens, Universitäts Flensburg, Flensburg (angefragt)

14.00 Uhr ▶ **Talk: „Frauenquote – Chance und Nutzen?“** A. Langner, Staatssekretärin im Ministerium f. Soziales, Gesundheit, Wissenschaft u. Gleichstellung des Landes S-H, Dr. F. Geyer, Geschäftsführer d. Arbeitgeberverbandes Flensburg-Schleswig-Eckernförde e.V., Flensburg; Dr. H. Grote-Seifert, Vorsitzende d. Geschäftsführung d. Agentur für Arbeit Bad Oldesloe, Bad Oldesloe; T. S. Grohs, grohs und neuburg Training und Consulting, Kiel; Dr. S. Sütterlin-Waack, Mitglied d. Deutschen Bundestages, Lüschau; Moderation: G. Nolte-Wacker, LandesFrauenRat S-H e.V., Ki

15.00 Uhr ▶ **Talk: „Feste Fehmarnbeltquerung – Bedeutung für den Wirtschaftsraum Norddeutschland“** u. a. mit U. Schenka, Leitern Regional- und Wirtschaftsdialog, Fernern A/S, Kopenhagen/Berlin; R. Perau, Geschäftsführer; Deutsch Dänische Handelskammer, Kopenhagen; Konsul B. Jorkisch, Vorstandsvorsitzender HanseBelt e.V. und Geschäftsführer, B. Jorkisch GmbH & Co. KG, Daldorf; Prof. Dr. jur. M. Stawe, Institut für Steuerung Regionaler Entwicklungsprozesse (IzSRE), der Fachhochschule Westküste (FHW), Heide

FACHFOREN

DIE FAIR4BUSINESS ist die bedeutendste und branchenübergreifende B2B-Messe im Norden.

SEIEN SIE EINEN SCHRITT VORAN UND ERWEITERN SIE IHR NETZWERK!

**TIPP ONLINE-EINTRITT-REGISTRIERUNG:**

▶ **BESTELLEN SIE DAS ERMÄßIGTE ONLINE-TICKET ÜBER:**  
[www.fair4business.de](http://www.fair4business.de)

**TIPP XING-BUSINESS-SPEED-DATING:**

▶ **NUR NOCH WENIGE PLÄTZE FREI! – SIE WOLLEN DABEI SEIN?**  
Registrieren Sie sich online auf: [www.fair4business.de](http://www.fair4business.de)

FACHVORTRÄGE

11.00 Uhr ▶ **„Voll flexible LED-Lösungen für Innen und Außen. Ideen für Anwender.“**

R. Krotz, Geschäftsführer der Working Light LED Lichtsysteme GmbH

11.30 Uhr ▶ **„Frauen und Geld – Fördermittel für Ihr Unternehmen“** K. Preusse, Förderlotsin, IB SH Investitionsbank Schleswig-Holstein, Kiel

12.00 Uhr ▶ **„Nachhaltig Wirtschaften im Kleinen“** Dr. M. Kaiser, Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V., Kiel

12.30 Uhr ▶ **„New customer marketing – Ihre Wunsch-Kunden werden Sie lieben“** A. Weiß, WEISS MARKETING, Hamburg

13.00 Uhr ▶ **„Vom Hidden Champion zum Marketingprofi – Kommunikative Erfolgsstrategien für den Mittelstand“** T. Klüss, Geschäftsführer, HOCHZWEI – Büro für visuelle Kommunikation GmbH & Co. KG, Flensburg

13.30 Uhr ▶ **„Das Google AdWords Werbeforprogramm – ein Überblick!“** S. Hwald, Prokurist der Agentur Trade GmbH & Co. KG, Hamburg

14.00 Uhr ▶ **„Gesetzeskonforme E-Mail Archivierung als Mehrwert für Ihr Unternehmen“** Systemhaus for you GmbH; C. Schröder, Key Account Manager DIA/CH, REDDOXX GmbH, Kirchheim

14.30 Uhr ▶ **„Psychische Gefährdungsbeurteilung – Zwischen gesetzlicher Verpflichtung und betrieblichem Nutzen“** V. Unsäl, Moto Hamburg, Hamburg

15.00 Uhr ▶ **„Digitales Marketing für Entscheider“** J. R. Berk, verum GmbH, Kiel

15.30 Uhr ▶ **„Null- und Strafzinsen entgegen! – Liquiditätsmanagement für Unternehmer Entengungsschutz für das Unternehmer-Vermögen“** M. Arpe, Geschäftsführung, HAC Vermögensmanagement AG, Hamburg

16.00 Uhr ▶ **„Nur noch kurz die Welt retten – Wie Unternehmen nachhaltige Akzente setzen können!“** N. Christiansen, sustainabilitylab US, Berlin

16.30 Uhr ▶ **„Der Fisch schwimmt mit dem Kopf voraus! – Wie Sie als lebendige Führungskraft mit Begeisterung Erfolg ins Unternehmen bringen.“** F. Münchbach, LMI Partner, Gersberg

17.00 Uhr ▶ **„Bleiben Sie flüssig! Die Sicherung der Liquidität ist eines der wichtigsten operativen Aufgaben eines Unternehmens. Strukturiertes Forderungsmanagement und Einblicke in das neue Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr.“** L. Herlinghaus, Geschäftsführer, VbH Unternehmensberatung GmbH, Kiel

17.30 Uhr ▶ **„Die attraktivsten Arbeitgeber Norddeutschlands und was sie auszeichnet“** A. Schubert, Geschäftsführer, GreatPlaceToWork® Deutschland GmbH, Köln

09.30 Uhr ▶ **„Optimierung der Beschaffungsprozesse von Verbrauchsartikeln.“** J. Kinser, Vertriebsleiter, Henry Kruse GmbH & Co. KG, Kiel

10.00 Uhr ▶ **„Diskriminierungsfreier Betrieb – meine Verantwortung als Unternehmer.“** D. Bunge, Referent der Antidiskriminierungsstelle des Landes S-H, Kiel

10.30 Uhr ▶ **„Selbstständig sein in Teilzeit“** Stefanie Kohlmann, Frauennetzwerk zur Arbeitssituation e.V., Kiel

11.00 Uhr ▶ **„Energie und Effektivität zentralisieren – Sofortmaßnahmen durch die Industrie-LED – Lichttechnik.“** F. Eichert, Vertriebsleiter, Lehner Dabitos GmbH, Wiemersdorf

11.30 Uhr ▶ **„Handel im Wandel – Was ändert sich durch eCommerce?“** B. Peter-Wichmann, Niederlassungsleiterin Vertrieb DHL Paket, DHL Vertriebs GmbH

12.00 Uhr ▶ **„Google AdWords – aber profitabel!“** H. Reich, NordRank, Kiel

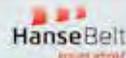
12.30 Uhr ▶ **„Flottenmanagement Mercedes Benz der Zukunft“** Andreas Kulaewk, Centerierung, Suwerkrip & Ahrendt GmbH & Co. KG, Neumünster

13.00 Uhr ▶ **„Life Kinetik – Entspannung & Konzentration in der Mittagspause im Betrieblichen Gesundheitsmanagement“** R. Pahl, Entspannung und Konzentration, Fährdorf

13.30 Uhr ▶ **„Facility Management Monitoring – Wissen Sie wie es Ihrem Gebäude gerade geht?“** L. Dühr, Anmatio AG, Hamburg

14.00 Uhr ▶ **„Unternehmer aus Leidenschaft! Warum der Spaß beim Arbeiten so WERTvoll ist – Erfolg aus Erfahrung“** C. Baumgartl und H. Schürmer, Albero GBR, Flitzten

14.30 Uhr ▶ **„Ohne Moos nix los – Fördermittel für Unternehmen kennen und nutzen“** S. Dreßler und Anette Benz, Förderlotsinnen, IB SH Investitionsbank Schleswig-Holstein, Kiel



# Die Zeit der Gäste veredeln

**S**chick im Stil der 70er-Jahre, zusammengewürfeltes Mobiliar wie in einem „Flohmarktzimmer“ oder reine Bettenhäuser – die professionellen Gastgeber bei uns im Lande wissen, dass so etwas heute nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Urlaubsgäste haben einen hohen Qualitätsanspruch an ihre Unterkünfte, seien es nun Hotels, Ferienwohnungen oder Privatzimmer.

Betrieben, die in die Jahre gekommen sind, hilft das Designkontor Schleswig-Holstein, eine Initiative getragen von der IHK Schleswig-Holstein. Vielleicht hat vor Kurzem auch der Inhaber gewechselt oder die nächste Generation ist ans Ruder gekommen und nun wird die Notwendigkeit gesehen zu modernisieren – aber wie? Das Designkontor bietet erste Orientierungshilfe auf Basis einer Motivations- und Beratungskampagne, gibt Tipps für die Gestaltung zeitgemäßer Urlaubsquartiere und zeigt Best-Practice-Beispiele.

Auch wir selbst konnten hieraus Nutzen ziehen. Meine Frau Esther und ich hatten den Entschluss gefasst, uns mit einem überschaubaren Hotelbetrieb als Gastgeber zu verwirklichen. Ein Besuch des Gasthofs „Zur schönen Aussicht“ am Passader See 2009 bot uns die Inspiration für ein konkretes Konzept: ein Hotel im modernen, gehobenen Landhausstil für Menschen, die sich etwas gönnen möchten.

Doch zunächst schien uns das Haus zu klein, um es profitabel betreiben zu können. Der Besuch erfolgreicher kleiner Hotels am Tag der offenen Tür des Designkontors im Jahr 2011 weitete unseren Blick. Es war interessant, verschiedene Häuser mit unterschiedlichen Herangehensweisen zu sehen. Dies hat uns gezeigt, wie wichtig es ist, auf den Gegebenheiten aufbauend eigene Individualität zu schaffen. So fanden wir schließlich eine rentable Lösung für unser „Traumhaus“, indem wir die ursprünglich für uns vorgesehene Wohnung zu weiteren Gästezimmern umfunktionierten.

Zur Begleitung von Finanzierungsgesprächen bei Banken sowie zur Unterstützung bei der Inneneinrichtung und Pressarbeit haben wir auf Fachleute zurückgegriffen. Diese stehen auch in der Anbieterliste des Designkontors, wo eine Fülle ausgewiesener Experten für Modernisierung und zeitgemäße Gestaltung zu finden ist. Das Designkontor bietet noch mehr: beispielsweise ein Beratungsprogramm, das mit der Architekten- und Ingenieurkammer Schleswig-Holstein entwickelt wurde. Eine kostengünstige Möglichkeit, erste konkrete Verbesserungsvorschläge im eigenen Betrieb zu erhalten.

Zum Aktivitätsspektrum der Initiative gehören auch regelmäßige Informationsveranstaltungen mit Innenarchitekten, Marketingexperten, Wirtschaftsberatern sowie Erfahrungsberichte von Hoteliers und Ferienwohnungsanbietern zur eigenen Verfahrensweise bei Modernisierung und Gestaltung.



Foto: Esther Ahrent

Jörg Ahrent, Inhaber des Landhotel und Café Fischerwiege

Neben der Einrichtungsgestaltung wird die Bedeutung von betriebswirtschaftlicher Planung sowie Profilbildung und Vermarktung betont – Aspekte, auf die auch wir großen Wert gelegt haben und die immens wichtig sind, damit eine Investition zum einen den Geschmack der Gäste trifft und zum anderen finanziell auch wirklich getragen werden kann.

Auch wenn wir immer mehr gute Beispiele im Lande haben, bei denen der Modernisierungstau erkannt und erfolgreich Abhilfe geschaffen wurde, gibt es doch noch einige Unterkünfte, bei denen Handlungsbedarf besteht. Auch deswegen hat sich das Designkontor zu einer dauerhaften Einrichtung im Land entwickelt, als Teil der jetzigen Tourismusstrategie Schleswig-Holstein 2025. Denn die Gestaltung qualitativ hochwertiger Angebote ist weiterhin ein wichtiges Ziel der Tourismuswirtschaft in unserem Land. Unsere Gäste sollen sich wohlfühlen, gern wiederkommen und anderen von ihren Erlebnissen erzählen.

In unserem Haus möchten wir den Gästen ein Stück ihrer kostbaren Zeit veredeln – und letztlich ist das auch das Anliegen des Designkontors. <<

## Was ist Ihre Meinung?

Schreiben Sie der Redaktion:  
redaktion@ihk-sh.de

**Restaurantchef in Action** ◀ Im Restaurant Kieler Schloss wird stilvoll serviert – wie der 49-jährige Restaurantchef Remo Staske demonstriert. Das traditionsreiche Schloss diente etwa Katharina der Großen und bis zur Revolution 1918 Prinz Heinrich von Preußen als Residenz. Nach seiner Zerstörung 1944 wurde das Gebäude in den 60er-Jahren im Stil der Zeit aufgebaut. Das Restaurant mit einmaligem Blick auf die Kieler Innenförde steht für regionale Küche und klassischen Servierservice. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Veranstaltungsservice. Großveranstaltungen wie die Sportlerehrung der Kieler Nachrichten oder der Jahresempfang der IHK zu Kiel gehören seit Jahren zu den festen Terminen. ▶▶



<b>Mein Standpunkt</b>	1
<b>Wirtschaft im Bild</b>	2
<b>Neues im Norden</b>	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
<b>Titelthema – Tourismus auf Kurs</b>	
Tourismus in Schleswig-Holstein: Traumurlaub das ganze Jahr	6
Auslandsmarketing: Erholung von den Bergen	9
Neue Tourismuskampagne: das Glück wachsen lassen	10
Hoteldiebstähle: Schwund von Frotteeaware	12
Binnenland: Boom bei den Tagesgästen	14
<b>Wirtschaft im Gespräch</b>	
Tobias Ain, Verkaufstrainer	16
<b>Unternehmen und Märkte</b>	
Hotel „Das Kubatzki“: Yoga in St. Peter-Ording	18
woodee-Modulhäuser: Domizil zum Mitnehmen	19
Carl von Elling GmbH: Vielfalt der Dichtung	20
<b>Aus dem IHK-Bezirk</b>	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
<b>IHK Schleswig-Holstein</b>	
IHK-Konjunkturumfrage: gutes Klima zu Jahresbeginn	37
<b>&gt;&gt; Standort Schleswig-Holstein</b>	
Maritimes Frühstück: bundesweite Bedeutung	38
Schienengüterverkehr: Kapazitäten besser nutzen	40
<b>&gt;&gt; Impulse und Finanzen</b>	
Interview: Dr. Marc Evers zu Unternehmensgründungen	42
<b>&gt;&gt; Zukunft mit Bildung</b>	
Ausbildung im Gastgewerbe: mit Engagement und Herz	44
Ausbildungsbeispiel: Reisebüro Becker	45
<b>&gt;&gt; Technik und Trends</b>	
Messe it-for-business: keine Angst vor E-Commerce	46
IT-Sachverständige: nachweislich kompetent	48
<b>&gt;&gt; Globale Märkte</b>	
Firmen in Russland: Registrierung umgehend erneuern!	50
<b>&gt;&gt; Recht und Steuern</b>	
EU-Mehrwertsteuervorschriften: Woher kommt der Kunde?	51
<b>Veranstaltungen der IHK</b>	52
<b>Die IHK gratuliert</b>	53
<b>Treffpunkt Wirtschaft</b>	
mit Rätsel der Wirtschaft	54
<b>Hart am Wind</b>	
Grünner & Baas, Kolumne	56
<b>Titelbild:</b> iStock.com/cinoby	



Foto: HLMS/photocompany

## Tourismus auf Kurs

**Titelthema** < Schleswig-Holsteins Gastgewerbe hat sich mit der neuen Tourismusstrategie ehrgeizige Ziele gesetzt. Um sie zu erreichen, soll das Land auch außerhalb der Hauptsaison noch mehr Urlauber anlocken. Bereits 2014 haben sich die Monate der Nebensaison positiv entwickelt. Lesen Sie außerdem im Titelthema dieser Ausgabe über die neue Kampagne „Glückswachstumsgebiet“, über das touristische Auslandsmarketing und den Boom beim Tagestourismus.

## Tobias Ain, Verkaufstrainer

**Wirtschaft im Gespräch** < Wie verkaufe ich richtig? Beraten oder aufschwätzen? Locker-witzig oder bierernst? Auf diese und andere Fragen rund um das Verkaufen hat der bekannte Verkaufstrainer Tobias Ain eine Antwort. Im Interview mit der *Wirtschaft* spricht er über verkaufsorientierte Firmenkultur, den Schlüsselfaktor Vertrauen und den Wandel des Verkaufsgesprächs in den vergangenen Jahren.



Foto: Verkaufspatruillentrainer Tobias Ain



Foto: Deutsche Bahn AG/Wolfgang Klee

## Schiene hat Kapazitätsreserven

**Logistik** < Die IHK Schleswig-Holstein hat in Kooperation mit der DB Schenker Rail AG Logistiker aus dem Norden über Kapazitätsreserven im Schienengüterverkehr informiert. Zur Ausschöpfung des Potenzials ist grenzüberschreitendes Denken gefordert. Ob Einzelwagen-, Ganzzug- oder Kombierter Verkehr – die IHK ruft die Wirtschaft dazu auf, die Reserven stärker zu nutzen.



Foto: Hamburg Marketing-Mediaserver

Bald auch olympisch? Beachvolleyball vor der Kulisse des Hamburger Hafens

teilung im Dezember durchgeführt wurden.

**Investitionsprogramm** ◀ Weiterhin stellte Hamburgs Sportstaatsrat Karl Schwinke die Olympiabewerbung der Hansestadt vor. Dabei betonte er: „Olympische Spiele können Hamburg und die Region international noch bekannter machen und ihre Entwicklung als moderne Metropolregion mit hoher Lebensqualität unterstützen. Sie sind für uns alle eine Riesenchance: Sie bringen Rückenwind für den Vereins- und Breitensport, ein Investitionsprogramm für unsere Infrastruktur und stärken unsere regionalen Unternehmen.“

Der Regionsrat hat sich in einer Resolution einstimmig für die Unterstützung der geplanten Hamburger Bewerbung um die Paralympischen und Olympischen Spiele ausgesprochen. red ◀◀

**Website der Metropolregion**  
[www.metropolregion.hamburg.de](http://www.metropolregion.hamburg.de)

**Website der Metropolregion**  
[www.metropolregion.hamburg.de](http://www.metropolregion.hamburg.de)

› **Metropolregion Hamburg**

## Resolution für Olympiabewerbung

Der Regionsrat, oberstes Gremium der Metropolregion Hamburg, kam Anfang Februar zu seiner jährlichen Sitzung zusammen. Erstmals waren auch Vertreter der Wirtschaft mit dabei. Wichtige Themen waren die künftige Ausrichtung der Arbeit der Metropolregion und die Olympiabewerbung.

2012 wurde die Metropolregion Hamburg um neue regionale Partner erweitert, und die Gründung des Vereins „Initiative pro Metropolregion Hamburg“ im Jahr

2013 war ein erster Schritt zur Einbindung der Wirtschaft in die Arbeit der Metropolregion. Die Teilnehmer des diesjährigen Regionsrats begrüßten erstmals die sieben Vorstandsmitglieder des Vereins als Gäste.

Auf der Tagesordnung stand die Weiterentwicklung der Aufgaben und Strukturen der Metropolregion Hamburg. Als Grundlage dazu stellte Professor Dr. Rolf Wichmann von der TU Dortmund die Ergebnisse seiner Evaluation und der Zielfindungsworkshops vor, die unter großer Be-

› **Europäisches Hansemuseum**

## Eröffnung mit Kanzlerin

**F**ür das im Bau befindliche Europäische Hansemuseum Lübeck steht jetzt der Eröffnungstermin fest. Am 27. Mai 2015 wird Bundeskanzlerin Angela Merkel bei einem Festakt das Museum einweihen.

Als weitere Gäste werden neben Ministerpräsident Torsten Albig Politiker und Persönlichkeiten aus dem In- und Ausland erwartet – unter anderem Bürgermeister und Vertreter der 183 Mitgliedstädte des 1980 gegründeten „Städtebund Die Hanse“. Flankiert wird die offizielle Eröffnung von einem Fest auf dem neuen Museumsareal für Bürger und Besucher der Stadt.

Das Museum wird den Aufstieg, Fall und Mythos der einstigen Wirtschaftsmacht Hanse erzählen und erlebbar machen. Neben Deutsch werden alle Informationen auf Englisch, Schwedisch und Russisch aufbereitet. Schlüsselereignisse in der Entwicklung der Hanse werden in rekonstruierten historischen Szenen veranschaulicht.

**Identität verstehen** ◀ „Geschichte zu verstehen bedeutet, ein Stück seiner eigenen Identität zu verstehen. Mit dem Europäischen Hansemuseum wollen wir die Geschichte der Hanse vielen interessierten Menschen näherbringen“, so Dr. Helmuth Pfeifer, Geschäftsführer des Europäischen Hansemuseums und einer der Bauherren des Projekts. Im Jahr 2004 wurde die Idee eines Museums zur Geschichte der Hanse in Lübeck vorgestellt. 2012 war Baubeginn, 2013 wurde Grundsteinlegung gefeiert und 2014 Richtfest. red ◀◀

„“ **Zitat des Monats**

„Sie haben es geschafft, auch in schwersten Zeiten erfolgreich für Solidarität und Prosperität zu wirken.“

Bundespräsident Joachim Gauck auf dem Festakt „350 Jahre Handelskammer Hamburg“, zitiert aus der Tageszeitung Die Welt vom 20. Januar 2015

> **Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein**

## Wissen à la carte

Die IHK-Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein hat die neue Broschüre „Wissen à la carte“ zusammengestellt, die alle Bildungsangebote im Hotel- und Gastgewerbe der Akademie landesweit präsentiert. Auf knapp 40 Seiten finden sich neben Prüfungsvorbereitungen für Azubis, Weiterbildungen zu Diätköchen, Hygienespezialisten oder Küchenmeistern beispielsweise Seminare rund um betriebswirtschaftliche Themen oder zur Personalführung in der Freizeitwirtschaft. Darüber hinaus liefert das Sonderprogramm alle Informationen zum Tourismusschwerpunkt der Berufsakademie und der Fachschule für Betriebswirtschaft in Lübeck oder auch zum kombinierten Aus- und Weiterbildungskonzept Astor der Wirtschaftsakademie in Husum. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Reihe „Praxiswissen: Gastronomie“, die in den modernen Lehrküchen des Regionalen Berufsbildungszentrums Soziales, Ernährung und Bau in Kiel umgesetzt wird. red <<

### Bestellung und Download

Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein  
 Telefon: (0431) 3016-0  
[www.bit.ly/gastronomie-broschüre](http://www.bit.ly/gastronomie-broschüre)

## Köpfe der Wirtschaft

Professor **Dr. Thorsten M. Buzug**, Direktor des Instituts für Medizintechnik der Universität zu Lübeck, wurde im Dezember 2014 mit dem German High Tech Champion Award für „Medical Imaging“ ausgezeichnet. Der mit 10.000 Euro dotierte Preis wurde auf dem 100. Jahreskongress der Radiological Society of North America in Chicago verliehen. Buzug ist einer der Wegbereiter der Magnetpartikelbildgebung – der nächsten Generation medizinischer Bildung.



