

# wirtschaft

zwischen Nord- und Ostsee



Schwerpunktthema

Anregende  
Einkaufswelten

Interview

Professor  
Eike Harms,  
FH Wedel

IHK  
Schleswig-Holstein

Megathema  
Fachkräfte-  
sicherung

Standortpolitik

Nord-Ostsee-  
Kanal wird  
ausgebaut



IHK

Schleswig-Holstein  
Flensburg · Kiel · Lübeck

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



2 **Meinung****Wirtschaft in Schleswig Holstein**

- 3 Unternehmen in Schleswig-Holstein
- 5 Firmen-Ticker
- 7 Ökonomen

**Schwerpunktthema:  
Anregende Einkaufswelten**

- 8 Einzelhandel:  
Flächen wachsen, Umsätze stagnieren
- 10 Übersichtskarte:  
PACT-Initiativen in Schleswig-Holstein
- 12 Sonntagsverkauf:  
Einschränkung bedroht Tourismus
- 13 Discount versus Fachhandel:  
Interview mit Dr. Kai Hudetz,  
ifH Institut für Handelsforschung Köln
- 14 Bewachungsgewerbe:  
Know-how für Kaufhausdetektive
- 16 Social-Media-Marketing:  
Kunden als Partner ansprechen

**Interview**

- 18 Professor Dr. Eike Harms,  
Präsident der Fachhochschule Wedel

**IHK Schleswig-Holstein**

- 20 Fachkräftesicherung:  
Zwischenbilanz für Schleswig-Holstein

**IHK vor Ort**

Enthält Bekanntmachungen  
in der Ausgabe Lübeck

**Standortpolitik**

- 22 Nord-Ostsee-Kanal:  
Fünfte Schleusenammer kommt
- 23 Ausbildungsqualität im Gastgewerbe

**Starthilfe und Unternehmensförderung**

- 24 Existenzgründer:  
großes Interesse an IB-Mikrokrediten

**Aus- und Weiterbildung**

- 26 Landesbeste: Know-how und Leistungswillen
- 28 Ausbildungsbeispiel des Monats:  
Edeka Weinberg, Grube (Ostholstein)

**Innovation und Umwelt**

- 30 Schifffahrt: Flüssiggas ist Brennstoff der Zukunft

**International**

- 32 Neue ICC-Schiedsordnung:  
mehr Effizienz bei Schiedsverfahren

**Recht | Fair Play**

- 33 Insolvenzverschleppung:  
wenn der GmbH-Geschäftsführer haftet

**Veranstaltungen****Börsen****Jubiläen****Umschau****Kolumne**

mit Comic, Rätsel und Impressum

# wirtschaft

zwischen Nord- und Ostsee



Foto: IHK/Grün

**Schwerpunkt:  
Anregende Einkaufswelten**

Einkaufen gehört zum Alltag – und bietet zugleich besondere Erlebnisse. So gehören „anregende Einkaufswelten“ für viele Menschen zu einem gelungenen Urlaub dazu, wie im Streit um den Sonntagsverkauf deutlich wird. Im Schwerpunkt lesen Sie zudem über Karriere-chancen, PACT-Initiativen, das Ärgernis Ladendiebstahl und wie man per Social Media Kunden zu Partnern macht. **S. 8**

**Interview: Eike Harms,  
Fachhochschule Wedel**

Seit dem Wintersemester 2011/12 bietet die Fachhochschule Wedel im Kreis Pinneberg als bundesweit erste FH den Studiengang E-Commerce an. Professor Dr. Eike Harms, Präsident und geschäftsführender Gesellschafter der FH Wedel, spricht im Interview mit der *Wirtschaft* über die spezielle Ausrichtung dieser Ausbildung und über die Bedeutung von Social Media für den Einzelhandel. **S. 18**



Foto: PIXELIO/Geid Altmann



Foto: PIXELIO/lech und Du

**Standortpolitik:  
Ausbau des  
Nord-Ostsee-Kanals**

Als „ebenso erfreuliches wie klares Signal des Bundes in Richtung Schleswig-Holstein“ bezeichnet Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Jost de Jager die Bewilligung der Finanzmittel für den Bau der fünften Schleusenammer in Brunsbüttel durch den Haushaltsausschuss des Bundestages. Eine IHK-Umfrage hatte gezeigt, wie dringlich der Ausbau für die Wirtschaft des Landes ist. **S. 22**

*Titelbild: Einkaufen  
im Bio-Laden,  
Foto: TASH/Ingo Wandmacher*



Dr. Gunnar George,  
Vorstandsvorsitzender  
der Möbel Kraft AG,  
Bad Segeberg

# Starke Markenpolitik

Schleswig-Holstein ist ein interessanter Standort für den Möbele Einzelhandel, und das seit vielen Jahren. Beispiele gibt es viele: Angefangen bei Möbel Kraft in Bad Segeberg über Dodenhof in Kaltenkirchen bis zu Möbel Höffner in Barsbüttel bietet die Region ein attraktives Angebot für jeden Geschmack und jeden Geldbeutel. Auch in Lübeck wollen sich zwei weitere namhafte Anbieter ansiedeln.

Die Kunden haben das Angebot im Norden angenommen. Um die Erreichbarkeit zu erhöhen, hat Dodenhof eine eigene Bahnhaltestelle erhalten, und Möbel Höffner finanzierte den Bau der neuen Anschlussstelle an die Autobahn 1. Doch zum Erfolg gehört weit mehr als eine leistungsfähige Infrastruktur. Eine starke Markenpolitik ist das beste Mittel zur Kundenbindung. Wenn Qualität, Leistung und Service stimmen, kommen die Kunden wieder – auch von weit her, denn der Einzugsbereich vieler Standorte geht weit über Schleswig-Holstein hinaus. Eine sorgfältig aufgebaute Marke ist dabei elementar, sie ist das „starke Pfund“ im Kundendialog. Denn eine starke Marke signalisiert Verlässlichkeit und Kontinuität.

Möbel Kraft ist der beste Beweis dafür: Bis zum Jahr 2004 machte das 1893 gegründete Unternehmen keine aktive Werbung. Allein die Mund-zu-Mund-Propaganda und die Möbel-Kraft-Lkw warben für unsere Produkte. Das allein reicht heute jedoch nicht mehr. Vielmehr gilt es, die gesamte Klaviatur des Marketings zu bedienen, will man am Markt erfolgreich bestehen. Dabei müssen wir als Händler immer die Gradwanderung

zwischen Imagewerbung und klassischer Abverkaufswerbung schaffen. Bei eher langfristig angelegter Imagewerbung geht es um die Verankerung der Marke im Gedächtnis der Kunden. An den direkten Umsatz wird mittels Coupons und Aktionen gedacht. Beide Ziele in einer Kampagne, in einem Motiv unterzubringen, ist dabei eine große Herausforderung.

In einer Zeit, in der viele Händler und Marken auf Lautstärke und Rabatte setzen, inszeniert Möbel Kraft mit ruhiger Sprache ganz bewusst die Kraft der Marke. Wir setzen auf Emotionalisierung statt Radau. Die Sumo-Ringer-Kampagne bewies: Möbel von Kraft halten viel aus. Selbst die schwerewichtigen Sportler aus Fernost, die Sofas im freien Fall einem Härtetest unterziehen können, ohne dass etwas passiert. Mit vollem Körpereinsatz auf Betten herumspringen? Mit fliegenden Bauchfalten auf Wohnzimmermerten tanzen? Kein Problem, die Möbel von Kraft halten allem stand.

Werbung direkt beim Konsumenten verstärkt zudem die Kundenbindung. Die persönlichen Briefe an unsere Kunden mit Informationen und Gutscheinen finden großen Anklang. Aktionen und Events stärken zusätzlich die Beziehungen zu den Kunden. Es ist ein großer Erfolg der konsequenten Markenpolitik, dass sich die Kunden freuen, wenn sie unsere Schreiben erhalten. Diese enge Bindung ist die richtige Strategie, damit wir Möbele Einzelhändler weiterhin erfolgreich im Markt sind und weiterhin viele Kunden aus ganz Norddeutschland nach Schleswig-Holstein locken.



Foto: Angela Schmid

Dierk-Marten Scheller führt eine 125-jährige Familientradition fort.

**Scheller Boyens Buchhandlung GmbH & Co. KG Heide**

## Kein Tag ohne Buch

Bücher begleiten Dierk-Marten Scheller schon sein ganzes Leben lang. „Ein Tag an dem ich nicht lese, ist für mich ein verlorener Tag“, erzählt er. Er liebt Literatur und er liebt seinen Beruf. 1985 übernahm Scheller die heutige Buchhandlung Scheller Boyens von seinem Vater. Ein alteingesessenes Heider Geschäft, das in diesem Jahr 125-jähriges Jubiläum feiert.

**E**s riecht nach Kaffee und diesem unverwechselbaren Duft von Büchern. Die Neuerscheinungen stehen gut sichtbar in der Mitte des Ladens. Zahlreiche Zeitschriften aus vielen verschiedenen Themenbereichen sind säuberlich an der Wand aufgereiht. Ausgewählte Büro-Utensilien und hübsche Accessoires laden zum Stöbern ein und verleiten einen dazu, Dinge zu kaufen, die man eigentlich gar nicht braucht. Und ganz hinten im Laden eine Theke, an der der Kaffee vom Geschäftsführer persönlich frisch zubereitet wird.

Angefangen hat alles im Jahre 1886. Damals gründete der 23-jährige Johann Nagel in der Heider Innenstadt eine Papier- und Buchhandlung. 40 Jahre lang führte er sein Geschäft. Bis es nach seinem Tod von Gertrud Scheller, der Urgroßmutter des heutigen Besitzers, und ihrem Sohn Ernst übernommen wurde.

Bis vor drei Jahren verkaufte Scheller in dem wunderschönen blaugetünchten Eckhaus vis à vis des Marktplatzes Bücher und exquisite Utensilien. Doch die Zeiten ändern sich. Das historische Gebäude war

stark sanierungsbedürftig, die Ladenfläche zu klein. Im April 2008 fusionierte Scheller mit der Boyens-Buchhandlung. Gemeinsam eröffneten sie ein 470 Quadratmeter großes Geschäft mitten in der Fußgängerzone der Dithmarscher Kreisstadt. „Diese Allianz war wichtig, um uns für die Zukunft aufzustellen“, erklärt Scheller, der 17 Mitarbeiter beschäftigt und drei Azubis zu Buchhändlern ausbildet. Der Zusammenschluss sei für beide die richtige Entscheidung gewesen. Mit viel Liebe betreibt er seine Buchhandlung in Heide, während sich seine Frau Gabriele um die beiden Geschäfte in Büsum kümmert, die noch sein Vater eröffnete.

### Zuwachs bei Jugendliteratur

Trotz aller Internet-Konkurrenz ist der bekennende Bücherwurm davon überzeugt, dass Buchläden eine Zukunft haben. Sie bieten etwas, was Online-Händler nicht haben: ein Einkaufserlebnis. Dazu gehört nicht nur das Ambiente. Dazu gehören auch die Lesungen, die Scheller jedes Jahr durchführt – mit regionalen und überregionalen Autoren.

Bei den Menschen kommt das an. Mitten in dem Laden sitzen dann bis zu 150 Besucher dicht an dicht und lauschen den Worten der Schriftsteller.

Günstiger sei es zudem im Word Wide Web auch nicht. Denn immer noch gebe es eine Buchpreisbindung, erklärt Scheller, der sich dem Internet aber nicht entzieht und auch online aktiv ist. Der Trend gehe bei den Menschen hin zu inhabergeführten Geschäften. Und auch das Vorurteil, dass gerade Teenager kein Interesse mehr an bedruckten Seiten haben, räumt er aus. Gerade das Angebot bei der Jugendliteratur habe den größten Zuwachs. Und nicht nur wegen Harry Potter. „Buchhändler ist einer der spannendsten Berufe – hier wird Altbewährtes fortgeführt und Neues erschaffen“, sagt Dierk-Marten Scheller. *Angela Schmid*

### Weitere Informationen:

Scheller Boyens Buchhandlung  
GmbH & Co. KG  
[www.schellerboyens.de](http://www.schellerboyens.de)

## MTB-Market Lübeck

# Starthilfe für Gründer in Guatemala

Seit drei Jahren unterstützen Bianka Specht-Paarmann und Thomas Paarmann vom Fahrradfachgeschäft MTB-Market in Lübeck, die zugleich Mitglieder des gemeinnützigen Vereins „Geben – es lohnt sich“ sind, ein Non-Profit-Projekt in Guatemala.

Das Projekt ermöglicht indischen Einwohnern mit Mikrokrediten den ersten Schritt in eine Selbstständigkeit. Im September waren die Lübecker Kaufleute vor Ort, um sich über den aktuellen Stand zu informieren.

Das Leben in dem kleinen Bergdorf Chajul in Guatemala ist kein Zuckerschlecken. Das haben Bianka Specht-Paarmann und Thomas Paarmann bei ihrem Besuch erlebt. Und auch, dass ihre Hilfe ankommt. Seit knapp zwei Jahren unterstützt der Verein „Geben – es lohnt sich“, der mit der erfahrenen Hilfsorganisation Fape zusammenarbeitet, hauptsächlich Frauen mit Mikrokrediten. Damit können sich die Indigenas (Indianer) selbstständig machen, ihre Kinder in die Schule schicken und ihren Lebensunterhalt finanzieren. Und das funktioniert so: „Die Frauen bekommen nach einer Prüfung ihrer Geschäftsidee einen Kredit von 100 bis 150 Euro, mit dem sie sich unter anderem die dringend notwendigen



Kleinhändler in Guatemala

Foto: MTB-Market

Dinge für ihre Existenzgründung anschaffen können. Das Geld müssen sie zu den landesüblichen Zinsen binnen sechs Monaten zurückzahlen“, erklärt Specht-Paarmann. Wenn sich die Geschäftsidee bewährt hat, kann es einen weiteren Kredit geben.

Die Zinsen und das Zurückgezahlte fließen in die Gemeinschaft zurück und finanzieren die nächsten Antragsteller. „Die Rückzahlungsquote liegt bei 92 Prozent“, berichtet

die Lübeckerin. Zusätzlich werden die Kreditnehmer von der Kreditverwalterin vor Ort dazu angehalten, sich jeden Monat einen kleinen Betrag zur Seite zu legen und damit Rücklagen zu bilden.

„Wir sind Kaufleute und finden diese Idee toll“, so das Ehepaar, das gemeinsam etwas bewegen will. Vor 20 Jahren haben die Paarmanns selbst angefangen, sich etwas aus dem Nichts aufzubauen: den MTB-Market, der sich mittlerweile als Fahrradfachgeschäft einen Namen gemacht hat. Sie wissen

aus eigener Erfahrung, dass der erste Schritt in die Selbstständigkeit nicht leicht ist.

Zumal in einem Land, das von Gewalt und Korruption bestimmt ist. Um in Guatemala mit Mikrokrediten vor allem Frauen eine erfolgsversprechende Zukunft bereiten zu können, zweigen die Paarmanns von jedem verkauften Fahrrad ein bis zwei Euro ab, die sie alle sechs Monate „Geben – es lohnt sich“ spenden. *Doris Seitz*

## STERAG Unternehmensgruppe Stapelfeld/Braak

### Fünf Millionen Euro investiert

Seit 1999 sitzt der Logistik- und Transport-Spezialist STERAC im Gewerbegebiet Stapelfeld/Braak. 2008 wurde mit Gründung der STERAC Logistik GmbH eine weitere moderne Lagerhalle an das bestehende Areal angeschlossen. 2011 hat STERAG rund fünf Millionen Euro in eine zweite Logistik-Ausbaustufe auf dem angrenzenden 6.500 Quadratmeter großen Grundstück investiert.

Im Zuge dessen entstanden zwei neue Gebäudekomplexe mit insgesamt rund 12.000 neuen Palettenstellplätzen, womit nun eine Gesamtstellplatzfläche von rund 16.000 Stück erreicht wird. Die Be- und Entladefläche im neuen Abschnitt beträgt 1.000 Quadratmeter. Die Bewirtschaftung des Lagers erfolgt durch ein hochmodernes, induktiv geführtes Schmalgang-Regalstapler-System, die Software bietet den STERAC-Kunden eine Anbindung per Webportal. Hinzu kommen weitere Büroflächen von 1.000 Quadratmetern.

Der Ausbau dokumentiert den steten Wachstumskurs. Die mittelständische Gruppe besteht heute aus STERAC Transport GmbH und der STERAC Logistik GmbH. Sie transportiert mit einer Flotte von rund 110 eigenen Planentrailern der neuesten Generation und zwölf eigenen Zugmaschinen Güter quer durch Europa. Bei der Unternehmenspolitik stellt STERAG, seit über 30 Jahren am Markt, Qualität, Sicherheit und Verlässlichkeit in den Mittelpunkt. Besonderen Wert legt das Unternehmen auf die Ausbildung – wofür als Anerkennung bereits der Ausbildungsaward der IHK zu Lübeck verliehen wurde. *red*

## Weitere Informationen:

[www.mtbmarket-luebeck.de](http://www.mtbmarket-luebeck.de)  
[www.geben-es-lohnt-sich.de](http://www.geben-es-lohnt-sich.de)

## Korrektur

In der letzten Ausgabe der „Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee“ schrieben wir, dass Frank Schnabel, Geschäftsführer der Brunsbüttel Ports GmbH, zum ersten Vorstandsvorsitzenden des Gesamtverbandes Schleswig-Holsteinischer Häfen e. V. (GvSH) gewählt wurde und Carsten Lorleberg dessen Posten bei der Brunsbüttel Ports GmbH übernimmt. Leider ist uns hier ein kleiner Fehler unterlaufen. Frank Schnabel wurde zwar zum ersten Vorstandsvorsitzenden des GvSH gewählt, ist aber dennoch weiter als Geschäftsführer bei Brunsbüttel Ports tätig. Carsten Lorleberg übernimmt die Geschäftsführung beim GvSH. *red*



Im Modell: Der Kiefisch auf der Landzunge zum Leuchtturm am Falckensteiner Strand

## Kiefisch Souvenir GmbH Skulptur als „Ortsschild“

Grafik: Kiefisch Souvenir GmbH

Echlot, Kreiselkompass, Geigerzähler: Viele kreative Ideen und Erfindungen kommen aus Kiel. Jetzt möchte der Künstler und Goldschmied Olaf Heichert einen riesigen Edelstahl-Kiefisch als originelles und einmaliges „Ortsschild“ für die Landeshauptstadt etablieren.

„Verkaufen Sie auch Regenschirme?“, ruft ein Passant Olaf Heichert an der Schwelle seines Souvenir-Ladens in Kiel-Elmschenhagen zu. Eine Minute später freut sich der durchnässte Kunde über seinen Kauf „mit dem passenden Motiv“ – dem Kiefisch. An diesem sommerlichen Freitagmorgen regnet es in Strömen, doch der Erfinder der Marke strotzt hinter der Theke vor Zuversicht.

„Ob bei gutem oder bei schlechtem Wetter – Kiel hat sehr viel Charme, Dynamik und Potenzial“, sagt der 44-Jährige. „Alles ist eine Frage der Vermarktung.“

### Aktion mit Wir-Gefühl

Dass sich der norddeutsche Himmel eines Tages in den Gräten eines 17 Meter hohen Kiefisches aus Edelstahl spiegeln wird, davon ist Heichert fest überzeugt. Außerdem glaubt er, dass das überdimensionale Kunstobjekt die Landeshauptstadt „in die Weltpresse katapultieren“ würde. „Kiel braucht eine Marke, und ein besseres Ortsschild gibt es einfach nicht“, betont der Künstler.

Heichert, der 2008 mit Kiefisch-Silberanhängern gestartet ist und heute eine breite Palette an Kiefischprodukten anbietet, hat die Vision, an der Grenze zwischen Außen- und Innenförde eine beidseitig leserliche Kiefisch-Skulptur aufzustellen. Das Wort „Kiel“ könnten beispielsweise Kreuzfahrttouristen dann schon aus weiter Ferne erkennen.

Das Kulturdezernat der Stadt Kiel habe allerdings im Frühjahr den Vorschlag abgelehnt. Grund dafür könnte die Finanznot der

Stadt sein. „Es gibt immer mehr als einen Weg“, meint Heichert dazu und freut sich darüber, aus der regionalen Unternehmerschaft bereits positives Feedback bekommen zu haben.

Jetzt hofft der gelernte Goldschmied auf eine gemeinsame Aktion, hinter der ein Wir-Gefühl steht. Zunächst gehe es darum, die Bevölkerung über die Skulptur und diese etwas andere Art eines Ortsschildes zu informieren. Wenn die Stadt ihr Einverständnis dazu gäbe, könnte man sich um Sponsoren für dieses Projekt bemühen.

„Ich bin selbst vom Sternzeichen Fisch und von Grund auf Optimist“, sagt Heichert. „Ohne diese Eigenschaft hätten meine Frau und ich das Kiefisch-Geschäft nicht auf die Beine gestellt“, so der Unternehmer.

Joanna Cornelsen

### Weitere Informationen:

Kiefisch Souvenir GmbH  
[www.kiefisch.de](http://www.kiefisch.de)

Die **Sauer-Danfoss Inc.** hat für das dritte Quartal 2011 einen Anstieg des Nettoumsatzes um 23 Prozent auf 483,3 Millionen US-Dollar bekannt gegeben, verglichen mit 392,6 Millionen US-Dollar im Vorjahresquartal. Währungsbereinigt stieg der Umsatz des auch in Neumünster produzierenden Unternehmens im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 17 Prozent. Der Hersteller von hydraulischen und elektronischen Systemen sowie Komponenten für Antriebsmaschinen wies für das dritte Quartal 2011 einen Nettogewinn von 57 Millionen US-Dollar aus. Im Vorjahresquartal betrug er 32,1 Millionen US-Dollar. +++ Die **Drägerwerk AG & Co. KGaA** hat 2011 Auftragseingang und Ergebnis gesteigert. Mit einem Wachstum von währungsbereinigt 7,8 Prozent übertraf der Auftragseingang in den ersten neun Monaten 2011 mit 1,68 Milliarden Euro den Vorjahreswert von 1,57 Milliarden Euro deutlich. Der Umsatz stieg im Neunmonatszeitraum 2011 währungsbereinigt um 1,8 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro. +++ Der Photovoltaik-Projektierte **Balticsolar** und der Spezialanbieter für Energiesysteme **Constirling** haben Ende Oktober im Reinfeld Gewerbegebiet Im Weddern das erste Kompetenzzentrum für erneuerbare Energien in Norddeutschland eröffnet. Zugleich wurde die Balticsolar GmbH von Björn Engholm, Vorstand des Qualitätsverbands „Wohnsiegel – Das Europäische Markenhaus e.V.“, mit dem „Wohnsiegel“ geehrt. Mit der Auszeichnung würdigt der Verband Bonität, Qualität und Verbraucherorientierung beim Hausbau. +++ Das Team des Diabeteszentrums der **Sana Klinik Oldenburg** ist im November mit dem „Silver Star Förderpreis“ für das Projekt „DiaKoPf – Diabetologische Kompetenz in Pflegeeinrichtungen“ ausgezeichnet worden. Die Berlin-Chemie AG hat diesen Preis ins Leben gerufen, um Projekte und Initiativen zu fördern, die zu einer besseren Versorgung älterer Menschen mit Diabetes beitragen. Das Diabetes-Team unter der Leitung von Dr. Schaum versorgt jährlich über 3.000 Patienten.

