

# wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

## Der Datenschlüssel zum Kunden

➤ **Titelthema:**  
**Die digitale  
Transformation**

➤ **Wirtschaft im Gespräch:**  
**Bestsellerautor Tim Cole**

➤ **Integration der Flüchtlinge:**  
**Engagement der IHKs**

## Das neue Gewerbegebiet in Eckernförde

# Gewerbegebiet Grasholz



**E**ckernförde ist das Zentrum einer pulsierenden Wirtschaftsregion rund um die Eckernförder Bucht. Das Mittelzentrum erfreut sich einer dynamischen und erfolgreichen Entwicklung. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen prägen die Wirtschaftslandschaft des Ostseebades. Für Neuansiedlungen von Betrieben hält die Stadt Gewerbegebiete im Norden und Süden Eckernfördes vor. Das Gewerbegebiet Marienthal im Süden ist über die B203 sehr gut an die Bundesautobahn A7 angebunden. Neben dem Straßennetz verbindet die Bahnstrecke zwischen Kiel und Flensburg die Stadt Eckernförde direkt mit Dänemark im Norden und die Metropolregion Hamburg im Süden. Im Zeitraum von 2012 bis 2015 konnten die Parzellen in diesem Gewerbegebiet bis auf ein letztes Grundstück komplett verkauft werden.

Um der wirtschaftlichen Nachfrage gerecht zu werden, wurde das neue Gewerbegebiet Grasholz im Norden der Stadt erschlossen. Auch hier ist dieverkehrliche Anbindung über die Bundesstraßen 76 und 203 Richtung Autobahn und Zugverkehr hervorragend. Auf einer Gesamtbaufäche von 73.500 qm bieten sich hier zahlreiche Möglichkeiten einer individuellen Unternehmensansiedlung. Die 35 komplett erschlossenen Grundstücke haben Flächenmaße

zwischen 1.000 und 4.000 qm. Die Parzellen können miteinander verbunden und an das Breitbandnetz angeschlossen werden. Die ersten Firmen haben in Grasholz bereits den Betrieb aufgenommen.

Für Interessenten wurde der Zugang zu allen notwendigen Informationen rund die Eckernförder Gewerbegebiete vereinfacht. Unter [www.stadtmarketingeckernfoerde.de](http://www.stadtmarketingeckernfoerde.de) finden Sie alle Angaben zu den Preisen, den Steuerhebesätzen, dem Umfang der Erschließung, die Übersicht für die zulässigen Gewerbeformen, die Satzung des gültigen Bebauungsplans mit den ergänzenden Dokumenten und einen interaktiven Übersichtsplan.

Sie finden in dem Internetportal zudem auch umfangreiche Informationen zu den weichen Standortfaktoren der liebens- und lebenswerten Stadt Eckernförde. Die attraktive Tourismusstadt

bietet neben dem herrlichen Strand und dem schönen Hafen eine intakte, moderne städtische Infrastruktur. Als gut vernetzter Bildungsstandort werden alle Schularten, Kindergärten und Kindertagesstätten angeboten. Die Nähe zu den Hochschulen der Landeshauptstadt Kiel wird von vielen Eckernförder Firmen genutzt. Zusätzlicher Wohnraum wird in Neubaugebieten sowie durch lokale Wohnungsunternehmen geschaffen.

Die Kombination der Standortvorteile, aber auch die stetig fortschreitende Stadtentwicklung, machen die Stadt Eckernförde für Investoren, Unternehmen, Neubürger und Existenzgründer besonders attraktiv.



### Infos und Kontakt

<b>Name:</b>	Gewerbegebiet Grasholz
<b>Ansprechpartner:</b>	Eckernförde Touristik & Marketing GmbH Sabrina Bock
<b>Telefon:</b>	04351 717924
<b>E-Mail:</b>	<a href="mailto:s.bock@ostseebad-eckernfoerde.de">s.bock@ostseebad-eckernfoerde.de</a>
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.stadtmarketingeckernfoerde.de">www.stadtmarketingeckernfoerde.de</a>





**STODIAN · HENNIG · MATHIESEN & PARTNER MBG**

STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTIN · VEREIDIGTE BUCHPRÜFER

Gather Landstrasse 67, 25899 Niebüll  
 Telefon +49 4661 980140, Telefax +49 4661 98014-98  
 E-Mail: info@stohema.de  
 www.stohema.de

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN.

**LZH**

NOTARE · RECHTSANWÄLTE · ADVOKATER  
 LORENZEN · ZEPPENFELD · HINRICHSEN  
 ELMSTED · ASMUSSEN

Rote Straße 1 · 24937 Flensburg · E-Mail: info@raelorenzen-p.de  
 Tel.: 0461/14464-0 · Fax: 0461/14464-44 · www.raelorenzen-p.de

Hans-Ludwig Lorenzen | Irene Zeppenfeld

Silke Hinrichsen | Preben Elmsted

Dr. jur. Gisbert Laube | Irina Keil



**Methmann & Hansen**  
 Steuerberatungsgesellschaft mbH  
 Steuerberater · Wirtschaftsprüfer

Liebigstraße 19 · 24941 Flensburg  
 Fon 0461 . 903 14 - 0 · Fax 0461 . 903 14 - 60  
**www.gmh-group.net**

Flensburg · Jork · Potsdam · Genthin · Neubrandenburg



Lösungen finden!