Zur neuen Leiterin der staatlich anerkannten Bereiche der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein wurde die 37-jährige Professorin **Dr. Christiane Ness** berufen. Als Mitglied der Geschäftsleitung übernimmt Ness, die seit 2012 an der Akademie lehrt, neben der Leitung der Berufsakademie an den Standorten Kiel, Lübeck und Flensburg unter anderem auch die Führung der akademieeigenen Fachschule für Betriebswirtschaft. Nach ihrem Studium an der Berliner Humboldt-Universität war sie zunächst bei einer Einzelhandelskette beschäftigt. Es folgte ein Zusatzstudium der Erwachsenenpädagogik und die Tätigkeit als selbstständige Unternehmensberaterin. Bevor Ness zur Wirtschaftsakademie wechselte, promovierte sie an der Kieler Uni zum Thema Verhandlungsmanagement. <<



Fotos: www.bilderberg.tv, Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

## Große Größen - wir haben die Lösung!

In Schleswig-Holsteins größter Herrenabteilung führen wir in 103 verschiedenen Größen und in den dazugehörigen Passformen für jeden Mann erstklassig sitzende Kleidung.

### Unsere Größenvielfalt

#### Konfektionsgrößen

Normal	44 - 80
Schlank	88 - 130
Schlank verlängert	194 - 226
Untersetzt	23 - 36
Untersetzt verkürzt	23,5 - 36,5
Bauch	51 - 81
Bauch verkürzt	51,5 - 75,5

#### Jeansgrößen (Inch)

Längen	30 - 40
Weiten	29 - 60

#### Hemden

Normal	37 - 46
Übergrößen	47 - 56

#### Ärmellängen

58 cm extra kurz	38 - 48
65 cm normal	37 - 56
69 cm extra lang	40 - 48
72 cm super lang	41 - 48

In allen Ärmellängen auch in schlanker Passform.

**Accessoires** Krawatten in Überlänge

#### Pullover

Normal	48 - 60
Übergrößen	62 - 72
Untersetzt	26 - 29
Schlank	98 - 118

#### Shirts

Normal- und Übergrößen	M - 8XL
------------------------	---------

#### Unterwäsche

Normal- u. Übergrößen 5 - 18



<b>DIGEL</b> THE MENSWEAR CONCEPT	<b>EUREX</b> BY BRAX	<b>bugatti</b> THE EUROPEAN BRAND
<b>eterna</b>	<b>atelier torino</b>	<b>m.e.n.s.</b> Heinecke & Klapproth since 1901
<b>BRAX</b> FEEL GOOD	<b>MAERZ</b> MÜNCHEN	<b>Hiltl</b> HÖBENMODE VOM BESTEN

# NORTEX

...zieht den Norden an!

### NORTEX - Bewährtes finden und Neues entdecken!

Wir beraten Sie individuell - ganz nach Ihren Wünschen. Herzlich willkommen!

### Damenmoden

bieten wir Ihnen in einer überzeugenden Auswahl bis Größe 56.

Grüner Weg 9-11  
 24539 Neumünster  
 Telefon 04321 / 87 00-0  
[www.nortex.de](http://www.nortex.de)

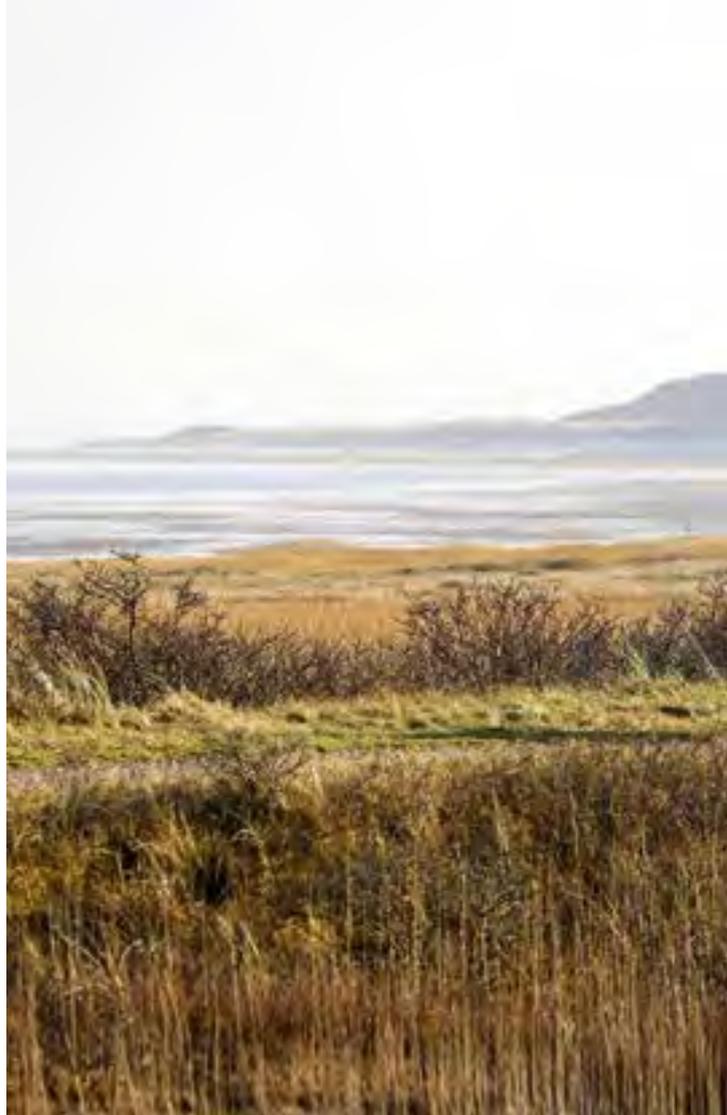
BAB 7 - Abfahrt Neumünster-Süd  
 B 205 - Ausfahrt Altonaer Str./Zentrum  
 Richtung Neumünster • 6. Ampel links  
 600 kostenlose Parkplätze

Öffnungszeiten : Mo - Do 9.00 - 19.00 • Fr 9.00 - 20.00 • Sa 8.30 - 19.00 Uhr

# Traumurlaub das ganze Jahr

**Tourismus in Schleswig-Holstein** ◀ 30 Millionen Gäste, 30 Prozent Zuwachs beim touristischen Bruttoumsatz und einen Platz unter den Top Drei der Bundesländer mit der höchsten Gästezufriedenheit – so lauten die zentralen Ziele der neuen Tourismusstrategie Schleswig-Holstein 2025. Um diese zu erreichen, soll das Land auch außerhalb der Hauptsaison noch mehr Urlauber anlocken.

**S**chleswig-Holstein ist ein klassisches Urlaubsland. „In den drei Top-Monaten Juni, Juli und August werden in den gewerblichen Beherbergungsbetrieben etwa 11,5 bis zwölf Millionen Gästeübernachtungen generiert – und damit fast die Hälfte des jährlichen Übernachtungsaufkommens“, sagt Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer. 2014 lag die Auslastungsquote in dieser Zeit in den größeren Hotelleriebetrieben mit 25 und mehr Gästezimmern



im Landesdurchschnitt zwischen 70 und 80, in den Küstenregionen zeitweise sogar bei 100 Prozent. Doch auch in der Nebensaison besuchen immer mehr Urlauber das Land zwischen den Meeren. „Bemerkenswert ist die gute Auslastung im September, die im vergangenen Jahr mit 76,1 Prozent genauso hoch war wie im Juli. Auch die Monate Mai und Oktober mit 67,7 beziehungsweise 63,6 Prozent entwickeln sich positiv. Im April und November lag die Auslastung deutlich über 50 Prozent“, so Meyer. Diese Tendenz lässt sich unter anderem mit dem demografischen Wandel begründen. Die meist zeitlich flexible Gruppe der „Best Ager“ wächst und nutzt auch in der Nebensaison die touristischen Angebote im Norden. „Diese Nachfragepotenziale gilt es zu nutzen, um zusätzliche Umsätze und Wertschöpfung zu generieren“, betont Meyer. Insgesamt gehe es darum, zielgruppengerechte Angebote zu schaffen, die einen Urlaub in Schleswig-Holstein zu jeder Jahreszeit attraktiv machen.

**Betriebswirtschaftliche Aspekte** ◀ Die Stärkung der Nebensaison ist ein zentrales Ziel der Regierung und der Tourismusakteure im Land. Erstrebenswert ist dies auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht. „Für jedes Unternehmen gilt in der Tendenz: Je gleichmäßiger die Auslastung, desto effizienter kann es produzieren. Das gilt auch für Tourismusbetriebe“, weiß Dr. Dirk Schmücker vom Institut für Tourismus- und Bäderforschung in Nordeuropa. „Wenn die Kapazität auf Nachfragespitzen ausgelegt wird, bleiben in der übrigen Zeit viele Betten, Restaurantische et cetera leer und produzieren nichts außer Fixkosten und einem unbelebten Ortsbild.“

Vor allem größere Betriebe müssen in den Sommermonaten hohe Kapazitäten vorhalten, die dann in der Nebensaison

HOTEL - RESORT - SPA  
**Hohe Wacht**  
★★★★  
superior



Certified Business Hotel  
 Certified Conference Hotel

## ARBEITEN IN 4★★★★ SUPERIOR- ATMOSPHERE AN DER OSTSEE

**Event- und Kongresscenter auf 700 m<sup>2</sup> mit 7 multifunktionalen Räumen  
40-320 m<sup>2</sup> bis 300 Personen**

- ★ Moderner, lichtdurchfluteter Tagungsraum entsprechend der Personenzahl und der gewünschten Technik
- ★ Übernachtung im Einzelzimmer
- ★ Vollverpflegung inkl. Kaffeepausen
- ★ Nutzung des gesamten Wellnessbereiches

**Gerne unterbreiten wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot!**



Hotel Hohe Wacht KG • Ostseering 5 • 24321 Hohwacht • Telefon: +49 4381 9008-0  
Telefax: +49 4381 9008-88 • info@hohe-wacht.de • www.hohe-wacht.de

Für Neubuchungen  
mit Veranstaltungsdatum  
01.03. – 30.06.2015  
schenken wir Ihnen das  
Mineralwasser zum  
Mittagessen.  
Bitte nennen Sie das  
Stichwort „Aqua“.



Foto: iStock.com/RelaxFoto.de

Schleswig-Holstein ist zu jeder Jahreszeit ein Erlebnis:  
Radfahrerin auf Sylt

nicht ausgelastet werden. „In einem relativ kurzen Zeitraum müssen die Umsätze generiert werden, die den Bestand eines Betriebs sichern. Eine ungünstige Hauptsaison könnte also schwerwiegende Folgen haben“, betont Wirtschaftsminister Meyer. Darüber hinaus zwingt eine starke Konzentration der Übernachtungszahlen auf den Sommer viele Betriebe dazu, Saisonarbeitskräfte zu beschäftigen, sagt Dr. Anja Wollesen, Professorin im Bereich Tourismus an der Fachhochschule Westküste. Dies sei ein großes Problem bei der Fachkräftesicherung, da qualifiziertes Fachpersonal in Regionen abwandern könnte, die keiner so starken Saisonalität unterworfen seien. „Außerdem kann man Personal ganz anders binden und qualifizieren, wenn man die Vor- und Nachsaison stärkt. So entstehen den Betrieben weniger Kosten- und Qualitätsprobleme.“

**Tourismusstrategie** < Wegen der Bedeutung der Thematik sollen auch die sieben Handlungsfelder der Tourismusstrategie (siehe Kasten) zu einer Stärkung der Nebensaison beitragen. Weitere wichtige Themen zur Förderung des Ganzjahrestourismus, die ebenfalls in die Tourismusstrategie einfließen, sind unter anderem der Geschäftsreise- sowie der Seminar- und Kongresstourismus, Slow Tourism, der Gesundheitstourismus sowie der Städte- und Kulturtourismus. Auch die Marketingstrategie der Tourismus-Agentur Schleswig-Holstein ist stark auf die Nebensaison ausgerichtet. Eine wichtige Aufgabe sei es nun, so Anja Wollesen, den touristischen Akteuren die definierten Themen und Handlungsfelder zu vermitteln. Wei-

## Tourismusstrategie Schleswig-Holstein 2025: Die sieben Handlungsfelder

### > 1. Marketing und Dachmarke

- Formulierung der strategischen Grundlagen für das künftige Landesmarketing
- Dachmarke „Schleswig-Holstein. Der echte Norden“
- Künftige Zielgruppen

### > 2. Aufgabenteilung und Strukturen

- Verbesserung der Zusammenarbeit der Ebenen: Landesmarketingorganisation (TASH), regionale Tourismusmarketingorganisationen (TMOs), lokale Tourismusorganisationen (LTOs) und Orte
- Aufgabenteilung zwischen Ebenen soll stringenter gelebt und Konkurrenzsituationen sollen reduziert werden
- Stärkere Steuerung der Organisationsentwicklung
- Stärkung von LTOs

### > 3. Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Betriebe (KMU)

- Fortsetzung der finanziellen Förderung von Modernisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen (einzelbetriebliche Förderung) in strukturschwachen Gebieten
- Förderung von Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz
- Neuansiedlung von Beherbergungsbetrieben, besonders wettbewerbsfähige und zielgruppenadäquate Konzepte
- Finanzielle Unterstützung strategiekonformer, innovativer Produkt- und Angebotsgestaltung und deren Vermarktung
- Unterstützung bei nichtinvestiven Maßnahmen in den Handlungsfeldern (Service-)Qualität, Nachhaltigkeit, Fachkräfte und unternehmerische Kompetenzen

### > 4. Investitionen in die öffentliche Tourismusinfrastruktur

- Finanzielle Unterstützung des Ausbaus beziehungsweise der Aufwertung der tourismusrelevanten öffentlichen Infrastruktur
- Stärkerer Fokus auf den Aspekten CO<sub>2</sub>-Verminderung, Nachhaltigkeit und Innovation sowie Bewahrung, Schutz, Förderung und Entwicklung des Natur- und Kulturerbes
- Infrastruktur zum „Markenzeichen“ des maritimen Urlaubs- und Erlebnislandes weiterentwickeln
- In Einzel- beziehungsweise Bedarfsfällen auch Förderung von Infrastrukturprojekten im Binnenland

### > 5. Förderung und Finanzierung

- Aufstellung eines Sonderförderprogramms für den Tourismus
- Kommunen sollen mehr Mittel zur Finanzierung des Tourismus generieren können
- Betriebe zu Investitionen in die eigene Wettbewerbsfähigkeit anregen

### > 6. Qualität

- Qualitätsentwicklung weiterhin vorantreiben
- Initiativen und Maßnahmen zur Fachkräftesicherung, Stärkung der Unternehmerkompetenz, Barrierefreiheit entfalten und vernetzen

### > 7. Nachhaltigkeit

- Initiierung eines Leitprojekts „Nachhaltigkeitsstrategie für den Tourismus in Schleswig-Holstein“, anschließend schrittweise Umsetzung der Handlungsempfehlungen
- Gestaltung und Kommunikation relevanter Förderinstrumente/-programme

☑ Unternehmensberatung

**viseco**  
einfach | besser | beraten

„Um klar zu sehen, genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung.“

- Sanierung und Restrukturierung
- Unternehmensnachfolge
- Existenzgründung
- Transaktionsberatung

viseco Unternehmensberatung GmbH    Telefon: 04 61 - 144 91 - 800  
Wittenberger Weg 17    Fax: 04 61 - 146 93 - 38  
24941 Flensburg    kontakt@viseco-beratung.de

[www.viseco-beratung.de](http://www.viseco-beratung.de)

☑ Personalberatung

**MEYPERSONAL®**  
beraten. vermitteln. überlassen.

**KOMPETENZ<sup>3</sup>**  
IM MASCHINEN- & ANLAGENBAU



MEYPERSONAL GmbH  
Telefon 04103 18 829-0  
kontakt@meypersonal.de  
www.meypersonal.de



terbildung und Qualifizierung stellen für sie hierbei wichtige Maßnahmen dar.

Zu den Anbietern, die bereits eine gute Auslastung in der Nebensaison zu verzeichnen haben, gehört unter anderem das Hotel „Zweite Heimat“ in St. Peter-Ording. Die Werte reichen hier von 65 Prozent im Januar 2015 bis 95 Prozent im August 2014. „Ganzjahreswerte liegen noch nicht vor, da wir erst im April 2014 eröffnet haben“, erklärt Direktorin Helga Herbers. Unterschiedliche, auf die jeweilige Saison abgestimmte Arrangements machen das Haus das ganze Jahr hindurch für Urlauber attraktiv. „Insbesondere die Ausstattung einiger Zimmer mit einer eigenen Sauna oder Kamin schaffen einen Anreiz, uns auch in den Wintermonaten zu besuchen“, so Herbers. In dieser Zeit liegt der Fokus zudem verstärkt auf dem Spabereich. Die Gastronomie ist ebenfalls auf die Jahreszeiten abgestimmt.

Auch das Hotel F-Ritz in Schleswig verzeichnet das ganze Jahr über gute Übernachtungszahlen. Ein besonderer Fokus liegt hier auf der Zielgruppe der Geschäftsreisenden. „Die verkehrstechnisch gute Lage mit Nähe zu Autobahn und Bahnhof, die ständige Erreichbarkeit und die flexiblen Frühstückszeiten schätzen unsere Geschäftsreisenden sehr, ebenso das Ambiente, das Raum zum Arbeiten und Entspannen bietet“, verrät Inhaberin Heda Silbernagel. Darüber hinaus setzen sie und ihre Mitarbeiter verstärkt auf den für Schleswig-Holstein wichtigen Quellmarkt Dänemark. „Seit unsere Homepage auch in dänischer Sprache abrufbar ist, konnten wir eine 18-prozentige Steigerung bei den dänischen Gästen feststellen“, so Silbernagel. <<

**Autorin:** Andrea Henkel  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
henkel@flensburg.ihk.de

**Tourismus auf der IHK-Website**  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 157)

## Schleswig-holsteinische Campingplätze ausgezeichnet

Von 17 deutschen Campingplätzen, die Mitte Januar auf der ADAC-Gala während der Urlaubsmesse CMT in Stuttgart mit Best Camping 2015 ausgezeichnet wurden, sind fünf Campingplätze aus Schleswig-Holstein: Ostseecampingplatz Familie Heide in Kleinwaabs, Camping Rosenfelder Strand in Grube, Camping Walkyrien in Bliedorf und auf Fehmarn die beiden Plätze Insel-Camp Fehmarn und der Camping- und Ferienpark Wulfener Hals. Das ADAC-Klassifizierungssystem definiert jährlich eine Spitzengruppe europäischer Campingplätze, die alle fünf Sterne erreichen. Alle ausgezeichneten Plätze in Schleswig-Holstein gehören zum Verband für Camping- und Wohnmobiltourismus in Schleswig-Holstein e. V. Camping gehört heute zu den wichtigsten Angebotsformen im deutschen Tourismus. red <<

# Erholung von den Bergen

**Auslandsmarketing** ◀ Erstmals ist das Thema Auslandsmarketing in der neuen schleswig-holsteinischen Tourismusstrategie 2025 verankert. Die Tourismus-Agentur Schleswig-Holstein (TASH) erarbeitet ein Konzept für das Land. Das Potenzial ist groß – ebenso wie der Nachholbedarf gegenüber Süddeutschland.

**E**twa 700.000 ausländische Gäste haben Schleswig-Holstein 2013 besucht. „Da ist noch Luft nach oben“, meint TASH-Geschäftsführerin Andrea Gastager. Während der deutsche Markt weitgehend gesättigt sei, gebe es im Incoming-Tourismus noch wirkliches Wachstumspotenzial: „Die Übernachtungen ausländischer Gäste in Schleswig-Holstein haben zwischen 2001 und 2013 um 86 Prozent zugenommen. Der Inlandsmarkt nur um drei Prozent.“

Die meisten Besucher kommen aus Dänemark, Schweden, Norwegen, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz. Höchste Priorität räumt die TASH den in einer Potenzialanalyse der dwif-Consulting GmbH identifizierten A-Märkten Dänemark, Schweiz und Österreich ein. Mit nur 13 Prozent aller ausländischen Übernachtungen in Deutschland liegen die fünf norddeutschen Länder deutlich hinter Bayern, Baden-Württemberg und Hessen mit zusammen fast 50 Prozent. „Wichtig ist es, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern auftreten“, so Gastager. Im Moment würden eher Einzelaktionen von der Nordsee oder Städten wie Lübeck umgesetzt.

Um die Attraktivität zu steigern, setzt die TASH auf die neue Imagekampagne „Glückswachstumsgebiet“. Ab 2016



Foto: iStock.com/PeterTG

werden vor allem Österreich und die Schweiz aktiv damit beworben. „Bei unseren Nachbarn in Dänemark haben wir die höchste Bekanntheit. Hier können wir sofort mit Angeboten und Produkten einsteigen“, erklärt Gastager.

Zudem müsse mit Themen gearbeitet werden, die die Menschen in den Ländern ansprechen. „Wir wissen, dass österreichische Gäste sich für Kultur- und Städtereisen interessieren – aber auch für die Küstenregion, also Urlaub von den Bergen. Die Themen Shopping und Design sind in Dänemark ausgeprägter“, erklärt Gastager.

Zu den ersten Schritten gehört die Umsetzung einer neuen Website für den SH-Tourismus. „Uns ist wichtig, dass der Internetauftritt auch in dänischer Sprache zur Verfügung steht. Das hat auch etwas mit Willkommenskultur und Gastgeberqualität zu tun.“

Im Ausland setze man vorrangig auf Kontakte zur Reiseindustrie und zur Presse. Wichtigster Partner der TASH sei dabei die Deutsche Zentrale für Tourismus (DZT) mit 34 Vertretungen weltweit. Gastager: „Aktionen wie Fachbesucherworkshops, Presseevents, aber auch Onlinemarketing-Aktivitäten werden wir gemeinsam mit der DZT und unseren Partnern im Land umsetzen.“ ◀◀

**Autorin:** Andrea Scheffler  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
scheffler@ihk-luebeck.de



## Lebt wohl | Hallo Top-Zins Ratenkredit hohe Zinsen | für Selbständige

Ab 2,75 % effektiver Jahreszins

- > Nur ein Einkommensteuerbescheid
- > Kostenfreie Sondertilgungen
- > Online Sofortentscheidung

Jetzt beantragen auf:  
[barclaycard-selbstaendige.de](http://barclaycard-selbstaendige.de)

Persönliche Beratung:  
0800 11 33 441  
(kostenlos Mo–Fr 8–20 Uhr)



Repräsentatives Kreditbeispiel nach § 6a PAngV: Nettodarlehensbetrag 10.000 Euro, Laufzeit 60 Monate, Gesamtbetrag 11.684,31 Euro, Effektiver Jahreszins 6,49 %, Sollzins (gebunden) 6,30 %, Bearbeitungskosten: keine. Diese Aktion richtet sich an Neukunden, die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses weder einen bestehenden Kreditkarten- noch Kreditvertrag mit Barclaycard haben.