## Immer nah, sofort da.

Bei über 100 GO! Stationen in Deutschland und Europa ist mit Sicherheit auch eine ganz in Ihrer Nähe, die sich **persönlich** um Sie kümmert. Ganz gleich ob Spätabholung, Frühzustellung oder ganz individuelle Kurier- und Expressdienstlösungen, **wir von GO!** sind immer für Sie da – rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr. Als Ihr regionaler Partner kennen wir natürlich auch die schnellsten und sichersten Wege zu Ihrem Ziel. **GO! – ALLES GEHT!**

**www.general-overnight.com • Hotline: 0800/859 99 99**



Foto: IHK/Özren

## RAKO-Gruppe Witzhave

# Kampf den Dieben und Fälschern

Ohne Druckkenntnisse und nach nur einer Woche Praktikum in Österreich startete Ralph Koopmann in einem Apfelschuppen in Witzhave im Kreis Stormarn mit der Fertigung einfacher Haftetiketten. Das war 1969 – heute besteht die RAKO-Gruppe aus 24 Firmen.

„Die Nachfrage nach Haftetiketten war damals groß, und es gab nur wenige Anbieter“, erzählt Koopmann. Ein neues Gesetz für Lebensmittel hatte seit 1966 vorgeschrieben, dass jedes Produkt Auskunft über Herkunft und Markenname, Inhalte, Zutaten und Haltbarkeit geben musste. Sein Unternehmen gründete Koopmann in Schleswig-Holstein, weil er eine Landesbürgerschaft vom Wirtschaftsministerium in Kiel erhalten hatte.

Es war der Beginn einer erfolgreichen Entwicklung, die bis heute anhält: Die Witzhaver RAKO-Gruppe beschäftigt 1.500 Mitarbeiter in Europa, China und Südafrika. Der Schwerpunkt ist immer noch die Produktion von Haftetiketten besonders für die Bereiche Kosmetik, Lebensmittel, Chemie und die Ölgesellschaften. Mehr als 80 moderne Druckmaschinen, die meisten von ihnen zehn- bis zwölfjährig, produzieren in allen Druckverfahren für die unterschiedliche Gestaltung der Etiketten. In der Rangfolge der größten Haftetikettenhersteller liegt RAKO weltweit an fünfter Stelle.

Die größten Chancen für die Zukunft haben RFID-Etiketten für die Logistik. Sie sind für die Steuerung von Produkten innerhalb

der Firmen und beim Transport zu den jeweiligen Kunden einsetzbar. Koopmann schätzt, dass der Umsatz in den kommenden Jahren allein in Europa vermutlich 300 Millionen bis 400 Millionen Euro betragen wird. „In Deutschland gehören wir zu den größten Anbietern.“

### Hologramme kennzeichnen Original

Ein weiterer Bereich ist die Herstellung von Hologrammen gegen Fälschungen. Jährlich kommen gefälschte Produkte, meist aus Fernost, im Wert von rund 50 Milliarden Euro nach Deutschland und gelangen als angebliche Originale in den Verkauf. Koopmann: „Im Bereich der Tabletten haben die gefälschten Arzneien häufig schwerwiegende Folgen für die Patienten, aber auch die Automobilersatzteile weisen eine wesentlich schlechtere Qualität auf.“ Der deutsche Zoll und die Kriminalpolizei wünschten sich daher das Hologramm auf dem Produkt, um in aller Deutlichkeit das damit ausgezeichnete Original zu erkennen. Ein weiterer großer Markt sind Staatspapiere und Pässe mit Hologrammen, in die geheime Strukturen integriert sind.

Auch bei der Diebstahlsicherung ist RAKO mit innovativen Produkten weit vorn: „Schleusen an den Ein- und Ausgängen der Kaufhäuser sollen Diebstähle verhindern. Dennoch gelingt es Dieben, pro Jahr Ware im Wert von etwa sieben Milliarden Euro zu stehlen, besonders im Bereich der Luxusartikel“, so Koopmann. Die an den Produkten haftenden RF- (radiofrequent) und AM- (akustomagnetisch) Etiketten hätten die Diebstahlquote bereits reduziert.

Mit einem neuen Patent, das die Firma RAKO Security Label gerade übernommen hat, sagen die Witzhaver den Dieben den Kampf an: „Es handelt sich um eine lichtempfindliche Diebstahlsicherung. Versteckt ein Ladendieb ein Produkt in der Handtasche oder im Mantel, gibt der Warmmelder durch den Lichtunterschied und die Bewegung ein Signal.“

Can Özren

**Weitere Informationen:**  
Website der RAKO-Gruppe  
[www.rako-etiketten.com](http://www.rako-etiketten.com)

## LBS Bausparkasse Schleswig-Holstein-Hamburg AG

### Neue Tarife

Mit einer Bilanzsumme von 2,21 Milliarden Euro ist die LBS Bausparkasse Schleswig-Holstein-Hamburg AG Marktführer in ihrem Geschäftsgebiet. Zusammen mit der Haspa, den 14 schleswig-holsteinischen Sparkassen, dem eigenen Außendienst und den 268 In- und Ausendienst-Mitarbeitern werden über 340.000 Bausparer mit rund 470.000 Verträgen betreut. Auch wenn durch die Finanzkrise die risikolose Sparform Bausparen in Verbindung mit der Finanzierung einer Immobilie starke Impulse bekommen hat, müssen Marktveränderungen ständig auf Handlungsbedarf überprüft werden. Hier hat die LBS Änderungen bei den Kundenbedürfnissen registriert.

#### Angebote für Jugendliche

Nach dem Motto „Die Tarife passen sich den Kunden an, nicht umgekehrt“ wurden die Bauspar- und Finanzierungsangebote zum 1. Dezember daher nicht nur an neue Anforderungen angepasst, sondern auch durch gänzlich neue Tarife ergänzt. Mit speziellen Angeboten für Jugendliche, über 40-Jährige und für Selbstständige, Freiberufler und leitende Angestellte will die LBS sich von anderen Bausparkassen abheben.

So ist etwa der LBS Selekt eine Neuentwicklung. Statt an monatlich feste Ratenzahlungen gebunden zu sein, ist eine individuelle, flexible Finanzplanung möglich. Die LBS geht davon aus, dass sie mit diesem und den anderen neuen Tarifen neue Kundengruppen erschließen und damit ihren Marktanteil in ihrem Geschäftsgebiet von derzeit rund 34 Prozent weiter ausbauen kann. *red*

## Ökonomen

Nach Erreichen der Altersgrenze ist **Wolf-Rüdiger Janzen** aus seinem Amt als schwedischer Honorarkonsul in Kiel ausgeschieden. Mehr als acht Jahre hat der ehemalige langjährige Hauptgeschäftsführer der IHK zu Kiel sich in seinem Konsulatsbezirk um die dort wohnenden schwedischen Staatsbürger gekümmert und sich zugleich für eine Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Schleswig-Holstein und Schweden auf allen Gebieten eingesetzt. Schwedens König Carl XVI. Gustav hat **Dr. Glenny Holdhof** zur neuen schwedischen Honorarkonsulin ernannt. Das Vollversammlungsmittglied der IHK zu Kiel ist geschäftsführende Gesellschafterin der Kieler Firma EDUR-Pumpenfabrik Eduard Redlien GmbH & Co. KG.

Mit Auslaufen seines Vertrages ist **Felix Krekel** nach fünfjähriger Tätigkeit für die DESIGN Bau AG aus dem Vorstand ausgeschieden. Seit Oktober 2010 verantwortete er als Alleinvorstand die Entwicklung der Gesellschaft. Der Vorstand des Unternehmens besteht nunmehr aus Thomas Schwinger-Caspari als CEO und Günter Minge als COO. Der neue Aufsichtsratsvorsitzende der DESIGN Bau AG, Oliver Krautscheid, dankte Felix Krekel auch im Namen des gesamten Aufsichtsrats für sein langjähriges Engagement und hob dabei besonders seine Verdienste um den Verkauf des Potsdamer Projekts „Bornstedter Feld“ hervor.

Zum Sprecher für das Jahr 2012 haben die Delegierten der Wirtschaftsjunioren Hanseraum das Flensburger Vorstandsmitglied **Hauke Gosau** gewählt. Der 35-jährige Kommunikationsberater führt in den nächsten zwölf Monaten den nördlichsten Landesverband der Wirtschaftsjunioren mit rund 1.400 Mitgliedern aus Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein.

Die Netzwerkagentur windcomm schleswig-holstein hat einen neuen Projektleiter: Anfang November löste **Martin Schmidt** den bisherigen Projektleiter Matthias Volmari ab. Schmidt war bereits seit Dezember 2008 Projektmanager bei der Netzwerkagentur. Zusammen mit Dr. Matthias Hüppauff, der von Beginn an als Projektkoordinator und Projektträger bei windcomm aktiv ist, wird Schmidt das Clustermanagement im nördlichsten Bundesland leiten. „Wir müssen das Standortprofil Schleswig-Holsteins weiter schärfen und uns international noch besser präsentieren. Hier gibt es Verbesserungsbedarf, um sich auf den globalen Märkten mit unseren Standortstärken in der Onshore- und Offshore-Branche behaupten zu können“, sagte Martin Schmidt über die künftigen Herausforderungen für die Doppelspitze.



Wolf-Rüdiger Janzen

Foto: IHK



Dr. Glenny Holdhof

Foto: IHK



Felix Krekel

Foto: DESIGN Bau AG



Hauke Gosau

Foto: privat



Martin Schmidt

Foto: windcomm schleswig-holstein

## Unternehmensberatung · Consulting

Weiterbildung in der Region



Möchten Sie Ihre Anzeige  
in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an:  
**04 51/70 31-2 43**

Bertelmann Hacker

Ihr Partner für  
Personal & Organisation.

Damit es noch besser läuft!

Tel.: 04625-189808  
www.bertelmannhacker.de



Shopping in Büsum

Foto: Oliver Frank

## Einzelhandel – Entwicklungen in Schleswig-Holstein

# Flächen wachsen, Umsätze stagnieren

Wie groß sind 250.000 Quadratmeter Verkaufsfläche? Ein Anhaltspunkt: Die Geschäfte der Kieler Innenstadt, vom Sophienhof bis zum Alten Markt, halten derzeit etwa 110.000 Quadratmeter Shoppingfläche für die Kunden bereit. Knapp 250.000 Quadratmeter – das ist die Verkaufsfläche, die nach einer Berechnung der IHK Schleswig-Holstein im Land neu entstehen könnte, wenn alle Projekte, die in der ersten Jahreshälfte 2011 politisch diskutiert wurden, tatsächlich realisiert würden.

**M**ehr als zwei komplette innerstädtische Handelsausstattungen wie die der Kieler Fußgängerzone zusätzlich im kleinen Schleswig-Holstein – und dabei wurden Nahversorgungsprojekte, also all die Discounter und normalgroßen Supermärkte, gar nicht erst erfasst.

Natürlich sind es Großvorhaben, die zu dieser Zahl geführt haben: IKEA und das Scandinavian-Center in Dänischburg, das Designer Outlet Center in Neumünster, die CITTI-Erweiterungen in Lübeck und Flensburg, innerstädtische Einkaufszentren und Geschäftshäuser in Kiel (Rathausgalerie, Geschäftshaus Nordlicht am Alten Markt) und Neumünster, ein neues Center im Ostseepark Raisdorf, die Erweiterung von Dodenhof und der Wohnmeile Halstenbek.

Sicher, es ist bei den Vorhaben zu differenzieren zwischen solchen, die Zentrenrelevanz haben und solchen, bei denen nicht zentrenrelevante Ware verkauft werden soll, etwa Möbel. Und Wachstum an sich, auch

solches von Verkaufsflächen, ist prinzipiell auch erstrebenswert. Schön, dass Investoren Interesse an Standorten in unserem Land haben, möchte man sagen. Nur: Schaut man genauer hin, ahnt man die Fortsetzung von Trends, die seit Jahren, teilweise Jahrzehnten Bestand haben und nicht auf Schleswig-Holstein beschränkt sind: Während Verkaufsflächen wachsen, stagniert der Einzelhandelsumsatz insgesamt, beziehungsweise legt nur ganz leicht zu.

### Funktionssäule der Städte

Über Steigerungen freut man sich allenfalls noch an peripheren Standorten, in Deutschlands Innenstädten und Ortszentren dagegen hat der Einzelhandel laut seines Hauptverbandes HDE seit Mitte der 90er-Jahre jährliche Umsatzverluste von rund 1,5 Milliarden Euro zu verzeichnen. Die Ansiedlungen von Handelsunternehmen an peripheren Standorten sind also deutlich mit einer Umverteilung von Kauf-

kraft verknüpft, auch unter besonderer Belastung der Innenstädte.

Aber will es der Kunde nicht so? Mag sein. Zumindest noch. Denn die skizzierten Trends führen dazu, dass die Standfestigkeit des Einzelhandels in der Innenstadt, einer tragenden Funktionssäule unserer Städte, sinkt – an der einen Stelle schneller, an der anderen weniger schnell. Die Folge: Innenstädte und Ortszentren als die eigentlichen Identifikationsorte für die Bürger, ihre gesellschaftlichen Mittel- und Integrationspunkte, verlieren an Attraktivität und Funktionalität.

Ortskerne ohne Handel, weitgehend menschenentleert, mag man sich überhaupt nicht vorstellen. Sie könnten eine Vielzahl ihrer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Funktionen nicht mehr erfüllen. Deshalb muss es auch in Schleswig-Holsteins Kommunen und im Land eine viel klarere Richtung in Denken und Handeln zur Innenstadt, den Orts- und Stadtteilzentren geben. Starke Zentren dienen der Stärkung des urbanen



Foto: Rewe Group

## Karrierechancen im Einzelhandel

# Darf's ein bisschen mehr sein?

Denkt man an den Einzelhandel, hat man unweigerlich das Bild des klassischen Verkäufers vor Augen. Doch der Wirtschaftszweig bietet ein breites Spektrum an weiteren vielseitigen Berufen und Aufstiegsmöglichkeiten. Mit den entsprechenden Weiterbildungen kann man es sogar bis in die Führungsebene schaffen. Derzeit sind bundesweit rund drei Millionen Menschen im Einzelhandel tätig. Floristik, Systemgastronomie und Buchhandlungen sind nur drei von vielen Beispielen. Auch für junge Menschen ist der Einzelhandel nach wie vor reizvoll – und die Weiterbildungsmöglichkeiten sind vielfältig. „Wer im Handel Karriere machen möchte, kombiniert Ausbildung und Fortbildung“, erklärt Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE). „Im Einzelhandel erwerben mit großem Abstand die meisten Führungskräfte die erforderlichen Kompetenzen über die berufliche Aus- und Fortbildung.“

Eine gute Basis für die Karriere im Handel ist die Kombination der Ausbildung zum Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel mit einer Fortbildung zum Handelsfachwirt oder zum Handelsassistenten (IHK). „Berufsanfänger können sich schnell beweisen und etwa zum Marktleiter, Abteilungsleiter, später dann zum Bezirks- und Gebietsverkaufsleiter aufsteigen. Ich kenne

keine Branche, in der die Karriere so früh beginnt“, sagt Genth. Die Weiterbildung zum Handelsfachwirt oder Handelsassistenten dauert meist etwa zwei Jahre. Die Kursinhalte sind bundesweit einheitlich, der Unterricht kann berufsbegleitend oder in Vollzeit besucht werden. Andere Weiterbildungsmöglichkeiten mit IHK-Abschluss sind Betriebswirt, Fachmann/-frau für Marketing oder Bilanzbuchhalter.

### Aufstiegsmöglichkeit Studium

Auch wenn ein akademischer Abschluss nicht unbedingt Voraussetzung für eine Einzelhandelskarriere darstellt, ist ein Studium eine gute Möglichkeit, beruflich weiterzukommen – insbesondere, wenn man eine Führungsposition in einem größeren Betrieb anstrebt. Neben den Unis und Fachhochschulen bieten auch andere Bildungsträger die Möglichkeit eines dualen Studiums an, so etwa die IHK-Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein oder die Nordakademie. Angebotene Studiengänge sind hier etwa Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen.

Andrea Henkel

### Weitere Informationen:

IHK-Weiterbildungsangebot von A bis Z  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 74353)

Lebens in unseren Städten und Gemeinden und sind ein wichtiger Wohn-, Wirtschafts- und Standortfaktor für die gesamte Stadt. Um sie zu schaffen oder zu erhalten, muss deshalb gerade in unserem Land

- das Zentralörtliche Prinzip unbedingter Orientierungsrahmen der Raumplanung bleiben,
- eine konsequente kommunale Flächenpolitik zur Unterstützung der Innenlagen betrieben werden,
- interkommunale/regionale Einzelhandelskonzepte erarbeitet werden – so verbindlich wie möglich,
- die Innenstadt der Zukunft durch Individualverkehr erreichbar bleiben und entsprechende Benachteiligungen gegenüber der Peripherie abgebaut werden,
- Innenstädte wieder mehr Orte des Wohnens werden,
- Anreiz- beziehungsweise Steuerungssysteme gefunden werden, um verantwortliche Beteiligte zu motivieren, Innenstädte attraktiv zu halten.

Es ist eine große Aufgabe, die Engagement und Disziplin von vielen fordert, auch in unangenehmen Diskussionen. Doch unsere Zentren sollten uns das wert sein.

Björn Ipsen

### Weitere Informationen:

Stadtentwicklung und Stadtmarketing auf der IHK-Website  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 907)

– Anzeige –

## Azubis finden leicht gemacht

**Wenn Unternehmen Auszubildende suchen, geht das meist nur über Anzeigen in Tageszeitungen. Einen kostengünstigen Weg bietet die AOK NORD-WEST an. In der Azubi-Online-Börse können Arbeitgeber ihre aktuellen Ausbildungsplätze einstellen. Es sind nur drei einfache Schritte erforderlich:**

Zunächst werden die Unternehmensdaten, Branche und Kontaktdaten erfasst. Danach erscheint ein Formular mit den Abfragefeldern Berufsbezeichnung, Ausbildungsort, Schulabschluss, Voraussetzungen, Ausbildungsbeginn und Bewerbungsfrist. Zum Schluss wird eine Check-Mail ausgelöst. Diese enthält einen Bestätigungslink und die Zugangsdaten zum passwortgeschützten Bereich. Damit können Arbeitgeber weitere Angebote in die Azubi-Online-Börse einpflegen und ihre Daten verwalten. Zu finden ist das Angebot unter [www.aok-business.de/nw](http://www.aok-business.de/nw)



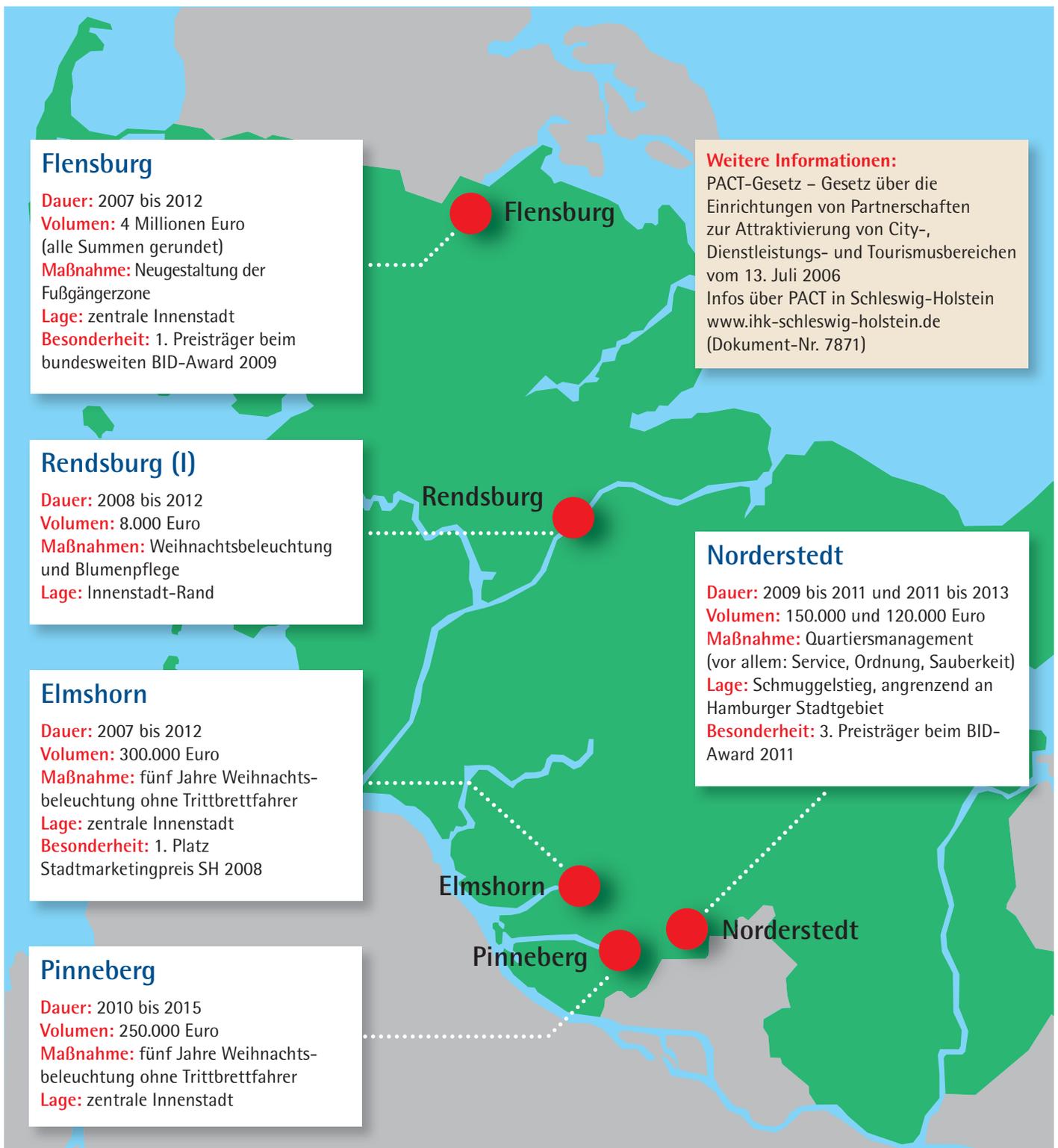
## PACT-Initiativen in Schleswig-Holstein

## Erfolgreiche Partnerschaften

Aktiv gestalten statt nur mitreden zu dürfen: Seit 2006 gibt es in Schleswig-Holstein die Möglichkeit für Immobilieneigentümer und Gewerbetreibende, „ihr Quartier“ im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft mit der Kommune zu entwickeln. Ob privat organisierte Sicherheit und Sauber-

keit, ob Finanzierung einer Weihnachtsbeleuchtung ohne Trittbrettfahrer oder die städtebauliche Teilgestaltung einer Innenstadt, eines Stadtteil- oder Ortszentrums – mit dem PACT-Gesetz können private Initiativen zur Attraktivität einer Kommune beitragen.

Die Karte zeigt, wo und wie es gelungen ist, diese neue Form der städtebaulichen Partnerschaft zu leben. An vielen weiteren Orten gibt es kreative Ideen und Diskussionen um ein PACT, aber noch keine förmliche Einigung zwischen den Eigentümern und damit keine kommunale Satzung. *red*



## Fakten zum Einzelhandel in Schleswig-Holstein

# Flächenwettbewerb und Online-Boom

Der Einzelhandel ist auch in Schleswig-Holstein ein bedeutender Wirtschaftssektor: Anfang 2011 waren bei den schleswig-holsteinischen IHKS annähernd 35.000 Einzelhandelsbetriebe gemeldet, ein Anteil von 19 Prozent an allen IHK-zugehörigen Unternehmen.

Davon sind knapp 7.000 Unternehmen ins Handelsregister eingetragen und rund 28.000 „Kleingewerbetreibende“. Vor zehn Jahren gab es über 8.000 Einzelhandelsfirmen und etwa 26.000 kleingewerbliche Betriebe aller Einzelhandelssparten. Diese Verschiebungen verdeutlichen, dass der Strukturwandel innerhalb der Branche einerseits zu einer Konzentration in Richtung „großer“ Filialbetriebe und andererseits zu einer großen Zahl von neuen, kleinen und kleinsten Unternehmen – beispielsweise im Online-Handel – geführt hat.