**NIELSEN · WIEBE & PARTNER**

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Tel.: 0461 – 90 25 0-0 · Flensburg-Handewitt · Web: www.nwup.de



EXZELLENTER BERATUNG  
 FÜR DEN MITTELSTAND.

ÜBERALL IN  
 SCHLESWIG-HOLSTEIN.

Regional verankert, international vernetzt:  
 Unsere Top-Berater für den Mittelstand sind  
 in Schleswig-Holstein zuhause und kennen  
 die Wirtschaft vor Ort genau. Zugleich sind  
 sie über die Netzwerke Morison International  
 und Advoselect bestens vernetzt mit Fach-  
 kollegen in mehr als 65 Ländern, um ihren  
 Mandanten aus der Region auch bei geschäft-  
 lichen Aktivitäten im Ausland die beste  
 Beratung zu garantieren.

WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?



WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE  
 Flensburg · Rendsburg · Kiel · Neumünster · Lübeck · Elmshorn  
 www.eep.info



**ErbsenZähler**

Wir zählen nicht nur.  
 Wir kennen auch Erfolgsrezepte.

Treuhand- und Revisionsgesellschaft Müller & Partner mbH  
 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft  
 Fördepromenade 22 · 24944 Flensburg · Telefon 0461 144 81-0  
 info@mueller-und-partner.de · www.mueller-und-partner.de

**Kompetenzcenter  
 Grenzbüro Süderlügum**

Wir sind Ihre Ansprechpartner in allen  
 steuerlichen, juristischen und betriebswirtschaftlichen  
 Fragen in Dänemark.

**www.grenzbuero.eu**

Hauptstraße 9  
 25923 Süderlügum  
 Mail: buero@grenzbuero.eu

Tel.: 04663 18898-0  
 Fax: 04663 18898-29  
 Tel. DK: 74 78 99 57



Foto: kasto/fotolia.com

# Strategie mit **Bodenhaftung**

**Alexander Hausch** ◀ Ein Unternehmensberater mit Fachkenntnis hilft Firmen, durch den Blick von außen Einsichten zu gewinnen. **Alexander Hausch** spricht mit der *Wirtschaft* über Einflüsse, Schwerpunkte und Herausforderungen seiner Arbeit.

**Wirtschaft:** Sie bezeichnen sich als „Unternehmens-Entwicklungshelfer“. Was verstehen Sie darunter?

**Alexander Hausch:** Berater und Coach sind Begriffe, die nicht scharf definiert sind und sich dadurch nur schwer abgrenzen lassen. Bei der Arbeit spielen immer viele Komponenten der einzelnen Begriffe eine Rolle. Es muss eine

gute Mischung sein. Ich bezeichne mich gerne als Unternehmens-Entwicklungshelfer, da es gut zusammenfasst, was ich hauptsächlich mache: Unternehmen und Führungskräften helfen, sich selbst und die Firma weiterzuentwickeln. Das bezieht sich in meiner Arbeit aber rein auf das fachlich-berufliche, auf Know-how-Transfer. Ich bin ja kein Psychologe und mache keine „besseren Menschen“, wohl aber bessere Manager.

**Wirtschaft:** Setzen Sie bestimmte Branchen- oder Themenschwerpunkte in Ihrer Arbeit?

**Hausch:** Da meine Beratungen stark auf meinen eigenen Erfahrungen in Handel, Vertrieb und Logistik fußen, fokussiere ich mich natürlich weitgehend auf diese Bereiche. Das macht meine Kenntnisse aus. Ich berichte meinen Kunden von eigenen Fehlern, damit sie die nicht selbst machen müssen und zeige ihnen Wege auf, wie sie es anders hinkommen. Es ist mein Anspruch, die Inhalte praxisnah zu vermitteln. Ich will keine BWL-Vorlesungen halten, sondern praktikable Lösungsansätze liefern. Viele meiner Kunden kommen aber überraschenderweise gerade nicht aus dem Handel. Dort liegt der Fokus dann eher auf der Produktion, der Produktqualität

und der Optimierung von Fertigungsprozessen. Aber auch in diesen Fällen herrscht oft ein großer Bedarf nach Unterstützung im Vertrieb. Das sind Unternehmen, die tolle Produkte fertigen, sie haben aber Probleme, den Markt zu erschließen. Da komme ich ins Spiel.