# Das Glück wachsen lassen

**Neue Tourismuskampagne** ◀ Seit diesem Jahr präsentiert sich Schleswig-Holstein als Urlaubsdestination mit der neuen, landesweiten Imagekampagne „Glückswachstumsgebiet“. Erstmals setzt die Tourismus-Agentur Schleswig-Holstein (TASH) mit all ihren Partnern auf echte Mitmachkultur.



**Z**um wiederholten Male bestätigt der Glücksatlas der Deutschen Post: In Schleswig-Holstein leben die glücklichsten Menschen. Eine ideale Voraussetzung für die neue Imageinitiative. „Wir erforschen, markieren und teilen das Urlaubsglück in Schleswig-Holstein und zeigen das Land so, wie es ist“, erklärt TASH-

Geschäftsführerin Andrea Gastager. Blühende Rapsfelder und immerwährenden Sonnenschein wird es in der neuen Bildsprache nicht geben. Die Nebensaison rückt in den Fokus. Erste Imagefilme begleiten Menschen auf einem Strandspaziergang bei Windstärke fünf, bei einem Segeltörn bei aufpeitschender See, beim Sprung ins kalte

Wasser oder Kinder, die ausgelassen im Watt spielen. „Es geht uns darum, echte Menschen bei echtem Wetter zu zeigen. Das passt zum echten Norden und spricht unsere Gäste in einer anderen und moderneren Sprache an“, so Gastager.

Eine gänzlich neue Strategie ist die Durchlässigkeit der Kampagne. Erstmals

Anzeige

## Überschussliquidität im Unternehmen – was nun?

Für Unternehmen, die liquide Mittel zinsbringend anlegen wollen, sind Festgelder oder Tageskonten in der derzeitigen Zinslage keine Option mehr. Es gibt jedoch auch andere Möglichkeiten, die Überschussliquidität gewinnbringend anzulegen. Es stellt sich immer wieder die gleiche Frage: wie kann man in dem derzeit extrem niedrigen Zinsniveau, wo kaum Guthabenzinsen gezahlt werden und teilweise von Negativ-Zinsen die Rede ist, die Liquidität sicher und gewinnbringend anlegen? Private Banking-Berater der Sydbank Thomas Beck empfiehlt Firmenkunden Ihre Überschussliquidität basierend auf dem Kundenwunsch ganz oder teilweise, in die konservative Vermögensverwaltung der Sydbank anzulegen.

Was spricht dafür?

- Durch große Streuung wird das Risiko reduziert
- Innerhalb von einer Woche können Sie über die Mittel verfügen
- Die Sydbank bietet eine besonders attraktive Kostenstruktur.

- Und die Zahlen sprechen für sich. Die konservative Anlagestrategie hat im Zeitraum medio 2007 bis 1.2.2015 einen Ertrag von 4,08 %<sup>1</sup> p.a. erzielt, was mit Termingeld so gar nicht mehr erreichbar war, so Thomas Beck. Mit der konservativen Anlagestrategie nimmt die Sydbank seit 30.06.2011 am

deutschlandweiten Performance Projekt I des Fuchsbriefe-Verlages teil. Unter den 71 namhaften Vermögensverwaltern und Banken konnte die Sydbank zum 30.06.2014 den 3. Platz belegen.

- Für Firmenkunden ist es wichtig jetzt aktiv zu werden, und sich zum Thema Überschussliquidität beraten zu lassen. Gerne erstellen wir gemeinsam mit dem Kunden eine gewinnbringende Strukturierung ihrer liquiden Mittel. Wenn der Kunde dies wünscht, kann auch die gesamte Liquiditätsreserve platziert werden und wir stellen zur Sicherung eines ungeplanten Liquiditätsbedarfes eine sehr günstige Kreditlinie zur Verfügung, so der Private Banking-Berater Thomas Beck.

Rufen Sie das Private Banking-Team der Sydbank an – wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Flensburg: 0461 8602 0, Kiel: 0431 9804 0

Hamburg: 040 376900 0

Weitere Informationen über die Vermögensverwaltung der Sydbank finden Sie unter [www.sydbank.de](http://www.sydbank.de)

Die Unterlagen sind von der Sydbank A/S erarbeitet und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Fondsanteilen der Sydbank Vermögensverwaltung dar.

Anlagen sind mit einem Risiko finanzieller Verluste verbunden. Weder historische Erträge und Kursentwicklungen noch Prognosen für die Zukunft in dieser Publikation können als zuverlässiger Indikator für zukünftige Erträge und Kursentwicklungen dienen.

<sup>1</sup> [www.sydbank.de/anlagestrategie](http://www.sydbank.de/anlagestrategie)



Foto: TASH

leitmesse ITB präsentiert wird. Doch nicht nur Branchenvertreter sind eingeladen, sich zu beteiligen. „Wir kreieren glückshormonauslösende Angebote und Produkte, und jeder kann mitmachen, ob Einheimischer oder Gast“, betont Gastager. „Marketing von oben herab funktioniert nicht. Wir streben Kommunikation auf Augenhöhe an. Das heißt, nicht nur zu senden, sondern auch zu empfangen.“ Daher soll die Onlinekommunikation weiter ausgebaut werden. Seit Ende 2014 existiert eine Kampagnenwebsite. Diese soll noch dieses Jahr um eine mobile Anwendung ergänzt werden, mit der jeder seine „ganz persönlichen Glücksmomente“ teilen kann.

sind alle touristischen Partner Schleswig-Holsteins mit Ideen und Projekten beteiligt: Regionen, Orte, Städte, Inseln, aber auch Leistungsträger aus Gastronomie, Hotellerie, Kultur und Freizeit. In Workshops haben sie bereits mehr als 600 spannende und kreative Ideen entwickelt. Einen ersten Einblick gibt ein Ideenbuch, das auf der internationalen Tourismus-

**Vielfalt zeigen** < Zudem ist die Kampagne eng auf die Tourismusstrategie Schleswig-Holstein 2025 abgestimmt. Alle Themen finden sich in der Initiative wieder, so das neue Querschnittsthema Gesundheit und ab 2017 das Entwicklungsthema Geschäftsreisen. Auch die Zielgruppen sind die gleichen. Hierzu zählen Natururlauber, Familien, Entschleuniger, Neugierige und Städ-

tereisende. „Diese Gästegruppen kommen mit ganz unterschiedlichen Vorstellungen und Wünschen. Sie wollen ursprüngliche Natur erkunden, Fahrrad fahren, segeln, shoppen, Neues ausprobieren oder Kultur erleben. Diese Vielfalt wollen wir ihnen zeigen“, so Gastager.

Die Kampagne ist zunächst auf drei Jahre angelegt. 2015 steht aufseiten der Partner die Entwicklung neuer Angebote im Fokus – unter besonderer Berücksichtigung der Alleinstellungsmerkmale der Destinationen. Parallel erarbeitet die TASH eine neue Strategie für das Auslandsmarketing. Ab 2016 soll die Initiative auf die für Schleswig-Holstein wichtigen Quellmärkte Dänemark, Österreich und Schweiz übertragen werden. <<

**Echte Menschen bei echtem Wetter**

**Autorin:** Andrea Henkel  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
henkel@flensburg.ihk.de

**Website mit Imagefilmen**  
[www.glückswachstumsgebiet.de](http://www.glückswachstumsgebiet.de)



Mit SydbankExklusiv 4 % für Firmenkunden können Sie liquide Mittel Ihres Unternehmens zinsbringend anlegen:

- Ab einer Anlagesumme von 200.000 Euro
- 50 % der Anlagesumme werden auf einem Festzinskonto für 4 % p.a. für 6 Monate angelegt
- 50 % werden in den Vermögensverwaltungsfonds der Sydbank angelegt.

Wussten Sie, dass die Sydbank zu den renommiertesten Vermögensverwaltern gehört?\*

Lesen Sie mehr unter [sydbank.de](http://sydbank.de).

Wesentliche Anlegerinformationen (KID) und Prospekt finden Sie unter [sydbank.de](http://sydbank.de) in deutscher Sprache.



\* Stand 30.06.2014

153630115

Sell-Speicher, Wall 55  
24103 Kiel  
Tel. 0431 9804 0

Rathausplatz 11  
24937 Flensburg  
Tel. 0461 8602 0

Am Sandtorkai 54  
20457 Hamburg  
Tel. 040 376900 0

**Sydbank**

# Schwund von Frotteeware

**Hoteldiebstähle** ◀ Der Klau aus Hotelzimmern ist längst ein Massendelikt. Nach der Studie eines Reiseportals haben 4,5 Millionen Deutsche bei ihren Aufenthalten gestohlen, unter anderem 1,3 Millionen Handtücher. Auch Kieler Hoteliers registrieren zahlreiche Diebstähle. So beklagt etwa das Hotel Maritim Kosten im fünfstelligen Bereich durch den Verlust von Frotteeware.



Foto: Frank Peter

Hotelangestellte Dana Butkerei vom Kieler Maritim Hotel

Über Hygieneartikel wie kleine Shampooflaschen oder Seife verliert kaum ein Hotelbesitzer noch ein Wort. „Es ist aber der Hammer, wie viele Handtücher und Bademäntel bei uns verschwinden“, sagte Joachim Ostertag, Chef des Kieler Maritim Hotels im Gespräch mit der *Wirtschaft*. Beliebte sind auch Stoffservietten und hochwertige Edelstahltablets, auf denen der Zimmerservice das Frühstück serviert. „Es entstehen horrenden Kosten, die sich im fünfstelligen Bereich bewegen“, sagt Ostertag.

Wenn es schön sein soll, wird es teuer: „Bei unserem Leasingpartner für Frotteeware ordern wir dieselbe Qualität nach. Würden wir hier sparen, verlöre das Maritim seinen guten Ruf“, so der Hotelchef. So füllen seine Mitarbeiter auch meist stillschweigend die Minibars nach, die mancher Hotelgast plündert. Nicht selten verschwindet auch Porzellan. „Anzeigen verfassen wir meist aber nicht. Das Hotel muss mit den Kosten leben“, so Ostertag. Auch das Hotel Birke registriert einen Bademantel- und Saunahandtuchschwund. „Größeres Thema sind aber die Minibars. Viele Gäste trinken die Flaschen leer und füllen sie mit Wasser oder anderen Flüssigkeiten wieder auf“, sagt Geschäftsführer Florian Buchebner. Vor Jahren verschwand ein Bild aus dem Foyer. Das zeigte er an. Werden dagegen Kugelschreiber eingesteckt, freut er sich: „Da

steht unser Name drauf, das ist Werbung für uns.“

**Geräte verankern** ◀ Peter Böhm, Kreisverbandsvorsitzender des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (Dehoga) in Kiel und Chef des Berliner Hofs, bestätigt: „Gelegenheit macht Diebe. Wenn ein Bademantel verschwindet, schreiben wir den Gast höflich an und bitten um ein Entgelt von 50 Euro. Jedoch meist ohne Reaktion.“ Sollten aber beispielsweise Fernseher verschwinden wie einmal bei einem Kieler Kollegen, wird die Tat angezeigt. „Neue Geräte sollten fest verankert sein“, rät Böhm. Auch von Sachbeschädigungen berichtet er. So wurde etwa eine Rotweinflache mit einem Federbett aufgewischt, das dann reif für die Müll-

tonne war. Auch vorgekommen: Hunde entleeren sich auf den Boden, was immense Reinigungskosten nach sich zieht. Ärgerlich für Hoteliers ist, wenn Gäste in Nichtraucherzimmern qualmen und Zigaretten auf dem Tisch ausdrücken. „Das kommt alles vor, einen Missstand will ich aber nicht beklagen“, sagte Böhm.

Der aktuellen Studie des Reiseportals zufolge sind Vier-Sterne-Hotels am meisten von Klauerei betroffen. Täter sind hauptsächlich Menschen mit Abitur oder Fachhochschulreife. Auf Platz eins der begehrtesten Objekte sind Hygieneartikel – vor Schreibutensilien, Handtüchern und Hauspuschen. Es folgen Flaschenöffner, Trinkgläser und Bademäntel. Überraschend mutet da die Aussage des Hotels Atlantic an: „Aktuell ist mir für unser Haus in diesem Bereich nichts bekannt“, sagt Marketingassistentin Ann-Kathrin Sommer. ◀◀

**Autor:** Günter Schellhase  
Freier Journalist  
redaktion@ihk-sh.de

**Dehoga Schleswig-Holstein**  
www.dehoga-sh.de



# Perfekt für Ihre Firma – die Sparkassen-Kreditkarte Business

Mehr Spielraum, mehr Leistung –  
für gute Geschäfte in allen Branchen.



Mit der Sparkassen-Kreditkarte Business verfügen Sie über einen komfortablen Kreditrahmen, bekommen eine bessere Übersicht über Ihre Abrechnung und genießen weltweite Akzeptanz. Bei der Sparkassen-Kreditkarte Business Gold sind außerdem wichtige Versicherungsleistungen bereits inklusive. Informieren Sie sich auf [www.sparkasse-vor-ort.de/firmenkreditkarte](http://www.sparkasse-vor-ort.de/firmenkreditkarte) oder in einer unserer Geschäftsstellen. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

# Boom bei den Tagesgästen

**Schleswig-Holsteins Binnenland** ◀ Der Strand, das Meer, die Wellen. In der öffentlichen Wahrnehmung steht dieser Dreiklang häufig für Urlaub in Schleswig-Holstein. Doch in den letzten Jahren holt das Binnenland ganz ohne große Welle auf. Im Kreis Herzogtum-Lauenburg boomt insbesondere der Tagestourismus wie nie zuvor.

**S**onntags am Frühstückstisch. Ein Blick aus dem Fenster, die Sonne scheint, ein schneller Entschluss: raus ins Grüne. Es sind vor allem die Kurzentwachsenen, die den Löwenanteil der Tagestouristen ausmachen und damit ein wichtiger Wirtschaftsfaktor geworden sind. „Uns ist klar, dass wir hier kaum den zweiwöchigen Dauertouristen empfangen“, sagt Günter Schmidt, Geschäftsführer der Herzogtum Lauenburg Marketing und Service GmbH. „Aber immer mehr Leute suchen bei uns den entschleunigten Charakter – sei es im Hofcafé, beim Wandern, Radfahren, Paddeln oder auf

dem Ausflugsboot auf der Elbe.“ Der seit Jahren anhaltende Freizeittrend zur Entschleunigung und zum Ländlichen spielt den Touristikern in die Karten. „Uns hat eine Entwicklung eingeholt, die wir schon seit Langem bedienen können“, freut sich Schmidt.

Die Zahlen sprechen für sich: Rund 8,5 Millionen Tagesbesucher kommen im Jahr in das ehemalige Herzogtum. Obwohl für Tagestouristen keine Übernachtungskosten anfallen, lässt einer Studie zufolge jeder von ihnen durchschnittlich 16 Euro im Kreis – Reisekosten nicht inbegriffen. Im Jahr kommt so ein Bruttoumsatz von 136 Millionen



Kurpark Mölln: Entschleunigung im Grünen

Euro aus dem Tagestourismus zusammen. Das sind rund 58 Prozent des gesamten Umsatzes des Tourismus im Kreis Herzogtum Lauenburg.

**Sekundärer Reiseverkehr** ◀ „Wir sind uns sicher, dass wir noch deutlich mehr als die 16 Euro erreichen können“, sagt Schmidt. Gerade im Einzelhandel gebe es noch ordentlich Luft nach oben. Noch mehr als bei den übernachtenden Gästen

DER FEHMARNBELTTUNNEL

## Schneller in den Urlaub nach Schleswig-Holstein



Der Fehmarnbeltunnel wird die Anreise für skandinavische Gäste nach Schleswig-Holstein deutlich verkürzen. So erreichen Sie noch mehr Kunden mit Ihrer Dienstleistung in der Hotellerie, Gastronomie oder dem Freizeitbereich. Der Tunnel ermöglicht es Urlaubern aus Skandinavien, ab sofort 365 Tage im Jahr schnell und einfach nach Schleswig-Holstein zu reisen – unabhängig von Wind und Wetter, Wartezeiten und Buchungen.

Kann auch Ihr Unternehmen profitieren? Abonnieren Sie den Femern A/S Newsletter auf [www.femern.de](http://www.femern.de) und halten Sie sich auf dem Laufenden.

**Femern**  
Sund & Bælt



facebook.com/femern

Anzeige .....

## Chancen für den Tourismus

Die Tourismusdestination Schleswig-Holstein wird durch den Fehmarnbeltunnel insbesondere für Tagestouristen und Kurzurlauber aus dem Norden noch interessanter. Die verkürzte Fahrzeit wird einen Motivationsschub für Gäste aus Dänemark, Schweden und Norwegen bedeuten, um in Schleswig-Holstein Urlaub zu machen. Neben dem Besuch von regionalen Zielen werden auch Tagesausflüge zwischen Kopenhagen und Hamburg möglich sein. Tourismusorganisationen aus Schleswig-Holstein, Hamburg, Seeland, Kopenhagen und Schonen arbeiten schon jetzt grenzüberschreitend zusammen, um den Tourismus in der gesamten Region zwischen Norddeutschland und Südschweden zu stärken. Mit dem Tunnel kann eines der größten und wachstumsstärksten Reiseziele Europas entstehen.

Andreas Leicht (Eigentümer und Geschäftsführer, Hansa-Park, Sierksdorf): „Wir sind eine große, länderübergreifende Tourismusregion mit so vielen Möglichkeiten – jetzt geht es darum, mit welcher Einstellung wir der Zukunft begegnen. Der Fehmarnbeltunnel ist ein Geschenk Dänemarks an Norddeutschland.“

David Depenau (Geschäftsführer, Ferien- und Freizeitpark Weissenhäuser Strand): „Wir freuen uns auf den Fehmarnbeltunnel, denn Schleswig-Holstein wird dadurch für skandinavische Gäste erheblich an Attraktivität gewinnen. Der Tunnel wird uns eine Stunde näher an Skandinavien rücken – unseren wichtigsten ausländischen Markt.“

Nutzen auch Sie die Chancen, die sich für Ihr Unternehmen ergeben können!



Foto: photocompany

weiteren touristischen Schwerpunkte. Die Hafententwicklung an der Elbe ist daher für Schmidt ein drängendes Thema.

Auch die Metropolregion Hamburg hat den Tagestourismus für sich entdeckt. Eine Kampagne mit 99 Lieblingsplätzen im Grünen und am Wasser lockt im Internet und in einer Broschüre in die attraktivsten Ecken der Region. Und für die Strände der Ostsee ist auch der Tagestourismus schon immer von großer Bedeutung gewesen. Wer jemals versucht hat, an einem Vormittag eines heißen Juliwochenendes mit dem Auto auf der A 1 von Hamburg nach Lübeck zu fahren, weiß das genau. <<

ist für den Tagestourismus das Wetter entscheidend. Andererseits beobachten die Touristiker, dass das Binnenland bei schlechterem Sommerwetter deutlich mehr sekundären Reiseverkehr verzeichnet – also etwa Urlauber an der Ostsee, die es dann von den Stränden in die Region verschlägt.

Im Lauenburgischen ist unter anderem die Seenplatte ein kleiner Touristenmagnet. Wasser erleben und

es sich gut gehen lassen – egal ob am oder auf dem Wasser. Seit fünf Jahren existiert ein Tourismuskonzept zum Kanurevier Lauenburgische Seen, das sich vom Schaalsee über den Ratzeburger See, die Wakenitz und Trave bis nach Stormarn oder sogar Segeberg erpaddeln lässt. Die Radfernwege Alte Salzstraße und Elberadweg sowie der Sachsenwald und die Elbe als Domizil für Sport- und Ausflugsboote sind die

**Autor:** Jan Philipp Witt  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
witt@ihk-luebeck.de

„**Lieblingsplätze**“ in der **Metropolregion**  
[www.metropolregion.hamburg.de/lieblingsplatz](http://www.metropolregion.hamburg.de/lieblingsplatz)

> **Fachhochschule Westküste**

## Kostenlose Onlinemodule Tourismusmanagement

Die Fachhochschule Westküste (FHW) in Heide plant die Einführung eines Online-Masterstudiengangs Tourismusmanagement. Im Rahmen eines vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Projekts wurden seit 2012 die Inhalte erarbeitet. Erste kostenlose Onlinekurse wurden bereits angeboten und sehr gut angenommen. Ende März dieses Jahres läuft das Projekt aus. Dann geht der Studiengang in die Akkreditierung. Verläuft sie erfolgreich, kann er im Wintersemester 2015/2016 beginnen. Bis es so weit ist, werden im kommenden Sommersemester die Module „Hotellerie und Reiseveranstalter“ sowie „Management, Politik und Entwicklung im System Tourismus“ einmalig kostenlos angeboten. So können Studieninteressierte herausfinden, ob ein Onlinestudium das Richtige ist. Teilnehmende, die bereits die vorangegangenen Angebote genutzt haben, müssen keine langen Wartezeiten in Kauf nehmen. Dozenten können die Praxistauglichkeit der Modul Inhalte testen. Teilnehmende sollten mindestens ein Jahr Berufserfahrung haben. Anmeldeschluss ist der 10. März 2015. ah <<

**Informationen und Anmeldung**  
[www.omt-fhw.de](http://www.omt-fhw.de)



**VAN DER VALK HOTEL HAMBURG - WITTENBURG**



## Sommerfest

**Unser Paket für Sie** buchbar ab 20 Personen

- Begrüßungscocktail
- Grillbuffet auf der Sommerterrasse
- Getränkepauschale (bis zu 5 Std.) inklusive Bier, Wein, Softgetränke, Heißgetränke

**nur € 49,00 pro Person**

**Zusatzbaustein:**  
Cocktailpauschale (max. 5 Std.) mit 4 verschiedenen Cocktails  
**€ 15,00 pro Person**

**Vergessen Sie nicht Ihr Incentive dazu zu buchen:**  
Kart, Ski & Wasserski fahren, Winter- & Beach Olympiade, u. v. m.  
Preise auf Anfrage

Wir beraten Sie gern unter  
**Tel.: 038852 234-410 o. 411**  
**E-Mail: bankett@alpincenter.com**

Hotel Hamburg-Wittenburg van der Valk GmbH  
Zur Winterwelt 1 • 19243 Wittenburg



[www.wittenburg.vandervalk.de](http://www.wittenburg.vandervalk.de)



Foto: iStock.com/OJO Images

## „Die Probleme des Kunden lösen“

**Verkaufsgespräche** < Wie verkaufe ich richtig? Beraten oder aufschwätzen? Locker-witzig oder bierernst? Auf diese und andere Fragen rund um das Verkaufen hat der bekannte Verkaufstrainer **Tobias Ain** eine Antwort. Im Interview mit der *Wirtschaft* spricht er über verkaufsorientierte Firmenkultur, den Schlüsselfaktor Vertrauen und den Wandel des Verkaufsgesprächs in den vergangenen Jahren.