Auffällig ist die starke Schrumpfung bei den größeren Unternehmen von 17 Prozent in zehn Jahren gegenüber einem Zuwachs bei kleineren Betrieben um gut acht Prozent. Hier bilden sich folgende Tendenzen ab: Die Konsumausgaben, insbesondere die im stationären Handel realisierten, entwickeln sich seit Jahren insgesamt eher schwach. Der internetbasierte Versandhandel hat deutlich an Bedeutung gewonnen. Über alle Segmente hinweg besteht eine Tendenz zu größerer Geschäftsfläche. Dieser Flächenwettbewerb wird auch in Schleswig-Holstein deutlich. Begleitet wird er durch einen „strammen“ Preis- und Leistungswettbewerb innerhalb der einzelnen Sparten.

Auch als Arbeitgeber spielt der Einzelhandel in Schleswig-Holstein mit rund 122.000 Beschäftigten eine bedeutende Rolle. Davon sind über 81.000 sozialversicherungspflichtig Be-

schäftigte – fast zehn Prozent der sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmerschaft in Schleswig-Holstein. Von besonderer Bedeutung im Einzelhandel sind die „geringfügig entlohnten Beschäftigten“, zum 1. Januar 2011 waren es 40.000 Personen. Jeder dritte Beschäftigte im Einzelhandel Schleswig-Holsteins ist ein geringfügig entlohnter Beschäftigter.

### Beschäftigungsmotor

Zum Vergleich die Zahlen von 2005: Zu diesem Zeitpunkt waren rund 110.000 Personen im schleswig-holsteinischen Einzelhandel beschäftigt. Der Anteil der geringfügig entlohnten Beschäftigten lag bei 31,3 Prozent, ist also im Zeitverlauf leicht angestiegen. Betrachtet man den Beschäftigungsanstieg seit 2005 in Schleswig-Holstein, so steht einem Plus von 8,5 Prozent in der Gesamtwirtschaft ein Plus im Einzelhandel von 10,4 Prozent gegenüber – auch eine Folge der verlängerten Ladenöffnungszeiten. Der Einzelhandel hat sich damit als Beschäftigungsmotor erwiesen. Mit seiner Vielfalt steht er seit Jahren bei Berufsanfängern an vorderer Stelle des Berufswunsches. Daher und aufgrund der aufgezeigten Entwicklung war der Einzelhandel schon immer gefordert, Fachkräfte heranzubilden und branchenfremde Mitarbeiter zu qualifizieren. Dies zahlt sich nun in Zeiten wachsenden Fachkräftemangels aus.

Manfred Duffke

### Herausforderungen für den Einzelhandel

## Offline und Online wachsen zusammen

Künftig steht die Branche vor den besonderen Herausforderungen der demografischen Entwicklung. Einer auch für Schleswig-Holstein rückläufigen Bevölkerungsprognose und dem damit einhergehenden Wandel zu einer älteren Käuferstruktur wird die Branche ebenso Rechnung tragen müssen wie der rasanten digitalen Entwicklung. Wie stark sich der Internethandel bereits entwickelt hat und mit welchem weiteren Wachstum gerechnet wird, zeigt sich schon daran, dass die Deutsche Post AG in den kommenden Jahren in ihren 33 Paketzentren bundesweit Millionen Euro investieren will, um für den weiteren Boom im Online-Handel gerüstet zu sein. Es gibt aber auch Anzeichen, dass Offline- und Online-Handel künftig wieder zusammenwachsen. So testet Google derzeit bei stationären Händlern eine neue Smartphone-Anwendung namens „Local Shopping“. Diese zeigt dem Verbraucher an, ob ein bestimmtes Produkt in einem bestimmten Handelsgeschäft verfügbar ist – dort kann er es begutachten und vor Ort über den Kauf entscheiden.

Du

### Weitere Informationen:

Portal Handel auf der IHK Website  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 153)

**Karls**  
1921

**PRÄSENT  
KÖRBE**

passend zu jedem Anlass

Das perfekte  
**Weihnachtsgeschenk!**

Bestellen Sie jetzt -  
Ihre Kunden werden  
Sie dafür lieben!

Große Auswahl:  
[www.karls-shop.de](http://www.karls-shop.de)  
Tel.: 038202 - 40 50

Winter-Erdbeere 16,99€

Deftiger Bursche 21,99€

Himmliche Weihnacht 24,99€

Karls Erlebnis-Hof • Fuchsbergstr. 4 • 23626 Warnsdorf bei Travemünde

## Streit um Sonntagsverkauf in Tourismusorten

## Kirchen lehnen Kompromiss ab

Einkaufserlebnisse sind ein wichtiger Teil des touristischen Angebots – das hat der verregnete Sommer nochmals unterstrichen. Daher gibt es im schleswig-holsteinischen Einzelhandel, vor allem in der Tourismuswirtschaft und in den touristisch geprägten Orten, kaum Verständnis für die Entscheidung der Kirchen, das Normenkontrollverfahren vor dem Oberverwaltungsgericht wieder aufzunehmen, um Sonntagsverkäufe in Tourismusorten künftig stärker einzuschränken.

Gerade angesichts der Kompromissvorschläge, die das schleswig-holsteinische Wirtschaftsministerium als Streitgegnerin eingebracht hat, sind die Verärgerung und Unsicherheit darüber, ob und wie es mit dem Sonntagsverkauf weitergeht, verständlich.

Die IHKs, Unternehmens-, Handels- und Tourismusverbände hätten die Vorschläge des Wirtschaftsministeriums mitgetragen, obwohl sie eine nicht unbedeutende Schlechterstellung für die Unternehmen gegenüber dem bisherigen Status quo bedeutet hätten, aber das ging den Kirchen offenbar nicht weit genug. Nach Eindruck der IHKs war es vor allem der aus betriebs- und tourismuswirtschaftlicher Sicht erforderliche weite saisonale Rahmen einer Bäderregelung, der von ihnen nicht akzeptiert wurde: Vorstellen könne man sich eine Regelung von Anfang April bis Ende Oktober, hieß es von den kirchlichen Verhandlungsführern.

Nur: Was ist, wenn die wirtschaftlich wichtigen Osterferien im März liegen? Was

ist mit Sonntagsöffnungen beim sich erfreulicherweise als Tourismusmagnet etablierenden Biikebrennen an der Westküste? Sollen alle Saison verlängernden Maßnahmen in Form von Wochenendtrips in den Top-Tourismusstandorten wie Sylt oder Timmendorf konterkariert werden? Und wer denkt an Helgolands Händler, die mit eingeschränktem Sonntagsverkauf sicher existenzielle Probleme hätten? Und, und, und ...

Ein Entgegenkommen der Wirtschaft – etwa der Verzicht auf Verkauf an Feiertagen wie Zweitem und Drittem Advent, dem Zweiten Weihnachtstag, Neujahr, dem 1. Mai sowie am Oster- oder alternativ Pfingstsonntag – reichte nicht aus, einen Konsens herzustellen.

**IHK weiter gesprächsbereit**

Ebenso umstritten ist die Frage, ob und wie zu definieren ist, welche Waren genau verkauft werden dürfen. Toast ja, der Toaster nein – es lebe die Bürokratie. Dabei sind sich doch alle einig, dass es nicht darum

geht, Autohäuser, Möbel- oder Elektronikmärkte sonntags zu öffnen. Dass man auch uneins war, ob sechs oder fünf Stunden geöffnet sein darf, darf als eher nebensächlich angesehen werden.

Gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium ist die IHK Schleswig-Holstein der Auffassung, dass mindestens die Kompromissvorschläge, vermutlich aber sogar weite oder gar alle Teile der bestehenden Regelung dem vom Grundgesetz geforderten „Regel-Ausnahme-Prinzip“ bei den Sonntagsöffnungen genügen. Immerhin sind ja deutlich weniger als zehn Prozent aller Orte in Schleswig-Holstein überhaupt privilegiert. Dennoch: Die IHK Schleswig-Holstein wird sich weiteren Gesprächen nicht verschließen, um vielleicht doch noch eine außergerichtliche Einigung zu erzielen.

*Björn Ipsen*

**Weitere Informationen:**

Bäderverordnung Schleswig-Holstein  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 3394)

*Blick über Travemünde –  
 Einschränkungen beim Sonntagsverkauf  
 trafen die Badeorte hart.*



Foto: PEXELO/Sven L.

Interview: Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IfH Instituts für Handelsforschung Köln

## Alles Discount?

Die Entwicklung des Spannungsfeldes zwischen Discountisierung und Facheinzelhandel analysiert Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IfH Instituts für Handelsforschung in Köln, im Interview mit Björn Ipsen, Federführer Handel der IHK Schleswig-Holstein.



Dr. Kai Hudetz

Foto: IfH Institut für Handelsforschung GmbH

**Wirtschaft:** Welche Branchen sind von der Discountisierung bislang am stärksten betroffen, welchen steht dieser spezielle Wettbewerb noch bevor?

**Kai Hudetz:** Discounter haben sich im Lebensmittelhandel besonders dynamisch entwickelt. Etwa 80 Prozent des gesamten Discountumsatzes entfallen auf Aldi, Lidl, Netto, Penny und Co. Hierbei ist natürlich zu beachten, dass diese sogenannten Hard Discounter neben Lebensmitteln, wo der Discountanteil rund 30 Prozent beträgt, zunehmend Aktions assortimente aus anderen Produktbereichen, insbesondere Consumer Electronics und Textilien, anbieten. In vielen Branchen haben sich Fachdiscounter etabliert, wie Schlecker bei Drogerien, Kik oder Takko bei Textilien oder Quick Schuh im Schuhsegment. Diese Fachdiscounter haben ihre Umsätze in den letzten Jahren besonders stark steigern können.

**Wirtschaft:** Wie geht es weiter? Nähern sich Discounter und Facheinzelhandel in Preis und Produkten an oder werden wir mehr Extreme erleben?

**Hudetz:** In der Tat lässt sich eine Annäherung von Facheinzelhandel und Discounter beobachten. Die Umsatzzuwächse der Discounter lassen sich zu einem guten Teil auf ein Trading Up in den Sortimenten zurückführen. Im Lebensmittelbereich lässt sich dies gut an einem ausgeweiteten Fri-

shesortiment, Bio- und Feinkostprodukten beobachten. Auch bei Fachdiscountern ist vielfach ein Trading Up erkennbar. Discounter und Facheinzelhandel werden sich meiner Einschätzung nach zukünftig generell weiter annähern – es bleibt aber viel Platz für „klassische“ Discounter wie Schlecker oder gar die Partiediscounter wie Kodi oder Mäc-Geiz.

**Wirtschaft:** Werden Eigenmarken den Wettbewerb künftig mehr bestimmen als Discount-Verkaufsformate?

**Hudetz:** Das bleibt abzuwarten. Aus meiner Sicht ist unstrittig, dass Eigenmarken entscheidend dazu beigetragen haben, das Umsatzwachstum der Discount-Verkaufsformate zu stoppen. Der Facheinzelhandel nutzt Eigenmarken inzwischen nicht nur erfolgreich zur Positionierung im Preiseinstiegssegment, sondern durchaus auch darüber hinaus. Entscheidend wird sein, wem es gelingt, das Vertrauen der Verbraucher zu gewinnen. Wie wir im Lebensmittelhandel sehen, ist dies keine Frage der Betriebsform, sondern eher eine Folge der eindeutigen Positionierung, denn auf den vorderen Plätzen entsprechender Umfragen landen regelmäßig auch Discounter.

### Weitere Informationen:

IfH Institut für Handelsforschung GmbH  
www.ifhkoeln.de

# 2500 Referenzen

sprechen eine  
deutliche Sprache



Das individuelle  
Bau-System für

- INDUSTRIE
- GEWERBE
- AUSSTELLUNG
- VERWALTUNG

Wirtschaftlich für alle  
Branchen aus einer Hand.

Wir beraten Sie gern persönlich:

**Dipl. Ing. Fr. Bartram  
GmbH & Co. KG**

Postfach 12 61 · 24591 Hohenwestedt  
Telefon 04871 / 778-0 · Fax 778-105  
eMail info@bartram-bau.de

MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

**BARTRAM**  
BAU-SYSTEM

www.bartram-bau.de



## Ausbildung im Bewachungsgewerbe

# Know-how für Sicherheitspersonal

Wer kennt sie nicht, die Herren und Damen, die dezent und kompetent Kaufhäuser und Passagen überwachen? Sie gehören zum Sicherheitsgewerbe, einer Branche mit Bewachungsaufgaben, das sich zu einem Gewerbe mit bedarfs- und kundenorientierten Sicherheitskonzepten entwickelt hat. Wenig bekannt ist, wie anspruchsvoll die Ausbildung ist, denn es geht nicht nur darum „aufzupassen“, sondern Personen und Eigentum zu beschützen.

Wegen des hohen Gefahrenpotenzials wurde die Branche schon vor Jahren durch Gesetze reglementiert. Grundsätzlich bedarf die Ausführung dieses Gewerbes der Erlaubnis durch die Gewerbeämter, und die Mitarbeiter müssen entsprechende Voraussetzungen erfüllen. Denn sie können in strafrechtsrelevante Situationen geraten und haben dann nur die Jedermann-Rechte zur Verfügung.

Neben einer üblichen Ausbildung zur „Servicekraft für Schutz und Sicherheit“ oder zur „Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ gibt es die Möglichkeit, sich über eine 40-stündige Unterrichtung der IHK die entsprechenden Kenntnisse kurzfristig anzueignen. Mit der Unterrichtung sind die wesentlichen Voraussetzungen erfüllt, im Sicherheitsgewerbe arbeiten zu dürfen.

### Pflichten und Befugnisse

Die Unterrichtung macht die im Bewachungsgewerbe tätigen Personen mit den für dessen Ausübung notwendigen rechtlichen Vorschriften und fachspezifischen Pflichten und Befugnissen sowie deren praktischer Anwendung vertraut. Damit wird den künftigen Mitarbeitern die eigenverantwortliche Wahrnehmung von Bewachungsaufgaben ermöglicht.

Mit einer Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe soll nachgewiesen werden, dass die

als Citystreifen, Kaufhausdetektive und Türsteher eingesetzten Personen Kenntnisse über die für diese Tätigkeiten notwendigen rechtlichen Vorschriften und fachspezifische Pflichten und Befugnisse sowie deren praktische Anwendung erworben haben. Die Prüfung beginnt mit einem schriftlichen Teil. Wird dieser bestanden, folgt der mündliche Teil.

### Weitere Qualifikationen

Nach erfolgreicher Sachkundeprüfung sind weitere Qualifikationen möglich. Denn mit einjähriger Berufspraxis in der Sicherheitswirtschaft besteht die Möglichkeit, eine Prüfung zur Geprüften Schutz- und Sicherheitsfachkraft vor der IHK abzulegen. Ist die Berufspraxis mehrjährig, können durch Prüfungen die Qualifikationen „Servicekraft für Schutz und Sicherheit“ oder „Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ erworben werden. Sind diese Ausbildungsstufen erreicht, können Interessierte über den „Geprüften Meister für Schutz und Sicherheit“ (IHK) beispielsweise den Betriebswirt IHK erwerben.

*Frank Kurbjuhn*

### Weitere Informationen:

Bewachungsgewerbe auf der IHK-Website [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) (Dokument-Nr. 32587)

Foto: PEXELO/Jurec



## Milliardenproblem Ladendiebstahl

# Langfingern das Handwerk legen

Hier ein Griff ins Regal, dort einen Schokoriegel eingesteckt – Ladendiebstähle haben den deutschen Einzelhandel im Jahr 2010 rund 1,9 Milliarden Euro gekostet. Zwar sind die Zahlen im Vergleich zu 2009 etwas rückläufig, dennoch stellen Ladendiebe nach wie vor ein großes Problem dar. Welche Branchen und Produkte sind besonders betroffen? Und was tun Einzelhändler, um sich zu schützen?

Laut einer Studie des EHI Retail Instituts in Köln beliefen sich die Inventurdifferenzen im vergangenen Jahr auf 3,7 Milliarden Euro, von denen der Hauptteil auf unehrliche Kunden fiel. Den eigenen Mitarbeitern werden etwa 800 Millionen Euro angelastet, der Rest verteilt sich unter anderem auf Lieferanten und fehlerhafte Buchungen. Statistisch gesehen stiehlt jeder deutsche Haushalt jährlich Waren im Wert von 50 Euro. Auf den Lebensmittelhandel übertragen bedeutet dies: Jeder 200ste Einkaufswagen passiert unbezahlt die Kasse.

Generell gilt: Was sich gut verkauft, wird auch oft geklaut. „Diebstahlträchtig“ sind vor allem kleine, teure Gegenstände, die sich leicht verstecken lassen – was nicht heißt, dass große, sperrige Produkte verschont bleiben. Auch die Wiederverkaufbarkeit spielt eine Rolle. Im Lebensmittelhandel werden bevorzugt Rasierklingen, Tabakwaren, Spirituosen, Kosmetikartikel, aber auch Kaffee und Nahrungsmittel gestohlen. Parfüm und Kosmetik zählen auch in Drogeriemärkten zu den Diebstahlrennern. Im Bekleidungshandel werden modische Waren wie Jeans, Accessoires, Jacken, Markenartikel sowie Dessous bevorzugt. Im Elektrohandel sind es Konsolenspiele, CDs, DVDs, Kleingeräte, Speicherkarten und Druckerpatronen. Im Baumarkt rangieren Elektrowerkzeuge und Werkzeugzubehör oben.

### Problem Bandenkriminalität

Auch bei Formen und Ursachen von Ladendiebstählen gibt es Unterschiede. Die Studie des EHI unterscheidet unter ande-



Foto: Bilderbox

rem zwischen Gelegenheitsdiebstahl, Beschaffungskriminalität, Diebstahl auf Bestellung oder Bandendiebstahl. Im Fokus steht vor allem der organisierte Ladendiebstahl – etwa Bandendiebstahl oder Diebstahl auf

Bestellung – von professionell agierenden Tätergruppen.

Um Ladendiebstähle zu begrenzen, investiert der Handel jährlich rund 1,2 Milliarden Euro. Personalschulungen spielen dabei die größte Rolle. Von

100 durch das EHI befragten Unternehmen gaben 96 an, ihre Angestellten gezielt zu schulen. Auch der Einsatz von Detektiven, Kamerainstallationen, Warensicherungssystemen und vor allem aufwändige Datenanalysen zur Erkennung von Schwachstellen gewinnen weiter an Bedeutung. Dass sich Prävention lohnt, belegen die Zahlen: Laut polizeilicher Kriminalstatistik sind die angezeigten Ladendiebstähle im Vergleich zu 2009 im vergangenen Jahr von 394.003 auf 387.662 zurückgegangen. *Andrea Henkel*

### Weitere Informationen:

Verhalten bei Ladendiebstahl  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 1593)



Jetzt  
anmelden!

## Junge Talente für Ihr Unternehmen

Stellen Sie kostenfrei Ihre Ausbildungsplatzangebote ein.

[www.aok-business.de/nw](http://www.aok-business.de/nw) → Tools & Service

## Social-Media-Marketing im Einzelhandel

## Kunden als Partner ansprechen

Im deutschen Einzelhandel spielen Social-Media-Aktivitäten eine wachsende Rolle. „Immer mehr Unternehmen versuchen, die Kunden über soziale Netzwerke enger an sich zu binden und umfassend über ihr Sortiment sowie ihre Angebote zu informieren“, sagt Olaf Roik vom Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE). Auch in Schleswig-Holstein nutzen immer mehr Unternehmen die sozialen Plattformen. Drei Beispiele aus dem Einzelhandel.

**Jaacks Mode+Schuhe e. K., Niendorf**

Auf gleich drei Social-Media-Plattformen ist Jaacks Mode+Schuhe e. K. mit Hauptsitz in Niendorf an der Ostsee vertreten. „Wir haben in den letzten Jahren gemerkt, dass klassische Werbeträger wie Zeitungen und Radio-Werbung immer schwächer werden und das Internet immer weiter an Bedeutung gewinnt“, sagt Geschäftsführer Ralf Jaacks. Die Social-Media-Aktivitäten des Modehauses sind vielfältig. Auf seiner Facebook-Seite weist das Unternehmen auf besondere Events und Angebote hin. Auch Stellenangebote werden hier veröffentlicht. Eine umfassende Unternehmensbeschreibung sowie Fotos und Videos runden das Bild ab. Das Konzept zahlt sich aus: Aktuell hat die Seite monatlich rund 1.400 aktive

Nutzer. Besonderer Clou: Auf YouTube stellt Jaacks Videos von Modenschauen und Model-Contests zur Verfügung. Zudem hat das Unternehmen einen eigenen Twitter-Kanal.  
[www.jaacks-mode.de](http://www.jaacks-mode.de)

**Sport Tiedje GmbH, Schleswig**

Einen Online-Shop hat der Fitness-Fachmarkt Sport Tiedje in Schleswig schon seit einigen Jahren. Seit anderthalb Jahren ist er nun auch in Sachen Social-Media-Marketing aktiv. „Die Nutzung von Social-Media-Marketing gegenüber herkömmlichen Marketingmaßnahmen ist nicht nur kostengünstiger, sie erreicht auch schneller eine größere Anzahl von interessierten Nutzern“, erklärt Marketing-Chefin Jane Dörfer. Auf seiner Facebook-Seite stellt der Sport-Shop Text-

und Bildmaterial über Sport, Trends, Sportprodukte, Wellness oder Ernährung bereit und verweist auf Events. Auch hier finden sich Stellenangebote und es werden Werbekampagnen integriert. Auf YouTube finden die Nutzer aktuelle Produkt- und Trainingsvideos. Mit seinen Aktivitäten ist das Sportartikelgeschäft zunehmend erfolgreich: Innerhalb des letzten Jahres hat sich die Zahl der Nutzer verdreifacht.

[www.sport-tiedje.de](http://www.sport-tiedje.de)

**Surf Shop Kiel UG**

„Soziale Netzwerke ermöglichen eine hohe Spontaneität. Wir haben ein Angebot und zehn Minuten später sind schon ein paar hundert Menschen informiert und sagen es weiter. Außerdem haben wir hier die Möglichkeit, mit unseren Kunden auf partner-schaftlicher Ebene zu sprechen“, sagt Lars Wehrmann, Geschäftsführer des Surf Shop Kiel. Bei seinen Aktivitäten auf Facebook und Twitter setzt das knapp anderthalb Jahre junge Fachgeschäft für Surfartikel stark auf Service und Beratung. Besondere Angebote und Rabattaktionen werden auf Facebook ebenso gepostet wie Veranstaltungshinweise, Produkt- und Angebotsinformationen sowie Fotos. Von der Unternehmenshomepage gelangt man direkt auf den Twitter-Kanal, auf dem zusätzlich Infos und News zur Verfügung stehen.

[www.surfshop-kiel.de](http://www.surfshop-kiel.de)

Andrea Henkel

**Weitere Informationen:**

Social-Media-Angebote der IHK  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 31431)

## Prognose des Handelsverbands Deutschland (HDE)

## Verhaltene Vorfreude auf Weihnachten

Angesichts der positiven Umsatzentwicklung seit Jahresbeginn hebt der HDE seine Prognose für 2011 auf plus zwei Prozent an. „Die stabile Lage am Arbeitsmarkt und die gute Entwicklung der Einkommen sorgten bisher für eine positive Konsumstimmung“, sagte HDE-Präsident Josef Sanktjohanser. Der Einzelhandel in Deutschland hatte bis zum dritten Quartal

ein Umsatzplus von 2,6 Prozent erreicht und damit die HDE-Prognose (plus 1,5 Prozent) übertroffen.

Für das Weihnachtsgeschäft rechnet der Verband nach einer Händlerumfrage mit einem Plus von nominal 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. „Die Branche sieht in der Sorge um einen Konjunkturerinbruch als Folge der Euro-Schuldenkrise die

größte Gefahr für den Konsum“, begründete Sanktjohanser die gedämpften Erwartungen.