**Wirtschaft:** Mit welchen Fragen und Herausforderungen werden Sie konfrontiert?

**Hausch:** Vom Jungunternehmer bis zur gestandenen Firma gibt es ein paar Themen, die fast immer auftauchen. Da geht es zum Beispiel um die weitere Professionalisierung oder Anpassung des Betriebs. Die Bereiche Organisation und Struktur sind wichtige Ansatzpunkte. Es gibt viele gewachsene Strukturen, die den aktuellen Stand des Unternehmens gar nicht mehr widerspiegeln und ganz sicher auch die weitere Expansion nicht möglich machen. Dann muss man erarbeiten, wie die Firma in Zukunft dastehen möchte und wie das organisatorisch im Unternehmen abgebildet wird. Ein weiteres Thema ist der Blick in die Zukunft: die Planung von Strategie und Zahlen. Es ist wesentlich, aktuelle Umsatzzahlen, auch im Vergleich zur Jahresplanung, zu kennen. Das ist nicht bei allen Verantwortlichen der Fall, aber

## Themen ▶ Regionalteil Flensburg

<b>Strategie mit Bodenhaftung</b> Interview mit Unternehmensberater Alexander Hausch	22
<b>Vermeidbare Fallen erkennen</b> IHK-Geschäftsbereich Recht und Steuern	24
<b>Integration von Flüchtlingen</b> Gemeinsames Handlungskonzept	25
<b>Fertigungsprozesse individuell optimieren</b> Magnussen EMSR Technik	33
<b>Bekanntmachungen</b> Wirtschaftssatzung, Gewinn- und Verlustrechnung, Finanzplan 2016	35

ein Punkt, der mir am Herzen liegt. Ich bin zwar kein Buchhalter oder reiner Zahlenfreak, für eine Führungskraft ist es trotzdem unerlässlich zu wissen: Was habe ich? Wo bin ich? Wo will ich hin? Das geht im Tagesgeschäft oftmals unter. Dazu beantworte ich beispielsweise Fragen wie: Wie gestalte ich die Strategie? Wen nehme ich mit ins Boot? Weitere Themen sind auch, warum ein Online-Shop nicht funktioniert oder wie die sozialen Medien für die jeweiligen Unternehmen sinnvoll eingesetzt werden können.

**Wirtschaft:** Wie läuft eine klassische Beratung bei Ihnen ab?

**Hausch:** Die Beratungen sind natürlich sehr individuell. Daher ist das einzig klassische wohl ein bis zu anderthalbstündiges Erstgespräch, bevor ich mir überhaupt eine Vorstellung machen kann, wie das Unternehmen funktioniert und wo die eigentliche Fragestellung liegt. Da gibt es oft schon Diskre-

panzen zwischen dem Erstkontakt am Telefon und dem, was sich im eigentlichen Erstgespräch als Frage herauskristallisiert. Auf Basis dieses Gesprächs erstelle ich ein Konzept mit Punkten, wo ich im Unternehmen ansetzen kann. Anschließend sehe ich mir bestimmte Prozesse und Abläufe vor Ort an, spreche mit Mitarbeitern und mache etwa einen Workshop mit Führungskräften, in dem wir gemeinsam ein Idealbild zur Lösung des Problems erarbeiten. Zu meinem Handwerkszeug gehören außerdem Vorträge und Seminare, in denen ich Mitarbeiter beispielsweise zum Thema Vertrieb schule. Ich agiere letztlich eher als Lotse.

**Wirtschaft:** Betreuen Sie Kunden auch langfristig?

**Hausch:** Allein aus dem Servicegedanken heraus erkundige ich mich nach ein paar Monaten immer, wie die neuen Prozesse und Strukturen funktionieren. Gerade durch den persönlichen Kontakt bekomme ich aber oft bereits vorher Rückmeldung aus den Firmen, wie sich die Dinge entwickeln. Bei Bedarf werde ich auch nochmal aktiv, um an weiteren Stellschrauben zu drehen. Außerdem ist After-Sales-Service schließlich auch

ein wichtiges Thema, das ich meinen Mandanten näher bringe. Das möchte ich auch ihnen gegenüber zeigen.

**Wirtschaft:** Welche Firmen beraten Sie?

**Hausch:** Bis auf eine kurze Ausnahme in der Studentenzeit habe ich bislang immer in kleinen und mittelständischen Betrieben gearbeitet. Da habe ich ein gutes Gefühl und kenne mich aus. Deshalb kann ich in dem Umfeld beratend tätig sein. In der Konzernwelt habe ich nicht genug erlebt, um sie so zu verstehen, dass ich Beratungen anbieten will. Ich beschäftige mich zudem viel mit jungen Unternehmen, die gerade aus der Existenzgründungsphase heraus sind. Die Betriebe liefen vorher häufig schon im Nebenerwerb und sind jetzt an einem Punkt, an dem der Beweis erbracht ist, dass das Geschäftsmodell funktioniert. Sie haben bereits erste Erfahrungen im Vertrieb und Marketing gesammelt, sind aber an einem Punkt, wo man entscheiden muss: Lläuft es nebenher weiter oder mache ich etwas Größeres draus. Dann tauchen

## Zur Person:

Der gebürtige Hesse Alexander Hausch (Jahrgang 1974) studierte in Wiesbaden Bauingenieurwesen. Nach seinem Abschluss steckte die Branche in einer Krise und Hausch griff auf sein zweites Standbein zurück: Im Handel hatte er schon als Student gejobbt und fand hier nun den beruflichen Einstieg. In Frankfurt/Main baute er eine der ersten „Sport-Tiedje“-Filialen auf, die er zwei Jahre erfolgreich leitete. Anschließend wechselte Hausch in die Firmenzentrale nach Schleswig, wo er als Vertriebsleiter und Geschäftsführer für Vertrieb, Marketing und Logistik arbeitete. Seit 2013 arbeitet er in Fahrdorf unter dem Firmennamen „Norlo“ als „Unternehmens-Entwicklungshelfer“. <<

viele Fragen auf, die sich die Gründer selbst nicht immer beantworten können. Mit mir holen sie sich die entsprechende Unterstützung ins Haus.