**Wirtschaft:** Herr Ain, Sie sind Redner und Verkaufstrainer. Wer gehört zu Ihren Kunden?

**Tobias Ain:** Grundsätzlich fast jeder und fast jede Branche. Meine Auftraggeber sind häufig Vertriebs- oder Marketingleiter. Jeder, der eine Dienstleistung oder ein Produkt anbietet, muss dieses auch verkaufen. Man denkt da meist an die Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst. In Wirklichkeit verkauft aber jeder Einzelne in einer Firma. Jeder „Kundenkontaktpunkt“ verkauft, die Dame am Empfang, die Mitarbeiter auf

dem Flur, die Buchhaltung, der Servicemitarbeiter vor Ort und natürlich auch die Geschäftsführung. Verkaufstrainings machen daher für alle Abteilungen Sinn, denn es geht um eine „verkaufsorientierte Kultur“. Der Kunde nimmt nicht nur den Verkäufer wahr, sondern das ganze Unternehmen.

**Wirtschaft:** Wenn ich im Kundenkontakt stehe, wie führe ich ein optimales Verkaufsgespräch?

**Tobias Ain:** Das optimale Verkaufsgespräch führt natürlich zum Auftrag. Um das zu erreichen, muss ich als Verkäufer

alle Register ziehen. Es gibt nicht nur eine oder zwei Sachen, die es zu beachten gilt. Ein Verkaufsgespräch ist äußerst komplex und verläuft jedes Mal anders. Ein guter Verkäufer ist deshalb zuerst einmal extrem flexibel. Vor allem, wenn es darauf ankommt, auf Einwände und Widerstände zu reagieren, ist er schlagfertig und hat ein reiches Repertoire an Methoden in seinem „Handwerkskoffer“. Tatsächlich ist Verkaufen ein Handwerk und muss gelernt und vor allem geübt sein. Das Verkaufsgespräch sieht bei Top-Verkäufern dann spielend leicht aus. Es ist wie bei einem guten Koch: Der hat auch nicht nur ein Rezept auf Lager. Und vor allem hat er seine Gerichte schon Dutzende Male gekocht und die Zubereitung von Mal zu Mal verfeinert. Das Verkaufsgespräch enthält dann wie ein gutes Rezept verschiedene Schritte oder Elemente.

**Wirtschaft:** Was gehört denn alles zum „Grundrezept“ eines guten Verkaufsgesprächs?

**Tobias Ain:** Ein Verkaufsgespräch ist immer ein Gespräch mit einem Ziel. Hört sich einfach an, in der Praxis mutiert ein Verkaufsgespräch aber häufig zu einem netten Plausch oder zu einem reinen Vortrag nach dem Motto „Mein Produkt ist so toll“. Das Ziel ist der Abschluss, das sollte klar sein. Auch wenn der Abschluss nicht gleich beim ersten Gespräch erfolgt. Die Abschlusschwäche vieler Verkäufer resultiert meist aus einer fehlenden Abschlussorientierung. Abschluss heißt dann natürlich, meinen Kunden von meiner Dienstleistung oder von meinem Produkt zu überzeugen.

Die einfachste Art, Menschen vom Kauf zu überzeugen, ist, ihnen den Nutzen aufzuzeigen. Der Kunde möchte doch nur wissen: Was habe ich davon? Der Kunde interessiert sich weder für eine Produkteigenschaft noch für einen Produktvorteil oder, wie man im Marketing so schön sagt, den USP (Unique Selling Proposition). Zeigen Sie allerdings, wie Ihr Produkt die Probleme des Kunden lösen kann, haben Sie gewonnen und Sie haben ihn überzeugt.

Klare Nutzenkommunikation ist also die eine „Zutat“ für ein gutes Verkaufsgespräch – die Emotionalisierung des Verkaufsgesprächs ist eine weitere. Emotionalisierung heißt, ich muss als Verkäufer in der Lage sein, dem Kunden mit dem Verkauf ein gutes Gefühl zu vermitteln. Übrigens sagt der Kunde selten: „Oh, ich habe ein gutes Gefühl,

lassen Sie uns den Auftrag machen.“ Dieser Prozess ist meist unbewusst und das macht das Ganze für den Verkäufer schwieriger. Ein Verkäufer hat hier ganz feine Antennen. Zu diesem Gefühl gehört zum Beispiel auch Vertrauen.

**Wirtschaft:** Wie erreiche ich das Vertrauen des Kunden?

**Tobias Ain:** Darin steckt doch das Wort trauen. Damit der Kunde dem Verkäufer traut, sollte er drei Dinge tun: Erstens seine eigene Vertrauenswürdigkeit beweisen, zweitens dazu stehen, dass er verkaufen will, und drittens Referenzen und Empfehlungen anderer Kunden nutzen.

Die Vertrauenswürdigkeit beweise ich als Verkäufer, indem ich zum Beispiel in Vorleistung trete. Verkaufen ist ein Geben und Nehmen. Wenn ich nur nehme, macht das den Kunden natürlich misstrauisch. Wenn ich zum Beispiel mal kostenfrei irgendwo probieren darf, vielleicht einen guten Wein, dann überzeugt mich das mehr als alle noch so gut gemeinten „Anpreisungsversuche“.

Der Satz „Der will doch nur verkaufen“ ist allen Verkäufern nur zu bekannt. Er zeigt das Imageproblem, das Verkäufer hierzulande haben. Ein Verkäufer will uns doch nur was „aufschwätzen“. Dafür gibt es nur eine Lösung: Brust raus und stolz zustimmen: „Natürlich will ich verkaufen, davon lebe ich.“ Vielleicht noch mit einem Augenzwinkern. Sätze wie „Nein, ich will Sie nur beraten“ oder „Ich will Ihnen nur was zeigen“ ma-

chen den Kunden nur misstrauisch. Der Kunde denkt sich: „Warum sagt er mir nicht, was er wirklich will? Hat der was zu verbergen?“

Referenzen und Empfehlungen sollte ich, wann immer es geht, in mein Verkaufsgespräch einbauen. Erstaunlich ist, dass selbst im Internet auf diese Weise Vertrauen zu Kunden aufgebaut wird. In Internetshops schauen wir als Verbraucher gern auch auf Rezensionen und Empfehlungen anderer Kunden. Reden Sie also ruhig darüber, wie andere Kunden Ihr Produkt bereits mit großer Zufriedenheit einsetzen. Am besten ist es, wenn solche Äußerungen eher beiläufig ins Gespräch mit einfließen.

**Wirtschaft:** Haben sich Verkaufsgespräche in den vergangenen Jahren verändert?

**Tobias Ain:** Das kann man schon sagen. Vor allem hat sich der Kunde verändert. Der Kunde ist heute informierter. Das hat im Wesentlichen zwei Effekte: Erstens müssen Verkäufer ehrlicher mit dem Kunden umgehen, denn ich kann ihn auf Deutsch gesagt nicht mehr für dumm verkaufen. Zweitens: Die Rolle des Verkäufers ist nicht mehr in erster Linie, den Kunden zu informieren. Der Kunde weiß häufig sogar besser als der Verkäufer über das Produkt und dessen Möglichkeiten Bescheid. Der Informationsfluss läuft daher heute eher andersherum. Verkäufer brauchen Informationen über Abläufe und Probleme ihrer Kunden, um dann gemeinsam mit ihnen Lösungen zu finden.

### „Verkaufen ist ein Geben und Nehmen.“



Foto: Verkaufstrainer Tobias Ain

### Zur Person

Tobias Ain begeistert, inspiriert und motiviert als Praxisexperte für Verkauf. Als Redner, Verkaufstrainer und Autor lebt er sein Motto „Verkaufen macht Spaß“. Über 20 Jahre sammelte er Erfahrung im Vertrieb als Projektleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Nach einer handwerklichen Ausbildung begann Ain neben seinem BWL-Studium mit dem Verkauf von technischen Produkten in der Industrie. Später baute er ein erfolgreiches Vertriebsunternehmen mit 30 Mitarbeitern auf. DAX-Unternehmen und Mittelständler vertrauen dem Verkaufsexperten. In mehreren TV-Sendungen von RTL, WDR und Pro7 war er bereits zu Gast.



**Interview:** Michael Legband  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
legband@kiel.ihk.de

**Website von Tobias Ain**  
www.tobiasain.de



Anzeige



# Sind Sie schon da, wo Sie mal hin wollten?

Kommen Sie an den Ort, an dem Ideen auf günstigen Boden fallen und Ihre Vorhaben unbürokratisch unterstützt werden. Kommen Sie ins Herzogtum Lauenburg in der Metropolregion Hamburg.



Bild links: In den Räumen des alten Jensens Hotel Tannenhof entsteht „Das Kubatzki“; Bild unten: die Inhaber Dörte und Marco Kubatzki



## Yoga in St. Peter-Ording

**Hotel „Das Kubatzki“** ◀ In St. Peter-Ording entsteht zurzeit ein Hotel der besonderen Art: „Das Kubatzki“ vereint Yoga, Genuss, Gesundheit und Stil in einem kreativen Konzept. Im April wird das Haus seine Pforten öffnen. Bis dahin war es ein weiter Weg für die Inhaber Dörte und Marco Kubatzki.

**V**or dem Schritt in die Selbstständigkeit arbeiteten die Eheleute rund 20 Jahre als Banker. „Vor sechseinhalb Jahren kam unser erster Sohn auf die Welt. Kinder geben oft den Ausschlag, darüber nachzudenken, wie man seine Zeit nutzt und womit man sein Geld verdient“, sagt Dörte Kubatzki. „Vor allem durch die Bankenkrise konnten wir uns irgendwann nicht mehr mit unseren Produkten identifizieren.“

Den Ausschlag für die Entscheidung, ein Hotel zu eröffnen, gaben mehrere Faktoren. „Durch unsere frühere Tätigkeit liegt uns kundenorientierter Service im Blut. Zudem sind wir gern Gastgeber und ich genieße die kreative Arbeit. Von der Entwicklung eines Corporate Designs bis zur Inneneinrichtung – der gestalterische Aspekt zieht sich durch alle Bereiche“, erklärt die frischgebackene Hotelinhaberin. Ein Standort in Schleswig-Holstein war schnell beschlossene Sache. „Wir lieben das Leben am Meer“, so Kubatzki.

### „Wir lieben das Leben am Meer.“

**Banken überzeugt** ◀ Bis das Konzept für ein finanzierbares und förderfähiges Projekt stand, vergingen vier Jahre. „Bei den Banken einen Kredit zu bekommen, ist gar nicht so leicht. Wir hatten anfangs eine andere Immobilie im Blick, doch das Gebäude wurde unerwartet unter Denkmalschutz gestellt. Unsere Pläne ließen sich nicht mehr realisieren“, erinnert sich Dörte Kubatzki. Mit einem 40-seitigen Businessplan und einem 140-seitigen Marketingkonzept überzeugten sie die Banken: Fünf Millionen Euro flossen in das Hotel.

Nicht immer war der Weg in die Selbstständigkeit für das Ehepaar einfach. „In unserem alten Beruf hatten wir bei Bedarf feste Ansprechpartner. Jetzt arbeiten wir ohne Netz und doppelten Boden. Das ist auch für uns als Familie eine spannende

Herausforderung“, sagt die 40-Jährige. In ihren alten, sicheren Job zurückkehren möchten die Kubatzkis dennoch nicht.

„Das Kubatzki“ entsteht in den Räumen des alten Jensens Hotel Tannenhof. Nachdem Dörte Kubatzki nach ihrer Kündigung eine Ausbildung zur Yogalehrerin absolviert hatte, kam die Idee auf, dies zum Schwerpunkt zu machen: „Wir haben darin eine Marktlücke entdeckt. Die Yoga-Hotels in Deutschland befinden sich meist in B- oder C-Lagen. Ein Haus mit hohem Designanspruch sowie Ausrichtung auf Nachhaltigkeit, Gesundheit und Genuss an einem so attraktiven Standort wie St. Peter-Ording gibt es unseres Wissens bislang nicht.“ Gemeinsam mit einer weiteren Lehrerin bietet die Chefin zweimal am Tag Kurse an. Abgerundet wird das Angebot durch besondere Arrangements, Retreats und Workshops.

Doch auch Urlauber, die nicht an Yoga interessiert sind, sind herzlich willkommen. „Wer ein stilvolles Ambiente sucht, sich für Gesundheit und Nachhaltigkeit begeistern kann, ohne den Genuss und das Vergnügen aus den Augen zu verlieren, der ist bei uns richtig“, betont die Inhaberin. Diese Aspekte ziehen sich durch die Angebote des Hauses. So wird in der Küche vor allem auf Qualität und Regionalität gesetzt. Ein Koch und eine Ayurveda-Köchin sorgen für das leibliche Wohl. Jedes der 36 Zimmer hat seinen individuellen Charme.

Wohlfühlen sollen sich auch die elf Mitarbeiter. Die meisten haben die Kubatzkis vom Vorgängerbetrieb übernommen. „Wir legen großen Wert auf eine familiäre Atmosphäre, flexible Arbeitszeiten und faire Arbeitsbedingungen. Wir bieten eine unbefristete Festanstellung und eine anständige Vergütung. In der Branche ist das keine Selbstverständlichkeit.“ ◀◀

**Autorin:** Andrea Henkel  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
henkel@flensburg.ihk.de

**Website „Das Kubatzki“**  
[www.das-kubatzki.de](http://www.das-kubatzki.de)

# Domizil zum Mitnehmen

**woodee-Modulhäuser** < Das Ferienhaus, die Wohnung oder die Geschäftsräume beim Umzug einfach mitnehmen – die Modulhäuser machen es möglich. Innerhalb weniger Wochen produziert das Unternehmen Holz Binder Voss - HBV Rönnau GmbH aus Nortorf die individuell gestalteten mobilen Holzhäuser.

**D**ie Idee für die beweglichen Räume kam Geschäftsführer Ernst-Otto Rönnau vor einigen Jahren im Schweden-Urlaub. Dort gibt es viele solcher Holzhäuser. „Ich dachte mir, es wäre toll, wenn man sein Ferienhaus irgendwann mal an einem anderen Ort platzieren kann“, erzählt Rönnau. Aus der Idee heraus wuchs ein zweites Standbein seines Unternehmens. Das Alltagsgeschäft der HBV Rönnau ist die Produktion von Dachstühlen und Holzrahmenbauwänden. Etwa 25 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, 15 arbeiten in der Holzbau-Produktion. Seit knapp zwei Jahren stellt die Firma woodee-Modulhäuser her. Sie werden in einem Stück produziert und komplett beim Kunden angeliefert. Etwa acht Wochen beträgt die Lieferzeit, der Aufbau dauert einen Tag. Per Telekran werden die Häuser an gewünschter Stelle positioniert. „Der Kunde sorgt wie gewöhnlich für eine Baugenehmigung sowie für Wasser- und Stromanschlüsse. Wir liefern das Haus dann fertig gebaut an“, erklärt der Geschäftsführer. Und will der Kunde umziehen: Innerhalb weniger Stunden ist das Haus transportfähig auseinandergebaut.

Foto: IHK/Christophers



**70 Jahre Lebenszeit** < Die Modulhäuser zeichnen sich durch hohe Flexibilität aus. Die Maße eines Moduls liegen bei 11,40 Meter Länge und 3,50 Meter Breite. Je nach Kundenwunsch sind Sondermaße möglich, was Herstellungsdauer und Anlieferungszeit entsprechend verlängert. Die Grundfläche eines Moduls beträgt 40 Quadratmeter, die Wohnfläche liegt bei 32 Quadratmetern. 25 Zentimeter dicke Außenwände sowie der 30-Zentimeter-Boden versprechen ein standfestes woodee. „Die Lebenszeit der Häuser beträgt bei entsprechender Pflege etwa 50 bis 70 Jahre“, sagt Rönnau. Ein Modulhaus kostet 48.000 Euro aufwärts – je nach Maß und Sonderwünschen. Die Holzhäuser sind vielseitig kombinier- und erweiterbar. „Ursprünglich waren die woodees als Ferienhäuser gedacht. Durch die individuelle Raumaufteilung ergeben sich

Ernst-Otto Rönnau hatte die Idee mit den mobilen Häusern während eines Urlaubs.

aber zahlreiche Nutzungsmöglichkeiten – ob Wohnung, Büro oder Gewerberaum“, so Rönnau. Auch Anfragen von Kindergartenbetreibern hatte der Unternehmer schon. <<

**Autorin:** Birte Christophers  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
christophers@kiel.ihk.de

**woodee-Modulhäuser**  
www.woodee.de

## ↔ Firmenticker

Der Autovermieter **Europcar** startet das neue Produkt FitRent für Firmen-Langzeitmieten. Es richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen, die Fahrzeuge zwischen zwei und sechs Monate mieten möchten. Je länger der Mietvertrag, desto größer der Sparvorteil. Eine feste Laufzeit ist nicht vorgesehen. So können Kunden flexibel auf neue Mitarbeiter, saisonale Besonderheiten oder wirtschaftliche Schwankungen reagieren. Europcar ist die größte Autovermietung in Europa und hat in Deutschland 520 Standorte. <<



**team hallenbau**



*Wir machen's möglich!*

Ihre Profis für  
Gewerbe-  
und  
Industriebau!

www.team.de

# Vielfalt der Dichtung

**Carl von Elling GmbH** ◀ Seit über 120 Jahren steht die Firma Carl von Elling GmbH aus Reinfeld für ein Produkt: Dichtungen. Mit ihren Metall- und Weichstoffdichtungen kann sie auch ausgefallene Kundenwünsche erfüllen – sogar ganz kurzfristig. Die Dichtungen der Carl von Elling GmbH sind in fast allen Branchen zu Hause. Man findet sie in Chemieanlagen, Schiffsmotoren, in der Medizintechnik oder auch in Oldtimermotoren.



Prokurist Florian Mess und Geschäftsführerin Sybille Seebach vor dem Plotter

**A**m Firmensitz in Reinfeld produziert das Unternehmen auf rund 5.000 Quadratmetern Fläche Norm- und Spezialdichtungen. Das war nicht immer so. Als Firmengründer Carl von Elling den Betrieb 1893 gründete, saß die Firma noch mitten in Hamburg und verstand sich als technischer Großhandel. 1979 hatte sie nur zwei Mitarbeiter in einem Büro. „In den letzten rund 40 Jahren verwandelten wir uns vom Händler zum Produzenten“, sagt Sybille Seebach, Geschäftsführerin der Carl von Elling GmbH. 1995 zog der inhabergeführte Familienbetrieb von Barsbüttel nach Reinfeld. „Hier ist es für uns ideal“, sagt Seebach.

Heute arbeiten bei der Carl von Elling GmbH 40 Mitarbeiter. Dabei setzen Sybille Seebach und Prokurist Florian Mess nicht nur auf Angestellte, die schon viele Jahre im Unternehmen sind, sondern bilden auch aus. „Wir ziehen unsere Fachkräfte selbst heran“, sagt Mess. Auch mit Mitarbeitern mit Handicaps hat Sybille Seebach gute Erfahrungen gemacht. „Wir beschäftigen schon seit Jahren gehörlose Angestellte. Ich fühle mich in der Pflicht, auch Mitarbeiter mit Beeinträchtigungen zu beschäftigen.“ Seebach übernahm nach dem Tod ihres Mannes die Geschäftsführung und hatte es anfangs nicht leicht. „Ich hatte es meinen Mann versprochen und habe mich

durchgekämpft. Man schafft alles, wenn man will.“

**Metалldichtungen** ◀ Die GmbH produziert Metall- und Weichstoffdichtungen aller Art und jeder Größe. „Wir sind im Norden einer der wenigen Hersteller für Metалldichtungen“, sagt Seebach. Gefertigt werden sie etwa aus Edelstahl, Aluminium, Messing oder Kupfer, während Weichstoffdichtungen aus Grafit, Elas-



**Wirtschaftsgeschichten**  
Traditionsfirmen im Norden

tomeren oder Kunststoffen sind. „Wir bieten eine große Spanne und fertigen Weichstoffdichtungen von zwei Millimeter bis zu 4,50 Meter großen Kammprofil-dichtungen“, so Prokurist Mess. Dabei wird nicht in Großserie produziert, sondern auf kleinere und mittlere Stückzahlen sowie auf Spezial- oder Einzelfertigungen gesetzt. Auch Dichtungen für Oldtimer werden produziert. „Das ist ein Markt, der stetig wächst“, sagt Mess.

Aus Sicht von Sybille Seebach bietet

ein inhabergeführtes Unternehmen echte Vorteile. Die Wege seien kürzer, man könne schneller reagieren. Eine lange Vorausplanung ist oft nicht möglich, haben Mess und Seebach festgestellt. Doch das sehen sie als Vorteil. „Wir sind eben spezial“, sagt Mess. Auch auf ihren prompten Service sind beide stolz. So können sie innerhalb von 24 bis 48 Stunden produzieren. „Wir sind da zu Hause, wo repariert wird. Das muss manchmal sehr schnell gehen“, sagt Mess.

Neben den gängigen Drehmaschinen, Stanzen und Pressen verfügt die ISO-zertifizierte Firma auch über moderne CNC-gesteuerte Anlagen. „Wir erneuern und erweitern stetig unseren Maschinenpark. So bleiben wir wettbewerbsfähig und können den Anforderungen der Kunden genügen“, sagt Florian Mess. Denn nah am Kunden zu sein ist ihnen wichtig. ◀◀

**Autorin:** Majka Gerke  
Freie Journalistin  
redaktion@ihk-sh.de

**Website der Carl von Elling GmbH**  
www.elling-dichtungen.de



Foto: Paul-Georg Meister/pixelio.de



Foto: IHK

## Gutes Klima zu Jahresbeginn

**IHK-Konjunkturumfrage** < Die schleswig-holsteinische Wirtschaft ist gut ins Jahr 2015 gestartet. Im vierten Quartal 2014 hat sich der IHK-Konjunkturklimaindex, der einen Wert zwischen null und 200 annehmen kann, im Vergleich zum Vorquartal von 117 auf 120 Punkte verbessert. Damit liegt er leicht über dem langjährigen Durchschnitt von 118 Punkten. Dies ergab die repräsentative Konjunkturumfrage der IHK Schleswig-Holstein bei rund 2.000 Unternehmen.