Das Weihnachtsgeschäft ist für den Einzelhandel von großer Bedeutung. In den letzten beiden Monaten des Jahres macht die Branche im Schnitt etwa ein Fünftel ihres Jahresumsatzes. In den typischen Geschenkbranchen sogar noch mehr. *red*

## Personalleasing · Zeitarbeit

## Private Arbeitsvermittlung



- Personalüberlassung
- Personalvermittlung
- Personalberatung

TELAFLEX GmbH  
Schülperbaum 18  
24103 Kiel

Tel. 0431 / 57 93 7-0  
Fax 0431 / 56 57 37

contact@telaflex.de  
www.telaflex.de

Mitglied im IGZ

chance Zeitarbeit  
gemeinnützige GmbH



Geschäftsstelle:  
Rungholtstr. 5 d, 25746 Heide  
☎ 0481-7 87 60 70  
Fax 0481-78 76 07 19  
www.chance-zeitarbeit.de  
info@chance-zeitarbeit.de

MEYPERSONAL®  
spezialisiert auf qualifiziert

UNSERE SPEZIALISIERUNG:  
Fach- und Führungskräfte.  
UNSERE BRANCHE:  
Maschinen- und Anlagenbau.



MEYPERSONAL GmbH  
Rosengarten 10  
D-22880 Wedel  
Telefon +49 (0) 41 03 - 18 829 0  
Telefax +49 (0) 41 03 - 18 829 29  
kontakt@meypersonal.de  
www.meypersonal.de



PERSONALBEDARF?

Braukmann  
Personalmanagement GmbH

An der Untertrave 98 | 23552 Lübeck  
Telefon: 0451-799 830  
www.braukmann-gmbh.de  
info@braukmann-gmbh.de

Möchten Sie Ihre Anzeige  
in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an:  
**04 51/70 31-2 43**

Professor Dr. Eike Harms, Präsident der Fachhochschule Wedel

## Ausbildungspionier im E-Commerce

Seit dem Wintersemester 2011/12 bietet die Fachhochschule (FH) Wedel im Kreis Pinneberg als bundesweit erste FH den Studiengang E-Commerce an. Professor Dr. Eike Harms (40), Präsident und geschäftsführender Gesellschafter der FH Wedel, weiß aus seinen früheren Tätigkeiten bei der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers und IBM Business Consulting Services um die Bedeutung von E-Commerce und Social Media für Mittelstand und Einzelhandel. Die Otto Group finanziert den Studiengang (Bachelor und Master) durch eine Stiftungsprofessur.



Foto: Jens Neumann

Professor Dr. Eike Harms, Präsident der Fachhochschule Wedel

**Wirtschaft:** Herr Professor Dr. Harms, eine Welt ohne Internet: Ist das für Sie vorstellbar?

**Eike Harms:** Ja, ist es durchaus. Ich bin ja noch ohne Internet groß geworden. Allerdings würde es mir schon sehr fehlen. Das Internet macht vieles leichter und viele Abläufe schneller.

**Wirtschaft:** Welchen Stellenwert hat Social Media dabei für Sie?

**Harms:** Zur Vernetzung verschiedener Personengruppen hat Social Media in der heutigen Zeit natürlich eine enorm hohe Bedeutung. Ich selbst bin zwar immer noch ein bisschen zurückhaltender und habe auch noch keinen eigenen Facebook-Account, allerdings nutze ich Xing. In meiner Position sind die Kontakte wichtig, um neue Impulse zu erhalten – und diese für die Fachhochschule einzusetzen.

**Wirtschaft:** Die FH Wedel geht mit der Zukunft – wie viele andere Unternehmen auch mit einer eigenen Facebook-Seite. Welche Vorteile schafft ein solches Netzwerk?

**Harms:** Richtig, wir sind gerade im Aufbau der Präsenz. Wie viele andere tun auch wir uns ein bisschen schwer, eine richtige Strategie zu entwickeln, wie wir Social Media am besten für uns nutzen können. Wir erhoffen uns natürlich, dass wir damit einen zusätzlichen Kommunikationskanal aufmachen können – sowohl zu Absolventen und Studierenden als auch zur jüngeren Generation. Wir haben zwar auch bei Xing eine FH-Wedel-Gruppe. Facebook spricht nach meinen Erfahrungen aber eher jüngere Personengruppen an. Das ist für uns besonders interessant, wenn wir zukünftig Studierende gewinnen wollen.

**Wirtschaft:** Nun ist an der FH Wedel der bundesweit erste Studiengang E-Commerce gestartet. Was hat Sie dazu motiviert?

**Harms:** Das vor drei Jahren von der Otto Group ausgelobte Stipendien-Programm war quasi der Auslöser für diese Entwicklung. Wir haben gemeinsam erkannt, dass es Bedarf für qualifizierte Ausbildung im E-Commerce-Bereich gibt. Die Otto Group finanziert den Studiengang durch eine Stiftungsprofessur mit, um so ihren Fachkräftemangel zu decken. Für uns als Fachhochschule war es ein relativ naheliegender Schritt, den Studiengang einzuführen, weil wir die Informatik- und BWL-Kompetenz für diesen Bereich im Haus haben und wirklich nur diese Stiftungsprofessur zusätzlich benötigten.

**Wirtschaft:** Reichen Studiengänge wie Informatik- und Betriebswirtschaftlehre nicht mehr aus, um die Kunden auch im Web zu bedienen?

**Harms:** E-Commerce ist da schon sehr speziell. Wirtschaftsinformatiker bedienen ein breites Feld – nicht nur den Bereich Commerce, sondern auch andere Unternehmensfunktionen, indem sie für die IT verantwortlich sind. Der BWLER beschäftigt sich weniger mit IT und häufig lieber mit Managementthemen. Beim E-Commerce müssen aber beide Sichtweisen zielgerichtet zusammengeführt werden. Sie müssen sich im E-Commerce sowohl mit Marketing, Konsumentenverhalten, Kundenbindung, Sortimentsplanung und Cross Channel-Konzepten als auch mit Search Engine Optimization, Semantic Web Shopping und Bezahlssystemen, Web-Design und IT-Sicherheit befassen. Alles Themen, in denen ein Absolvent des E-Commerce sich auskennen muss. In anderen Studiengängen sind diese Kombinationen nicht möglich. Daher macht es Sinn, die Inhalte so zu bündeln.

**Wirtschaft:** Ist Social Media eine Chance für Einzelhandel und Mittelstand?

**Harms:** Ja, denke ich schon. Das sieht man auch an der Entwicklung im Online-Bereich. Viele kleinere Unternehmen und Ein-

zelhändler nutzen Social Media bereits sehr erfolgreich. Dem Handel bietet sich dadurch die Möglichkeit, Kunden aus dem lokalen Umfeld an das Unternehmen zu binden und im Internet zusätzliche Präsenz zu erzeugen. Nach einer Studie des EHI Real Institute und der Statista GmbH ist der Onlinehandel in Deutschland 2009 auf rund 20 Milliarden Euro angestiegen.

**Wirtschaft:** Kritiker sehen eher das Risiko des „gläsernen Kunden“...

**Harms:** Das Risiko besteht. Und der Datenschutz ist gefragt, dies zu verhindern. Wir stellen ja in der letzten Zeit fest, dass es viele Diskussionen darum gibt. Solange der Kunde Herr seiner eigenen Daten bleibt und bestimmen kann, welche Daten er wo preisgeben möchte und auch die Transparenz dafür vorhanden ist, habe ich weniger Bedenken.

**Wirtschaft:** Für wen macht es überhaupt Sinn, in Social-Media-Kampagnen zu investieren – oder sich zumindest im Netz zu engagieren?

**„Dem Handel bietet sich durch Social Media die Möglichkeit, Kunden aus dem lokalen Umfeld zu binden.“**

**Harms:** Für jedes Unternehmen ist es sinnvoll, über Social Media Kunden anzusprechen. Man muss dabei immer im Hinterkopf haben, dass die junge Generation mit diesem zusätzlichen Medium aufwächst. Für die ist der Umgang selbstverständlich. Und die jungen Leute sind die Kunden der Zukunft. Von daher macht es Sinn, sich in diesem Medium zu bewegen und den Kontakt zu künftigen Kunden zu suchen.

**Wirtschaft:** Klassische Online-Shops sind das eine, mittlerweile gewinnen Apps aber immer größere Bedeutung ...

**Harms:** Das sind unterschiedliche Anwendungssituationen. Den Online-Shop nutze ich eher zuhause am Rechner und die App auf dem Smartphone unterwegs. Ein App hat meist eine ganz bestimmte Funktion und häufig noch nicht den Komfort, den ein Online-Shop bietet.

**Wirtschaft:** Gefällt Ihnen die Entwicklung im Internet? Oder sehen Sie Nachbesorgungsbedarf?

**Harms:** Es gibt immer Punkte, wo nachgebessert werden muss. Denken wir an den Gefällt-mir-Button bei Facebook oder den Hackerangriff bei Sony, bei denen die Themen Datenschutz und IT-Sicherheit eine breite mediale Aufmerksamkeit bekommen. Es gibt ein hohes Maß an Auseinandersetzung mit solchen Themen. Ich glaube, dass wir auf einem ganz guten Weg sind.

**Wirtschaft:** Kann der neue Studiengang E-Commerce dabei helfen?

**Harms:** Das glaube ich schon. Wir werden die Absolventen herausbringen, die zukünftig diese Online-Systeme und Apps entwickeln. Daher haben wir Verantwortung, die Studierenden auch für Themen wie Datenschutz und IT-Sicherheit zu sensibilisieren. Der neue Studiengang kann dazu beitragen.

Das Interview führte Jens Neumann.

**Weitere Informationen:**

Fachhochschule Wedel  
www.fh-wedel.de

# Presse-/Werbeagenturen

In der Region



**KREATIV. KONSTRUKTIV. KOMPETENT.**

FLYER KARTEN WERBEBANNNER BEACHFLAGS FLYER PROSPEKTE ZEITSCHRIFTEN WEBDESIGN PLAKATE VISITENKARTEN WERBEBANNNER BEACHFLAGS ZEITSCHRIFTEN FLYER PROSPEKTE ZEITSCHRIFTEN WEBDESIGN PLAKATE VISITENKARTEN

**steinbock**  
WERBEAGENTUR

23560 Lübeck · Bartelsholz 9 · Telefon / Fax 0451 - 9 69 23 89  
steinbock.werbeagentur@kabelmail.de · Mobil: 0170 - 4 82 73 25

**Werbung**  
ist keine Frage des Budgets - sondern der Ideen!

www.medienladen.de

mediengeladen  
presse- und mediabüro lübeck hansahafen

WERBE-THERAPEUT  
KOOPERATIONSPARTNER

Werbeagentur **manovo**

frisches marketing  
kreatives grafikdesign  
modernes webdesign  
mutige werbekonzepte

Hinter den Kirschkatzen 13-15  
D-23560 Lübeck  
fon: 0451.8896260  
mail: info@manovo.de

umdieckeideen für print & web  
**www.manovo.de**

**WERBE**  
**Göhlert**  
Werbetechnik und Druck

**Wir machen Werbung sichtbar!**

Aufkleber / Schilder  
Banner / Tapeten  
Lichtwerbung  
Fahrzeugbeschriftung  
Laserschneidung und -gravur  
Drucksachen

Langenfelde 14  
23611 Bad Schwartau  
Tel. 04 51 / 28 37 92  
info@sichtbare-werbung.de

**NEU!**  
www.sichtbare-werbung.de Online-Shop

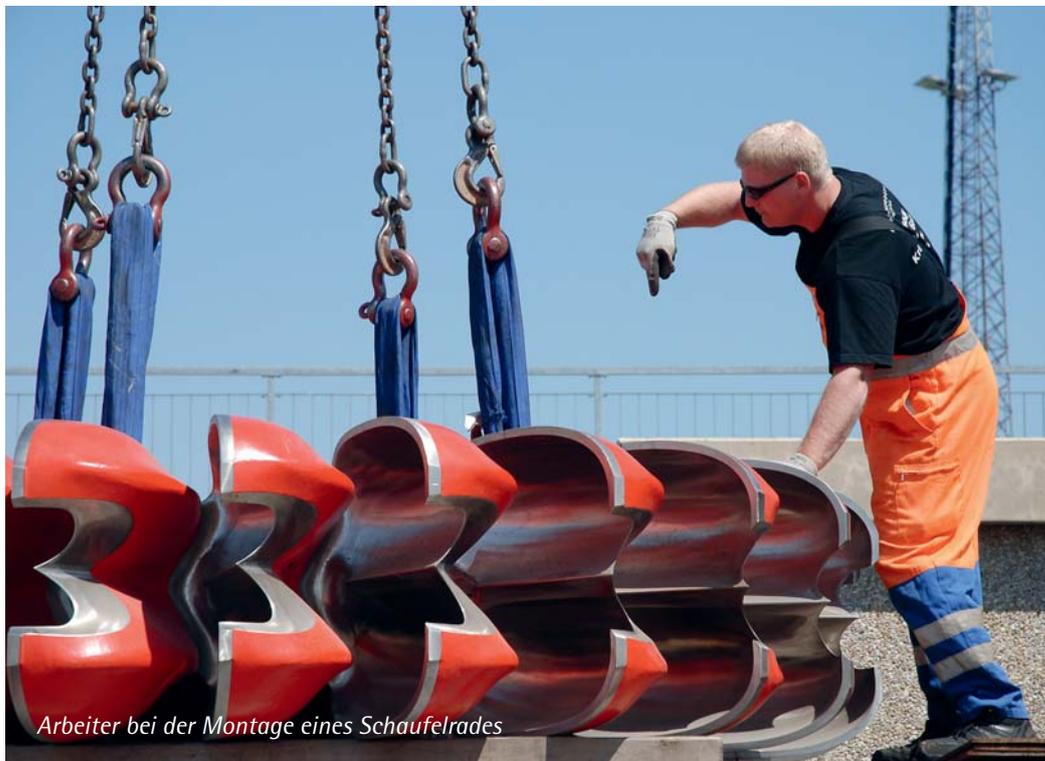
## IHK-Jahresmotto Fachkräftesicherung

## Zwischenbilanz für Schleswig-Holstein

Fachkräftesicherung ist das Megathema dieses Jahres. Zu Recht haben die IHKs 2011 unter das Jahresmotto Fachkräftesicherung gestellt, mit der Aufforderung „bilden, beschäftigen, integrieren.“

Schon heute wirkt sich die Bevölkerungsentwicklung mit rückläufigen Schulabgängerzahlen spürbar auf Ausbildungs- und Arbeitsmarkt aus. So geben 84 Prozent der ausbildenden Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung an, dass sie ihr Ausbildungsengagement konstant halten oder ausbauen wollen. Jeder vierte Ausbildungsbetrieb konnte seine angebotenen Ausbildungsplätze nicht besetzen, Tendenz zunehmend.

Personalengpässe gibt es auch auf dem Arbeitsmarkt, so klagt jedes zweite Unternehmen über Probleme bei der Stellenbesetzung. Das ist allerdings erst der Beginn einer Abwärtsspirale. Die Bundesregierung prognostiziert, dass unsere aktuelle Zahl von 50 Millionen Menschen im erwerbsfähigen Alter sich bis 2050 auf 26,5 Millionen fast halbiert und warnt vor einer Wachstumsbremse. Dagegen wollen die Unternehmen nach einer IHK-Umfrage weiter Beschäftigung aufbauen. Bei den kleinen und mittleren Betrieben wollen 23 Prozent mehr Mitarbeiter einstellen, nur 9 Prozent planen weniger Personaleinsatz. Ein Drittel der Betriebe sieht



Arbeiter bei der Montage eines Schaufelrades

Foto: PIXELIO/Paul-Georg Meister

schon kurzfristig Risiken für die Geschäftstätigkeit.

#### Alle Potenziale aufspüren

In zahlreichen Veranstaltungen wurde das Thema Fachkräftegewinnung behandelt und nach Lösungen gesucht. Im Bündnis für Ausbildung und im Bündnis für Fachkräfte wurde

es aufgegriffen. Auch die Medien haben ausführlich berichtet. Gibt es Patentrezepte? Die Antwort ist ernüchternd: Es gibt nicht die große Lösung, sondern den Weg der kleinen Schritte.

Notwendig ist eine Strategie, mit der alle vorhandenen Potenziale optimal genutzt und neue erschlossen werden können. Das beginnt mit besserer Bildung auf allen Stufen, von Kindergarten, Schule, Ausbildung, Hochschule bis Weiterbildung müssen die Anstrengungen verstärkt werden. Keiner darf verloren gehen. Zehn Jahre nach PISA sind noch immer 20 Prozent unserer Schulabgänger nicht ausbildungsreif. Statt Schulstrukturen müssen unbedingt die Unterrichtsqualität und die Lehrerbildung verbessert werden. Älteren Mitarbeitern muss durch Weiterbildung längere Arbeit ermöglicht werden, die Frauenerwerbsquote gilt es durch

familienfreundliche Strukturen attraktiver zu machen. Dazu gehören insbesondere verlässliche Betreuungsangebote für Kinder, auch nach 17 Uhr und während der Ferien. Ferner müssen wir die Integration unserer jungen Migranten verbessern. Das ist auch deshalb so wichtig, weil ihr Anteil bereits bei fast einem Viertel der Bevölkerung liegt und weiter zunimmt. Und ohne eine Verlängerung der Wochen- und Lebensarbeitszeit wird es nicht gehen. Schließlich ist die gezielte Zuwanderung mit Anerkennung ausländischer Qualifikationen in Deutschland zu nennen. *Hans Joachim Beckers*

#### Weitere Informationen:

IHK-Special zum Jahresthema Fachkräftesicherung [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
(Dokument-Nr. 82381)

### Medienproduktionen

Ihr Druckpartner  
im Norden!

vonZ  
Werbewerkstätten  
Feldbehnstraße 59  
25451 Quickborn  
Tel. 04106 - 12 100  
Fax 04106 - 12 10 10



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

# Frische Ideen für die Kundenakquise

## Die Deutsche Post berät zum Thema Dialogmarketing und Online-Werbung

**Es gibt unzählige Anbieter und Produkte, die Unternehmen aller Branchen bei der Umsetzung von klassischen Mailings, beim Dialogmarketing oder auch bei der Online-Werbung unterstützen. Da fällt es schwer, den Überblick zu behalten. Für die Geschäftsführung der Löhnert GmbH waren klassische Wurfsendungen, Beilagenwerbung oder Anzeigen nicht neu, doch richtig zufrieden war man mit den Erfolgen bisheriger Aktionen nicht. Eine Einladung zum Seminar „Regional erfolgreich werben - online und per Brief“ führte Michaela Braun, Marketingverantwortliche bei der Löhnert GmbH, im Herbst 2010 schließlich in das Direkt Marketing Center Nürnberg, eines von bundesweit 28 Beratungszentren der Deutschen Post.**

Die Informationsbroschüre für das Produkt „aqua blue®“, einem physikalischen Prinzip zur Verbesserung der Trinkwasserqualität für Privathäuser, Gastronomie, Industrie und Lebensmittelbranche, sollte überarbeitet werden. Bei der Planung der Werbeaktivitäten galt das Interesse von Michaela Braun auch der Online-Werbung. Besonders die Frage „Wie wird unser Produkt optimal im Internet gefunden?“ stellte eine Herausforderung dar. Da kam externe Unterstützung durchaus gelegen: „Uns war zuvor gar nicht klar, was die Deutsche Post alles im Angebot hat“, erzählt Michaela Braun. „Mit Google Adwords hatten wir uns selbst schon befasst und festgestellt, wie zeitaufwendig

kompliziert das Ganze ist. Der Gedanke, dass man all das in professionelle Hände abgeben kann und dennoch die Kontrolle behält, gefiel uns sehr.“ Ein persönliches Beratungsgespräch brachte es auf den Punkt: »Soll „aqua blue®“ bekannt gemacht werden, so muss zunächst die richtige Zielgruppe definiert sein, um treffsicher werben zu können«, erläutert Helmut Schmidt, Leiter des Direkt Marketing Centers in Nürnberg. »Bei der Entwicklung einer neuen Kampagne haben wir das Ziel der gemeinsamen Aktivitäten mit dem Kunden herausgearbeitet und frische Ideen eingebracht. Dem bisherigen Mailing fehlte beispielsweise eine direkte Kundenansprache.«

### Crossmediales Marketingkonzept

Die Löhnert GmbH hat gerade ihr zehnjähriges Bestehen gefeiert. Die Produktentwicklung liegt bereits zwölf Jahre zurück. Von Anfang an setzte das Unternehmen Werbemaßnahmen zur Kundengewinnung um. Doch die Anforderungen für eine gelungene Produktvermarktung nehmen stetig zu, gerade im Hinblick auf die Online-Welt. Daher galt es nun in Zusammenarbeit mit der Deutschen Post, ein crossmediales Marketingkonzept aufzustellen, um das Produkt offline wie online erfolgreich zu bewerben. »Zunächst haben wir das Profil der Bestandskunden analysiert. Die dabei ermittelten Parameter sind die Basis, um dann potenzielle Neukunden zu generieren«, erklärt Pei-Shan Müller, Junior Consultant in Nürnberg. »Der typische „aqua blue®“-Nutzer ist gut situiert, meist älter als 40 Jahre und wohnt in einem Ein- oder Zweifamilienhaus. Zudem ist er internetaffin und bestellt gerne über den Versandhandel.« Alle Aktivitäten sind nun auf diese Zielgruppe ausgerichtet. Für das Mailing an die ermittelten Haushalte eignet sich Postwurfspezial: Dabei handelt es sich um einen teiladressierten Versand mit dem Vermerk „An die Bewohner des Hauses“, bei dem Werbeverweigerer schon herausgefiltert sind. Diese individuelle, zielgruppenspezifische und effiziente Ansprache verringert Streuverluste und reduziert somit Druck- und Versandkosten.

### Konkrete Erfolge online wie offline

»aqua blue® ist ein beratungsintensives Produkt«, betont Geschäftsführer Thomas Löhnert. »Daher ist der direkte Kontakt zu Interessenten für uns wichtig, um zu erläutern, warum eine Strukturveränderung des Wassers dieses geschmeidiger macht.« Über den Werbemanager der Deutschen Post gebucht lief bereits ab Ende November 2010 die Suchmaschinenwerbung mit Textanzeigen bei Google sowie einer Online-Visitenkarte, die eine Auswertung der Kontaktanfragen aus dem Internet ermöglicht. Der Versand der Werbepostkarte im A4-Format mit einer vorperforierten Antwortkarte an 30.000 Empfänger erfolgte im Dezember 2010. Die Response sprach für sich: 63 Anfragen sowie Terminvereinbarungen mit Interessenten, die den Verkauf so vieler Geräte zur Folge hatten, dass die Kosten dieser Werbeaktion mehr als gedeckt waren.

### Kontinuierliche Kundenansprache

Fast monatlich verschickt das Unternehmen seither Mailings in wechselnde Gebiete. »Der erste Versand lief besonders gut, insgesamt ist die Rücklaufquote aller Aktionen zusammen gesehen erfreulich. Ohnehin sind wir jetzt besser aufgestellt als zuvor, da die Ansprache nun gezielt auf die passende Kundenklientel ausgerichtet ist«, resümiert Thomas Löhnert. Inzwischen wurde die hochwertige Werbekarte bereits zwei Mal überarbeitet. Passend dazu erfolgte der Relaunch der firmeneigenen Homepage Mitte August 2011. »Wichtig ist, aus den Erfahrungen zu lernen und auszuwerten, von welchen Faktoren der Erfolg oder Misserfolg einzelner Werbeaktivitäten abhängen könnte«, hebt Pei-Shan Müller hervor. »Die Marketingaktionen laufen hier so erfolgreich, weil der Kunde mit uns zusammen auf eine stufenweise, kontinuierliche und vor allem crossmediale Werbestrategie setzt. Zur Nachahmung empfohlen!«, lächelt sie.