**Wirtschaft:** Sie schreiben über sich, Sie seien „zielgerichtet wie ein Bogenschütze, ausdauernd wie ein Triathlet und bodenständig wie ein Biogärtner“. Inwiefern ist diese Kombination gerade in der Unternehmensberatung von Vorteil?

**Hausch:** Ich glaube, für jeden Unternehmensberater ist es wichtig, seine Persönlichkeit einzubringen. Besonders, um auf der menschlichen Ebene Vertrauen zu gewinnen und effektiv miteinander zu arbeiten. Der Mandant will wissen, mit wem er es zu tun hat. Die Beschreibung selbst spiegelt meine privaten Interessen wider. Die Eigenschaften, zielgerichtet, ausdauernd und bodenständig, sind für mich und meine Tätigkeit bedeutende Elemente. Sie sollten es im Grunde für jeden im Geschäftsleben Tätigen sein. Das versuche ich zu vermitteln. Etwa beim Thema der künftigen Firmenstrategie sind alle drei Eigenschaften wichtige Faktoren, um herauszufinden, was man auf welchem Weg mit dem Unternehmen bis zum Jahresende, aber auch nächstes und übernächstes Jahr, erreichen will, ohne Traumschlösser zu bauen. <<

**Interview:** Daniel Kappmeyer  
IHK-Redaktion Flensburg  
kappmeyer@flensburg.ihk.de

**Website**  
www.norlo.de



Foto: IHK/Kappmeyer

panzen zwischen dem Erstkontakt am Telefon und dem, was sich im eigentlichen Erstgespräch als Frage herauskristallisiert. Auf Basis dieses Gesprächs erstelle ich ein Konzept mit Punkten,

reits erste Erfahrungen im Vertrieb und Marketing gesammelt, sind aber an einem Punkt, wo man entscheiden muss: Lläuft es nebenher weiter oder mache ich etwas Größeres draus. Dann tauchen



# Vermeidbare **Fallen** erkennen

**Recht und Steuern** ◀ Vom kreativen Firmennamen über Steuerrecht bis zum Versicherungsvermittler: Vielfältige Themen sind im IHK-Geschäftsbereich Recht und Steuern an der Tagesordnung.



Bereich Existenzgründung beraten die Juristen etwa angehende Unternehmer bei der Wahl der Rechtsform. Auch im Geschäftsbereich Ausbildung gibt es die unterschiedlichsten Fragen. Christiansen und seine Kollegin Viola Meineke kümmern sich dabei um alle tiefgehenden rechtlichen Fragen von Ausbildungsbetrieben und Azubis, beispielsweise zum Ausbildungsvertrag oder dem Jugendarbeitsschutzgesetz.

**Rechtswissen** ◀ Besonders kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die keine eigene Rechtsabteilung haben, wenden sich bei arbeitsrechtlichen Fragen an die Juristen. Die Gespräche drehen sich dann unter anderem um Kündigungsschutz und Urlaubsanspruch von Teilzeitbeschäftigten.

Im Steuerrecht spielen für die Betriebe insbesondere juristische Aspekte von Auslandslieferungen eine Rolle in den persönlichen und telefonischen Beratungen. „Oft kommt die Frage, ob sich die Firma im betreffenden Land zur Umsatzsteuer anmelden muss“, erklärt Meineke. Für eine passende Antwort sei jedoch der Einzelfall entscheidend.

Die Zulassung künftiger Finanzanlagen- beziehungsweise Versicherungsvermittler und Makler gehört ebenfalls zum Kern des Geschäftsbereichs bei der IHK Flensburg. In den gewerberechtlichen Erlaubnisverfahren müssen die Antragsteller ihre Eignung für den Beruf nachweisen. „Persönliche Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse sind dafür wesentliche Voraussetzungen“, so Viola Meineke. Dahinter verbergen sich etwa steuerliche Unterlagen vom Finanzamt oder ein polizeiliches Führungszeugnis. Die Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler müssen auch ihre Sachkunde durch eine passende Berufsausbildung oder eine Prüfung nachweisen. ◀◀

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

**E**in unverwechselbarer Unternehmensname prägt sich bei Kunden ein, er sollte aber rechtlich sicher sein. „Vermeintlich gut geklaute oder

zufällig ähnliche Firmierungen lassen sich durch das Internet schnell enttarnen. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Mitbewerber sich in der Nähe befindet oder seinen Sitz weiter entfernt hat“, sagt Herbert Christiansen, Geschäftsbereichsleiter Recht und Steuern. Mit seinen Mitarbeitern überprüfe er die Namensgebung neuer Firmen auf solche Fallstricke. „Phantasienamen und Buchstabenkombinationen sollten vor ihrer Verwendung unbedingt im Hinblick auf ähnliche Firmen oder Markeneintragungen geprüft werden. Allgemeine Geschäftsbezeichnungen wie ‚Brautmoden XY‘ sind aber kein Problem.“ Zum Abgleich stehen Christiansen verschiedene Datenbanken zur Verfügung.