**S**chwierige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und die wieder aufflackernde Diskussion um die künftige Entwicklung des Euro wirken sich bisher nicht belastend aus. Das Exportgeschäft läuft trotz des Ukraine-Konflikts und anderer geopolitischer Krisen stabil, und die günstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt belebt die Inlandsnachfrage.

Insgesamt beurteilen 42 Prozent der befragten Unternehmen ihre Geschäftslage als gut, 48,6 Prozent als befriedigend und nur 9,4 Prozent als schlecht (Vorquartal: 38,8/49,8/11,4 Prozent). Dazu sagt Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein: „Trotz einiger belastender Effekte blickt die Wirtschaft optimistisch in die Zukunft. Zur positiven Einschätzung haben der momentan niedrige Ölpreis und der den Export ankurbelnde schwache Euro beigetragen.“

**Zukunftserwartungen** < Die Geschäftslage in der Industrie hat sich im Vergleich zum Vorquartal leicht verbessert. Positiv ausgewirkt hat sich dabei die Erholung der Exportnachfrage aus den Euroländern. Unveränderter Spitzenreiter ist die Dienstleistungsbranche. Die Bauwirtschaft konnte an die guten

Werte des Vorquartals anknüpfen, die Auftragseingänge sind allerdings leicht zurückgegangen. Positiv entwickelt hat sich die Lage in der Kreditwirtschaft. Der Einzelhandel verzeichnete dank kauffreudiger Kundschaft bessere Geschäfte als im Vorquartal. Im Vergleich dazu legte der Großhandel nicht zu. In der Verkehrsbranche hat sich die Stimmung trotz gesunkener Dieselpreise eingetrübt.

Die weitere Konjunkturentwicklung schätzen die Unternehmen verhalten optimistisch ein. 25,3 Prozent erwarten

Konjunkturpressekonferenz mit IHK-Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein (2. von links) und IHK-Präsidentin Friederike C. Kühn

eine Verbesserung ihrer Situation, 57,5 Prozent eine gleichbleibende und 17,2 Prozent eine schlechtere Lage (Vorquartal: 22,6/63/14,4 Prozent). Die Investitionsneigung der Unternehmen ist angesichts bestehender Unsicherheiten nicht besonders stark ausgeprägt, verbleibt aber knapp im positiven Bereich. Trotz der Einführung des Mindestlohns rechnen die Unternehmen mit einem leichten Beschäftigungsaufbau. IHK-Präsidentin Kühn: „Insgesamt fällt die Beurteilung der gegenwärtigen Geschäftslage positiver aus als die Zukunftserwartungen. Das belegen die Risiken für die weitere Entwicklung. Dazu gehören die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen wie die abschlagsfreie Rente mit 63, die Mütterrente und der Mindestlohn ebenso wie der zunehmende Fachkräftemangel und die ansteigenden Arbeitskosten.“ *red <<*

**IHK-Website – Konjunktur und Statistik**  
www.ihk-schleswig-holstein.de  
(Dokument-Nr. 143)

### SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU



- Industriehallen,
- Büros, SB-Märkte
- Einkaufszentren,
- Speditionsanlagen

- hohe Qualität
- vernünftiger Preis
- fester Termin

**SFP PROJEKTBAU GMBH**, Rolfinckstr. 31, 22391 Hamburg,  
Tel.: 040/513 29 78 0, Fax: 040/513 29 78 18, www.sfp-projekt-bau.de

# Bundesweite Bedeutung

**Maritimes Frühstück** ◀ Politik und Wirtschaft ziehen an einem Strang zur dauerhaften Stärkung des maritimen Sektors Schleswig-Holsteins: Bereits zum sechsten Mal trafen sich im Januar 2015 auf Einladung des Gesamtverbands Schleswig-Holsteinischer Häfen (GvSH) und der IHK Schleswig-Holstein 50 Gäste zum Dialog in Berlin, darunter Wirtschaftsminister Reinhard Meyer und mehr als 20 Bundestagsabgeordnete.



Foto: Thorben Wengert/pixelio.de

## Aktuelle Preisindizes

### Januar 2015

#### Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2010=100)
11/2013	106,1
12/2013	106,5
01/2014	105,9
11/2014	106,7
12/2014	106,7
01/2015*	105,6

#### Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohngebäude gesamt 2010=100	Bürogebäude 2010=100	Gewerbliche Betriebsgebäude 2010=100
August 2013	107,8	107,9	108,1
November 2013	108,1	108,2	108,3
August 2014	109,6	109,8	110,0
November 2014	109,8	110,0	110,2

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte Wohngebäude einschließlich Umsatz- (Mehrwert-) Steuer, (1913 = 1M) November 2014 = 14,071 Euro

\* vorläufiger Wert

Das Maritime Frühstück diente dem Austausch zwischen Mitgliedern des Deutschen Bundestages sowie Vertretern aus Politik und maritimer Wirtschaft Schleswig-Holsteins. Im Fokus der Veranstaltung standen notwendige Ausbau- und Infrastrukturmaßnahmen zur Verbesserung der Hafenhinterlandanbindungen.

Frank Schnabel, Vorstandsvorsitzender des GvSH, sagte in seiner Begrüßung: „Wir betonen erneut die dringende Notwendigkeit einer funktionierenden Infrastruktur des Landes. Schleswig-Holstein ist die Drehscheibe für Verkehrsströme in alle Welt. Damit die Häfen dieser Funktion gerecht werden können, ist die reibungslose Anbindung ans Hinterland unabdingbar.“ Der Hafenspezialist verwies auf das 2013 mit dem Wirtschaftsministerium erarbeitete Hafenentwicklungskonzept, das sich auf Entwicklungspotenziale schleswig-holsteinischer Hafencenter bis 2025 konzentriert. Ein wesentliches Element ist die Infrastrukturverbesserung, da eine deutliche Steigerung der Umschlagsmengen in Schleswig-Holsteins Häfen auf mehr als 70 Millionen Tonnen Ladung pro Jahr prognostiziert wird.

**Ahrensburger Liste** ◀ Der Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein Peter Michael Stein betonte: „Die in der Ahrensburger Liste zusammengefassten Verkehrsinfrastrukturprojekte

der norddeutschen Küstenländer Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein sind weiterhin die am dringlichsten zu realisierenden Infrastrukturmaßnahmen.“ Er appellierte an die Abgeordneten, die erforderlichen Maßnahmen zu Wasser, aber auch bei Straße und Schiene als Projekte zur Zukunftssicherung ganz oben auf die politische Agenda zu setzen. „Wichtige Infrastrukturprojekte dürfen nicht in Verzug geraten, weil es an personellen Kapazitäten in Ämtern und Behörden fehlt“, so Stein. Dies gelte insbesondere für den Nord-Ostsee-Kanal, für den der vorgelegte Zeitplan für Modernisierung und Ausbau bis 2028 jetzt umzusetzen sei.

Auch Wirtschaftsminister Reinhard Meyer betonte die bundesweite Bedeutung einer funktionierenden Verkehrsinfrastruktur in Schleswig-Holstein: „Die Häfen und der maritime Sektor in Schleswig-Holstein erfüllen logistische Aufgaben, deren Bedeutung weit über unsere Landesgrenzen hinausgeht. Dieser Tragweite müssen wir uns langfristig und überregional bewusst sein.“ Das Hafenentwicklungskonzept sei inklusive seiner Forderungen für eine bessere Verkehrsinfrastruktur ein optimales Instrument. red ◀◀

**Hafenentwicklungskonzept**  
www.ihk-schleswig-holstein.de  
(Dokument-Nr. 117629)

# Rückstand auf Bayern aufholen

**Hotelansiedlung** ◀ Das Investitionsmanagement setzt sich für die Ansiedlung neuer und innovativer Hotelprojekte ein. Das bei der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein (WTSH) angesiedelte Projekt ist schon in der dritten Förderperiode erfolgreich.

**S**chleswig-Holstein ist als Feriendestination zwar etabliert, zeigt jedoch seit Jahren einen erhöhten Nachholbedarf in der touristischen Infrastruktur“, so Projektleiter Frank Behrens. Hier setze das Investitionsmanagement an. Es gelte, den Abstand auf die führenden Länder im Inlandstourismus, Bayern und Mecklenburg-Vorpommern, durch Ansiedlung neuer Hotels aufzuholen.

Bei der Generierung neuer Projekte gehören alle Entwicklungsphasen zu den Aufgaben von Behrens und seiner Kollegin. „Das umfasst beispielsweise die Suche nach geeigneten Grundstücken, die Recherche von Standortinformationen oder die Akquisition von Projektpartnern und Fördermitteln“, so der Branchenkenner. Ebenso betreibt er Marketing für den Hotelinvestitionsstandort Schleswig-Holstein. Im Laufe der Projektphasen seien verschiedene Themen jedoch deutlich komplexer geworden. So ist die Finanzierung von

Spezialimmobilien oft schwierig, da nur noch wenige Banken derartige Projekte begleiten.

**Leitbilder** ◀ Um eine Hotelansiedlung erfolgreich zu verwirklichen, sei der Standort für Investoren, Kommunen und nicht zuletzt für die Gäste das entscheidende Kriterium, erklärt Behrens. „Es ist äußerst schwierig, ein Hotel an einem B- oder C-Standort zu realisieren.“ Besonders hohe Anziehungskraft haben derzeit St. Peter-Ording und Büsum an der Nordsee sowie Scharbeutz und Heiligenhafen an der Ostsee.

Probleme bereiten nicht vorhandene Leitbilder der Kommunen und unausgereifte Konzepte. Auch fehlten in ländlichen Gebieten oft Investitionen in die öffentliche touristische Infrastruktur. Zwar sei Städtetourismus seit einigen Jahren der Wachstumsmotor der Branche, doch sähen zum Beispiel vor Ort nicht alle Bevölkerungsteile neue Hotelprojekte positiv. Ungünstig kann es sich

Foto: StrandGut Resort, St. Peter-Ording



Das StrandGut Resort in St. Peter-Ording ist eines der erfolgreichen Hotelansiedlungsprojekte.

auswirken, wenn Projekte schlecht oder zu spät der Öffentlichkeit präsentiert werden. Behrens sagt: „Viele Probleme sind hausgemacht und könnten durch bessere Kommunikation in der touristischen Dienstleistungskette verbessert werden.“

Trotz aller Widrigkeiten sei das Investitionsmanagement ein Erfolg, so der Projektleiter. „Zahlreiche neue Projekte wurden angesiedelt und werden von Gästen gern gebucht. Damit einhergehend kommen auch neue Zielgruppen nach Schleswig-Holstein, unter anderem Städtereisende und die sogenannten Entschleuniger.“ ◀◀

**Autor:** Daniel Kappmeyer  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
kappmeyer@flensburg.ihk.de

**Website des Projekts**  
[www.bit.ly/hotelansiedlung-wtsh](http://www.bit.ly/hotelansiedlung-wtsh)

**Der Dachs.  
Die Kraft-Wärme  
Kopplung.**



Hier gibt es die Lösung für  
Gewerbetreibende und  
öffentliche Einrichtungen  
mit hohen Energiekosten.

Der Dachs.  
Beim Heizen Geld verdienen.

**Besuchen Sie uns auf der  
„new energy husum“ in  
Halle 3, Stand B 28**

  
**SENERTEC**  
KRAFT · WÄRME · ENERGIESYSTEME

SenerTec Center  
Schleswig-Holstein  
Hinrich-Schmidt-Str. 19  
25746 Heide  
Tel. 0481 / 212 08 32  
Fax. 0481 / 212 08 33

info@dachs-sh.de  
[www.dachs-sh.de](http://www.dachs-sh.de)

Achtung: Neues Finanzierungskonzept ohne Eigenkapital und Besicherung!



Foto: Martin Eisen, www.schoenes-foto.de

Rangierbahnhof Maschen

## Kapazitäten besser nutzen

**Schiengüterverkehr** ◀ Die IHK Schleswig-Holstein hat in Kooperation mit der DB Schenker Rail AG Logistiker aus dem Norden über vorhandene Kapazitätsreserven im Schienengüterverkehr informiert. Die IHK-Organisation ruft die Wirtschaft dazu auf, diese Reserven stärker zu nutzen.

In Anbetracht der stetig steigenden Belastung der vorhandenen Verkehrsinfrastruktur kommt es immer stärker darauf an, die Kapazitäten und Reserven im Güterverkehr optimal zu nutzen. Bei der Veranstaltung „Kapazitätsreserven im Schienengüterverkehr besser nutzen“, die Ende Januar in der IHK zu Lübeck stattfand, wurden in Impulsvorträgen mit anschließender Diskussion die Potenziale des Transportmittels Bahn speziell im norddeutschen Raum erörtert. Rüdiger Schacht, Federführer Verkehr und Logistik der IHK Schleswig-Holstein, begrüßte die rund 35 Teilnehmer aus der Logistikbranche sowie potenzielle Kunden, bevor fünf Fachreferenten das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchteten.

Thomas Hünnewinkel (DB Schenker Rail, Berlin) wies in seinem Vortrag auf die im Nord-Süd-Verkehr bisher kaum genutzten freien Kapazitäten von leeren Bahnwaggons aus dem Rücklauf aus Skandinavien hin, und Horst Heydasch (DB Schenker Rail, Hamburg) betonte, dass mit Maschen die größte Rangieranlage Europas und Drehscheibe des Schienengüterverkehrs im Norden vor der Haustür schleswig-holsteinischer Unternehmen liege. Diesen Standortvorteil gelte es zu nutzen. Wie eine gelungene Umsetzung im zeitkritischen Fast-Moving-Consumer-Goods-Sektor aussehen kann, legte Damodar Hedge (Unilever Deutschland GmbH) dar. Zertifizierte umweltfreundliche Transporte und Services bietet DB Schenker Rail mit dem Produkt Eco Solutions an. Christoph Möhl, Ansprechpartner in der DB-Schenker-Zentrale, informierte dazu in seinem Vortrag. Die Möglichkeiten des trimodalen Railports Lübeck und der damit vorteilhaften Anbindung an die Ostseeanrainerstaaten zeigte Jörg Ullrich (European Cargo Logistics GmbH) auf.

Einig waren sich die Teilnehmer bei der abschließenden Diskussion, dass zur erfolgreichen Ausschöpfung des Potenzials im Schienengüterverkehr von allen Beteiligten ein „Grenzen überschreitendes Denken“ gefragt ist. Ob Einzelwagenverkehr, Ganzzugverkehr oder Kombiniertes Verkehr – die DB Schenker Rail AG und andere bekannte Logistikdienstleister helfen dabei, das passende Angebot zu schnüren. *red* ◀

### Schienerverkehr auf der IHK-Website

[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 198)

**STAHLHALLEN und REITHALLEN**  
In allen Größen bis 120 m freitragend

Preisbeispiel:  
**Stahlhalle - 20,00 x 50,00 m**  
inkl. Dacheindeckung und Wandverkleidung aus Trapezblech,  
1 Schiebetor, 7° Dachneigung, 4,50 m Traufhöhe,  
geliefert und montiert, zzgl. An- und Abfahrt der Monteur

**Sonderpreis ab 79.900,00 €**

**STAHA**  
SystemHALLEN

Tel.: 0 47 73 - 880 88 90 [www.staha.de](http://www.staha.de)

# Stadt, Land, Netz!

**Land der Ideen** ◀ Unter dem Motto „Stadt, Land, Netz! Innovationen für eine digitale Welt“ suchen die Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ und die Deutsche Bank ab sofort die 100 besten Ideen für Deutschland.



**Z**ukunftsorientierung, Innovation und Umsetzungsstärke sowie Vorbildwirkung und Ansporn: Nach diesen Kriterien wählt eine 18-köpfige Jury gemeinsam mit einem Fachbeirat starke Ideen und Projekte, die die Digitalisierung und Vernetzung vorantreiben sowie deren Potenziale erkennen, nutzen und gestalten. Bis einschließlich 15. März 2015 läuft der Bewerbungszeitraum für Projekte aus Wirtschaft, Kultur, Wissenschaft, Umwelt, Bildung und Gesellschaft.

**Publikumssieger** ◀ Bewerben können sich Unternehmen, Forschungsinstitute, Start-ups, Projektentwickler, Kunst- und Kultureinrichtungen, Universitäten, soziale und kirchliche Einrichtungen, Initiativen, Vereine, Verbände, Genossenschaften sowie private Initiatoren. Die Preisträger der „Ausgezeichneten Orte“ werden im Mai 2015 bekannt gegeben. Im vergan-

genen Jahr zum Thema „Innovationen querfeldein – Ländliche Räume neu gedacht“ kamen drei „Ausgezeichnete Orte“ aus Schleswig-Holstein: neben dem Wacken:Music:Camp und dem Landjugend Klimawald Schleswig-Holstein auch das Projekt SmartRegion Pellworm. Das intelligente Stromnetz setzte sich in einem Onlinevoting als Publikumssieger durch.

„Deutschland – Land der Ideen“ ist die gemeinsame Standortinitiative der Bundesregierung und der deutschen Wirtschaft, vertreten durch den Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. Die Deutsche Bank ist seit 2006 Partner und Förderer.

red ◀◀

**Infos und Bewerbung**  
[www.ausgezeichnete-orte.de](http://www.ausgezeichnete-orte.de)



Foto: iStock.com/matspersson0

## Informationstechnologie in der Region

IT for Life GmbH | Westring 3 | 24850 Schuby  
 Tel.: 04621 - 9518-18 | [www.it-service-sh.de](http://www.it-service-sh.de)



**bewährte Service-Flatrate**

- unkompliziert & leistungsstark
- monatlicher Festpreis
- übersichtliche Kalkulation
- garantierte Reaktionszeit

Beratung  
 Installation  
 Service  
 Schulung  
 Softwarelösungen für Handwerksbetriebe



Kruppstraße 8 · 23560 Lübeck  
 Tel. 0451 491017  
 mail: [nielandt@csn-hl.de](mailto:nielandt@csn-hl.de) · [www.csn-hl.de](http://www.csn-hl.de)

**IT Service-Flatrate**  
 Monatlicher Festpreis für Ihr Unternehmen

- monatlich fester Betrag
- einfache Kalkulation
- auf Wunsch inkl. Hardware (PC/Server/TK)
- garantierte Reaktionszeiten




**maris computer gmbh**  
 Heringsburg · 0451 503880 · [info@maris-it.de](mailto:info@maris-it.de) · [www.maris-it.de](http://www.maris-it.de)

**Sind Ihre Daten sicher?  
 Was ist Datenschutz?**

Seien Sie sicher und lassen sich beraten!

Frank Berns e.K.  
 Westring 3  
 24850 Schuby  
 Tel.: 04621 - 9518-115  
[kontakt@datenschutz-xperte.de](mailto:kontakt@datenschutz-xperte.de)



[www.datenschutz-xperte.de](http://www.datenschutz-xperte.de)

**DatenschutzXperte**

# „Politik muss Hemmnisse beseitigen“

**Unternehmensgründung** ◀ Bei Gründung von Unternehmen droht ein neuer Negativrekord. **Dr. Marc Evers**, Experte des Deutschen Industrie- und Handelskammertags, beantwortet im Interview mit der *Wirtschaft* unter anderem die Fragen, ob die Deutschen Gründungs-muffel sind, was der Trend für die Unternehmensnachfolge bedeutet und was die Politik jetzt tun sollte.



Gründungen in Deutschland: Am innovativen Geist mangelt es nicht.

Foto: iStock.com/Tomml

**Wirtschaft:** Alle Welt redet von IT-Start-ups. Gibt es einen neuen Gründungsboom in Deutschland?

**Marc Evers:** Bei den wissensintensiven Gründungen erleben wir derzeit in der Tat eine positive Entwicklung.

Mehr als doppelt so viele IT-Start-ups wie vor sieben Jahren suchen die IHK-Gründungsberatung auf. Im Schnitt schaffen diese sehr innovativen Projekte viermal mehr Arbeitsplätze als andere Gründungen. Neben IT-Start-ups sorgen Kreativbranchen wie Webdesign oder Werbung für frischen Wind. Und: Die Gründer sind deutlich besser vorbereitet als in den Jahren zuvor.

**Wirtschaft:** Wie sieht die Entwicklung insgesamt aus?

**Evers:** Ernüchternd. 2013 hatten die IHKs 6,9 Prozent weniger Gespräche mit Existenzgründern als im Jahr zuvor, insgesamt 234.000. Und auch die ersten Schätzungen für 2014 verheißen keine Wende. Der Zuwachs bei chancengetriebenen Start-ups ist zu schwach, um

den Trend ins Positive zu drehen. Es gibt vor allem deutlich weniger Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Das ist eine Folge der jahrelang guten Konjunktur, aber auch des Fachkräftemangels und eines starken Bestrebens nach Sicherheit.

**Wirtschaft:** In welchen Branchen wird gegründet?

**Evers:** Vier von fünf Gründern wollen im Handel oder in einer Dienstleistungsbranche starten. Der Markteintritt erfordert hier vergleichsweise wenig Startkapital. Entsprechend will nur etwa jeder 20. Gründer in der Industrie starten.

**Wirtschaft:** Wie wirkt sich der Negativtrend auf die Unternehmensnachfolge aus?

**Evers:** Die Situation wird immer schwieriger. Mittlerweile melden sich bei den IHKs mehr Seniorunternehmer, die ihren Betrieb übergeben möchten, als übernahmebereite Gründer. In der Industrie kommen auf einen möglichen Übernehmer rein rechnerisch sogar fünf Alteigentümer, die ihren Betrieb übergeben möchten. Immer mehr Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter, während gerade die Zahl jüngerer Gründer sinkt.

**Wirtschaft:** Sind die deutschen Gründungs-muffel?

**Evers:** Deutschland war schon immer ein Land der Tüftler. Am innovativen Spirit mangelt es nicht. Dass es durchaus ein hohes Interesse am Thema Unternehmensgründung gibt, zeigen schon die über 100 Gründungswettbewerbe. Das Potenzial muss allerdings stärker ausgeschöpft werden – und dafür muss die Politik alle Signale für Gründer auf Grün stellen. Mindestlohn und Rente mit 63 sind allerdings nicht geeignet, mehr Menschen vom Unternehmertum zu begeistern.

**Wirtschaft:** „Unser Land braucht eine neue Gründerzeit“, bekennt die Bundesregierung. Was sollte die Politik jetzt tun?