### Weiterführende Informationen:

Direkt Marketing Center ganz in Ihrer Nähe:  
[www.direktmarketingcenter.de](http://www.direktmarketingcenter.de)  
 Online-Marketing mit dem Werbemanager:  
[www.werbemanager.de](http://www.werbemanager.de)  
 Telefonische Beratung: 0228 923 99 329  
 (Mo - Sa von 8.00 - 18.00 Uhr)





Schleuse in Brunsbüttel

Foto: Frank Behling

## Durchbruch für Nord-Ostsee-Kanal

# Fünfte Schleusenkammer kommt

Der Haushaltsausschuss des Bundestages hat den Weg für den Neubau der fünften großen Schleusenkammer am Nord-Ostsee-Kanal in Brunsbüttel geebnet. Die IHK Schleswig-Holstein begrüßt diese überfällige Entscheidung ausdrücklich.

**W**ir haben auf diese positive Entscheidung gehofft und sie erwartet“, so Peter Michael Stein, Hauptgeschäftsführer der IHK Flensburg und der IHK Schleswig-Holstein. Die Entscheidung des Haushaltsausschusses sei ein wichtiges Signal für die Wirtschaft nicht nur in Schleswig-Holstein, sondern für ganz Deutschland. Ohne sie wären erhebliche wirtschaftliche Einbußen zu erwarten gewesen. Wenn der Bundestag zustimmt, können die Arbeiten an dem insgesamt 300 Millionen Euro teuren Projekt bereits 2012 beginnen. Dann soll es zunächst eine Rate von 60 Millionen Euro geben. Für die vier folgenden Jahre ist jeweils der gleiche Betrag vorgesehen.

Auch Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Jost de Jager zeigt sich erleichtert. „Das ist ein ebenso erfreuliches wie klares Signal des Bundes in Richtung Schleswig-Holstein. Damit löst Bundesminister Ramsauer ein Versprechen ein, das er mir bereits vor den Verhandlungen in Aussicht gestellt hatte.“

Politiker und Wirtschaft hatten seit Monaten dringend den Neubau gefordert.

Welch prekäre Folgen eine weitere Hinauszögerung gehabt hätte, hat kürzlich eine Umfrage der IHKs in Kiel und Flensburg gezeigt. Dabei wurden Unternehmen angesprochen, die entweder als Dienstleister am Nord-Ostsee-Kanal direkt arbeiten oder im Einzugsbereich der Wasserstraße Warenhandel betreiben.

### Wirtschaft fordert Modernisierung

„Die Auswertung der Umfrage bestätigt insgesamt unsere Lageeinschätzung“, sagt Klaus-Hinrich Vater, Präsident der IHK zu Kiel und Vizepräsident der IHK Schleswig-Holstein. „Viele Betriebe sind mit dem Zustand und der betrieblichen Zuverlässigkeit des Kanals schon heute unzufrieden und erhalten entsprechende Rückmeldungen auch von ihren Kunden.“ Insgesamt bewerteten die Betriebe den Zustand des Kanals und seine betriebliche Zuverlässigkeit auf einer Skala von 1 bis 6 mit der Durchschnittsnote 4,6. Dabei sind die Dienstleistungsbetriebe mit einer Durchschnittsnote von 5,5 deutlich unzufriedener als die Produktions- und Handelsunternehmen (3,7).

Danach befragt, welche Ausbaumaßnahmen ihnen am vordringlichsten erscheinen, nannten die meisten Unternehmen den Neubau einer fünften Schleusenkammer („Expressschleuse“) in Brunsbüttel sowie die Modernisierung der dort bestehenden Kammern. Hier wurden auf einer Skala von 1 (sehr wichtig und dringend) bis 6 (verhältnismäßig unwichtig und nachrangig) mit den Noten 1,4 beziehungsweise 1,3 die höchsten Werte vergeben. Allerdings: Auch im östlichen Kanalbereich sind nach Auffassung der Umfrageteilnehmer Investitionen erforderlich. Die Begründung der sogenannten „Oststrecke“ vor Kiel sowie die Modernisierung der Kieler Schleusen wurden auf der Bedeutungs- und Prioritätenskala jeweils mit der Durchschnittsnote 2,8 bewertet. „Der relativ hohe Wert für die Modernisierung der Schleusen in Kiel-Holtenau erstaunt insofern, als hier noch keine konkreten Modernisierungsmaßnahmen geplant sind“, meint Klaus-Hinrich Vater.

Auf die Frage, ob bei einer weiteren Verzögerung des Ausbaus Arbeitsplätze gefährdet seien, antworteten die am Kanal tätigen Dienstleister deutlich: 60 Prozent erwarten in einem solchen Fall einen Stellenabbau im eigenen Haus. Für 21 Prozent wäre sogar eine Verlagerung des Unternehmens beziehungsweise eine Aufgabe der bisher am Kanal erbrachten Leistungen denkbar. *red*

### Weitere Informationen:

Website des Nord-Ostsee-Kanals  
[www.kiel-canal.org](http://www.kiel-canal.org)

## 12. Tourismustag Schleswig-Holstein

# Initiative für Ausbildungsqualität

Die IHK Schleswig-Holstein und der DEHOGA Schleswig-Holstein e. V. stellten auf dem Tourismustag in Husum eine Initiative für mehr Ausbildungsqualität im Gastgewerbe vor. Ziel ist es, Unternehmen aus Gastronomie, Hotellerie und Tourismus im Wettbewerb mit anderen Standorten zu stärken. Die Qualität persönlicher Dienstleistung ist dabei ein zentraler Faktor. Sie wird vor allem auch durch qualifizierte Ausbildung und Förderung des Nachwuchses garantiert.

„Mit dieser Initiative können engagierte Hoteliers und Gastronomen ein Zeichen setzen. Ziel ist die permanente Verbesserung der Ausbildungsqualität und damit hochwertiger Service für den Gast. Teilnehmende Betriebe verpflichten sich zur Umsetzung weitreichender Qualitätsstandards in der Ausbildung. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung des Branchenimages und zu verantwortungsvoller Unternehmensführung“, sagte Peter Michael Stein, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein, anlässlich der Vorstellung der Initiative auf dem Tourismustag in Husum.

Die Verpflichtung umfasst neben der selbstverständlichen Einhaltung einschlägiger Bestimmungen die Vorbildfunktion aller Mitarbeiter, Offenheit, Fairness und Respekt in der Kommunikation, kontinuierliche Ausbilderqualifizierung, frühzeitige Dienstplanerstellung, Benennung eines Paten für jeden Auszubildenden, regelmäßige Gespräche mit Auszubildenden, Abstimmung über Ausgleich bei besonderen zeitlichen Belastungen und umfassende Unterstützung bei Prüfungsvorbereitungen sowie Berufswettbewerben.

Peter Bartsch, Präsident des DEHOGA Schleswig-Holstein, ermunterte die Unternehmen zur Mitwirkung: „Wir haben damit gute Chancen, die Ausbildung in Schleswig-Holstein in unserer Branche voranzubringen.“

Damit wollen wir jungen Menschen zeigen, wie attraktiv und anspruchsvoll die Ausbildung in den gastgewerblichen Berufen mit ihren zahlreichen Karrierewegen ist.“

### Tourismuspreis verliehen

Rund 400 Gäste waren zum diesjährigen Tourismustag in das NordseeCongressCentrum Husum gekommen, der unter dem Motto „Tourismus in Schleswig-Holstein – Wir machen uns stark für Fachkräfte“ stand. Neben Fachvorträgen und Informationsforen wurde auch der Tourismuspreis verliehen. In der Kategorie „Qualitätssicherung und -entwicklung“ gewann der Verein „Feinheimisch“ für das Projekt „Frische, Qualität, Regionalität – Genuss aus Schleswig-Holstein“, für die beste Marketingkampagne wurde die Marketingkooperation der Städte (Maks) geehrt. Sieger im Bereich „Online-marketing & eBusiness“ wurde das Herzogtum Lauenburg Marketing. In der Kategorie „Touristische Projekte/Infrastruktur“ gab es zwei Gewinner: Bestes „Touristisches Produkt“ wurde die Kinder-Uni des Föhr-Tourismus, zur besten Infrastruktur wählte die Jury die neue Promenade von Haffkrug und Scharbeutz. *red*

### Weitere Informationen:

Tourismustag Schleswig-Holstein  
www.sh-business.de



**Wir lösen den Knoten:**

wirtschaftlich +  
individuell bauen

**Schlüsselfertiger Industriebau  
Bauunternehmen & Fertigteile**

● über 50 Jahre Erfahrung ●  
**Lösungen aus einer Hand**

**Oskar Heuchert Bauunternehmung**  
Kieler Straße 203 · 24536 Neumünster  
Fon 04321 / 30 083 - 0 Fax 30 08 -15

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

**KLASSIK  
AUF  
DER ELBE**

Termine:  
10.12.2011  
14.01.2012

Erleben Sie ein klassisches Konzert in privater Atmosphäre auf dem exklusiven Galerieschiff MS River Star. Die Kombination aus Elbkreuzfahrt, Ohren- und Gaumenschmaus machen diesen Abend mit Freunden, Familie und Kollegen zum wahren Winter-Highlight auf dem Wasser.



**INFOS UND BUCHUNG:**  
040. 31 79 57 66, [www.louisiana-company.de](http://www.louisiana-company.de)

RAINER ABICHT LOUISIANA STARBOAT COMPANY

## Aktuelle Preisindizes Oktober 2011

### Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2005=100)
08/2010	108,4
09/2010	108,3
10/2010	108,4
08/2011	111,0
09/2011	111,1
10/2011	111,1

### Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohngebäude gesamt	Bürogebäude	Gewerbliche Betriebsgebäude
	2005=100	2005=100	2005=100
Mai 2010	113,7	114,8	115,7
August 2010	114,2	115,3	116,4
Mai 2011	116,8	117,9	119,4
August 2011	117,5	118,6	120,2

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte Wohngebäude einschließlich Umsatz- (Mehrwert-) Steuer, (1913 = 1M) August 2011 = 13,219 EUR

Quelle: Statistisches Bundesamt

**Ausschreibungsverfahren**

## Neue Übersicht der Pflichtmedien

Die Auftragsberatungsstellen in Deutschland haben eine Übersicht der Pflichtmedien zur Veröffentlichung von Ausschreibungsbekanntmachungen erstellt.

Die Recherche von Ausschreibungen belastet die am öffentlichen Markt tätigen Unternehmen mit rund zwei Milliarden Euro im Jahr. Zur Vereinfachung des deutschen Vergaberechts wurde daher die Einführung einer bundesweit einheitlichen Ausschreibungsplattform für nationale Ausschreibungen und Teilnahmewettbewerbe vorgeschlagen. In der 2009 novellierten VOL (Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen) und VOB (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen) wurde versucht, die Website [www.bund.de](http://www.bund.de) als zentrale Plattform zu etablieren. Sie wird aber lediglich von Bundesministerien, Bundeswehr und Bundesanstalten sowie -ämtern genutzt. Die angestrebte Kostenreduzierung dürfte damit nicht erreicht werden. Betriebe müssen auch weiterhin eine Vielzahl von Plattformen mit enormen Zeitaufwand und teilweise zusätzlichen Anschaffungskosten beobachten.

**Intensive Unterstützung**

Die Auftragsberatungsstelle Schleswig-Holstein (ABST SH) sieht insbesondere bei kleineren und mittleren Firmen Probleme. Sie will daher in Beratung und Seminaren intensive Unterstützung bereitstellen. „Unser Angebot reicht von der für Kammerunternehmen kostenlosen Optimierung der Ausschreibungsrecherche über praxisnahe Seminare bis hin zur Ausschreibungsrecherche durch die ABST SH“, so ABST SH-Leiter Volker Romeike. red

**Weitere Informationen:**

Übersicht „Pflichtmedien Ausschreibung“  
[www.abst-sh.de/ausschreibungen](http://www.abst-sh.de/ausschreibungen)

## Investitionsbank Schleswig-Holstein

# Mikrokredite kommen bei Gründern an

Die Investitionsbank (IB) zieht vier Monate nach dem Start ihres Mikrokreditprogramms eine positive Bilanz: Über 40 Finanzierungen von durchschnittlich 12.000 Euro wurden bislang bewilligt. Angehende Selbstständige zeigen hohes Interesse am neuen Angebot für Gründungsvorhaben mit einem Fremdfinanzierungsvolumen bis 15.000 Euro.



Foto: KfW-Bildarchiv/Thomas Klewar

Die rege Nachfrage bestätigt, dass wir mit diesem neuen Angebot den Bedürfnissen des Marktes entsprechen. Mit der erleichterten Antragstellung über die Kammern und die regionalen Wirtschaftsfördereinrichtungen beschreitet die IB neue Wege in der Gründungsfinanzierung und kommt den Gründerinnen und Gründern im wahrsten Sinne des Wortes entgegen“, sagte Wirtschaftsstaatssekretärin Dr. Tamara Zieschang. „Mit dem Mikrokredit schließen wir eine Angebotslücke, was dem klassischen Auftrag einer Förderbank entspricht. Damit erweitern wir die Chancen jener, die sich hier in Schleswig-Holstein eine Existenz aufbauen und ihre Ideen verwirklichen wollen“, ergänzte der IB-Vorstandsvorsitzende Erk Westermann-Lammers.

**Ausweg aus Arbeitslosigkeit**

Die Anträge kommen überwiegend aus den Branchen Einzelhandel, Tourismus und Gaststättengewerbe; aber auch das Handwerk nutzt zunehmend die

Möglichkeiten des Mikrokredits: sei es ein gebrauchter Transporter für den Hausmeisterservice, ein Computer für einen Grafiker oder der Erwerb der Ladeneinrichtung bei Übernahme einer Schneiderei. In fast allen Fällen erfolgt der Weg in die Selbstständigkeit, um die Arbeitslosigkeit hinter sich zu lassen.

Der Betrag beim Mikrokredit liegt zwischen 3.000 Euro und maximal 15.000 Euro für Investitionen und/oder Betriebsmittel; der Zinssatz liegt zurzeit bei 6,5 Prozent nominal. Beantragt werden die Mikrokredite über die Kammern und regionalen Wirtschaftsfördereinrichtungen im Lande, die die Anträge mit ihren Stellungnahmen an die IB weiterleiten. Außer für Gründungen ist das Darlehen bei Betriebsübernahmen und für die Festigungsphase bis zu drei Jahre nach Gründung einsetzbar. red

**Weitere Informationen:**

Mehr zum Mikrokredit  
[www.ib-sh.de/ibmikrokredit](http://www.ib-sh.de/ibmikrokredit)



**HIER SCHEINT IHRE ZUKUNFT!**

Attraktive Rendite, mehr Unabhängigkeit –  
Eigenstrom aus Solarenergie ist Ihre Zukunft.

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

IHRE PARTNER FÜR EFFIZIENTE SOLARANLAGEN

S.A.T. – Sonnen- & AlternativTechnik GmbH & Co. KG · Osterkoppel 1  
25821 Struckum · Telefon: 04671-60 300 · [info@alternativtechnik.de](mailto:info@alternativtechnik.de)

# IT-Informationstechnologie

In der Region



**Probleme erkennen...  
...bevor es zu spät ist!**

**IT. for Life**



24/7 - 365 Tage Service ■ IT-Monitoring  
Sicherheit ■ Update Management

Westring 3 - 24850 Schuby  
www.itforlife.de

Tel.: 0 46 21 / 95 18 18  
Fax: 0 46 21 / 95 18 19

- Wortmann TERRA Vertrags-Partner
- Anerkannter Lexware Partner
- DATEV und Simba Unterstützung
- Netzwerkbetreuung



## Ihr Flensburger IT-Systemhaus

Wir bieten Ihnen komplette EDV-Betreuung aus einer Hand.  
Seit 10 Jahren in Flensburg.

SGB IT oHG · Liebigstraße 19 · 24941 Flensburg · Fon 0461 - 310 930 · www.sgb-it.de

service shop



Datenschutz



Datensicherheit

service shop Hein  
☎ 0431-13027  
www.internet-service-shop.de  
bhein@internet-service-shop.de

ext. Datenschutzbeauftragter

**PC**  
SPEZIALIST

## Problemlöser!

- Vor-Ort-Service
- Datentransfers  
Datensicherung
- Reparaturen  
Wartung

- Beratung
- Büroartikel, Verbrauchsartikel  
Tinten & Toner, Papiere
- Computersysteme, Notebooks,  
Drucker, Ersatzteile

PC-SPEZIALIST Bredstedt  
Bohnenstr. 1  
25821 Bredstedt  
Tel.: 04671 / 94300-0  
Fax: 04671 / 94300-29

PC-SPEZIALIST Brunsbüttel  
Kooßstr. 32  
25541 Brunsbüttel  
Tel.: 04852 / 837185  
Fax: 04852 / 837186

PC-SPEZIALIST Eutin  
Plöner Landstr. 8-10  
23701 Eutin  
Tel.: 04521 / 8304680  
Fax: 04521 / 8304682

PC-SPEZIALIST Schleswig  
Flensburger Str. 61  
24837 Schleswig  
Tel.: 04621 / 850 950  
Fax: 04621 / 850 951

**maris**  
it solutions

**maris computer gmbh**  
flensburg • 0461 503660 • info@maris-it.de • www.maris-it.de

## Erfolgreich mit dem Mac im Business.

ANSPRUCHSVOLL

FLEXIBEL

MOTIVIEREND

LEISTUNGSSTIEGERND

SICHER

SCHÖN

INTUITIV



**pc:maq**

Ihr Apple Händler  
in Flensburg

Lise-Meitner-Str. 14  
24941 Flensburg

Tel.: 0461/480 89 30  
www.pcmaq.de



## IHK-Landesbestenehrung 2011

# Know-how und Leistungswillen

Die IHK Schleswig-Holstein hat im NordseeCongressCentrum Husum die besten 102 Auszubildenden aus Industrie, Handel und Dienstleistung für ihre hervorragenden Leistungen bei den Abschlussprüfungen des Jahres 2011 ausgezeichnet.



Landesbeste des IHK-Bezirks Flensburg



Landesbeste des IHK-Bezirks Kiel



Landesbeste des IHK-Bezirks Lübeck

Fotos: Maria Lins

Vor knapp 500 Gästen gratulierte Christoph Andreas Leicht, Präsident der IHK Schleswig-Holstein, den Preisträgern: „Wir ehren heute 102 Auszubildende, die ihre Berufsausbildung mit hervorragenden Leistungen absolviert sind. Bei einer Gesamtzahl von mehr als 12.000 Prüfungsteilnehmern zeichnen wir mit 0,8 Prozent unserer Teilnehmer die Elite des Jahres 2011 aus.“ Leicht lobte die jungen Fachkräfte. „Sie sind der beste Beweis für Leistungsbereitschaft und Leistungswillen.“

In seiner Festansprache würdigte auch Ministerpräsident Peter Harry Carstensen die Leistungen: „Mit Ihrer Ausbildung haben Sie nicht nur Ihre Kenntnisse ausgebaut, Sie haben auch den Wirtschaftsstandort Schleswig-Holstein um junges, ambitioniertes Know-how bereichert. Angesichts solch ausgezeichnete Fachkräfte wie Ihnen ist mir um die Zukunft nicht bange.“

Stellvertretend für über 5.000 IHK-Prüfer wurden drei ehrenamtliche Prüfer für ihren Einsatz bei der Leistungsfeststellung in den IHK-Prüfungen geehrt. Leicht: „Heute heben wir drei Prüfer aus den paritätischen Gruppen Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Berufsschullehrer der drei IHK-Bezirke Flensburg, Kiel und Lübeck hervor. Sie stehen für alle IHK-Prüfer im Land mit ihrem unverzichtbaren Wert für die Jugend und die Wirtschaft. Ihnen sagen wir für ihr unermüdliches Engagement bei den IHK-Prüfungen herzlichen Dank.“

Gewürdigt wurden auch die Ausbildungsbetriebe der Prüfungsbesten für ihre besondere Ausbildungsleistung. Leicht gratulierte den Unternehmens-

vertretern und lobte das große Engagement: „Es gibt keine Prüfungsbesten ohne engagierte Ausbildungsbetriebe. Sie haben erkannt, dass eigene Ausbildung die beste Absicherung vor Fachkräftengpässen ist.“ Die schleswig-holsteinische Wirtschaft habe auch 2011 einen stattlichen Beitrag zur Reduzierung der Jugendarbeitslosigkeit geleistet. „Mit über 11.000 neuen Ausbildungsverträgen haben wir ein ausgezeichnetes Ergebnis erreicht. Allerdings hat die Zahl der Betriebe erneut zugenommen, die aufgrund mangelnder Ausbildungsreife vieler Schulabgänger keine geeigneten Bewerber finden und daher ihren Fachkräftebedarf nicht decken können“, sagte Leicht.

### Hohes Niveau

Peter Michael Stein, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein, lobte den wichtigen Beitrag der Berufsschulen: „Ausbildende Betriebe und Dualpartner Berufsschule ergänzen sich hervorragend. Um aber das hohe Qualitätsniveau zu wahren, sind wir auf qualitativ hochwertig ausgebildete Lehrkräfte angewiesen.“ Die IHK prämiert deshalb jährlich die besten Examensarbeiten angehende Berufsschullehrer. Der mit jeweils 1.000 Euro dotierte Preis ging an Sandra Paola Pries (Referendarzeit am Regionalen Berufsbildungszentrum des Kreises Plön) sowie an Meike Herbers (Referendarzeit am Regionalen Berufsbildungszentrum Technik Kiel, Standort Gaarden). red

### Weitere Informationen:

Bildergalerie der Landesbestenehrung unter [www.ihk-sh.de](http://www.ihk-sh.de) (Dokument-Nr. 96420)

Projekt „Verhinderung von Ausbildungsabbruch“ (VerA)

# Erfahrene Problemlöser helfen

Die wichtigste Nachwuchsquelle für Unternehmen ist die Ausbildung. Leider werden nicht wenige Ausbildungsverträge vor der Abschlussprüfung aufgelöst. In Schleswig-Holstein betrifft das fast jedes vierte Ausbildungsverhältnis. Die Initiative VerA setzt sich erfolgreich für eine Fortsetzung ein.

Jeder Ausbildungsabbruch ist ein Verlust für betroffene Auszubildende wie für Ausbildungsbetriebe. Hier hilft das Projekt „Verhinderung von Ausbildungsabbruch“ (VerA), eine gemeinsame Initiative des Senior Experten Service (SES), der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft und des Bundesbildungsministeriums. VerA

ist seit April auch in Flensburg, Kiel und Lübeck aktiv und kann erste Erfolge vorweisen. Es ist ein Angebot für jene, die in der Ausbildung auf Schwierigkeiten stoßen und daran denken, die Ausbildung abzubrechen. Auf Wunsch stellt der SES diesen Jugendlichen berufs- und lebenserfahrene Senior-Experten als Vertrauenspersonen zur Seite. SES-Ausbildungsbegleiter helfen unabhängig, ehrenamtlich und individuell – egal, ob fachliche oder private Probleme drängen oder soziale Konflikte schwelen.

**Begleitung ist kostenlos**

Unterstützung durch VerA können alle Ausbildungsbetei-

ligten anfordern: Auszubildende, Eltern, Ausbildungsberater, Betriebe und Berufsschulen. Anfragen nehmen die SES-Regionalkoordinatoren und die SES-Zentrale in Bonn entgegen. Dort wird unter vielen Senior-Experten der geeignete Begleiter für den Einzelfall ausgewählt. Für Azubis und Ausbildungsbetriebe ist eine VerA-Begleitung kostenlos. Sie ist zunächst auf zwölf Monate ausgelegt, kann aber bis zum Ausbildungsende verlängert werden. Die Initiative wird von den IHKs in Flensburg, Kiel und Lübeck sowie der Handwerkskammer Lübeck unterstützt und läuft vorerst bis Ende 2013.