Darüber hinaus fungiert der Bereich Recht und Steuern intern als regelmäßiger Ansprechpartner für alle Geschäftsbereiche. In Zusammenarbeit mit dem

## ! IHK hilft

### Stark für Ihr Unternehmen

Als „Sprachrohr der Wirtschaft“ vertritt die IHK Flensburg die Interessen von rund 41.000 Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe aus den Kreisen Schleswig-Flensburg, Nordfriesland und Dithmarschen sowie der Stadt Flensburg. In der Wirtschaft stellen wir Ihnen die Service- und Dienstleistungen der sechs Geschäftsfelder Standortpolitik, Existenzgründung und Unternehmensförderung, Aus- und Weiterbildung, Innovation und Umwelt, International, sowie Recht und Steuern vor. ◀◀



Foto: IHK/Henkel

Von links: Henning Carstensen (Kreis Schleswig-Flensburg), Hans-Martin Rump (Arbeitsagentur Flensburg), Axel Scholz (Kreis Nordfriesland), Uwe Möser (IHK), Henning Brüggemann (Bürgermeister Flensburg), Udo Hansen (Handwerkskammer) und Claudia Remark (Jobcenter)

## Kooperation für die Integration von Flüchtlingen

**Gemeinsames Handlungskonzept** < Vertreter der Kreise Dithmarschen, Nordfriesland, Schleswig-Flensburg und der Stadt Flensburg sowie der IHK, der Handwerkskammer und der Agentur für Arbeit haben eine Zusammenarbeit von Wirtschaft, Politik und Verwaltung in der Flüchtlingsfrage vereinbart und ein gemeinsames Handlungskonzept unterzeichnet.

**D**as Konzept soll auf regionaler Ebene das aufgreifen und umsetzen, was bundesweit mit der Allianz für Ausbildung zwischen Wirtschaft und Politik beschlossen wurde und sich auch im Flüchtlingspakt Schleswig-Holstein

wiederfindet. „Über die humanitäre Verantwortung hinaus, die jeder von uns hat, ist es unsere Aufgabe als IHK, in der Flüchtlingsfrage im Sinne unserer Unternehmen zu agieren. Im Vordergrund sehen wir dabei die Chancen der Zuwan-

derung: die Chancen darauf, die demographische Entwicklung zu „korrigieren“ und dem befürchteten Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Mit unseren Partnern wollen wir unsere Kräfte bündeln und Aktivitäten synchronisieren“, so Uwe Möser, Präsident der IHK Flensburg.

Unter anderem geht es um die koordinierte Vermittlung und Begleitung junger Flüchtlinge in Praktika, Aus- und Fortbildung, den Einsatz für verbesserte Angebote der Sprachvermittlung und die Beschleunigung der Asylverfahren sowie um Hilfestellungen bei praktischen Problemen, die im Zuge der beruflichen Eingliederung auftreten können.

Das Konzept soll die Chancen auf eine Integration in den Ausbildungs- und Arbeitsmarkt erhöhen. Dieses gemeinsame Ziel eint die Partner, die auf Initiative der IHK ihre bestehende Zusammenarbeit ausbauen werden. Profitieren sollen in erster Linie Jugendliche und junge Erwachsene mit hoher Bleiberechtperspektive, indem ihnen eine Berufsorientierung in Praktika und Ausbildung ermöglicht wird. Die Einrichtung eines kreisübergreifenden Austauschforums auf Leitungs- und operativer Ebene sowie gemeinsame Informationsveranstaltungen und die Beratung von Unternehmen über die rechtlichen Bedingungen für die Beschäftigung von Flüchtlingen sind ebenfalls Bestandteil der Kooperationsvereinbarung. *red <<*

### > Forum Unternehmerwissen

## Flüchtlinge praktisch integrieren

Die Integration von Asylbewerbern mit hoher Bleibeperspektive birgt enormes Fachkräftepotenzial. Hohe Anerkennungsquoten haben insbesondere Flüchtlinge aus Syrien, Iran, Irak und Eritrea. Auf einer Veranstaltung der IHK Flensburg im Rahmen der Reihe „IHK-Forum Unternehmerwissen“ informierten sich rund 50 Teilnehmer darüber, was bei der Einstellung von Flüchtlingen zu beachten ist und welche Hilfen es für die Betriebe gibt. Referenten waren Birte Lehmpfuhl und Sven Hofeditz von der Bundesagentur für Arbeit (BA) sowie Özlem Erdem-Wulff vom Netzwerk „Mehr Land in Sicht!“.

„Oberstes Ziel ist es, dass die Menschen eigenes Einkommen erzielen und von staatlichen Leistungen wegkommen“, so Erdem-Wulff. Zwischen dem vierten und 15. Monat nach Ankunft in Deutschland ist der Berufseinstieg für Asylbewerber in der Regel nur nachrangig möglich. Vorher prüft die BA, ob es bevorrechtigte Personen für die Stelle gibt, etwa Deutsche oder EU-Bürger. Sofern eine Aufenthaltsgestattung und Duldung vorliegt, können

Flüchtlinge ohne Zustimmung der BA beispielsweise eine staatlich anerkannte Berufsausbildung beginnen. Ob eine Beschäftigungserlaubnis der Ausländerbehörde vorliegt, sei in den Ausweis-papieren eingetragen, so Erdem-Wulff. Auf die mögliche Anerkennung habe das Arbeitsverhältnis jedoch keinen Einfluss.