**Evers:** Zwei Drittel der IHK-Experten sehen den Mangel an Beteiligungskapital als Top-Hemmnis für innovative Gründungen. Hier muss die Politik ansetzen, Hürden im Steuerrecht beseitigen und es so Investoren leichter machen, in Start-ups zu investieren. Wir müssen zudem Gründer von Bürokratie befreien. Vor allem aber brauchen wir insgesamt mehr Verständnis für



Marc Evers

**Hingabe**

**B** Werbeagentur Braemer GmbH

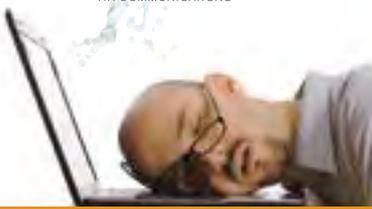


Beratung.  
Konzeption.  
Umsetzung.

[www.werbeagentur-braemer.de](http://www.werbeagentur-braemer.de)

„Der Frischekick für Ihre Kommunikation.“

**sauer + rogge**  
HR COMMUNICATIONS



... Texte, die ankommen!

- PR-Konzepte
- Pressemeldungen
- Fachartikel
- Newsletter
- Werbeanzeigen
- Flyer/Broschüren
- Homepagepflege
- Internet-Texte

[info@sauerundrogge.de](mailto:info@sauerundrogge.de) • 04551/89 39 104

**DIE NEUE WERBEMITTEL-KOLLEKTION IST DA**




KUGELSCHREIBER · FEUERZEUGE  
TASCHEN · SCHLÜSSELBÄNDER  
ZOLLSTÖCKE · BLEISTIFTE · TASSEN  
SMARTPHONE-TASCHEN · UVM

**JETZT DEN NEUEN KATALOG ANFORDERN!**

**TRENDS 2015**

**DRUCKHAUS MENNE**

TELEFON 0451 75 000  
INFO@MENNE.DE  
WWW.MENNE.DE

**SIEVERTSEN WERBUNG**  
Inhaber: Jörn-Peter Ohm e.K.

**50 Jahre**  
15.04.1964 - 15.04.2014  
**Qualität**

Werbetechnik • Leuchtreklame • Umrüstung auf LEDs  
KFZ-Beschriftung • Außenwerbung • Digitaldruck  
Messebau • Aufkleber & Etiketten • Fahnen  
Schilder- & Wegeleitsysteme • Siebdruck

Rader Insel 68  
24794 Borgstedt  
Tel: 0 43 31 · 3 70 00

[info@raderinsel.de](mailto:info@raderinsel.de)  
[www.sievertsen-werbung.de](http://www.sievertsen-werbung.de)

**HAW**



**Hanseatische Außenwerbung GmbH**

Der Rundumservice für Ihre perfekte Licht- und Außenwerbung. Leuchtbuchstaben, Leuchttransparente Umrüstungen von Neon auf LED und vieles mehr.

**Wir setzen Sie ins richtige Licht!**

Sabower Höhe 6  
23923 Schönberg  
Telefon: 0049 (0)38828 3412 - 0  
Fax: 0049 (0)38828 3412 - 20  
E-Mail: [haw@lichtwerbung.info](mailto:haw@lichtwerbung.info)  
Web: [www.lichtwerbung.info](http://www.lichtwerbung.info)

**Siebdruck**

**Digitaldruck**  
**Beschriftung**  
**Veredelung**

**VON Z**

[www.vonz.de](http://www.vonz.de)

**CARCAPE**  
THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTONUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

[www.carcape.de](http://www.carcape.de)

Unternehmertum. Besonders in Schulen werden unternehmerische Kompetenzen noch viel zu selten vermittelt. Und bei der Erbschaftsteuer muss die Bundesregierung die Voraussetzungen dafür schaffen, dass keine hohen bürokratischen Hürden und keine zusätzlichen Steuerlasten bei der Übergabe entstehen, um die Betriebsnachfolge nicht noch zusätzlich zu erschweren.

red <<

**Gründung auf der IHK-Website**  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 149)

› **Ratgeber für Gründer**

## Selbstständig werden in Schleswig-Holstein

Die Neuauflage der Broschüre „Selbstständig werden in Schleswig-Holstein“ mit umfassenden Informationen für Existenzgründerinnen und -gründer steht jetzt zur Verfügung. Der Ratgeber informiert unter anderem darüber, welche Anforderungen ein Gründungskonzept erfüllen muss und welche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie Serviceleistungen es für Existenzgründungen und Übernahmen gibt. Zudem

nennt sie die Ansprechpartner des schleswig-holsteinischen Unterstützungsnetzwerks. Der Ratgeber wird von der Investitionsbank Schleswig-Holstein herausgegeben, die IHK Schleswig-Holstein ist Mitherausgeber.

red <<

**Download der Broschüre**  
[www.ib-sh.de/foerderlotse](http://www.ib-sh.de/foerderlotse)



Teamfähigkeit,  
Flexibilität,  
Kreativität –  
darauf kommt  
es in der  
Küche an.

Foto: iStock.com/buzanimation

## Mit Engagement und Herz

**Ausbildung im Gastgewerbe** ◀ Eine erfolgreiche Ausbildung in der Gastronomie basiert auf unterschiedlichsten Faktoren. Köche und Restaurantfachleute sind gesuchte Fachkräfte. Der Gasthof Leesch in Dithmarschen und der Antik-Hof Bissee zwischen Kiel und Neumünster zeigen exemplarisch, wie jungen Menschen im Gastgewerbe ein guter Berufsstart ermöglicht werden kann.

**F**ehlstunden fallen mir negativer auf als schlechte Noten“, sagt Hannelore Leesch, Inhaberin des gleichnamigen Gasthofs und Chefin von zwölf Azubis. Am wichtigsten sei aber ein mehrtägiges Praktikum, das alle potenziellen Azubis absolvieren müssten. Gerade die Erfahrung des Wochenendbetriebs oder die Hochzeit im Gasthof sei Pflicht für die Kandidaten. In der Ausbildung selbst komme es auf Teamfähigkeit und Flexibilität an. Besonders für künftige Köche spiele auch Kreativität eine große Rolle.

Aufgrund des angespannten Ausbildungsmarkts hat die Restaurantchefin einen spanischen Azubi eingestellt. Seit September 2014 arbeitet der junge Mann im Betrieb mit. „Er ist aufnahmefähig und lernt gut. Zwar müssen die Sprachkenntnisse noch besser werden, aber langsam beginnt auch für ihn der Einsatz am Gast“, zieht Leesch ein positives Zwischenfazit.

Mit ihren Azubis und Mitarbeitern pflegt die Gastronomin einen fairen

Umgang. „Überstunden müssen auch ausgeglichen werden. Gerechte Behandlung ist ein Geben und Nehmen für Betrieb und Azubi. Schon kleine Anerkennungen verbessern das Betriebsklima“, so Leesch. Für sein Ausbildungsengagement wurde der Gasthof 2014 von der Arbeitsagentur mit einem Zertifikat ausgezeichnet.

**Patensystem** ◀ Dieter Mengel, Geschäftsführer des Antik-Hofs Bissee mit acht Azubis, geht bereits bei der Auswahl der Lehrlinge einen Schritt weiter. Er verzichtet auf Bewerbungsgespräche und vereinbart lieber ein Bewerbungspraktikum. An einem Wochenende erlangen die Jugendlichen einen Einblick in den Arbeitsalltag und dürfen erste Aufgaben übernehmen. Begleitet werden sie von einem Paten. Abschließend führt Mengel mit dem Bewerber und dem Küchenchef ein Feedbackgespräch. „Hier sind sich beide Seiten in der Regel einig, ob der Job etwas für den Jugendlichen ist oder nicht“, erklärt der Gastronom.

Das Patensystem begleitet die Azubis durch die ganze Ausbildung. Neben den

festen Ausbildungsinhalten übernehmen sie konkret zugeteilte Aufgaben, die nach Lehrjahr gestaffelt sind. Die künftigen Köche kontrollieren etwa die Warenbestände. Durch den lokalen Verbund „Gute Gastgeber. Gastronomie mit Verantwortung“ lernen die angehenden Fachkräfte im Austausch auch andere Betriebe kennen. Zudem bietet das Netzwerk ihnen verschiedenste Fachseminare.

Gleich ist bei beiden Betrieben die stark rückläufige Bewerberzahl. Leesch und Mengel sind sich darin einig, dass unter schlechten Ausbildungsbetrieben die ganze Branche leide. „Zur Ausbildung gehören Engagement und Herz – von beiden Seiten“, sagt Mengel. ◀◀

### Autor:

Daniel Kappmeyer  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
kappmeyer@flensburg.ihk.de

### Mehr unter

[www.gasthof-leesch.de](http://www.gasthof-leesch.de)  
[www.antikhof-bissee.de](http://www.antikhof-bissee.de)

„Schon kleine Anerkennungen verbessern das Betriebsklima.“

# New York, Rio, Tokio

**Reisebüro Becker** < Im Reisebüro Becker mitten in Heiligenhafen werden zurzeit zwei Auszubildende zur Tourismuskaufrfrau für Privat- und Geschäftsreisen ausgebildet. Vom Pauschalangebot bis hin zu individuellen Reisen erfüllt Inhaberin und Ausbilderin Karina Oldekop-Becker jeden Urlaubswunsch.

**M**it modernster Technik und Preisvergleichssystemen hat sich das 1996 gegründete Unternehmen den modernen Kunden angepasst. „Wir sind zukunftsorientiert und innovativ“, so Karina Oldekop-Becker. „Nach Aufnahme der Urlaubswünsche bekommt der Kunde, wenn er möchte, online eine eigene Homepage, die indi-

nommen. „Durch solche Informationsreisen werden einem die Produkte, Schiffsreisen oder Ausflüge nähergebracht und man kann seinen Kunden eigene Erfahrungen vermitteln. Insider Tipps zu Hotels sind für die Kunden sehr wichtig“, sagt Krüger. Der Umgang mit Menschen und die Vielfalt der Kulturen motivierten Christina Krüger



Von links:  
Christina Krüger,  
Mareike Schimpf  
und Ausbilderin  
Karina Oldekop-Becker

Foto: IHK/Brechtel

viduelle Angebote, Reiseberichte und Tipps enthält.“ 2007 wurde das Reisebüro mit dem TUI-Award ausgezeichnet.

Ausgebildet wurde schon immer. 2012 gab es sogar eine Ausbildungsbeste im IHK-Bezirk Lübeck. Die ehemalige Bezirksbeste arbeitet heute neben ihrem

zur Ausbildung zur Tourismuskaufrfrau. In dem zentral gelegenen Reisebüro macht ihr die Arbeit richtig Spaß, das Arbeitsklima ist gut. Neben den Kunden vor Ort gibt es viele Onlinekunden.

Die kaufmännischen Inhalte wie Kalkulation und Bearbeitung von Zahlungs- und Abrechnungsvorgängen werden in der Berufsschule in Malente vermittelt. Inhaberin Oldekop-Becker ist sehr zufrieden mit ihren Azubis. Sie schenkt ihnen ebenso viel Aufmerksamkeit wie ihren Kunden. Ob Hongkong, Dubai, Mexiko, Südafrika oder USA: Das Reisebüro Becker steht seinen Kunden als Experte für Kreuzfahrten, Club- und Wellnessurlaub, Fernreisen, Last Minute oder individuelle Urlaubswünsche zur Verfügung. <<

**Nachwuchs ist Zukunft**  
Ausbildung im Norden

Studium weiterhin im Betrieb als Teilzeitkraft. Karina Oldekop-Becker steht der IHK zu Lübeck zudem als ehrenamtliche Prüferin zur Verfügung.

Auszubildende Christina Krüger hat vor Kurzem eine einwöchige A-Rosa-Flusskreuzfahrt auf dem Rhein unter-



**Wir lösen den Knoten:**

wirtschaftlich +  
individuell bauen

**Schlüsselfertiger Industriebau  
Fertigteile & Bauunternehmen**

- über 50 Jahre Erfahrung ●
- Lösungen aus einer Hand

**Oskar Heuchert GmbH & Co.KG**



Kieler Straße 203  
24536 Neumünster  
Fon 04321 / 30 083 - 0

[www.heuchert-bau.de](http://www.heuchert-bau.de)

**WIR  
REALISIEREN  
NACHHALTIGKEIT.**

Wir von Gewerbebau Nord stehen für innovativen, energieeffizienten und schlüsselfertigen Gewerbebau. Mehr über uns und unsere Projekte auf [www.gewerbebaunord.de](http://www.gewerbebaunord.de)  
Husum: 04841 / 96 88 0  
Rotenburg: 04261 / 85 10 0

**Autor:** Udo Brechtel  
IHK zu Lübeck, Aus- und Weiterbildung  
[brechtel@ihk-luebeck.de](mailto:brechtel@ihk-luebeck.de)



Michael Neef, Partner Manager bei Net at Work



Grimur Fjeldsted, Digital Innovation Manager bei ECCO Sko A/S

## Keine Angst vor E-Commerce

**Messe it-for-business** ◀ Ist der Onlinehandel tatsächlich eine große Bedrohung für den stationären Handel? Diese Frage stand Anfang Februar in den Lübecker media docks im Mittelpunkt der it-for-business – Norddeutschlands großer Kongressmesse für IT und Neue Medien.

**E**ine Antwort gab Grimur Fjeldsted vom dänischen Schuhhersteller Ecco Sco A/S: „E-Commerce ist eine Herausforderung für den Handel. Stellt sich der klassische Handel dem Wandel, wird er profitieren.“ Der Trend gehe dahin, dass der stationäre Handel ebenfalls Internetangebote nutze und zugleich den Einkauf zu einem Erlebnis mache.

Daher appellierte Stefan Stengel, Vorsitzender des Arbeitskreises ITK & Neue Medien der IHK zu Lübeck, an den Handel, die Herausforderungen anzunehmen: „Der Trend zur Digitalisierung ist nicht aufzuhalten, in zehn bis 15 Jahren werden wir noch viel mehr als heute über das Internet konsumieren.“ Der von ihm geleitete Arbeitskreis hat die Messe bereits zum dritten Mal organisiert. „Wir sind vom großen Zuspruch der Besucher und Aussteller überwältigt.“

**Erfolgsstory** ◀ Dem stimmte Lars Schöning, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Lübeck, zu: „Die Messe hat eine echte Erfolgsstory geschrieben. Ursprünglich wollten wir sie alle zwei Jahre anbieten, aber sie hat sich so schnell etabliert, dass wir zum jährlichen Rhythmus übergegangen sind.“ Mit 40 Ausstellern waren die media docks ausgebucht. Rund 400 Besucher hatten sich angemeldet, hinzu kamen noch spontane Teilnehmer. Schöning führte diesen Erfolg auf den Themenmix vom Onlinemarketing über die Suchmaschinenoptimierung bis zur IT-Sicherheit und auch auf das Schwerpunktthema E-Commerce zurück.

Der Entwicklung dürfe der Staat nicht im Wege stehen, betonte Kurt-Christoph von Knobelsdorff, Abteilungsleiter im Wirtschaftsministerium Schleswig-Holsteins. „Die Privatsphäre ist ein hohes Gut. Im Internet müssen wir aber abwägen zwischen dem berechtigten Schutz von persönlichen Daten und Innovationen, die wir nicht abwürgen wollen.“ Das Rechtssystem hinke der Entwicklung hinterher und sei anders als das Internet an staatliche Grenzen gebunden. „Es darf die Geschäftsentwicklung nicht behindern und Unternehmen in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern nicht schlechterstellen“, so von Knobelsdorff. ◀◀

**Autor:** Dr. Can Özren  
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein  
oerzen@ihk-luebeck.de

**Website der Kongressmesse**  
www.it-for-business.info

### » Gemeinschaftsstand auf der CeBIT 2015

## Klönschnack über die digitale Welt

Vom 16. bis 20. März 2015 präsentieren sich 16 Aussteller aus dem Land zwischen den Meeren auf dem schleswig-holsteinischen Gemeinschaftsstand der CeBIT. Die Aussteller laden am 16. März 2015 ab 15 Uhr zum „Klönschnack“ in Halle 6, Stand A28 ein. Interessierte erhalten die Chance, sich mit Ausstellern aus den Bereichen Software und Hardware, Kommunikation und Dienste sowie Wissenstransfer und Netzwerke auszutauschen und neue Ideen zu kreieren. Zusätzlich können sich am 19. März 2015 schleswig-holsteinische Start-ups und Gründer mit Wirtschaftspolitikern sowie Beratern aus den relevanten Förderinstitutionen des Landes über ihre Vorhaben und Ideen austauschen. Profile der Aussteller, Firmennews und einen Vorgeschmack auf das Standdesign sind auf der Website zu finden. red ◀◀

**Kontakt und Infos**  
WTSH, Christine Kruse, kruse@wtsh.de

**Ausstellerprofile und mehr**  
www.cebit-und-der-echte-Norden.de

# HANNOVER MESSE. Sind Sie bereit für die 4. industrielle Revolution?

„Ist mein Unternehmen fit für die vierte industrielle Revolution? – Das ist die Kernfrage, die sich Geschäftsführer und Fabrikleiter der Industrie aktuell stellen“, sagt Dr. Jochen Köckler, Vorstand der Deutschen Messe. Die industrielle Massenproduktion wird sich dramatisch verändern. In den Fabriken geht es zukünftig immer weniger darum, identische Produkte tausendfach herzustellen. Die Kunden von morgen wollen individuell auf sie zugeschnittene Ware. Jedoch zu den niedrigen Kosten, die sonst für Massenware fällig wären. Die Antwort auf diese Herausforderungen lautet: Industrie 4.0 – die digitale Vernetzung in der Industrie.

## Im Netzwerk zur Industrie 4.0

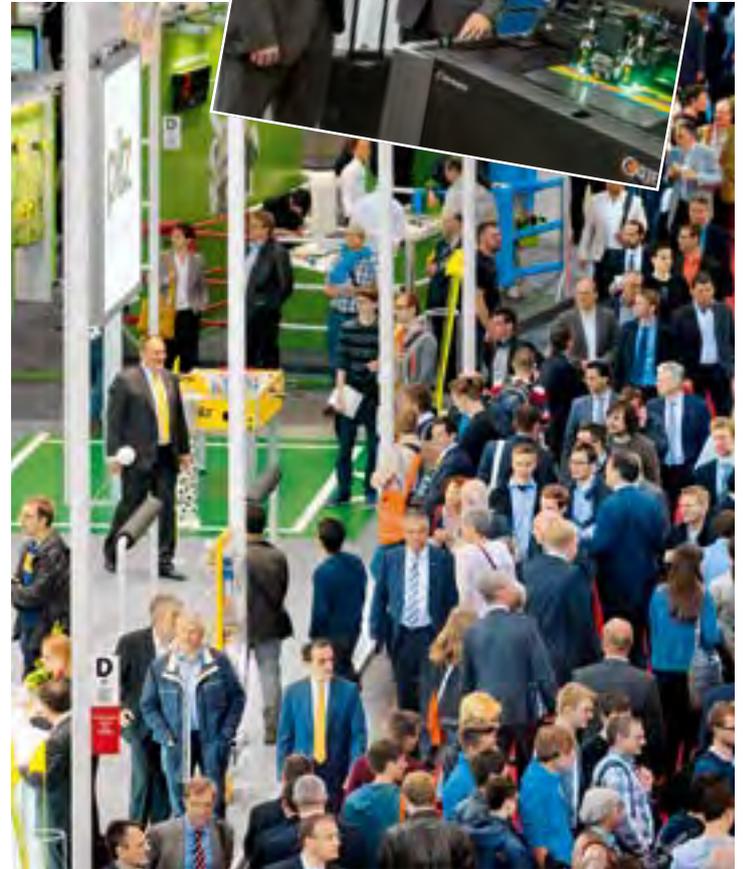
Wenn Maschinen und Bauteile untereinander kommunizieren, können sich ganze Produktionsstraßen eigenständig und dynamisch umbauen. So werden auch kleinste Losgrößen bezahlbar. Köckler: „Die Industrie steht am Anfang einer Revolution, genannt Industrie 4.0. Das Thema ist in den vergangenen zwei Jahren kometenhaft in das Zentrum der Diskussionen geschossen. Der Informationsbedarf ist enorm. Die Mehrheit der Unternehmen weiß noch nicht, wie sie sich auf Industrie 4.0 einstellen soll. Dabei hängt die eigene Wettbewerbskraft künftig von der Fähigkeit ab, sich mit allen am Produktionsprozess beteiligten Akteuren eng zu vernetzen. Das Leitthema der HANNOVER MESSE 2015 – Integrated Industry – Join the Network! – zeigt die Richtung, in die es geht.“

Die wesentlichen Herausforderungen von Industrie 4.0 – wie etwa allgemeine Standards für die Machine-to-Machine-Kommunikation, die Frage der Datensicherheit oder die Suche nach dem Geschäftsmodell der Zukunft – sind nur im Netzwerk zu bewältigen. Dafür müssen sich Maschinenbau, Elektrotechnik sowie IT austauschen und kooperieren. Welches enorme Potenzial solch ein Netzwerk bietet und wozu die Branchen dadurch fähig sind, können Besucher auf der HANNOVER MESSE 2015 erleben.

## Mehr Transparenz für die vernetzte Industrie

Digital vernetzte Fertigungsanlagen, innovative Produktionsverfahren wie etwa der 3-D-Druck und neuartige Industrieroboter werden zu sehen sein: Roboter mit ausgefeilter Sensorik, die ohne Schutzzaun und Sicherheitsabstand direkt mit dem Menschen zusammenarbeiten. IT-gestützte Automationslösungen, die sämtliche Abläufe einer Fabrik verändern werden. Additive Manufacturing bzw. 3-D-Druck-Verfahren, mit denen auf der Messe individualisierte Produkte live hergestellt werden. Diese zentralen Themen werden auch Schwerpunkte der mehr als 1.000 Foren und Besucherführungen sein, die während der HANNOVER MESSE angeboten werden.

Auf der HANNOVER MESSE wird auch die gesellschaftspolitische Dimension von Industrie 4.0 thematisiert. Die Arbeitsabläufe und Anforderungen in den Unternehmen werden sich verändern. Die



Aufbereitung und Nutzung von Daten rücken in den Mittelpunkt neuer Geschäftsmodelle. Das betrifft vor allem den Menschen. Köckler: „Wir brauchen eine breite Akzeptanz bei Gewerkschaften, Politik und Gesellschaft, um Industrie 4.0 zum Erfolg zu führen. Die Industrie wird auf der HANNOVER MESSE zum konstruktiven Diskurs einladen und für Transparenz in allen Fragen rund um die vernetzte Industrie sorgen.“

## Ihr persönlicher Ticket-Gutschein



Sichern Sie sich Ihr Fachbesucher-Ticket zur  
HANNOVER MESSE 2015!