*Hans Joachim Beckers*

## Regionale Ansprechpartner

**Flensburg**

Rüdiger Frenzel  
Telefon: (0461) 72175  
E-Mail: flensburg@vera.ses-bonn.de

**Kiel**

Heino Henning  
Telefon: (0431) 14715  
E-Mail: kiel@vera.ses-bonn.de, henning@kiel.ihk.de

**Lübeck**

Holger Brix  
Telefon: (04553) 560  
E-Mail: luebeck@vera.ses-bonn.de

# IT-Informationstechnologie

In der Region



**SO GEHT ES!** KOMPETENT  
PERSÖNLICH  
EFFIZIENT

**soit**  
Linux Lösungen Lübeck

Zu hohe IT-Kosten?  
Überholte TK-Anlage?  
Sprechen Sie mit uns.

Spenglerstraße 6  
23556 Lübeck  
Tel. 04 51/3 99 46-0  
Fax 04 51/3 99 46-32  
E-Mail info@soit.de  
Internet www.soit.de

Frank Döhrn  
Bernt Penderak  
Rainer Fischer

**Power**

Sie erreichen ein Ziel,  
wenn neben dem Krafteinsatz  
auch die Richtung stimmt.

**IN-LINE passt.**

www.in-line-software.de

IN-LINE Software GmbH - Weddernkamp 2 - 23858 Reinfeld

Beratung  
Installation  
Service  
Schulung  
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

Kruppstraße 8 · 23560 Lübeck  
Tel. 0451 491017  
mail: nielandt@csn-hl.de · www.csn-hl.de

Möchten Sie Ihre Anzeige  
in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an:  
**04 51/70 31-2 43**

Weiterbildungsprüfungen im Porträt

## Geprüfte/r Aus- und Weiterbildungspädagoge/in

Aus- und Weiterbildungspädagogen sind in betrieblichen Aus- und Weiterbildungsprozessen tätig. Dabei betreuen, beurteilen und beraten sie Azubis und Mitarbeiter in den jeweiligen Lernsituationen. Sie stellen Kompetenzen fest, formulieren Ausbildungserfordernisse und entwickeln mit Mitarbeitern individuelle Lernwege. Sie gestalten, koordinieren und optimieren diese im Rahmen der Organisationsstrukturen. Zudem verfügen sie über Kenntnisse des Bildungsmarketings und entwickeln Maßnahmen für die Gewinnung von Auszubildenden.

Weiterhin beraten und unterstützen sie Aus- und Weiterbildungspersonal. Sie begleiten die Einführung von Qualitätsmanagementsystemen und entwickeln die Anforderungen in der Aus- und Weiterbildung weiter. Weitere Aufgaben sind die Überprüfung und Optimierung von Bildungsmaßnahmen, von Prüfungs- und Beteiligungsverfahren und das Mitwirken bei der Erstellung von Prüfungsaufgaben.

In der Weiterbildung lernen sie, Bildungsprozesse zu planen, zu gestalten, auszuwerten und zu verbessern. Dazu werden ihnen die Grundlagen moderner Bildungsarbeit, Ansätze und Methoden der beruflichen Bildungsarbeit sowie der beruflichen Bildung vermittelt. Im Mittelpunkt steht das Lernen an realen Projekten. Weitere Elemente sind die lernpsychologische Begleitung, die sozialpädagogisch gestützte Lernbegleitung sowie die Lern- und Entwicklungsberatung.

Wer über einen Abschluss in einem anerkannten, mindestens dreijährigen Ausbildungsberuf und eine mindestens einjährige Berufspraxis verfügt, oder eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine mindestens zweijährige Berufspraxis vorweist, oder eine Ausbilder-Eignungsprüfung erfolgreich abgelegt hat beziehungsweise über eine vergleichbare berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation verfügt, kann den Lehrgang besuchen. *red*

**Weitere Informationen:**

Fortbildungsprüfungen von A bis Z  
[www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 74353)



Michael Weinberg (zweiter von rechts) mit seiner Frau (links) und Auszubildenden.

Foto: IHK/Brechtel

### Edeka Weinberg in Grube (Ostholstein)

## Ausland inklusive

„Wir lieben Lebensmittel.“ Das sagen sich auch die vier Auszubildenden des familiengeführten Edeka Marktes von Michael Weinberg in Grube (Ostholstein). Bereits seit 2004 bildet er regelmäßig junge Menschen zu Kaufleuten im Einzelhandel und zu Verkäuferinnen beziehungsweise Verkäufern aus.

Auf einer Verkaufsfläche von 900 Quadratmetern bietet Edeka Weinberg rund 15.000 Artikel, Lebensmittel sowie Non-food-Produkte, an. Im Jahr 2003 machte sich Michael Weinberg selbstständig. Heute arbeiten bei ihm dreißig Mitarbeiter in Voll- und Teilzeit, darunter im Schnitt zwei bis drei Auszubildende jährlich.

Neben der betrieblichen und schulischen Ausbildung besuchen die Azubis überbetriebliche Ausbildungsblöcke und Tagesseminare der Edeka Nord-Gruppe. Hier vertiefen sie theoretisches Fachwissen und Warenkunde. Edeka bietet auch eine Prüfungsvorbereitung an. Das zahlt sich aus: 2011 wurde Mirco Hess einer der Ausbildungsbesten im IHK-Bezirk. Ein Jahr zuvor war Michael Weinbergs Sohn Ausbildungsbestler. Zurzeit durchläuft er das „Juniorenaufstiegsprogramm“ der Edeka-Gruppe, um in Zukunft eine Marktleiterposition einzunehmen. Mit der internen Fortbildung „Führungskraft Handel“ sichert sich die Edeka-Gruppe ihre eigenen Fachkräfte für die Zukunft.

Ein Höhepunkt in der Ausbildung von Ramona Biallas war der vierwöchige Austausch von Auszubildenden mit Dänemark im Juli dieses Jahres. Bereits zu Ausbildungsbeginn fing sie an, Dänisch an der Volkshochschule zu lernen. Weil in den Sommermonaten viele dänische Kunden zum Einkauf nach Grube kommen, unterstützte Weinberg sie von Anfang an. Gefördert wurde der Austausch durch das „Leonardo da Vinci“-Programm der EU. Dessen Ziel ist die Förderung der Mobilität von Auszubildenden, die Entwicklung innovativer Ansätze in der Berufsausbildung sowie berufliche Erfahrungen im grenznahen Ausland.

In Zusammenarbeit mit der IHK engagiert sich der Geschäftsführer auch im Rahmen des EU-Projekts „Zwei Länder – eine Ausbildung“. Hier sollen der kulturelle Austausch zwischen Dänemark und Deutschland unter den Azubis gefördert und die sprachlichen Barrieren im Einzelhandel überwunden werden.

„Im nächsten Jahr wollen wir mit der Ausbildung in der Fleischerei über das Handwerk beginnen“, erzählt Weinberg. Denn: „Ausbildung wird bei Edeka groß geschrieben.“ Mit über 17.000 Auszubildenden ist die Edeka-Gruppe einer der führenden Ausbilder in Deutschland.

*Udo Brechtel*

**AUSBILDUNGS-  
Beispiel des Monats**

**Weitere Informationen:**

Edeka Weinberg  
[www.e-weinberg.de](http://www.e-weinberg.de)

## Fünf Jahre Teilzeitausbildung in Schleswig-Holstein

# Familie und Qualifizierung verbinden

Seit 2006 gibt es in Schleswig-Holstein die Beratungsstellen zur Teilzeitausbildung bei IHKs und Handwerkskammern. Über 5.000 Frauen und einige Männer haben diese Beratung bereits genutzt, um (wieder) in das Berufsleben einzusteigen.

Aus Anlass des fünfjährigen Bestehens der Beratungsstellen haben IHK und Handwerkskammer Schleswig-Holstein zu einer Pressekonferenz in das Kieler Unternehmen Detlef Paulsen eingeladen, das seit Jahren in Teilzeit ausbildet.

Für die Landesregierung würdigte Wirtschaftsstaatssekretärin Dr. Tamara Zieschang die erfolgreiche Projektarbeit. Sie wies darauf hin, dass viele Frauen wegen Schwangerschaft eine Ausbildung abbrechen oder gar nicht erst beginnen. „Eine Teilzeitausbildung ermöglicht es, Ausbildung und Familienaufgaben zu vereinbaren und damit auch dem Fachkräftemangel entgegen zu wirken.“

### Über Bundesdurchschnitt

Hans Joachim Beckers von der IHK Schleswig-Holstein und Christian Maack von der Handwerkskammer Lübeck betonten die Rolle der Teilzeitausbildung im Rahmen der Strategie zur Fachkräftesicherung. Aktu-



Teilzeitauszubildende Jenny Schneider

Foto: Tamo Schwarz

ell befinden sich 341 Personen in Schleswig-Holstein in einer Teilzeitausbildung bei IHK und Handwerkskammer. Der Anteil der neu abgeschlossenen Teilzeitausbildungsverhältnisse beträgt in Schleswig-Holstein 0,5 Prozent und liegt damit deutlich über dem Bundesdurchschnitt.

Betriebsausrüster Detlef Paulsen, Ausbildungsbetrieb aus Kiel, hat bereits eine Mitarbeiterin nach erfolgreicher Teilzeitausbildung übernommen und jetzt mit Jenny Schneider eine weitere Teilzeitauszubildende als Kauffrau im Groß- und Außenhandel eingestellt. Unterstützt wird das

Projekt Teilzeitausbildungsberatung durch die EU, den Europäischen Sozialfonds und das Land Schleswig-Holstein. red

**Weitere Informationen:**  
[www.teilzeit-ausbildung.de](http://www.teilzeit-ausbildung.de)

## Projektmitarbeiterinnen „Ausbildung in Teilzeit“



Foto: HWK

### Standort Flensburg

Martina Jekat  
 Telefon: (0461) 866-138  
 E-Mail: [m.jekat@hwk-flensburg.de](mailto:m.jekat@hwk-flensburg.de)



Foto: IHK

### Standort Kiel

Kerstin Frowein  
 Telefon: (0431) 5194-229  
 E-Mail: [kerstinfrowein@hwk-luebeck.de](mailto:kerstinfrowein@hwk-luebeck.de)



Foto: Unger

### Standort Pinneberg

Antje Gerdau  
 Telefon: (04101) 821-307  
 E-Mail: [antjegerdau@hwk-luebeck.de](mailto:antjegerdau@hwk-luebeck.de)



Foto: IHK/Grün

### Standort Lübeck

Magdalena Wiczorek  
 Telefon: (0451) 6006-144  
 E-Mail: [wiczorek@ihk-luebeck.de](mailto:wiczorek@ihk-luebeck.de)



Vorbereitungen zur Verladung von Flüssiggas auf ein Tankschiff

Foto: KfW-Bildarchiv/Charlie Fawell

## Flüssiggas in der Schifffahrt

# Brennstoff der Zukunft

Seeschiffe verwenden als Brennstoff schweres Heizöl, in der Binnenschifffahrt wird Gasöl bevorzugt. Diesen Antriebsstoffen ist das Flüssiggas oder LNG (Liquid Natural Gas) in Bezug auf den CO<sub>2</sub>-Ausstoß, den Stickoxid-Ausstoß sowie den Schwefeldioxid- und Partikel-Ausstoß weit überlegen.

Schiffe sind als die umweltfreundlichsten Verkehrsträger bekannt. Deutlich wird das, wenn man sie hinsichtlich ihrer spezifischen Transportleistung mit dem Lkw vergleicht. Schiffe sind dem Lkw weit überlegen. Allerdings gilt die Einschränkung, dass die Emission der brisantesten Schadstoffe – Stickoxide (NO<sub>x</sub>) und Partikel sowie bei Schweröl vor allen Dingen Schwefeloxide (SO<sub>x</sub>) – nicht dieser Gesetzmäßigkeit folgen. Daher gerät die Schifffahrt bezüglich ihrer Umweltfreundlichkeit sowohl in der Bevölkerung als auch bei der Politik ins Hintertreffen.

Norwegen hat Ende der 90er-Jahre entschieden, seine Energieversorgung für die Industrie, für die Bevölkerung und für die lokale Schifffahrt auf Erdgas in Form von LNG umzustellen. Zwischen Staat, Industrie, Kommunen und Bevölkerung wurde das am höchsten entwickelte integrierte LNG-Logistikkonzept der Welt (bestehend aus einer großen LNG-Produktionsstätte, mehreren kleineren an der Küste verteilten LNG-Terminals, kleineren LNG-betriebenen Schiffen sowie LNG-Lkws) entwickelt, konstruiert, genehmigt, gebaut, getestet und betrieben. Seit über zehn Jahren stellt Norwegen unter Beweis, dass LNG in kleinen Mengen für einen gesamten Staat und alle Verbraucher sowohl an Land als auch auf Wasser wirtschaftlich, umweltfreundlich und sicher zur Verfügung gestellt werden kann.

### Erfolgsmodell Norwegen

In Norwegen wurde dieses Konzept sowohl für die Schifffahrt als auch für die Industrie umgesetzt. Schweden folgt diesem Beispiel erfolgreich. In den USA, in Südamerika, in Spanien oder sogar im Nahen Osten ist bereits der Lkw auf LNG umgestiegen. In Deutschland hingegen ist die Frage von LNG als Brennstoff für die Schifffahrt nicht so virulent wie in den benachbarten Ländern. Das hat vor allem drei Ursachen: Erstens war der Gaspreis bis vor zwei Jahren noch an den Ölpreis gekoppelt, zwei-

tens gibt es hierzulande noch keine LNG-Terminals, und drittens werden seit rund zwei Jahren attraktivere LNG-Preise wegen erheblich gestiegener globaler Flüssigerdgaskapazitäten weltweit verfügbar gemacht. Dieses hat den Weltgasmarkt vollständig verändert – und es scheint so, dass der weltweite LNG-Preis sich unterhalb des Gaspreises entwickeln wird.

Welche Möglichkeiten gibt es, um die Umweltattraktivität des Schiffes mit seiner Transporteffizienz gleichziehen zu lassen? Technisch sind zwei Ansätze möglich:

- Reinigen der Abgase durch Abgaswäsche und Filter oder
- Verwendung des alternativen Brennstoffs LNG

Fakt bleibt, dass die weltweite Schifffahrt einschließlich der Binnenschifffahrt nur dann LNG einsetzen wird, wenn es gelingt, ein Konzept zu entwickeln, LNG für die gesamte Schifffahrt an allen wichtigen Stellen verfügbar zu machen und ein sicheres und einfaches Bunkerkonzept und Schiffsbetriebskonzept für LNG (regasifiziert) an Bord zu realisieren.

Nur eine Gesamtlösung wird den Erfolg bringen, wie Norwegen gezeigt hat. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass in Norwegen die Reduzierung der Stickoxide hochsubventioniert wurde durch ein NO<sub>x</sub>-Fondsystem.

Diplom-Ingenieur Dirk Lindenau

## Vorteile von LNG

### Umweltschutz-Vorteile

- 25 Prozent weniger CO<sub>2</sub> Emission
- 1,285 Prozent weniger NO<sub>x</sub>
- 100 Prozent weniger SO<sub>x</sub>
- 100 Prozent weniger Partikel
- mischbar mit Biogas (BG)

### Wirtschaftliche Vorteile

- 30 Prozent geringere Bunkerkosten
- 10 Prozent geringere Wartungskosten

## IHK-Innovationstour „Forschung erforschen“ 2011/2012

Spitzenforschung  
vor der Haustür

Um den Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zu fördern, starten die Industrie- und Handelskammern Flensburg, Hamburg, Kiel, Lübeck, Lüneburg und Stade bereits zum fünften Mal ihre Innovationstour „Forschung erforschen“.

Vor unseren Haustüren entwickeln Ingenieure zukunftsfähige Lösungen zur Verarbeitung von Faserverbundwerkstoffen. Wissenschaftler erstellen Modelle zum besseren Verständnis der Reaktionen der Küstensysteme auf natürliche und menschenbedingte Einflüsse. Und Forscher beschäftigen sich mit der Analyse menschlicher Fehler im Produktionsprozess und dem Verhalten in Stress- und Risikosituationen. Kurzum: Die Forschungseinrichtungen im Norden haben interessante Erkenntnisse zu bieten. Ein Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft lohnt sich.

Auch in 2011/2012 stellen die Industrie- und Handelskammern innovative Wissen-

schaftseinrichtungen aus der Region und deren Forschungsthemen vor. Dafür finden etwa alle vier Wochen Veranstaltungen an verschiedenen Instituten statt. Experten stellen mit praxisnahen Vorträgen ihre Forschungsfelder vor. Für Unternehmerinnen und Unternehmer bieten sich dadurch viele Möglichkeiten, sich ohne Umwege über die Kompetenzen der Wissenschaft in ihrer Region zu informieren und Kontakte zu knüpfen.

Den Startschuss gibt die IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum mit dem Besuch des Forschungszentrums CFK NORD am 3. November 2011. Schleswig-Holstein ist mit dem Geographischen Institut und dem Leibniz-



Foto: KfW-Bildarchiv/Thomas Klewar

Labor für Altersbestimmung und Isotopenforschung der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, dem Wind Energy Technology Institute der FH Flensburg, dem Centrum Industrielle Biotechnologie der FH Lübeck und dem Helmholtz-Zentrum Geesthacht vertreten.  
*Peter Mazurkiewicz*

**Weitere Informationen:**

Interessierte Unternehmer werden gebeten, sich bei der zuständigen IHK anzumelden. Tourdaten, Etappenziele und Themen unter [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) (Dokument-Nr. 17088)

**Energiemanagementsysteme (EnMS)**

## Jetzt Umlage begrenzen

Eine Begrenzung der EEG-Umlage ist ab 2013 nur noch möglich, wenn das Unternehmen ein Energiemanagementsystem nach der DIN EN 16001 oder ISO 50001 implementiert hat. Unternehmen ohne EnMS sollten daher schnell mit der Planung beginnen.

Bei einem Stromverbrauch über zehn Gigawattstunden pro Jahr muss das System darüber hinaus zertifiziert werden. Für Unternehmen, die sich bislang die EEG-Umlage nicht begrenzen lassen (aber dazu berechtigt sind), wird die Zeit langsam knapp. Um eine Zertifizierung zu erhalten, muss das EnMS drei Monate lang betrieben werden; der Antrag mit dem gültigen Zertifikat muss am 30. Juni 2012 bei dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eingegangen sein. Um die Systemeinführung, die dreimonatige Laufzeit und die Zertifizierung rechtzeitig bis Ende Juni 2012 zu erreichen, sollten Unternehmen noch in diesem Jahr mit den Vorbereitungen starten.

Betriebe, die sich bereits heute die EEG-Umlage begrenzen lassen und die Übergangsregelung laut BAFA-Untermerkblatt zur „Zertifizierung des Energieverbrauchs und der Energieverbrauchsminderungspotenziale“ nutzen können, haben für die Zertifizierung des eingeführten EnMS noch bis Juni 2013 Zeit. Da sowohl die Beratungs- als auch Zertifizierungsfirmen nur begrenzte Kapazitäten haben, empfiehlt sich eine rechtzeitige Planung und Terminabsprache. *Os*

**Weitere Informationen:**

BAFA-Merkblatt: [www.bafa.de/bafa/de/energie](http://www.bafa.de/bafa/de/energie) (Rubrik „Besondere Ausgleichsregelung“, „Merkblätter“)

**Gewerbliche Sorptionskälteanlagen**

## Bund fördert Modernisierung

Der Einsatz hocheffizienter Kraft-Wärme-Kopplung und thermisch angetriebener Kältemaschinen kann sich hervorragend ergänzen und die Stromkosten drücken. Ab sofort fördert der Bund auch die Modernisierung von Sorptionskälteanlagen.

Kälteanlagen sind in vielen Unternehmen für einen großen Teil der Stromkosten verantwortlich und weisen erhebliche Einsparpotenziale auf. Daher hat das Bundesumweltministerium bereits 2008 ein Impulsprogramm für effiziente Kälteanlagen im Gewerbe aufgelegt, das Zuschüsse für Modernisierung und Neuanlagen vergibt.

**Formloser Antrag**

Die neue Fördermöglichkeit besteht jetzt im Rahmen der Basisförderung durch die bestehende Richtlinie zur Förderung von Kälteanlagen. Der Fördersatz bei Erfüllung der Förderbedingungen beträgt 25 Prozent der Nettoinvestitionskosten. Die Anlagen müssen eine gewisse Größe aufweisen und vorhandene Abwärme, etwa die eines Blockheizkraftwerkes, nutzen. Interessierte Unternehmen werden gebeten, beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle einen formlosen Antrag mit entsprechender Vorhabenbeschreibung einzureichen. *Os*

**Weitere Informationen:**

Impulsprogramm für Kälteanlagen  
[www.kaelte-effizient.de](http://www.kaelte-effizient.de)  
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle  
[www.bafa.de](http://www.bafa.de)



## Internationale Handelskammer (ICC)

# Mehr Effizienz bei Schiedsverfahren

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat die lang erwartete neue Schiedsordnung vorgestellt. Die ICC möchte mit der Revision die Effizienz der Schiedsverfahren steigern. Sie sollen schneller abgewickelt werden, um so auch Kosten zu reduzieren.

Die neue ICC-Schiedsordnung, die im Juni 2011 verabschiedet wurde, reagiert auf die zunehmende Komplexität der Streitigkeiten. Sie enthält einen neuen Abschnitt zu komplexen Mehrparteienverfahren und zur Bündelung von Schiedsverfahren. Zudem wurden die Regeln zum Verfahrensablauf überarbeitet. Auch gibt es weitreichende Änderungen im Bereich der Emergency Arbitration. Ein neu installierter Emergency Arbitrator soll es den Parteien ermöglichen, bereits vor der Konstituierung des Schiedsgerichts dringende vorläufige oder sichernde Maßnahmen zu beantragen. Damit wird ein vorläufiger Rechtsschutz innerhalb des Schiedsverfahrens ermöglicht.

Zudem müssen die Schiedsrichter dem ICC-Gerichtshof künftig mitteilen, ob die Durchführung eines neuen Verfahrens bei ihnen zeitlich möglich ist. Hintergrund ist, dass in der Vergangenheit Parteien einen Schiedsrichter auswählten und dann wegen zu großer Termindichte monatelang keinen gemeinsamen Termin für eine Verhandlungswoche finden konnten. Die reformierte Fassung der ICC-Schiedsordnung berücksichtigt auch die zunehmende Bedeutung von Investitionsstreitigkeiten mit Beteiligung von Staaten und staatlichen Stellen. Diese betragen im Jahr 2010 rund zehn Prozent. Mit fast 800 neuen Schiedsverfahren im Jahr 2010 hält die ICC die

unangefochtene Spitzenposition in der Welt der institutionellen Schiedsgerichtsbarkeit. An den 2010 initiierten Schiedsverfahren sind rund 2.150 Parteien aus 140 Ländern beteiligt; es wurden Schiedsrichter aus 73 Ländern ernannt. Die ICC stellt die neuen Regeln weltweit vor. So finden Seminare etwa in Paris, New York und Dubai statt. Die ICC Deutschland begleitet die Einführung der neuen Schiedsgerichtsordnung mit einer Roadshow durch deutsche Städte.