Birte Lehmpfuhl und Sven Hofeditz berichteten über die Initiativen der Bundesagentur. So bietet die BA unter anderem gemeinsam mit den Jobcentern einen Arbeitgeber-Service zur Beratung. Ergänzend plane die Behörde Arbeitsmarktbörsen und Infoveranstaltungen für Unternehmen. *dk <<*

### Website

[www.landinsicht-sh.de](http://www.landinsicht-sh.de)  
[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

### Kontakt

Netzwerk „Mehr Land in Sicht!“  
Özlem Erdem-Wulff  
Tel.: (0431) 2393924  
E-Mail: mehrlis@frsh.de



Foto: IHK/Littschwager

› Existenzgründungstag

## Erste Hilfe beim Schritt in die **Selbstständigkeit**

**R**und 300 potenzielle Existenzgründer nahmen am diesjährigen Existenzgründungstag des Netzwerks Existenzgründung der Region Flensburg/Schleswig teil, zu dem sich die IHK, die Handwerkskammer Flensburg, die Agentur für Arbeit, die Beratungsstelle Frau und Beruf, die Jobcenter des Kreises Schleswig-Flensburg und der Stadt Flensburg, das Dr. Werner Jackstädt-Zentrum Flensburg sowie die Wirtschaftsakademie und die WiREG zusammengeschlossen haben. Ziel der Veranstaltung ist es, den Teilnehmern erste Informationen für den Weg in die Selbstständigkeit an die Hand zu geben.

In seiner Begrüßungsrede betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein, dass die planmäßige Vorbereitung einer Existenzgründung der Grundstein für den späteren Unternehmenserfolg sei: „Die Aufstellung eines aussagefähigen Geschäftskonzepts gehört auf der Agenda eines Existenzgründers deshalb ganz nach oben.“ Stein ermunterte alle, die eine Existenzgründung planen, zu dem „mutigen Schritt“.

Mehrere Berater standen an über 20 Ständen für persönliche Gespräche und Informationen zur Verfügung. Parallel fanden über den gesamten Tag hinweg Vorträge statt, die sich unter anderem mit den Anforderungen an einen Businessplan, der Entwicklung eines Marketingkonzeptes, der sozialen Absicherung, der Finanzierung und der öffentlichen Förderung sowie dem Steuerrecht beschäftigten.

In einer Podiumsdiskussion sprachen die Jungunternehmerin Sonja Foster (Dip-Fee, Schuby) sowie die Gründer Marco Kindermann (Marco Kindermann Consulting, Have-toft) und Frank Neubauer (Das Küchenhus, Flensburg) über ihre praktischen Gründungserfahrungen. Alle drei haben den Schritt in die Selbstständigkeit nicht bereut und würden es trotz der teilweise hohen Arbeitsbelastung immer wieder tun. An ihren Beispielen zeigte sich einmal mehr, dass eine umfassende Planung im Vorfeld die ersten Gründungsschritte erheblich erleichtert. je <<

☑
**Sandstrahldienst**



Trummer  
Saustrup

Sandstrahldienst.de

Sand- und Glasperlstrahlen  
Mobilstrahlen für Fassaden usw.

---

<b>Carsten Trummer</b> Dorfstraße 2 24392 Saustrup	<b>Mobil: 0173 248 91 91</b> <b>E-Mail: info@sandstrahldienst.de</b> <b>Fax: 0 46 41 - 91 12</b>
--	--

IHK-Service-Center:  
Geänderte Öffnungszeiten

Zum 1. Januar 2016 haben sich die Öffnungszeiten des Service-Centers der IHK Flensburg geändert. Von Montag bis Donnerstag erreichen Sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von 07:15 bis 17:15 Uhr und freitags von 07:15 bis 15:30 Uhr. <<

---

**Kontakt Daten Service-Center**  
 IHK Flensburg  
 Heinrichstraße 28-34, 24947 Flensburg  
 Telefon: (0461) 806-806  
 E-Mail: [service@flensburg.ihk.de](mailto:service@flensburg.ihk.de)  
[www.ihk-flensburg.de](http://www.ihk-flensburg.de)



> **Veranstaltungsankündigung**

## Zweite Flensburger Lehrstellenrallye

**A**m 5. Februar 2016 findet die zweite Flensburger Lehrstellenrallye statt. Organisatoren sind die IHK und die Handwerkskammer Flensburg. 25 Unternehmen in der Fördestadt öffnen von 11 bis 15 Uhr ihre Türen für interessierte Schülerinnen und Schüler, die sich auf ihre berufliche Zukunft vorbereiten möchten. Die Betriebe präsentieren in dieser Zeit ihre Ausbildungsmöglichkeiten, bieten Praktikumsstellen an, weisen auf bestehende Bewerbungsfristen hin und kommen mit potenziellen zukünftigen Nachwuchsfachkräften in Kontakt. Gleichzeitig haben die Schüler die Möglichkeit, mit Auszubildenden, Ausbildern und den Mitarbeitern zu sprechen.