Geben Sie einfach Ihren persönlichen Gutscheincode  
unter [www.hannovermesse.de/ticketregistrierung](http://www.hannovermesse.de/ticketregistrierung) ein  
oder scannen Sie direkt den QR-Code und registrieren  
Sie sich mobil!

Ihr Gutscheincode:

**6qtna**





Bild unten: Birger André Fritzowski, Sachverständiger für Technik und Systeme der Informationsverarbeitung

Foto: iStock.com/pavlinec



Foto: Hilke Ohrt

## Nachweislich kompetent

**IT-Sachverständige** < Sachverständige werden benötigt, wenn der eigene Sachverstand oder der aus dem eigenen Umfeld nicht ausreicht, um fachliche Entscheidungen zu treffen – oder die neutrale Einschätzung eines Sachverhalts notwendig ist. Für mehr als 280 Wirtschaftsbereiche sind Sachverständige in Deutschland öffentlich bestellt und vereidigt (ö. b. u. v.), zum Großteil von den IHKs. Ein Bereich ist die Informationstechnologie.

**B**irger André Fritzowski wird im Sachverständigenverzeichnis der IHK zu Kiel neben drei Kollegen in der Rubrik Datenverarbeitung geführt. Der Diplom-Informatiker ist seit 25 Jahren öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Technik und Systeme der Informationsverarbeitung. „Meine Aufgabe besteht darin, den betreffenden Sachverhalt unabhängig und objektiv zu beurteilen und zu bewerten. Die Ergebnisse müssen für jeder-

mann verständlich dargelegt werden“, so Fritzowski. Jährlich erstelle er rund 35 Gutachten als IHK-Sachverständiger. Zu seinem Gebiet gehört das technische Inventar im Bereich IT, etwa Netzwerkkomponenten und Hardware.

„Früher habe ich vor allem Gerichtsgutachten verfasst, heute macht das noch rund drei Prozent meiner Tätigkeit aus. Die meisten Streitfälle werden außergerichtlich beigelegt“, so der Experte. Er wird häufig von Handelsunternehmen oder der Industrie hinzugezogen, wenn es um strittige Themen wie der Frage nach sachgerechter Einrichtung eines Netzwerks geht. „Heute beinhalten die meisten Kauf- und Werkverträge eine Klausel, in der vereinbart wird, einen Sachverständigen bei möglichen Kontroversen hinzuzuziehen.“ Allerdings geht es nicht nur um außergerichtliche Streitigkeiten oder vom Gericht angeforderte Gutachten. Fritzowski und seine Kollegen übernehmen auch Begutachtungen in Versicherungsfällen sowie Schätzungen des IT-Inventars. Im schnelllebigen IT-Bereich stimmt häufig der Technologiewert nicht mit dem Buchwert überein. Da ist eine objektive Bewertung gefragt, etwa bei Unternehmensveräußerungen oder -übergaben.

**Qualifikation** < Um Sachverständiger zu werden, muss man eine bestimmte Qualifikation vorweisen. Hierzu gehören eine persönliche Eignung, überdurchschnittliche Kenntnisse sowie praktische Erfahrung im Fachgebiet. Fortbildungen während der Bestallungszeit werden vorausgesetzt. „Ich hatte damals eine eigene Firma, habe einen Antrag auf Vereidigung gestellt und bin nach Prüfung aller Unterlagen und Referenzen vom Sachausschuss bestellt worden“, erzählt Fritzowski. Der Inhaber des DV-Sachverständigenbüros Fritzowski arbeitet freiberuflich als IT-Berater für Unternehmen und als Sachverständiger für Datenschutz für das Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein.

Fritzowski führt seit drei Jahren den Vorsitz des Sachverständigenausschusses der IHK zu Kiel. Das siebenköpfige Gremium, dem auch eine Richterin angehört, ist für die Bestellung der Sachverständigen zuständig und berät auch den Geschäftsbereich Recht und Steuern der IHK. Bei der Suche nach ö. b. u. v. Sachverständigen in diversen Fachgebieten helfen die schleswig-holsteinischen IHKs. <<

**Autorin:** Hilke Ohrt  
Freie Journalistin  
redaktion@ihk-sh.de

**Sachverständige auf der IHK-Website**  
www.ihk-schleswig-holstein.de  
(Dokument-Nr. 828)



IHK aktiv

### Schwerpunkt digitale Wirtschaft

Die IHK-Organisation widmet sich 2015 und 2016 dem Schwerpunktthema digitale Wirtschaft. Unter dem Titel „Wirtschaft digital. Grenzenlos. Chancenreich.“ wollen sich die IHKs mit den Rahmenbedingungen der fortschreitenden Digitalisierung auseinandersetzen. <<

Mehr unter: [www.dihk.de](http://www.dihk.de)

Von der Vision  
zum Projekt.

2800  
Referenzen  
im Industrie- und Gewerbebau

## Energieaudits Pflicht für Nicht-KMUs

**Energiedienstleistungsgesetz** ◀ Letzte Teile der seit 2012 geltenden europäischen Energieeffizienzrichtlinie (EED) sollen nun mit dem Energiedienstleistungsgesetz in deutsches Recht umgesetzt werden. Nach Artikel 8 der EED sind alle Betriebe, die nicht den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zuzurechnen sind, verpflichtet, Energieaudits nach EN 16247 zu absolvieren, die von qualifizierten Fachexperten abzunehmen sind.

**D**ie Audits müssen bis zum 5. Dezember 2015 durchgeführt und mindestens alle vier Jahre wiederholt werden. Diese Regeln gelten für alle Branchen, neben produzierenden Betrieben sind auch Handel, Banken, Tourismus, Versicherungen und private Krankenhäuser betroffen. In Deutschland betrifft dies mindestens 50.000 Unternehmen.

Alternativ zur EN 16247 werden auch zertifizierte Energiemanagement-

können (Unternehmensaudit, Multisite-Verfahren, Standortaudit, Gruppenaudit). So kann der organisatorische und finanzielle Aufwand für einzelne Unternehmen deutlich reduziert werden, ohne die Aussagekraft der Ergebnisse des Audits zu mindern.

Der zähe Verlauf des Gesetzgebungsprozesses ist für die Unternehmen unglücklich, da so nicht viel Zeit bleibt, um bis zum 5. Dezember das erste Audit korrekt zu absolvieren. Im Bundesrat



Foto: iStock.com/RGitimeLine

systeme nach ISO 50001 oder Umweltmanagementsysteme nach EMAS anerkannt. Aktuell ist auch die Anerkennung der Zertifizierung nach ISO 14001 in der Diskussion, sofern sie den Anforderungen der EN 16247 entspricht.

Bisher ist das deutsche Energiedienstleistungsgesetz noch nicht verabschiedet. Auch die Ausführungsbestimmungen sind unklar. Vor allem die Anforderungen an Energieaudits (Paragraf 8a, Absatz 1) sind für die Unternehmen wichtig. Die Bezugsgröße bei der Durchführung eines Energieaudits sollte passend für die jeweilige Situation gewählt werden

wird der Gesetzentwurf voraussichtlich Anfang März beraten. Ein Inkrafttreten scheint für Anfang April 2015 möglich. Aktuelle Informationen erhalten Sie beim IHK-Geschäftsbereich Innovation und Umwelt, auf der IHK-Website und im Energie-Newsletter. <<

**Autorin:** Kathrin Ostertag  
IHK zu Lübeck, Innovation und Umwelt  
ostertag@ihk-luebeck.de

**IHK-Newsletter Energie**  
www.ihk-sh.de/newsletter



**BARTRAM**   
BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

- ▣ Entwurf und Planung
- ▣ Festpreis
- ▣ Fixtermin
- ▣ 40 Jahre Erfahrung
- ▣ Alles aus einer Hand

**Wir beraten Sie gern persönlich.**

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG  
Ziegeleistraße · 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0  
Fax +49 (0) 4871 778-105  
info@bartram-bau.de





Foto: iStock.com/Mordolff

Der Rote Platz im Zentrum der historischen Moskauer Altstadt

# Registrierung umgehend erneuern!

**Deutsche Firmen in Russland** ◀ Vor Beginn der Neujahrsferien veröffentlichte der russische Föderale Steuerdienst mehrere Verordnungen, mit denen das neue Verfahren der Akkreditierung und der Eintragung von Vertretungen und Niederlassungen ausländischer Unternehmen ins Register geregelt wird.

**D**er Föderale Steuerdienst der Russischen Föderation (RF) fungiert nun als einheitliche Stelle für die Akkreditierung ausländischer Repräsentanzen und Niederlassungen. Diese Zuständigkeit obliegt unmittelbar der Interbezirksinspektion des Föderalen Steuerdienstes Nr. 47 für die Stadt Moskau. Die Staatliche Registrierkammer wird aufgelöst.

Die Akkreditierung beim Föderalen Steuerdienst gilt ab sofort unbefristet. Die neuen Regelungen sehen keine zeitlich beschränkte Akkreditierung (früher: drei Jahre) mehr vor. Die Tätigkeit einer Repräsentanz oder Niederlassung kann nun allein aufgrund einer Entscheidung der Mutterorganisation beziehungsweise per Beschluss des Föderalen Steuerdienstes bei Vorliegen bestimmter Verstöße gegen geltende Arbeitsvorschriften beendet oder untersagt werden.

Die staatliche Akkreditierungsgebühr beträgt aktuell 120.000 Rubel. Der Föderale Steuerdienst legt für Repräsentanzen und Niederlassungen ausländischer Firmen ein gesondertes Register in der

Art des Einheitlichen Staatsregisters der Rechtspersonen an, in dem russische juristische Personen registriert werden. Die Daten aus dem Register werden öffentlich zugänglich sein, wodurch eine höhere Transparenz, etwa zur Überprüfung von Geschäftspartnern, erzielt werden soll.

**Übergangsregelungen** ◀ Für bereits bestehende Vertretungen und Niederlassungen gibt es Übergangsregelungen. Repräsentanzen und Niederlassungen, deren Akkreditierung nach dem 1. Januar 2015 abläuft, können im neuen Verfahren bei der Steuerinspektion Nr. 47 für die Stadt Moskau eine unbefristete Akkreditierung im neuen Verfahren jeweils 30 Kalendertage vor Ende ihrer Akkreditierung beantragen.

Repräsentanzen und Niederlassungen, deren Akkreditierungen nach dem 1. April 2015 auslaufen, müssen ihre Daten für das neue Register vorlegen. Zu diesem Zweck reicht die betreffende Repräsentanz oder Niederlassung bei der Steuerinspektion Nr. 47 einen speziellen Antrag im Format Nr. AFP-14 ein. Ihre frühere Registrierung durch

die Staatliche Registrierkammer oder die Handels- und Industriekammer gilt dabei bis Ende der in der Akkreditierungsurkunde ausgewiesenen Akkreditierungsdauer, worauf die betreffende Repräsentanz verpflichtet ist, die Akkreditierung im neuen Verfahren zu beantragen.

Die Akkreditierung der Repräsentanzen oder Niederlassungen ausländischer Firmen, die diesen Forderungen innerhalb der angegebenen Fristen nicht nachkommen, wird nach dem 1. April 2015 aufgehoben. Für die bereits bestehenden Repräsentanzen beziehungsweise Niederlassungen ausländischer Firmen, die den neuen Anforderungen nachkommen müssen, bedeutet die neue Verfahrensordnung verwaltungstechnisch einen erhöhten Aufwand, der mit einem dann höheren Maß an Transparenz ausgeglichen werden soll. *red* ◀◀

**Infos zum Registrierungsverfahren**  
Rechtsabteilung der AHK Russland  
[www.russland.ahk.de](http://www.russland.ahk.de)

# Woher kommt der Kunde?

**EU-Mehrwertsteuervorschriften** < Seit dem 1. Januar 2015 gelten neue Vorschriften für die Berechnung der Mehrwertsteuer auf Telekommunikations-, Rundfunk-, Fernseh- und sonstige auf elektronischem Weg erbrachte Leistungen. Sie bedeuten Mehraufwände bei der Rechnungsstellung und Lokalisierung des Kunden.

**D**emnach muss ab sofort eine solche Leistung nicht mehr mit dem Mehrwertsteuersatz berechnet werden, der in demjenigen EU-Mitgliedstaat gilt, in dem der Leistungserbringer seinen Sitz hat, sondern mit dem im Land des Empfängers gültigen Steuersatz. Das heißt also, ein Unternehmen mit Sitz in Deutschland, das beispielsweise ein E-Book oder eine

sich die Herkunft des Käufers bestimmen lässt. Im Gegensatz zu physischen Lieferungen ist schließlich keine Lieferadresse erforderlich beziehungsweise kann theoretisch eine falsche Lieferadresse in einem Land mit niedrigerem Mehrwertsteuersatz angegeben werden.

Die Anbieter digitaler Güter und Dienstleistungen benötigen daher ab sofort unabhängige Quellen, anhand



App verkauft, kann dafür seit Beginn dieses Jahres nicht mehr pauschal 19 Prozent Mehrwertsteuer berechnen, sondern nur noch dann, wenn es an einen Kunden in Deutschland verkauft. Für einen schwedischen Kunden werden 25 Prozent Mehrwertsteuer fällig, für einen luxemburgischen 15 Prozent, für einen belgischen Kunden 21 Prozent.

**Geolokalisierung** < Abgesehen von dem Aufwand, der für das rechnungsstellende Unternehmen, das seine Leistungen EU-weit anbietet, mit der neuen Regelung verbunden ist, stellt sich die Frage, wie

derer sie das Herkunftsland des Käufers bestimmen können. Hier bietet sich zum einen die Geolokalisierung über die IP-Adresse an, zum anderen die Bestimmung aufgrund der Bezahlung, zum Beispiel über das verwendete Bankkonto oder die Nutzung länderspezifischer Zahlarten. Händler und Anbieter digitaler Leistungen sollten ihren Payment-Anbieter nach entsprechenden Services fragen. *red <<*

**IHK-Newsletter Steuerinfo**  
www.ihk-sh.de/newsletter

## > Falsche Spesenabrechnung

### Versehen ist kein Betrug

Macht ein Arbeitnehmer in seiner Spesenabrechnung bewusst falsche Angaben, rechtfertigt ein solches Verhalten eine außerordentliche Kündigung. Anders ist hingegen ein versehentliches Versäumnis zu beurteilen.

Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Poliers bei einem Tiefbauunternehmen entschieden. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass ein erwiesener Spesenbetrug einen Grund für eine fristlose Kündigung darstelle. Allerdings sei der Arbeitgeber als Kündigender darlegungs- und beweispflichtig für das Vorliegen eines wichtigen Grundes. Das betreffe auch Tatsachen der vom Arbeitnehmer behaupteten Rechtfertigungs- und Entschuldigungsgründe.

Vorliegend spreche der vom Arbeitnehmer vorgetragene Umstand, dass er entgegen seiner Planung kurzfristig aufgrund eines Telefonanrufs der Ehefrau dringend nach Hause fahren musste, für ein versehentliches Versäumnis. Die Kündigung sei daher unwirksam. *red <<*



## Allgemeine Steuertermine

### 10. März

#### **Einkommensteuer**

Vorauszahlung für das I. Quartal 2015

#### **Kirchensteuer für Veranlagte**

für das I. Quartal 2015

#### **Körperschaftsteuer**

Vorauszahlung für das I. Quartal 2015

#### **Lohnsteuer – Kirchensteuer**

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Februar 2015

#### **Umsatzsteuer**

Voranmeldung und Vorauszahlung für Februar 2015 (Monatszahler)

### 10. April

#### **Lohnsteuer – Kirchensteuer**

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für März 2015; Vierteljahreszahler: Abführung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge für das I. Quartal 2015

#### **Umsatzsteuer**

Voranmeldung und Vorauszahlung für März 2015 bei Monatszahlern; Vierteljahreszahler: für das I. Quartal 2015

Foto: iStock.com/pavlien

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
<b>3. März 2015</b> 16 bis 18 Uhr	<b>Infoveranstaltung Mindestlohngesetz</b>	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Marcus Schween, Telefon: (0431) 5194-217 schween@kiel.ihk.de, kostenlos
<b>3. März 2015</b> 9.30 bis 16 Uhr	<b>Warenursprung und Präferenzen beim Exportgeschäft</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Sonja Döbel, Telefon: (0451) 5026-100 sonja.doebel@wak-sh.de, 149 Euro
<b>3. März 2015</b> 18 bis 20 Uhr	<b>Unternehmenserfolg planen</b>	Wissenschaftszentrum Kiel Fraunhoferstr. 13, 24118 Kiel	Tanja Schiele, Telefon: (0431) 5194-265 schiele@kiel.ihk.de, kostenlos
<b>6. März 2015</b> 10 bis 12 Uhr	<b>Infoveranstaltung Mindestlohngesetz</b>	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrensburg, Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Dr. Axel Job, Telefon: (0451) 6006-237 job@ihk-luebeck.de, kostenlos
<b>9. März 2015</b> 9.30 bis 16 Uhr	<b>Das Ausfuhrverfahren – Wie fülle ich die Ausfuhranmeldung aus?</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 149 Euro
<b>10. März 2015</b> 15 bis 17 Uhr	<b>Die persönliche Haftung eines GmbH-Geschäftsführers</b>	IHK-Geschäftsstelle Dithmarschen Rungholtstr. 5 d, 25746 Heide	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
<b>10. März 2015</b> 8.30 Uhr	<b>Taxi- und Mietwagen – Fachkundeprüfung</b>	IHK zu Lübeck, Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 120 Euro ohne MwSt.
<b>11. März 2015</b> 10 Uhr	<b>Arznei – Sachkundeprüfung freiverkäufliche Arzneimittel</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 60 Euro ohne MwSt.
<b>11. März 2015</b> 14 bis 18 Uhr	<b>it-for-business-Beratertage des Arbeitskreises ITK &amp; Neue Medien</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Andreas Topp, Telefon: (0451) 6006-189 topp@ihk-luebeck.de, kostenlos
<b>12. März 2015</b> 16 bis 18 Uhr	<b>Infoveranstaltung Mindestlohngesetz</b>	IHK zu Kiel, Zweigstelle Elmshorn Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn	Marcus Schween, Telefon: (0431) 5194-217 schween@kiel.ihk.de, kostenlos
<b>12. März 2015</b> 15 bis 17 Uhr	<b>Die persönliche Haftung eines GmbH-Geschäftsführers</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
<b>12. März 2015</b> 9 Uhr	<b>Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr</b>	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 160 Euro
<b>13. März 2015</b> 10 bis 12 Uhr	<b>Infoveranstaltung Mindestlohngesetz</b>	Geschäftsstelle der IHK zu Lübeck und HK Hamburg, Nordport Towers Südportal 1, 22848 Norderstedt	Dr. Axel Job Telefon: (0451) 6006-237, job@ihk-luebeck.de kostenlos
<b>17. März 2015</b> 15 bis 17 Uhr	<b>Die persönliche Haftung eines GmbH-Geschäftsführers</b>	IHK-Geschäftsstelle Schleswig Plessenstr. 7, 24837 Schleswig	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
<b>17. März 2015</b> 9 bis 16 Uhr	<b>Richtig tarifieren – Die Einreihung von Waren in den elektronischen Zolltarif</b>	Geschäftsstelle der IHK zu Lübeck und HK Hamburg, Nordport Towers Südportal 1, 22848 Norderstedt	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de 60 Euro
<b>18. März 2015</b> 13.30 bis 17 Uhr	<b>Gastgewerbe – Unterrichtung nach § 4 Gaststättengesetz</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Petra Lindemann, Telefon: (0451) 6006-226 lindemann@ihk-luebeck.de, 80 Euro ohne MwSt.
<b>19. März 2015</b> 8.30 Uhr	<b>Bewachung – Sachkundeprüfung nach § 34a GewO</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 170 Euro ohne MwSt.
<b>19. März 2015</b> 9 bis 13 Uhr	<b>Info-Tag Existenzgründung</b>	Gewerbezentrum der Entwicklungsgesellschaft, Röntgenstr. 1, 23701 Eutin	IHK zu Lübeck, Service-Center, Telefon: (0451) 6006-0, service@ihk-luebeck.de kostenlos
<b>23. März 2015</b> 9 Uhr	<b>Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe § 34a</b>	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 170 Euro
<b>24. März 2015</b> 13 bis 17 Uhr	<b>Unterrichtungsnachweis nach dem Gaststättengesetz</b>	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 80 Euro
<b>25. März 2015</b> 15 bis 17 Uhr	<b>Die persönliche Haftung eines GmbH-Geschäftsführers</b>	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrensburg, Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
<b>25. März 2015</b> 18 bis 21 Uhr	<b>Designkontor – zeitgemäße Gestaltung von Hotels und Ferienwohnungen</b>	Strandhalle Grömitz Kurpromenade 56, 23743 Grömitz	Ingo Joachim Dahlhoff, Telefon: (0431) 5194-284 dahlhoff@kiel.ihk.de, kostenlos
<b>26. März 2015</b> 9 Uhr	<b>IDEE-Informations- und Beratertag für Existenzgründer und Schutzrechtsinteressierte</b>	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Michael Schmidt Telefon: (0431) 5194-230, schmidt@kiel.ihk.de kostenlos
<b>26. März 2015</b> 8.30 Uhr	<b>Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 120 Euro
<b>27. März 2015</b> 9 Uhr	<b>Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG</b>	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 120 Euro ohne MwSt.
<b>2. April 2015</b> 13.30 bis 16.30 Uhr	<b>Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten</b>	Geschäftsstelle der IHK zu Lübeck und HK Hamburg, Nordport Towers Südportal 1, 22848 Norderstedt	Annika Körlin Telefon: (0451) 6006-184 koerlin@ihk-luebeck.de kostenlos

## Arbeitsjubiläen

### 25 Jahre

#### Dezember 2014

Anja Sierck, Joachim Uhing GmbH & Co. KG, Mielkendorf

#### Februar 2015

Dietmar Fischer, Lübeck

Christina Hellmer, VR Bank eG, Niebüll

Kirsten Lemke, Walter Jessen GmbH, Schleswig

Christian Fladda, Witt & Sohn Aktiengesellschaft, Pinneberg

#### März 2015

Mike Larze, Poppe Ahrensböck GmbH, Ahrensböck

Angela Thordsen, bauXpert Christiansen GmbH & Co. KG, Niebüll

Thomas Dettmann, L & S Digital GmbH & Co. KG, Kiel

Stefan Hilbert, Wulff Textil-Service GmbH, Kiel

## Firmenjubiläen

### 175 Jahre

#### März 2015

Königlich privilegierte Apotheke Bornhöved Wolfgang Heyden, Inhaber Dr. Michael Prokopek e. K., Bornhöved