Die neuen Regeln für Verfahren am Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC treten zum 1. Januar 2012 in Kraft. Sie gelten dann – mit Ausnahme des Eilschiedsrichters – für alle neu eingeleiteten Verfahren. *red*

### Weitere Informationen:

Download der ICC-Schiedsregeln  
[www.iccwbo.org/ICCDRSRules](http://www.iccwbo.org/ICCDRSRules)

## Forschung in Deutschland

### Populär bei ausländischen Firmen

Die Marke „Made in Germany“ wandelt sich zu „Invented in Germany“. Ausländische Unternehmen entscheiden sich immer häufiger, in Forschung und Entwicklung (FuE) in Deutschland zu investieren. Diese Entwicklung hat gute Gründe: Deutschland gibt in Europa das meiste Geld für FuE aus. Mit Ausgaben von fast 68 Milliarden Euro (2009) entsprechen die deutschen Forschungsausgaben laut Eurostat nahezu dem kombinierten FuE-Budget von Frankreich und dem Vereinigten Königreich. Zahlreiche Netzwerke, forschungsstarke Industrieunternehmen und ein effizientes Patentsystem zum Schutz geistigen Eigentums schärfen das Profil des weltweit geschätzten deutschen Innovationssystems. *red*

### Weitere Informationen:

Germany Trade & Invest  
[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

## Automobilsektor

### Rekord beim Pkw-Export

Pkws aus Deutschland sind derzeit so gefragt wie nie zuvor. Dem deutschen Verband der Automobilindustrie (VDA) zufolge wurden im August 2011 mit 399.000 Pkw 19 Prozent mehr Fahrzeuge gefertigt als im Vorjahresmonat. Der Export legte zeitgleich um 17 Prozent auf 299.400 Einheiten zu. Für das Gesamtjahr geht der VDA von mehr als 5,9 Millionen Fahrzeugen aus und erwartet Ausfuhren von rund 4,5 Millionen Pkw. Beide Prognosen entsprechen jeweils einem Allzeithoch. Die Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) 2011 fand somit in einem optimalen Umfeld statt. Wichtige Themen waren Verbrauchs- und Emissionsreduzierung, elektronische Vernetzung und Elektromobilität. *red*

### Weitere Informationen:

Verband der Automobilindustrie  
[www.vda.de](http://www.vda.de)

## Insolvenzverschleppung bei der GmbH

# Haftung des Geschäftsführers

Wird gegen ein Unternehmen mit der Rechtsform einer GmbH ein Insolvenzverfahren eröffnet, haftet nur die GmbH – könnte man meinen. Aber auch der Geschäftsführer kann persönlich belangt werden. Und zwar, wenn er sich der Insolvenzverschleppung schuldig macht.

Angenommen, der Geschäftsführer eines Elektronik-Einzelhandelsgeschäftes leidet unter dem Preisverfall im Bereich der Consumer-Electronic. Das Konto ist seit drei Monaten hart am Rande der Kontokorrentlinie (KK-Linie) gezogen. Der

tel nicht, um wenigstens zehn Prozent der fälligen Verbindlichkeiten zu decken, ist die Insolvenzreife eingetreten. Dann muss zwingend Insolvenz angemeldet werden. Denn es ist nicht mehr von einem Liquiditätsengpass auszugehen, sondern von einer maßgebli-



Foto: Bilderbox

Lieferant gibt die Ware nur noch gegen Vorkasse heraus. Die Bank verlangt die Absenkung des Warenlagers.

Um überhaupt noch Geschäfte machen zu können, zahlt der Geschäftsführer einige Lieferanten, sobald die KK-Linie es zulässt. Es kommt wie es kommen muss: Aufgrund nicht gezahlter Umsatzsteuer beantragt das Finanzamt die Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Der Geschäftsführer wähnt sich zunächst in Sicherheit – immerhin haftet doch im Wesentlichen die GmbH. Im Rahmen der abgegebenen Bürgschaften scheint eine Lösung mit der Hausbank möglich zu sein. Doch plötzlich verlangt der Insolvenzverwalter die Rückzahlung sämtlicher in den letzten Monaten geleisteter Kontenabgänge vom Geschäftsführer persönlich. Die Sicherheit unter dem Mantel der GmbH war damit nur scheinbar.

Hier geht hier um die Frage der Insolvenzverschleppung. Sämtliche Zahlungen, die ab Eintritt der Insolvenzreife erfolgen, kann der Insolvenzverwalter vom Geschäftsführer zurückverlangen. Die Folge wäre dann die persönliche Insolvenz des Geschäftsführers.

Wann ist eine Insolvenzverschleppung anzunehmen? Genügen die flüssigen Mit-

chen Überschuldung. Ab diesem Tag läuft die Drei-Wochen-Frist, innerhalb der die Insolvenz zu beantragen ist. Passiert dies nicht, liegt eine Insolvenzverschleppung vor und sämtliche nach diesem Zeitpunkt geleisteten Zahlungen müssen noch einmal gezahlt werden. Und zwar an den Insolvenzverwalter. Wie kann sich der Geschäftsführer dagegen wehren? Er muss beweisen, dass er letztlich davon ausgehen konnte, dass er noch Zahlungseingänge erwartet, die die Zehn-Prozent-Grenze aufheben. Wichtig ist es daher, Buchhaltung und Aufträge stets im Blick zu haben und beim ersten Anzeichen anwaltlichen Rat zu suchen. Verlangen die Banken eine Verkleinerung des Warenbestandes, zusätzliche Sicherheiten, eine Umschuldung der KK-Linie in ein Annuitätendarlehen oder sind erste Vollstreckungen im Gange, sind dies Warnzeichen, dass ein Insolvenzantrag der Gläubiger droht oder selbst zu stellen sein muss.

*Christoph Jordan*

### Weitere Informationen:

Broschüre zum Thema unter [www.ihk-sh.de](http://www.ihk-sh.de) (Dokument-Nr. 784)

### Buchtipp

## Insolvenzgefahren

*Titel: Unternehmenscoaching – Insolvenzgefahren vermeiden, Autor: Martin Frey, Verlag: Karl Baedeker Verlag, 1. Auflage 2011, 192 Seiten, ISBN: 978-3-8297-1290-3, Preis: 39 Euro*

Junge und unverschuldet in Not geratene Unternehmen mit guter Zukunftsprognose erhalten viele Hilfen, um wieder auf einen wirtschaftlichen Kurs zu kommen. Das Buch zeigt, wie Stärken und Schwächen ermittelt, betriebliche Entwicklungen analysiert und bewertet werden und wie man durch Ad-hoc-Maßnahmen und strategische Konzepte aus der Krise kommen kann. *red*

## Allgemeine Steuertermine Dezember 2011/Januar 2012

### 12. Dezember 2011

*Lohnsteuer – Kirchensteuer*

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für November 2011

*Kirchensteuer*

für Veranlagte für das IV. Quartal 2011

*Körperschaftsteuer*

Vorauszahlung für das IV. Quartal 2011

*Umsatzsteuer*

Voranmeldung und Vorauszahlung für November 2011 (Monatszahler)

### 10. Januar 2012

*Lohnsteuer – Kirchensteuer*

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Dezember 2011, Vierteljahrszahler: Abführung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge für das IV. Quartal 2011

*Umsatzsteuer*

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für Dezember 2011, Vierteljahrszahler: für das IV. Quartal 2011

Direkt im Internet unter [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) mit der Dokumentennummer abrufbar:

Thema	Dokumentennummer
Insolvenzen	7354
Steuertipps	653
Umsatzsteuerumrechnungskurse	652

# Das Telefonbuch

Alles in einem

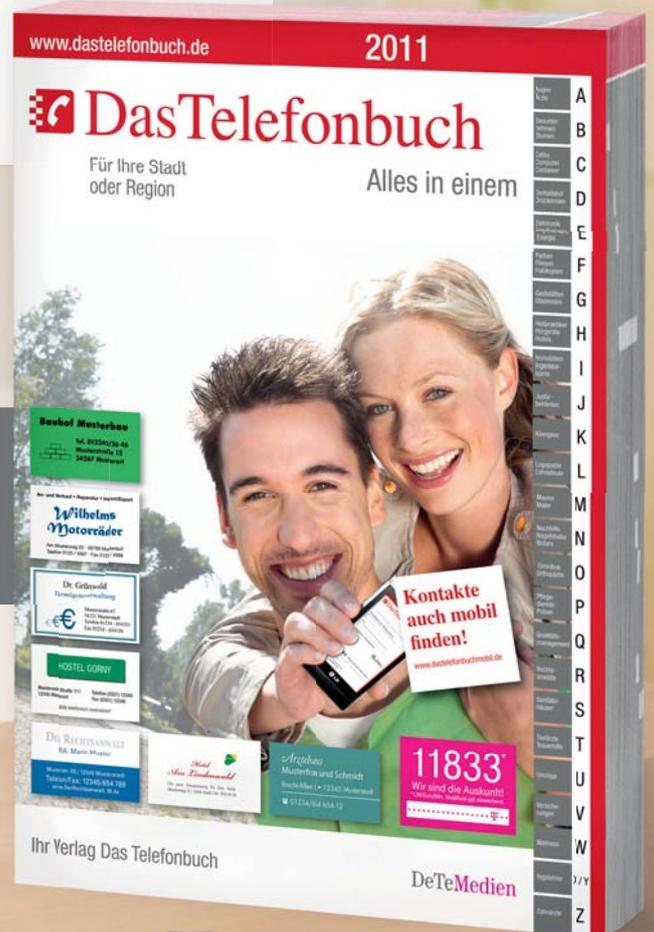
# Wer hier mit seiner Werbung drin ist, ist besser dran.

## Das Telefonbuch:

Inserieren Sie dort, wo Sie von allen gut gefunden werden:  
Bekanntheitsgrad 96 %, über 41 Mio. regelmäßige Nutzer  
und jede Menge Aufmerksamkeit für Ihre Anzeige.

0451/7031-272

Anzeige rein,  
Umsatz rauf!



Ein Service Ihrer Verlage **Das Telefonbuch**

**SCHMIDT  
RÖNHILD**

Datum   Zeit	Veranstaltung	Ort   Raum	Infos   Anmeldung   Preis
5. Dezember 2011 14 bis 16 Uhr	Forderungsmanagement & gerichtliches Mahnverfahren für Kleinunternehmen	IHK Schleswig-Holstein IHK zu Kiel Zweigstelle Elmshorn Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn	Ireen Engelmann Telefon: (0451) 6006-232 E-Mail: engelmann@ihk-luebeck.de
6. Dezember 2011 9 bis 17 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK zu Lübeck Geschäftsstelle Ahrensburg Beimoorcamp 6 22926 Ahrensburg	Sonja Brockmann Telefon: (0451) 6006-314 E-Mail: brockmann@ihk-luebeck.de
6. Dezember 2011 10 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg Service Center Telefon: (0461) 806-806 E-Mail: service@flensburg.ihk.de
6. Dezember 2011 15 Uhr	Info-Start – Basiswissen für Existenzgründer/ innen	IHK zu Kiel Zweigstelle Elmshorn Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn	Peter Ahrendt Telefon: (04121) 4877-33 E-Mail: ahrendt@kiel.ihk.de
8. Dezember 2011 17 bis 19 Uhr	Projekt „Stabwechsel“	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg Service Center Telefon: (0461) 806-806 E-Mail: service@flensburg.ihk.de
9. Dezember 2011 9 bis 16.15 Uhr	„Fit for Global“ – Auslandsgeschäfte „sicher“ abwickeln	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein Hans-Detlev-Prien-Str. 10 24106 Kiel	Oya Eker Telefon: (0431) 5194-208 E-Mail: eker@kiel.ihk.de 210 Euro
12. Dezember 2011 14 bis 16 Uhr	Forderungsmanagement & gerichtliches Mahnverfahren für Kleinunternehmen	IHK Schleswig-Holstein IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34 24937 Flensburg	Ireen Engelmann Telefon: (0451) 6006-232 E-Mail: engelmann@ihk-luebeck.de
12. Dezember 2011 13 bis 17 Uhr	Unterrichtungsnachweis nach dem Gaststättengesetz	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg Service Center Telefon: (0461) 806-806 E-Mail: service@flensburg.ihk.de, 40 Euro
13. Dezember 2011 13 bis 17 Uhr	Rechtsschutz bei öffentlichen Aufträgen – Das Nachprüfungsverfahren nach GWB	IHK Flensburg Heinrichstr. 28-34 24937 Flensburg	Rita Rühr Telefon: (0431) 9865130 E-Mail: ruehr@abst-sh.de 75 Euro zzgl. 19 % MwSt. für Unternehmen. 95 Euro zzgl. 19 % MwSt. für Vergabestellen.
13. Dezember 2011 18 bis 21 Uhr	Gründertreff – Netzwerke aufbauen	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Kai-Uwe Steding Telefon: (0451) 6006-180 E-Mail: steding@ihk-luebeck.de
15. Dezember 2011 14 bis 16 Uhr	Forderungsmanagement & gerichtliches Mahnverfahren für Kleinunternehmen	IHK-Schleswig-Holstein IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Ireen Engelmann Telefon: (0451) 6006-232 E-Mail: engelmann@ihk-luebeck.de
22. Dezember 2011 9 Uhr	IDEE – Informations- und Beratertag für Existenzgründer und Schutzrechtsinteressierte	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Michael Schmidt Telefon: (0431) 5194-230 E-Mail: schmidt@kiel.ihk.de
10. Januar 2011 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung (Termine nach Vereinbarung)	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Michael Schmidt Telefon: (0431) 5194-230 E-Mail: schmidt@kiel.ihk.de
10. Januar 2011 10 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung (Termine nach Vereinbarung)	IHK Flensburg Geschäftsstelle Nordfriesland Schloßstr. 7 25813 Husum	IHK Flensburg Service Center Telefon: (0461) 806-806 E-Mail: service@flensburg.ihk.de
11. Januar 2011 9.30 bis 17 Uhr	Lohnsteuer und Reisekosten aktuell	Mercure-Hotel Bad Bramstedt Am Köhlerhof 4 24576 Bad Bramstedt	Angelika Okel Telefon: (0451) 6006-231 E-Mail: okel@ihk-luebeck.de 105 Euro einschl. Mittagsbuffet und Pausengetränke
11. Januar 2011 8.30 bis 17 Uhr	Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Claus Freese Telefon: (0451) 6006-174 E-Mail: freese@ihk-luebeck.de 120 Euro ohne MwSt.

Mehr Veranstaltungen im Internet: [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) (IHK-Service, Veranstaltungen)



## Existenzgründungsbörse

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

Die Internet-Börse nexxt-change ist die bundesweite Plattform für Unternehmerinnen und Unternehmer, die vor dem Generationswechsel stehen und keinen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie oder unter den Mitarbeitern finden. Gleichzeitig wird Gründungsinteressierten eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens geboten. Ziel ist es, mit Hilfe der betreuenden Regionalpartner geeignete Kontakte zwischen beiden Parteien herzustellen.

### Kontakt:

IHK zu Kiel, Tanja Schiele  
 Fax: (0431) 5194-565  
 E-Mail: [schiele@kiel.ihk.de](mailto:schiele@kiel.ihk.de)  
 IHK Flensburg, Service-Center  
 Fax: (0461) 806-9806  
 E-Mail: [service@flensburg.ihk.de](mailto:service@flensburg.ihk.de)  
 IHK zu Lübeck, Service-Center  
 Fax: (0451) 6006-999  
 E-Mail: [service@ihk-luebeck.de](mailto:service@ihk-luebeck.de)

### Angebote

In den nächsten 2-3 Jahren soll der Generationswechsel vollzogen sein. Wir suchen daher für sofort oder später eine fachlich überzeugende Führungskraft, die bereit ist den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, das seit 60 Jahren im Bereich Kunststoffverarbeitung tätig ist, haben einen langjährigen festen Kundenstamm und einen Maschinenpark, der weiteres Wachstum ohne große Investitionen zulässt. Zur Fortführung suchen wir den „Richtigen“, wer über entsprechende finanzielle Mittel verfügt, kann sofort in die volle Selbständigkeit starten, dem „Macher“, der sich seine Selbständigkeit erarbeiten will geben wir aber auch eine Chance. HL A-2d00ba

Komplett eingerichtete Tischlerei, 270 qm plus Büro 18qm und 200 qm Parkplatz. Preisvorstellung für Pacht: 600.- € netto/Monat. Kaufpreis Verhandlungssache. Anschließendes Wohnhaus mit ca. 120qm kann mitgekauft werden. Lage: Innenstadtbereich HL A-b1731c

Grillrestaurant, Gastraum 40 Plätze, 30 Außenplätze, Nutzfläche ca. 200 qm, monatliche Pacht netto kalt 2.000 €, Inventar im Wert von 40.000 € muss übernommen werden. HL A-fdcab

Die Buchhandlung existiert seit 2004. Da ich wieder in den Süden ziehe, suche ich dringend eine Nachfolge. Viele Stammkundschaft, Schulen, Büchereien etc. vorhanden. Das Geschäft wurde bisher von mir alleine betrieben. Inventar etc. kann übernommen werden gegen Abstandszahlung. HL A-5a3ecb/ad

Gaststätte/Restaurant in Kiel aus gesundheitlichen Gründen von derzeitiger Inhaberin/Eigentümerin zu pachten. Gastraum verfügt über 50 Sitzplätze und einen Tresen mit weiteren 6 Plätzen. Großzügige (150 qm) Außenterrasse und Parkplätze für Besucher sind vorhanden. Monatliche Pacht netto kalt 1.500 €. Inventar im Wert von ca. 40.000 € muss übernommen werden. HL A-aaa097

Wassersportbekleidungsfachgeschäft direkt am Hafen von Langballigau abzugeben. FL - A 2388 1011 C

Namhafte, renommierte Mode-Boutique in Flensburg zu günstigen Konditionen (aktueller Warenbestand und Ausstattung) kurzfristig abzugeben. Das Geschäft befindet sich im attraktiven Zentrum. Einarbeitung und Übergabe kann auf Wunsch erfolgen. Förderung für Existenzgründerinnen ist möglich. FL - A 2389 1011 C

Holz- u. Baustoff-Fachgroßhandel, mit Voll-Gesellschafteranteil an einer gr. u. namenhaften Einkaufskooperation zu verkaufen oder als Fusion/Beteiligung möglich. Firmensitz: Norddeutschland. Bilanzielle Verlustvorträge von z. Zt. ca. 600.000 € vorhanden, können mit Gewinnen des Käufers verrechnet werden. Die Immobilie befindet sich im Eigentum einer Besitzgesellschaft. Je nach Wunsch kann die Immobilie gemietet o. gekauft werden. KI-A 206

Gut eingef. u. gepflegtes Sport- u. Fitness-Studio mit 13j. Tradition am Rande nördl. von HH, Mitglieder von 16 bis 85 J., gute u. familiäre Atmosphäre, Nutzfläche 460 m<sup>2</sup> hell u. freundlich, davon: ca. 140 m<sup>2</sup> Kursraum, Gerätefläche mit Stepper, Fahrräder, Laufband u. Crosstrainer ca. 240 m<sup>2</sup>. Sauna, hochwertige Rundduschen, Ruheraum und Büro. Für 60.000,- netto zur vollständigen Übernahme an Sport- und Fitnesskaufmann abzugeben. Staffelmietende: 2.700 € netto. KI-A 278

Juniorpartner/Nachfolge für ein sehr erfolgreiches Unternehmen der textilen Objekt-ausstattung (Zielgruppe: Hotels, Kreuzfahrtschiffe etc.) gesucht. Sitz: Kieler Umland. Gegründet: 1982. Erstklassige Referenzen. Sehr gute Ertragslage. Der/die Bewerber/in sollte über eine fund. Kaufm./betriebswirtschaftliche Ausbildung und Vertriebserfahrung verfügen, eloquent und ehrgeizig sein. Heimtextil- und/oder Zielgruppenkenntnisse wären vorteilhaft. Intensive Einarbeitung/Begleitung ist gewährleistet. Kapitalnachweis erforderlich. KiA 319

Stadt in Schleswig-Holstein, ca. 80.000 Einwohner, Eiscafé 1A-Lage, eigene Produktion,

10 Monate geöffnet, 200 TSD Euro Umsatz, Kaufpreis netto 120.000 €, Wohnungen im Haus, Top-Existenz. KI-A 323

Wir sind ein alteingesessenes Unternehmen in der Natursteinbranche im Kreis Ostholstein und suchen zur Erweiterung auf unserem Betriebsgelände einen jungen Schläger zur Existenzgründung – insbesondere im Bereich der Verarbeitung von Edelstahl für Geländer, Treppenunterkonstruktionen sowie Wasserschnitt-Technik. Eine Produktionshalle würden wir neu bauen und auch die entsprechende Bürologistik anbieten. KI-A 324

Für unseren gut gehenden Friseurladen in einer beliebten Ladenzeile in Kiel-Friedrichsort suchen wir ab sofort eine geeignete Nachfolge. KI-A 325

Pizzalieferservice mit Restaurant in Eckernförde, Citylage, kompl. ausgestattet, zu verpachten, auch geeignet für Existenzgründer. KI-A 327

### Nachfrage

Im Auftrag suchen wir eine Spedition im Raum B-W, Ludwigshafen, Neustadt a. d. Weinstraße oder im Großraum Mannheim zu folgenden Kriterien: Nah- und nationaler Fernverkehr (intern. Fernverkehr nicht erforderlich) Transportgut: Palettenware für Standard Planen LKW, Größe: ca. 30 bis 50 LKW, eigener Fuhrpark + fester Unternehmerstamm wäre ideal Kundenstamm: Direktkunden mit Nachhaltigkeit (eigene Disposition). Lagerdienstleistung wünschenswert aber nicht Bedingung. Umsatzgröße: bis 15 Mio. Euro p.a. Zusätzliche Angaben: Verkauf auch im Bereich Nachfolgeregelung – weitere Mitarbeit im Unternehmen möglich. HLS-bc1635

Suchen Beteiligung an kleiner Dreherei bzw. CNC-Dreherei (Feinwerktechnik) zwecks enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit bzw. langfristiger Übernahme. Das Fertigungsprogramm sollte Kunststoff-, Edelstahl- und Aluminium-Drehteile umfassen. Wir können einen Umsatz von Kunststoff- sowie Alu-Drehteilen von ca. 75 T Euro und Eigenkapital mit in die Partnerschaft einbringen. Weiteres Potenzial ist vorhanden. HL S-5862a4

Ich bin seit 14 Jahren selbstständig mit einem Restaurant und möchte mich gerne beruflich verändern. Dafür suche ich im Norden ein Café, eine Pension, ein Hotel oder auch einen Bauernhof (Gastronomiebetrieb). FL - N 1090 1111 C

Digitaldruckfirma für PopUp und Outdoorbanner oder Werbefirma zwecks Übernahme gesucht. KI-N 288

Werbefirma sucht Metallbaufirma die Pylone für Werbeschilder fertigt. KI-N 289

Technischer Betriebswirt, 48 Jahre, mit langj. Erfahrung als Geschäftsführer in mittelständ. Unternehmen, Generalist mit Schwerpunkten weltweiter Vertrieb, Finanzen und Technologie sucht Unternehmensnachfolge, -betei-

ligung bzw. langfristige Herausforderung als Geschäftsführer in Hamburg/Schleswig-Holstein. Geboten werden Kommunikationsstärke über alle Ebenen, Pragmatismus, langj. Erfahrung im Aufbau internationaler Vertriebe (auch China/Asien), Sanierungserfahrung, technologische Ausrichtung sowie Vertrags- und Verhandlungssicherheit. Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch. KI-N 328

## Kooperationsbörse

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

Mit der Kooperationsbörse unterstützen die Industrie- und Handelskammern (IHKs) ihre Mitgliedsunternehmen bundesweit dabei, Kontakte zu potenziellen Partnerbetrieben zu knüpfen. Auf diesem Wege können insbesondere kleine und mittlere Unternehmen wertvolle Synergieeffekte nutzen und ihre Wettbewerbsfähigkeit deutlich verbessern.