Darüber hinaus stehen in der IHK Fachberater der Agentur für Arbeit sowie der IHK und der Handwerkskammer Flensburg für Fragen rund um das Thema Ausbildung zur Verfügung.

„Das Ziel der Lehrstellenrallye ist es, Unternehmen und interessierte Jugendliche zusammenzubringen und für die duale Ausbildung sowie das duale Studium zu werben“, erklärt Dr. Michael Schack, Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung der IHK Flensburg. bm <<

> **IHK Flensburg**

## Sachverständiger vereidigt

Die IHK Flensburg hat am 16. November 2015 einen Sachverständigen für „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ öffentlich bestellt und vereidigt. IHK-Präsident Uwe Möser überreichte Dennis Klemann (Diplom-Ingenieur) die Bestellsurkunde, welche die besondere Sachkunde und persönliche Eignung dokumentiert.

Die IHK ist für die Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen aus den verschiedensten Fachgebieten der Industrie und des Handels verantwortlich. Die öffentliche Bestellung soll Gerichten, Behörden oder auch Einzelpersonen die Suche nach fachlich und persönlich besonders geeigneten Sachverständigen erleichtern. In einem offiziellen Verfahren wird überprüft, ob diese besondere Fachkenntnisse und Erfahrungen vorweisen können. Nach erfolgreicher Prüfung stehen sie Gerichten, Behörden, der Wirtschaft und der Allgemeinheit als zuverlässige und besonders sachkundige Experten zur Verfügung. Mit ihren Gutachten helfen sie bei Unfällen, Bauschäden, Vermögens- und Mietstreitigkeiten oder Ehescheidungen weiter.

Momentan sind 70 öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige bei der IHK Flensburg registriert. Ihr Einsatzgebiet beschränkt sich jedoch nicht nur auf den IHK-Bezirk Flensburg – sie können bundesweit eingesetzt werden. Eine aktuelle Liste finden Sie im Internet unter [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://www.ihk-schleswig-holstein.de) (Dokumentnummer 818). red <<

☑ **Finanzdienstleistungen**

### FÜR EIN GANZES LEBEN.



Bei der GEWOBA Nord genießen Sie ein Höchstmaß an Sicherheit. Ihr Leben lang.



LEBENS-LANGES  
WOHNRECHT

**Jetzt Mitglied werden!**  
04621 - 811-100


**HIER BLEIBE ICH.**



☑ **Gebäudereinigung**

# BOCKHOLDT

Frische & Qualität bei jedem Wetter!



Ochsenweg 8 | 24976 Handewitt  
Markt 50 | 25746 Heide

Gebäude | Industrie | Klinik  
**Dienstleistungen**

[bockholdt.de](http://bockholdt.de)



Inhaberin Waltraud Lau im betriebseigenen Labor

Foto: IHK/Kappmeyer

## Manufaktur für Heilmittel

**Mentop Pharma** < Als Ausgründung einer Apotheke entstanden, ist die Schleswiger Firma Mentop Pharma mit dem Nischenprodukt Auto-Nosoden in der Homöopathie erfolgreich. Hohe Qualitätsansprüche und die Passion für natürliche Heilmittel sind die Triebfedern des Unternehmens.

**A**uto-Nosoden dürften den wenigsten Menschen bekannt sein, und doch sind sie das Hauptprodukt des Schleswiger Homöopathie-Herstellers Mentop Pharma. Inhaberin Waltraud Lau erklärt: „Hauptsächlich bei chronischen Erkrankungen entnimmt ein Therapeut dem Patienten eine kleine Menge des Sekrets, schickt es uns in einem speziellen Gefäß und wir arbeiten es homöopathisch auf.“ Auf diese Weise bekommt jeder Patient das für ihn gefertigte Heilmittel. Das Prinzip dahinter geht auf Samuel Hahnemann, den Begründer der Homöopathie zurück. Demnach könne Ähnliches durch Ähnliches geheilt werden. Die Nosodentherapie selbst wurde von den Ärzten Wilhelm Lux und Constantin Hering geprägt.

Dass Mentop überhaupt in Schleswig existiert, liegt an der Schlei-Region

selbst. Der Apotheker Werner Lau kam in den frühen 1980er Jahren mit seiner Frau Waltraud an die Schlei zum Segeln. Da den beiden Westfalen die Gegend gut gefiel, beschloss Lau 1982, die leerstehende Adler-Apotheke wieder zu beleben. Über die Jahre baute Lau mit Unterstützung seiner Frau das Geschäft aus. Durch die Fusion mit einer weiteren Apotheke wurde es schließlich zur heutigen Adler-Apotheke am Wasserturm.

**Gegenbewegung** < Das Interesse an der Homöopathie begleitete Werner Lau schon durch sein Studium. So brachte er es in sein Unternehmen mit ein und entwickelte sich nach und nach zu einem weithin bekannten Spezialisten, der Kunden nicht nur aus Schleswig anzog. „Befördert wurde diese Entwicklung noch durch das schon

damals präzente Thema Antibiotika. Außerdem sensibilisierten die Folgen von Tschernobyl die Bevölkerung zu gesünderer Ernährung und sanfterer Medizin“, sagt Waltraud Lau. Darüber hinaus hielt ihr Mann Vorträge vor Berufsgenossen, die sich auch für Homöopathie interessierten.