### 125 Jahre

#### März 2015

Stefanie Munkelt, Malente

### 50 Jahre

#### März 2015

Alfred C. G. Nolte (GmbH & Co) KG, Reinbek

Röger & Röger OHG, Timmendorfer Strand

TPH Bausysteme GmbH, Norderstedt

Autoverkauf Nickel F. u. H. Nickel OHG Nachf. F. Nickel e. K., Kummerfeld

2 C-Möbel-Design-Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Elmshorn

Cramer + Cramer 2 C Möbelfabrik (GmbH u. Co. KG), Elmshorn

Tannenberg-Apotheke Inh. Martje Meinke e. K., Kiel

### 25 Jahre

#### Januar 2015

Schnoor Industrieelektronik GmbH & Co. KG, Büdelsdorf

#### Februar 2015

"Maro" Industrie + Handels GmbH, Flensburg

Mohammed Bagheri, Kiel

#### März 2015

Elitär Institut für Finanzdienstleistung und Unternehmensberatung Ralf Teuber e. K., Bad Schwartau

Jörn Daub e. K., Tangstedt

Eckhard Schlichting, Süsel

Heidi Barkmann, Lübeck

Hof Sierksdorf GmbH, Sierksdorf

Stefan Belgardt, Ahrensböck

Elisabeth Ruth Stinnes, Großhansdorf

Udo Bialas, Norderstedt

Ralf Carl Curdt, Ahrensburg

HDP Vertriebsgesellschaft mbH Heinemann, Dose & Partner, Ahrensburg

Dieter Erich Richter, Norderstedt

Ingrid Grätz, Ratzeburg

Roland Otto Lohan, Bornhöved

Reinbeker Massivholz Möbel GmbH, Glinde

Gerd Hamm, Bosau

Veri Kunststofftechnik GmbH, Norderstedt

Hans-Werner Kommol, Alveslohe

Sportcenter Schwarzenbek A. Behrens OHG, Schwarzenbek

Jörg Wiese, Lübeck

MEBO Sicherheit GmbH, Bad Segeberg

Michael Ehlers, Lübeck

Christa Peters, Dahme

Gerd Ulrich, Henstedt-Ulzburg

CARISSA Einzelhandel- und Tankstellenservice GmbH & Co. KG, Oststeinbek

M & H Gesellschaft für Projektentwicklung mbH, Glinde

Lehner Dabitros GmbH, Wiemersdorf

Spectrum Systementwicklung Microelektronik GmbH, Großhansdorf

Vi Va Music-Hall Betriebsgesellschaft mbH, Wentorf bei Hamburg

Helmut Wulf, Heringsdorf

Massimo Lazzarin, Bad Bramstedt

Jörg Segelbach, Neversdorf

Tischtennis-Service Contra Sport Lübeck GmbH, Lübeck

Detlef Petersen, Schleswig

Klaus-Peter Biegel, Wittdün auf Amrum

Johannes-Hermann Brodersen, Breklum

Bahrenfuß und Ohls Steuerberatungsgesellschaft mbH, Sankt Peter-Ording

Gerhard Nissen, Sylt

WEOS Dental Geschäftsführungs- und Beteiligungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Kappeln

Berthold Wolf, Laboe

Wilhelm Hartmann, Elektronikartikel und -geräte, Bordesholm

Dirk Kühl, Landwirt. Lohnunternehmen, Langeln

Hotel ADLER Christoph Nörtemann KG, Itzehoe

Regine Steinbach, Zeichenbüro, Flintbek

Krabbenhöft & Co. Versicherungsmakler GmbH, Hohenwestedt

Christian Seller Immobilien GmbH, Brokstedt

RUAG Defence Deutschland GmbH, Wedel

Jens Bierwolf, Gebrauchtwagen, Hausmeister, Steinfeld

Jucknieß Pumpen-Service GmbH, Quickborn

PHARMA AID WARENHANDELSGESELLSCHAFT M.B.H., Schenefeld

Marek Jarzebski, Transporte, Tangstedt

Becker Bau- und Beteiligungsgesellschaft mbH, Pinneberg

START GmbH, Büdelsdorf

IST Immobilien-Service-Team Manfred Kratschke e. K., Halstenbek

HVN Hausverwaltung Nord GmbH, Kiel

med. Beratungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Kiel

City Immobilien GmbH, Büdelsdorf

allangua GmbH Uebersetzerboerse.de Techn. Dokumentationen und alle Übersetzungen, Wedel

## ☑ Energiekonzepte

### Nachhaltige Energiekonzepte für Gewerbe und Kommunen



Energiekosten reduzieren mit BHKW, Photovoltaikanlagen und Stromspeichern vom Fachmann!

Wir beraten Sie gerne zu Förderungen und Zuschüssen.

MBT Solar GmbH & Co. KG 24806 Hohn 04335 - 922 500 www.mbt-solar.de

## ☑ Industrieausrüstungen

### Strahlkabinen



### Ölnebelfilter



RHB Industrieausrüstungen  
Wedel ☎ 04103-904860 info@r-h-b.de  
www.industrieausruestungen.de



Foto: www.mundfotografie.de

Auf der Vorgängerveranstaltung wirtschaftNordgate (von links): Neumünsters langjähriger Stadtpräsident Friedrich-Wilhelm Strohdiek, der im Februar 2015 im Alter von 72 Jahren unerwartet verstorben ist, UVNord-Präsident Uli Wachholtz und Oberbürgermeister Dr. Olaf Tauras

# Marktplatz des **Mittelstands**

**Messe fair4business** ◀ Aus wirtschaftNordgate wird fair4business. Am 11. und 12. März geht die bedeutendste branchenübergreifende B2B-Messe im Norden mit neuem Namen und neuem Konzept in die vierte Auflage. Regionale Schwerpunkte wie Schleswig-Holsteins Verkehrsinfrastruktur und wirtschaftspolitische Entwicklungen stehen ebenso auf dem Programm wie das transatlantische Freihandelsabkommen oder Olympia 2024.

**E**ntscheider aus Wirtschaft und Politik treffen sich in den Neumünsteraner Holstenhallen, um sich über Trends, Entwicklungen und Herausforderungen für den Mittelstand im Norden auszutauschen. Im Vordergrund stehen der direkte Dialog, das aktive Networking und das Anbahnen neuer Geschäftspartnerschaften. An der Eröffnung der Mittelstandsmesse nehmen neben dem Schirmherrn,

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer, auch die Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein Friederike C. Kühn und Neumünsters Oberbürgermeister Dr. Olaf Tauras teil.

**Unternehmenskultur** ◀ Mit dem Rahmenprogramm rückt der Veranstalter, die Messe- und Eventagentur fabrik10, viele neue



## Börsen

### Existenzgründungsbörse

Nexxt-Change ist die bundesweite Plattform für Unternehmerinnen und Unternehmer, die vor dem Generationswechsel stehen und keinen Nachfolger in der eigenen Familie oder unter den Mitarbeitern finden. Zugleich wird Gründungsinteressierten eine Alternative zur Neugründung geboten. Ziel ist es, mithilfe der betreuenden Regionalpartner Kontakte zwischen beiden Parteien herzustellen.

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

### Weltweite Kooperationen

Mit Europas größter Datenbank an Kooperationsprofilen (über 13.000) verschafft das Enterprise Europe Network (EEN) Unternehmen Zugang zu Kooperationsangeboten und -gesuchen weltweit. Man kann nach Branchen und Technologien suchen sowie eine Länderauswahl treffen. Zu beachten ist, dass das EEN nur bei internationalen Kooperationswünschen unterstützen kann.

[www.wtsh.de/een](http://www.wtsh.de/een)

### Kooperationsbörse

Mit der Kooperationsbörse unterstützen die IHKs ihre Mitgliedsunternehmen, Kontakte zu potenziellen Partnerbetrieben in ganz Deutschland zu knüpfen. Auf diesem Wege können gerade kleine und mittlere Unternehmen Synergieeffekte nutzen und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Die Erfassung eines Inserats erfolgt in der Börse online. Sie können alternativ den Erfassungsbogen unter [www.ihk-sh.de](http://www.ihk-sh.de) (Dokument-Nr. 32500) verwenden.

[www.ihk-kooperationsboerse.de](http://www.ihk-kooperationsboerse.de)

### Recyclingbörse

Die IHK-Recyclingbörse ist ein überbetriebliches Vermittlungssystem für verwertbare Abfälle und Produktionsrückstände. Bundes- und europaweit können damit Stoffe wieder der Kreislaufwirtschaft zugeführt werden.

[www.ihk-recyclingboerse.de](http://www.ihk-recyclingboerse.de)

Bei Inseraten in IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse.

Themen in den Mittelpunkt. Über Herausforderungen bei der schleswig-holsteinischen Infrastruktur diskutiert Wirtschaftsminister Meyer mit Unternehmern und Verbandsvertretern. Auch mögliche Auswirkungen internationaler Ereignisse werden thematisiert. Den Chancen und Fragen, die sich für den Mittelstand aus Hamburgs Olympiabewerbung ergeben, widmet sich eine Expertenrunde. Zudem wird das umstrittene transatlantische Freihandelsabkommen TTIP Gegenstand eines Austauschs sein.

Zum Thema Social Media und Unternehmenskultur erwarten die Besucher viele Fachforen und Vorträge – etwa über eine zeitgemäße Unternehmenskultur, die Herausforderungen der Unternehmensnachfolge oder die Zukunft des Energiemanagements. Abgerundet wird das Programm durch den dritten wirtschaftspolitischen Frühschoppen, bei dem unter anderem Landtagspräsident Klaus Schlie mit Schleswig-Holsteins ehemaligem Wirtschaftsminister Professor Dr. Bernd Rohwer und Michael Thomas Fröhlich, Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Unternehmensverbände in Hamburg und Schleswig-Holstein e. V., über das Thema „It's the economy, stupid! – Wirtschaftspolitik im Wandel der Zeit“ diskutiert.

Weitere Highlights sind der Ausstellerabend, bei dem alle Beteiligten in lockerer Atmosphäre ins Gespräch kommen, sowie das XING-Business-Speed-Dating an beiden Tagen.

Zu den Partnern der Messe gehören die HanseBelt-Initiative, das Städtetzwerk Nordgate, die Sparkasse Südholstein, die Stadtwerke Kiel sowie die Unternehmen Brüninghoff Projektbau und Hock Walter Group. red <<

**Website der fair4business**  
www.fair4business.de



### > Darboven IDEE-Förderpreis

## Gründerinnen gesucht

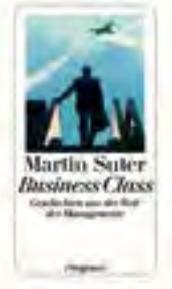
Existenzgründerinnen und Jungunternehmerinnen, die nicht länger als drei Jahre selbstständig sind, können sich ab sofort mit tragfähigen und erfolgversprechenden Business-Konzepten um den Darboven IDEE-Förderpreis bewerben. Drei Geschäftsideen werden ausgezeichnet. Der erste Platz ist mit 50.000 Euro dotiert, der zweite mit 10.000 Euro und der dritte mit 5.000 Euro. Albert Darboven, Stifter des Preises und Inhaber des Hamburger Kaffeeunternehmens J. J. Darboven, will mit seinem Engagement das unternehmerische Potenzial von Frauen fördern und zukunftssichere Arbeitsplätze in Deutschland schaffen. Fünf Bewerberinnen erhalten die Chance, ihre Gründungsidee der Jury unter Vorsitz des früheren Bürgermeisters Hamburgs Dr. Henning Voscherau zu präsentieren. Ein Platz für diese Finalrunde wird durch Publikumsabstimmung vergeben. Einsendeschluss ist der 31. Juli 2015. red <<

**Bewerbungsunterlagen**  
www.darboven.com

## ?? Rätsel der Wirtschaft

### Business Class

Martin Suter, geboren 1948 in Zürich, ist Schriftsteller, Kolumnist und Drehbuchautor. Sein Buch „Business Class. Geschichten aus der Welt des Managements“ spielt auf dem glatten Parkett der Chefetagen, im Dschungel des mittleren Managements und in der Welt der ausgebrannten, niederen Chargen. Es beschreibt Riten und Eitelkeiten ebenso wie Intrigen und Ängste einer stressgeplagten Zukunft. <<



*Martin Suter: Business Class. Geschichten aus der Welt des Managements; Diogenes Verlag, 2002, 240 Seiten; ISBN 978-3257233193, 9,90 Euro*

Die *Wirtschaft* verlost 3x je ein Exemplar des Buches. Beantworten Sie einfach folgende Frage:

### Wie hieß der erste Roman von Martin Suter?

A) Small World B) Der Teufel von Mailand C) Die Zeit, die Zeit

Bitte senden Sie das Lösungswort mit dem Stichwort „Rätsel der Wirtschaft“ per Mail an [raetsel@flensburg.ihk.de](mailto:raetsel@flensburg.ihk.de) oder per Post an: **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28–34, 24937 Flensburg**. Einsendeschluss ist der **31. März 2015**. Die Lösung des letzten Rätsels lautete A) 1890.

Teilnahmeberechtigt sind alle Personen ab 18 Jahren. Jeder Leser darf nur einmal teilnehmen. Die Gewinner werden auf dem Postweg benachrichtigt. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeiter der IHK Schleswig-Holstein und ihre Angehörigen. Ihre Daten werden ausschließlich für die Verlosung und die Gewinnbenachrichtigung genutzt und dann vollständig gelöscht.

**Beilagenhinweis:** Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firma Torwärts Vermarktungs- und Vertriebsgesellschaft mbH, Kiel bei. Wir bitten unsere Leser um Beachtung!

## Unternehmensberatung



**Reinhard Knörr Management Beratung**  
DIE Mittelstandsberatung

### PROBLEME LÖSEN - ERFOLGE SICHERN

- Finanzierungsoptimierung
- Organisationsoptimierung
- Existenzgründungsunterstützung
- Unternehmenssanierung

Reinhard Knörr Management Beratung  
Stormarnring 94  
24576 Bad Bramstedt

Telefon: 04192 - 8196319  
Internet: [www.rkmb.de](http://www.rkmb.de)  
Email: [info@rkmb.de](mailto:info@rkmb.de)

Grüner & Baas



# Langfinger, wohin das Auge blickt

Über den anhaltenden Verlust der guten alten Tugenden war an dieser Stelle ja schon gelegentlich die Rede. Ehrlich währt am längsten. Dieser Moralstandard gehört offenbar für viele auch längst ins Museum. Wie vorne im Magazin zu lesen ist, beklagen immer mehr Hoteliers, dass sich ein Teil ihrer Gäste wie die klassische diebische Elster verhält. Es wird mitgenommen, was nicht niet- und nagelfest ist. Das fängt bei Haarpflegemitteln an und endet bei Fernsehgeräten. Von Bademänteln, Aschenbechern und künstlerischem Wandschmuck in den Zimmern mal ganz abgesehen. Zum offensichtlichen Volkssport hat sich auch der Versicherungsbetrug und das Abgeben von – vorsichtig ausgedrückt – geschönten Steuererklärungen entwickelt.

## Es bleibt nur der appellierende Verweis auf die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns.

Aber wie so häufig: Der Ladentisch hat zwei Seiten. So gibt es beispielsweise Softwareangebote, mit denen Registrierkassen manipuliert werden können. Dies ist nur ein kleines aktuelles Beispiel, das gerade durch die Medien geistert. Die Debatte um Steuer-CDs soll hier gar nicht weiter erwähnt werden.

Bei einer derartig deprimierenden Ausgangslage bleibt für einen Kolum-

nisten in einer IHK-Publikation nur der appellierende Verweis auf die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns. Dies ist das gewachsene Leitbild für verantwortliches Teilnehmen am Wirtschaftsleben. Es steht für ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein für das eigene Unternehmen, gegenüber Mitarbeitern und Kunden und für die Orientierung an Tugenden, die den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg zum Ziel haben und nicht den schnellen Gewinn ohne Rücksichtnahme. Diese Tugenden sind unter anderem Fleiß, Ehrlichkeit, Gerechtigkeit, Entschlossenheit, Aufrichtigkeit, Mäßigung und Demut. Und im Idealfall verschmelzen im Handeln des Ehrbaren Kaufmanns Wirtschaft und Ethik zu einer Einheit. Dieses anspruchsvolle Programm könnte sich nicht nur auf die Kaufmannschaft beziehen. Es wäre ganz gut gesamtgesellschaftlich von Nutzen. Etwas einfacher, jedoch nicht weniger anspruchsvoll, zitiert der Kolumnist hier einfach mal seine Oma. Diese sagte gelegentlich den inhaltsschweren Satz: „Das macht man nicht, mein Jung!“

**Autor:** Michael Legband ist Redakteur der Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee legband@kiel.ihk.de



Foto: IHK/Pat Scheidemann

## Impressum

**Herausgeber:** IHK Schleswig-Holstein  
**Redaktion:** Andrea Henkel, Petra Vogt, Hilke Ohrt, Michael Legband, Peter Weltersbach, Dr. Can Özren, Klemens Vogel  
 Zentral- und Schlussredaktion: Klemens Vogel (V.i.S.d.P.)  
**Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:** Bergstr. 2, 24103 Kiel  
 Telefon: (0431) 5194-0  
 Telefax: (0431) 5194-234  
 E-Mail: [ihk@kiel.ihk.de](mailto:ihk@kiel.ihk.de)  
 Internet: [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
**Anschriften der Regional-Redaktionen:**  
**IHK Flensburg:** Redakteurinnen Petra Vogt (V.i.S.d.P.), Andrea Henkel  
 Heinrichstr. 28–34, 24937 Flensburg  
 Telefon: (0461) 806-435  
 Telefax: (0461) 806-9435  
 E-Mail: [henkel@flensburg.ihk.de](mailto:henkel@flensburg.ihk.de)  
 Redaktionsassistentz: Maren Lüttschwager  
 Telefon: (0461) 806-385  
 Telefax: (0461) 806-9385  
 E-Mail: [luettschwager@flensburg.ihk.de](mailto:luettschwager@flensburg.ihk.de)  
**IHK zu Kiel:** Redakteur Michael Legband (V.i.S.d.P.)  
 Bergstr. 2, 24103 Kiel  
 Telefon: (0431) 5194-224  
 Telefax: (0431) 5194-323  
 E-Mail: [legband@kiel.ihk.de](mailto:legband@kiel.ihk.de)  
 Redaktionsassistentz: Kristina Jagszent  
 Telefon: (0431) 5194-223  
 Telefax: (0431) 5194-523  
 E-Mail: [jagszent@kiel.ihk.de](mailto:jagszent@kiel.ihk.de)  
**IHK zu Lübeck:** Redakteur Klemens Vogel (V.i.S.d.P.)  
 Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck  
 Telefon: (0451) 6006-169  
 Telefax: (0451) 6006-4169  
 E-Mail: [vogel@ihk-luebeck.de](mailto:vogel@ihk-luebeck.de)  
 Redaktionsassistentz: Heidi Franck  
 Telefon: (0451) 6006-162  
 Telefax: (0451) 6006-4162  
 E-Mail: [franck@ihk-luebeck.de](mailto:franck@ihk-luebeck.de)  
**Verlag und Anzeigenverwaltung:** Max Schmidt-Römhild, Mengstr. 16, 23552 Lübeck  
 Telefon: (0451) 7031-01  
 Telefax: (0451) 7031-280  
 E-Mail: [bmuelle@schmidt-roemhild.com](mailto:bmuelle@schmidt-roemhild.com)  
 Verantwortlich für den Anzeigenteil: Christiane Kermel (V.i.S.d.P.)  
**Verlagsvertretungen:**  
**Lübeck:** Schmöde GmbH  
 Breite Straße 81, 23552 Lübeck  
 Telefon: (0451) 797114  
 Telefax: (0451) 792939  
 E-Mail: [media@schmoede.de](mailto:media@schmoede.de)  
 Die Verlagsveröffentlichungen erscheinen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Verantwortlich ist der Verlag Schmidt-Römhild.  
**Layout:** Atelier Schmidt-Römhild, Marc Schulz  
 E-Mail: [grafik@schmidt-roemhild.com](mailto:grafik@schmidt-roemhild.com)  
 Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee ist das Mitteilungsblatt bzw. die Zeitschrift der Industrie- und Handelskammern zu Flensburg, zu Kiel und zu Lübeck. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.  
 Im freien Verkauf: Einzelheft € 2,00  
 Jahresabonnement € 22,00  
 (€ 17,90 zzgl. € 4,10 Versand. Mit sechswöchiger Kündigungsfrist zum Jahresende kündbar)  
 Erscheinungsweise: monatlich, Doppelausgabe Juli/August, Januarausgabe erscheint am 31. Dezember des Vorjahres  
 Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der IHK gestattet. Keine Gewähr für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos.  
 © 2015



# Media Solutions

Lettershop

Fulfillment

Nachhaltigkeit

Logistik

Print

Klimaneutral

# Druckerei

Tel. 04 51 / 8 79 88-0

Fax 04 51 / 8 79 88 34

info@draeger-wullenwever.de

www.draeger-wullenwever.de

**DRÄGER**  
**WULLENWEVER**  
PRINT+MEDIA

**SCHMIDT**  
**RÖMHILD**  
DRUCKEREI



Das Zeichen für verantwortungsvolle Waldwirtschaft

FSC® C019580



ClimatePartner<sup>o</sup>  
wir drucken klimaneutral

**AKTENSCHRANK**, mit 2 Schiebetüren, Front quarzit, Korpus weiß, Griff Alufarben, ca. 160x40 cm, 220 cm hoch  
359431 **699.-**

**FREIFORMSCHREIBTISCH**, höhenverstellbar, Gestell weiß/Alufarben, Platte quarzit, ca. 200 cm breit

**499.-**

359433

**ROLLCONTAINER**, Front quarzit, Korpus weiß, Griff Alufarben, mit 3 Schubkästen und 1 Materialschub, ca. 43x57 cm, 53 cm hoch

**249.-**

359424

LIEFERPREISE OHNE MONTAGE

# BESTE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN



## OBJEKT.PLUS – DAS PROFESSIONELLE BÜROSYSTEM

Das Arbeitsumfeld wandelt sich – im Focus steht dabei die Organisation von Bürofunktionen im Arbeitsraum aber auch zunehmend Ergonomie und Design. objekt.plus folgt diesem Anspruch und setzt in allen Bereichen der Büroeinrichtung klare Akzente – im privat genutzten Büro ebenso wie in der professionellen Objekteinrichtung.

**WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER FÜR  
PROFESSIONELLE BÜROEINRICHTUNG!**  
Rufen Sie uns an: 04551-50 624

**MÖBEL  
KRAFT**