### Kontakt:

IHK zu Kiel, Ingo-Joachim Dahlhoff  
 Fax: (0431) 5194-584  
 E-Mail: [dahlhoff@kiel.ihk.de](mailto:dahlhoff@kiel.ihk.de)  
 IHK Flensburg, Service-Center  
 Fax: (0461) 806-9806  
 E-Mail: [service@flensburg.ihk.de](mailto:service@flensburg.ihk.de)  
 IHK zu Lübeck, Service-Center  
 Fax: (0451) 6006-999  
 E-Mail: [service@ihk-luebeck.de](mailto:service@ihk-luebeck.de)

Unternehmer (Deutsch-Argentinier) sucht Kooperation mit kleinerem Handelshaus, Import/Export-Firma, oder Handelsmakler mit Schwerpunkt bzw. Interesse an Südamerika. Geschäftsbereiche: Genuss- und Nahrungsmittel, Silber- und Lederwaren. Interesse an einer eventuellen tätigen Teilhaberschaft vorhanden. HL-14-H

Suche kleineren Hersteller von tiefgekühlten Nahrungsmitteln mit Interesse an Möglichkeiten ein neues Produkt aufzunehmen. Möglichst nördliche Bundesländer. HL-15-H

Rohstoffe, Handelswaren und Nahrungsmittel aus Argentinien! Unternehmen mit gutem Zugang in die argentinischen Märkte sucht Kontakt zu interessierten europäischen Importeuren, Handel- und Vertriebsgesellschaften. HL-16-H

## Recyclingbörse

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

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

### Kontakt:

IHK zu Kiel, Dr. Klaus Thoms  
 E-Mail: [thoms@kiel.ihk.de](mailto:thoms@kiel.ihk.de)  
 IHK Flensburg, Service-Center  
 Fax: (0461) 806-9806  
 E-Mail: [service@flensburg.ihk.de](mailto:service@flensburg.ihk.de)  
 IHK zu Lübeck, Ulrike Rodemeier  
 Fax: (0451) 6006-4181  
 E-Mail: [rodemeier@ihk-luebeck.de](mailto:rodemeier@ihk-luebeck.de)

### Angebote:

FL-A-2792-2: Kunststoffe (PE-Folien)  
 FL-A-3166-9: Gemischte Kunststoffe und Industrieabfälle aus der Autoindustrie  
 HL-A-3088-6: Lederreste aus Schuh- und Möbelproduktion  
 HL-A-3255-6: Jute  
 HL-A-3256-13: Lederreste aus Schuh- und Möbelproduktion  
 HL-A-3257-2: PUR Polyurethan  
 HL-A-3293-2: IBC Kunststoff Metall  
 HL-A-3308-1: Chemikalien (Nickelbad)  
 HL-A-3309-1: Chemikalien (Chrombad)  
 HL-A-3311-1: Chemikalien (saures Kupferbad)  
 KI-A-1674-3: Federkerne aus Matratzenrecycling  
 KI-A-1675-3: Taschenfederkerne aus dem Matratzenrecycling  
 KI-A-1677-2: einwandfreie Latex-Schaumstoffe aus dem Matratzenrecycling  
 KI-A-1689-2: einwandfreie PUR-Schaumstoffe aus dem Matratzenrecycling  
 KI-A-1853-3: Titanschrott und Titanspäne  
 KI-A-1854-3: V2A-Schrott und V2A-Späne  
 KI-A-1855-3: Stahl-Schrott und Stahl-Späne  
 KI-A-1858-4: Pappe und Papier  
 KI-A-2058-2: Kunststoffe (PE,PA ...)  
 KI-A-2973-12: GRAM Schnellkühler, -froster

### Gesuche:

FL-N-2834-12: Turbinenöl, gebracht, Altöl; AVV 130205  
 FL-N-3200-12: Transformatorenöl, gebraucht, Altöl, AVV 130307  
 HL-N-3258-4: Papiersondersorten, Pappe, Papierschlamm, Tapetenabfälle  
 KI-N-1681-12: Matratzen  
 KI-N-2392-12: Recycling-Produktionsabfälle (Großmengen)  
 KI-N-2469-3: Metallschrott, Buntmetalle, Kabelreste  
 KI-N-3138-11: Einwegplatten aus Holz, intakt, verschiedene Größen, saubere Füllstoffe, Verpackungsmaterial  
 KI-N-3292-3: Metall (gebrauchte Kardan-Antriebswellen – auch als Schrott)

## Innovationsbörse

Über 4.000 aktuelle und geprüfte Kooperationsanfragen aus 328 Technologiefeldern online ([www.wtsh.de/database](http://www.wtsh.de/database)) oder im kos-

tenlosen Informationsdienst ([www.wtsh.de/techmail](http://www.wtsh.de/techmail)).

### Kontakt:

WTSH, Jenny Dümon, Lorentzendam 24  
 24103 Kiel, Fax: (0431) 66666-769,  
 E-Mail: [een@wtsh.de](mailto:een@wtsh.de)

### Technologiegesuche:

Technologie zur Reduzierung des Verkehrs in Städten

Ein andalusisches Unternehmen hat ein neues System entwickelt, welches den Autoverkehr in Städten vereinfachen und das Verkehrsaufkommen verringern soll. Ziel ist es den sogenannten „Transit of agitation“ zu vermeiden, d. h. Autos, die ziellos auf der Suche nach einem Parkplatz die Stadt durchqueren. Das Unternehmen sucht nach Partnern im Bereich der technischen Kooperation und der Finanzierung. 11 ES 27F3 3MZH

Kabelloses Gewichtsmanagement für Gepäck [Apple MFi program]

Ein Londoner Unternehmen hat ein Gepäcksystem entwickelt, welches in der Lage ist sein Gewicht selbst zu wiegen. Die Zielgruppe sind Reisende, die Zusatzkosten aufgrund von Übergepäck vermeiden wollen und Fluglinien die ökologisches Reisen fördern und ihren CO<sub>2</sub>-Kohlenstoff Ausstoß verringern wollen. Der Benutzer kann das genaue Gewicht des Gepäcks direkt ablesen und vermeidet so das Anheben und Wiegen auf einer Waage.

Das Unternehmen sucht nach Partnern in der Kofferindustrie, bei Fluggesellschaften und bei Teillieferern für eine Weiterentwicklung und Kommerzialisierung der Technologie. 11 GB 4407 3MP8

Design-Ökovase aus faltbarem Pappkarton

Eine französische Firma hat eine ästhetische und innovative Vase entwickelt, welche aus recyceltem Karton besteht und durch einfaches Falten zusammengebaut wird. Die besonders einfache und schnelle Faltechnik basiert auf einer patentierten Technik.

Das Unternehmen ist auf der Suche nach Pappkartonherstellern, welche das Produkt herstellen und in ihrem Land unter Lizenz Vereinbarungen vermarkten. 11 FR 37M3 3MIP

Bei Kontaktwunsch schreiben Sie uns bitte unter Angabe der Chiffre-Nr.; wir leiten Ihre Anfrage weiter. Allgemein abgefasste Zuschriften, zum Beispiel von Maklern oder Beratern ohne konkrete Aufträge/Vollmachten, werden nicht weitergeleitet.

Aus datenschutzrechtlichen Gründen ist keine telefonische Detailauskunft möglich. HL = IHK zu Lübeck, FL = IHK Flensburg, KI = IHK zu Kiel



**4 Wochen  
kostenlos  
testen!\***

## Nie wieder Kunden verlieren!

**Optimale Erreichbarkeit und flexible Entlastung:** Unsere Fachsekretärinnen nehmen Anrufe in Ihrem Firmennamen entgegen und informieren Sie umgehend – testen Sie uns jetzt kostenlos!

### Ihr Kennenlernangebot enthält:

- 4 Wochen kostenlos testen\***
- ständige Erreichbarkeit** (Mo-Fr 8-20 Uhr)
- kostenlose Anrufnotiz per E-Mail**
- keine Mindestlaufzeit**
- keine Einrichtungsgebühr**

Neu bei **Bueroservice24.de**



**Bürgel-Bonitätsauskünfte** Ihrer Geschäftspartnern abrufen und so **Zahlungsausfälle reduzieren!**

\* keine Grundgebühr und 40 Euro Startguthaben. Flexible Nutzung nach Bedarf – z.B. in Pausen, im Urlaub oder nach Feierabend. Optionale Leistungen: Telefonservice samstags, Anrufbeantworter nach 20 Uhr, Bonitätsauskünfte, Terminvereinbarungen.

Rufen Sie uns kostenlos an unter:

**0800-8 885 885**

oder gehen Sie online unter:

**Bueroservice24.de**

## Arbeitsjubiläen

### 40 Jahre

*November 2011*

Claudia Dahlmann, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Peggy Facklam, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Stefan Furgalec, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Tomas Meneses Gonzalez, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Detlef Runge, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Karsten Scharnweber, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Gisela Wiese, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Venus Burghard, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Elmar Braukmann, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Heiko Ehrhardt, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Ronald Gall, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Dieter Kittelberger, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Hansjörg Schaible, Drägerwerk Lübeck, Lübeck

Martina Schmeling, Amandus Kahl GmbH & Co. KG, Reinbek

Wolfgang Balzer, Schwartauer Werke GmbH & Co. KGaA, Bad Schwartau

Jörn Tiesel, Schwartauer Werke GmbH & Co. KGaA, Bad Schwartau

Dirk Seibert, ALDI GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Bargteheide

Holger Harnack, Hammer GmbH, Lübeck

Erich Lenhart, ae druckguss lübeck gmbh & co kg, Lübeck

Yusuf Yilmaz, ae druckguss lübeck gmbh & co kg, Lübeck

Roland Köpke, GWE Sensing & Inspection Technologies GmbH, Ahrensburg

### 25 Jahre

*Dezember 2011*

Christa Dufke, EDEKA Handelsgesellschaft Nord mit beschränkter Haftung, Neumünster

Sylvia Eckmann, BC Gebäudereinigung GmbH, Rendsburg

Christian Blödorn, Speedy Transport Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Kiel

Brigitte August, Meldorf

Lothar Radtke, Flensburg

Lühe-Verlag GmbH, Mohrkirch

## Firmenjubiläen

### 75 Jahre

*Dezember 2011*

Baugenossenschaft Kiel - Wik e.G., Kiel

Otto F. Karde e.K., Pinneberg

### 50 Jahre

*Dezember 2011*

Druckerei Anneliese Heinrich Betriebsstätte, Großhansdorf

M + K Hansa-Verlag GmbH, Ammersbek

EVERFINE Naturstein Germany GmbH, Sülfeld

### 25 Jahre

*Oktober 2011*

H. Krüger-Johns Anlagen-Planung GmbH, Groß Grönau

*November 2011*

Michael Zimmermann, Pflanzenhandel und Gartenpflege, Halstenbek

*Dezember 2011*

Hans-Werner Klammer, Schiphorst

Gemeinde Hardebek, Hardebek

Joerg Mallwitz, Bad Schwartau

Stefan Ramm Joerg Rickert, Leezen

KHB Automaten GmbH & Co. KG, Kaltenkirchen

Apotheke am Rathaus Sabine Moritz e. Kfr., Kaltenkirchen

TV-FILM-NORD GmbH, Ratzeburg

Heideline Baczoka, Lübeck

Egon Pump, Lübeck

Baucontor Hotel Projektierungs GmbH, Lübeck

Wilhelm Deutschlaender, Stockelsdorf

TUCHA Verwaltung GmbH & Co. Ingenieur KG, Büchen

Tierklinik Wahlstedt GmbH, Wahlstedt

Paul Peters, Ammersbek

Carsten Schaefer, Henstedt-Ulzburg

Vera Eigenfeld, Norderstedt

Lucia Gloor, Geesthacht

Mertins-Schlauchservice GmbH, Henstedt-Ulzburg

IHR BAUPARTNER Rosemarie Becker-Semken e. K., Henstedt-Ulzburg

Hans-Dieter Jordan, Ammersbek

Norbert Jeschke, Henstedt-Ulzburg

Harald Broschinski, Bargteheide

Hans-Jürgen Schütt, Reisegewerbe, Kiel

Ingeborg Dondi, Textil-, Leder- und Schuhwaren, Rendsburg

Claus Heinrich Claussen, Industrie- u. Schiffsausrüstung, Hörsten

Andreas Fuy, Handel mit Elektrogeräten, Quickborn

Chung Tae-Won, Gaststätte „Seoul“, Plön

Thomsen Im- und Export GmbH, Kiel

Concrete Baustofftechnik Geschäftsführungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Eckernförde

Silke Lehn, Dienstleistungen, Pinneberg

USEPA Palettenherstellung und -vertriebsgesellschaft mbH, Elmshorn

Grundstücks- und Verwaltungsgesellschaft LORENZ & Co. GmbH & Co. KG, Itzehoe

Tefi Hausbau GmbH, Quickborn

Transdia-Bildagentur GmbH, Kiel

Holger Paulsen, Landwirtschaft, Eisbeseitigung, Kiel

Willy Petersen Spedition GmbH, Wasbek

Gorra & Krause Sicherheits- und Gebäudetechnik GmbH, Elmshorn

A.T.I.S. Studio für Werbefotografie GmbH, Kiel

Dihse Werkzeugbau und Kunststofftechnik GmbH, Quickborn

T u. R Treuhandgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft mbH, Kiel

## 40. Jubiläum – Ernst-Schneider-Preis 2011

## Jubel in Schleswig-Holstein

In Köln wurde zum 40. Mal der von den IHKs gestiftete Ernst-Schneider-Preis für herausragende Wirtschaftsberichterstattung verliehen. Der Preis in der Kategorie „Wirtschaft in regionalen Printmedien“ ging dieses Jahr an die Journalistin Tomma Schröder vom Schleswig-Holsteinischen Zeitungsverlag (sh:z).

Der Preis erhielt die Wissenschaftsjournalistin vor knapp 700 Gästen für ihre Beitragsserie „Die Nordsee“. Darin beschreibt sie die Nutzung des Meeres als Energie- und Nahrungsquelle, Transportweg und Erholungsraum und die daraus resultierenden Spannungen. Der Preis ist mit 7.500 Euro dotiert. Unter den weiteren Preisträgern waren Print-, Online- sowie TV- und Rundfunkjournalisten.

An der von Comedian Oliver Welke moderierten Jubiläumsveranstaltung in der Kölner Vulkanhalle nahmen Landesminister, Intendanten und zahlreiche Chefredakteure teil. Renommiertere Journalisten wie Nikolaus Brender, Sigmund Gottlieb, Roland Tichy, Helmut Heinen und Dr. Willi Steul verkündeten die Entscheidungen der Jurys.

Viele nominierte Beiträge, die die fast 700 Gäste in Einspielern sahen, waren hochaktuell. Sie hießen „Zockerjagd für Anfänger“, „Griechenlandkrise“ oder „Bankraub“. Walter Richtberg, Vorsitzender des seit 40 Jahren verliehenen Journalistenprei-



Foto: Peter Boettcher

Moderator Oliver Welke mit sh:z-Journalistin Tomma Schröder

ses der deutschen Wirtschaft, betonte: „Wirtschaft ist kompliziert und zunehmend schwer zu verstehen – aber von großer Bedeutung, denn sie prägt ganz entscheidend die Gesellschaft“. Mit Paul Bauwens-Adenauer war er sich einig, dass ökonomische Entscheidungen von Politik und Medien besser erklärt werden müssen. Der DIHK-Vizepräsident und Kölner IHK-Chef formuliert es so: „Die Menschen müssen verstehen, wie Wirtschaft funktioniert, damit sie in einer lebendigen Demokratie Entscheidungs-

gen der Politik kritisch begleiten können.“

Der Ernst-Schneider-Preis ist mit insgesamt 60.000 Euro dotiert. Er gilt als wichtigster deutscher Wettbewerb für Wirtschaftspublizistik. In diesem Jahr hatten die Redaktionen über 1.000 Beiträge eingesandt. red

**Weitere Informationen:**  
Übersicht der Preisträger  
[www.ihk-sh.de](http://www.ihk-sh.de)  
(Dokument-Nr. 95274)

## Wettbewerb „Erfolgsfaktor Familie 2012“

## Familienfreundliche Betriebe gesucht

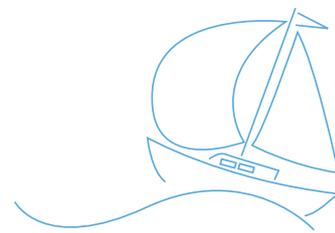
Bundesfamilienministerin Dr. Kristina Schröder und Professor Dr. Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), starteten im Oktober zum dritten Mal den Unternehmenswettbewerb „Erfolgsfaktor Familie 2012“.

Mit dem unter der Schirmherrschaft von Bundeskanzlerin Angela Merkel stehenden Wettbewerb zeichnet das Bundesfamilienministerium die familienfreundlichsten Unternehmen Deutschlands aus. Ziel ist es, Erfolgsgeschichten öffentlich zu machen, Ideen in die Breite zu tra-

gen und zu zeigen, dass Beschäftigte und Unternehmen gleichermaßen von Familienfreundlichkeit profitieren können und möglichst viele Unternehmen den Beispielen folgen.

Die Bewerbungsfrist für den Wettbewerb läuft noch bis zum 9. Dezember 2011. Im Frühjahr 2012 werden die familienfreundlichsten Unternehmen Deutschlands gekürt. red

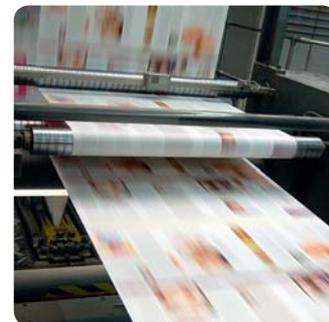
**Weitere Informationen:**  
Infos und Anmeldung  
[www.erfolgsfaktor-familie.de](http://www.erfolgsfaktor-familie.de)



Wir  
machen's  
möglich!

PÜNKTLICH  
PREISWERT  
ZUVERLÄSSIG

**Per Com**  
Vertriebsgesellschaft mbH



Ihre Druckerei  
zwischen den Meeren

PerCom Vertriebsgesellschaft mbH  
ist UGRA, FSC® / PEFC zertifiziert.



Am Busbahnhof 1  
24784 Westerröfeld  
Tel. 0 43 31/844-0  
Fax 0 43 31/844-100  
[www.percom.biz](http://www.percom.biz)



# Mut statt Wut

**A**uch ein Kolumnist nimmt für sich in Anspruch, gelegentlich mit offenen Augen durch das Land zu gehen und mit einer gewissen Aufmerksamkeit die Medienlandschaft zu verfolgen. Immer wieder wird dort der berühmte Wut-Bürger zitiert. Mal ist er gegen Stuttgart 21, mal gegen Windkraftanlagen, mal gegen CO<sub>2</sub>-Speicherung, mal gegen den Unternehmer ganz allgemein, mal gegen die Politik ganz pauschal. Die Liste ließe sich beliebig fortführen. Alles steht unter dem Motto: dagegen, dagegen, dagegen!

An dieser Stelle steht ein Plädoyer für den Mut-Bürger. Diese Spezies unterscheidet sich fundamental vom Wut-Bürger. Der Mut-Bürger tritt für etwas ein, engagiert sich für eine Sache und nicht dagegen. Da ist der einsatzfreudige Mittelständler, der für die Belange seines Berufsstandes eintritt, etwa in seiner IHK. Da ist der Staatsbürger, der sich politisch artikuliert, weil nur etwas besser werden kann, wenn man sich einbringt. Demokratie lebt vom Mitmachen der Bürger und nicht von stumpfer Ablehnung. Da ist der Wirtschaftswissenschaftler, der den kuscheligen Elfenbeinturm seiner Universität verlässt und deutlich macht, dass Wissenschaft auch dem normalen gesellschaftlichen Leben dienen kann und muss. Unser Wissenschaftler befreit sich ge-

legentlich aus seinem universitären Gefängnis auch deshalb, weil er weiß, dass Prognosen und Studien nicht die Auseinandersetzung mit der Sache ersetzen dürfen. Und dann ist da der Politiker, der sich von Links-Rechts-Reflexen verabschiedet und erkennt, dass früher die Gefahr für die Marktwirtschaft von den Staatskapitalisten in Moskau ausging und heute von den enthemmten Zockern in Manhattan.

Sie, geneigter Leser dieser Zeilen, erkennen schon: Diese Worte sind ein Appell, sich für die Gesellschaft zu engagieren, sich einzubringen. Unsere Staatsform lebt vom konstruktiven Einbringen mehr als von pauschalen Ablehnungen. Die eigene Wut lässt sich schnell ausleben. Da gibt es jeden Tag zahlreiche Anlässe. Sich aber gezielt für eine Sache zu begeistern und zu sagen, es muss besser werden, darum mache ich mit, ist schon etwas anderes.

Gott sei Dank gibt es immer noch mehr Ehrenamtler als gesellschaftliche Totalverweigerer. In diesem Sinne ganz viel Mut vor Wut! *Michael Legband*



Michael Legband ist Pressesprecher der IHK zu Kiel.

Kartenspiel	Fluss zur Mosel	engl. Abk.: operatives Betriebsergebnis	Fahrsstuhl	Abk.: Straße	rumän. Münze
Darlehen				Auspuffausstoß	dt. Fußballspieler (Miroslav)
bayer. Stadt an der Gollach			frei, offen lauter Ausruf		
Roman v. Charles Dickens: „Oliver ...“				Terminplaner	kurz für: in das
Währungscode für Euro	lat.: usw. spaßen			Aufgeld	
		bargeldloser Zahlungsverkehr		Wasservogel	
Anteilschein		Körperlänge			
				Abk.: nicht vorhanden	
moderne Form der Mitteilung (kurz)	Wiederkäufer				
			Abk.: Voltampere		

**AUFLÖSUNG DES LETZTEN RÄTSELS**

■ H ■ D ■ R ■ E ■ C ■ K ■ E ■ L ■ N ■  
 W ■ O ■ D ■ E ■ C ■ K ■ E ■ L ■ N ■  
 C ■ L ■ O ■ G ■ R ■ E ■ A ■ T ■ U ■  
 H ■ L ■ I ■ T ■ E ■ R ■ A ■ T ■  
 F ■ A ■ L ■ L ■ E ■ T ■ A ■ T ■ L ■  
 L ■ A ■ A ■ P ■ A ■ Y ■ T ■ V ■  
 S ■ T ■ A ■ R ■ R ■ E ■ D ■ E ■ R ■  
 A ■ D ■ D ■ D ■  
 T ■ R ■ A ■ S ■ S ■ A ■ T ■  
 ■ M ■ E ■ I ■ L ■ E ■

svd1010.23-58

### Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein  
 Redaktion: Andrea Henkel, Flemming Peter, Joanna Cornelsen, Michael Legband, Peter Weltersbach, Dr. Can Özren, Klemens Vogel  
 Zentral- und Schlussredaktion: Klemens Vogel  
 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: Redakteurin 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)  
 Redaktionsassistent: Stefani Jacobsen, Telefon: (0461) 806-432, Telefax: (0461) 806-9432, E-Mail: [jacobsen@flensburg.ihk.de](mailto:jacobsen@flensburg.ihk.de)  
 IHK zu Kiel: Redakteur Michael Legband, Bergstr. 2, 24103 Kiel  
 Telefon: (0431) 5194-224, Telefax: (0431) 5194-323, E-Mail: [legband@kiel.ihk.de](mailto:legband@kiel.ihk.de)  
 Redaktionsassistent: Maik Gutzeit, Telefon: (0431) 5194-223, Telefax: (0431) 5194-523, E-Mail: [gutzeit@kiel.ihk.de](mailto:gutzeit@kiel.ihk.de)  
 IHK zu Lübeck: Redakteur Klemens Vogel, Fackenburg Allee 2, 23554 Lübeck  
 Telefon: (0451) 6006-169, Telefax: (0451) 6006-4169, E-Mail: [vogel@ihk-luebeck.de](mailto:vogel@ihk-luebeck.de)  
 Redaktionsassistent: 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: [cschmidt@schmidt-roemhild.com](mailto:cschmidt@schmidt-roemhild.com)  
 Verantwortlich für den Anzeigenteil: Christiane Kermel  
 Verlagsvertretungen:  
 Lübeck: Schmöde GmbH, Hüxtertorallee 57, 23564 Lübeck, Telefon: (0451) 797114, Telefax: (0451) 792939, E-Mail: [info@schmoede.de](mailto:info@schmoede.de)  
 Die Verlagsveröffentlichungen erscheinen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Verantwortlich ist der Verlag Schmidt-Römhild.  
 Layout: Atelier Schmidt-Römhild, Werner Knopp, 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 zuzügl. € 4,10 Versand. Mit 6-wöchiger 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.  
 Hinweis: Nicht gekennzeichnete Fotos von IHK-Mitarbeitern