### Aus der Apotheke herausgewachsen <

Zu Beginn fertigte das Apotheken-Team unter anderem Salben gegen Neurodermitis. Im Laufe der Zeit kam eine alte Tablettenmaschine für weitere Heilmittel hinzu und die Verbreitung der Produkte stieg. Nachdem die Produktion und der zunehmende Versand die apothekenüblichen Mengen überschritt, griff die Aufsichtsbehörde ein. Dadurch kam es letztlich zur Gründung von Mentop Pharma, das in ein neues Gebäude im Gewerbegebiet St. Jürgen zog.

Anfänglich stellte Werner Lau mit einem Partner auch Nahrungsergänzungsmittel her. Ende der 1990er Jahre trennten sich die beiden Männer aber, und Lau intensiverte die Produktion von Auto-Nosoden. Alles, während er auch die Apotheke weiter betrieb. Mittlerweile liefert der Betrieb die Heilmittel europaweit über Apotheken an die Patienten aus.

Im Jahr 2004 starb Werner Lau jedoch. Seine Frau, die keine Apothekerin ist, verpachtete die Apotheke und treibt Mentop seitdem als Inhaberin weiter voran. Da das pharmazeutisch geschulte Personal in beiden Betrieben zum Einsatz kam, mussten sich einige der damals 25 Mitarbeiter entscheiden, ob sie lieber in einer Apotheke oder in einem Pharma-Unternehmen arbeiten wollten. „Es ist nicht einfach, Menschen zu finden, die langfristig in einem Reinraum arbeiten wollen“, erklärt Waltraud Lau. Derzeit arbeiten 18 Angestellte für Lau in Produktion und Verwaltung.

Grundsätzlich sei ein Reinraum bei Auto-Nosoden zwar nicht notwendig, sagt die Unternehmerin, sie möchte den Kunden aber höchste Qualität bieten. „Das geht eben am besten mit Hilfe eines Reinraums.“ <<

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

**Website**  
www.mentop.de



# Eine Regionalbank für alle

**Union-Bank** < Vor 140 Jahren gründete eine Gruppe von Geschäftsleuten die Union-Bank in Flensburg – damals noch als Geldinstitut für die dänische Minderheit. Heute ist sie, wie Volker Andersen, Vorstandsvorsitzender, und Frank Baasch, Vorstand, betonen, eine Regionalbank für alle.

**M**it rund 14.500 Kunden und 950 Aktionären sind wir eine verhältnismäßig kleine Bank, aber wir bieten im Privat- und Geschäftskundenbereich alles an, was in das Portfolio eines modernen Geldinstitutes gehört“, betont Andersen. Besonders stolz ist das Unternehmen auf seine bis heute unveränderte Eigenständigkeit – und damit den Status als einzige selbstständige Regionalbank in Schleswig-Holstein. Die dänischen Wurzeln sind noch bis heute spürbar: Alle Mitarbeiter sprechen sowohl Dänisch als auch Deutsch und können somit Beratungsgespräche in beiden Sprachen durchführen. „25 bis 30 Prozent der Gespräche finden auf Dänisch statt“, so Andersen.

**Positive Entwicklung** < Mit der wirtschaftlichen Entwicklung sind er und Frank Baasch ausgesprochen zufrieden. „2014 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr und auch 2015 stehen wir sehr gut da. Seit es die Union-Bank gibt, haben wir immer schwarze Zahlen geschrieben. Wir sind optimistisch, dass wir unseren Aktionären wieder die übliche Dividende von 13 Prozent ausschütten können“, so Baasch. Auch im Geschäftskundenbereich sei die Entwicklung positiv. „Unseren Beobachtungen zufolge geht es der regionalen Wirtschaft ausgesprochen gut. Das gilt insbesondere für das Handwerk und das Baugewerbe. Dies ist vor allem auf den wachsenden Wohnraumbedarf und die steigenden Investitionen in Immobilien zurückzuführen.“

Dennoch ist die heutige Zeit für eine relativ kleine Bank nicht einfach. Vor allem das Niedrigzinsniveau und die wachsenden Regulierungen in EU, Eurozone und auf Bundesebene stellen die Union-Bank vor große Herausforderungen. „Die meisten Bestimmungen orientieren sich an den Großbanken und erfolgen nach dem Gießkannenprinzip. Diese dann zu erfüllen, ist für uns oftmals sehr schwer“, erklärt Baasch. Zudem fehle bei den Entscheidungen häufig das nötige Augenmaß. Durch die vielen unterschiedlichen Aufsichten seien die Vor-



Fotos: Union-Bank



Frank Baasch (links) und Volker Andersen von der Union-Bank in Flensburg

schriften außerdem schwer miteinander in Einklang zu bringen. Auch der bürokratische Aufwand sei hierdurch enorm gestiegen, was die Banken teilweise vor große organisatorische Herausforderungen stelle. „Allein die Eröffnung eines simplen Girokontos nimmt heute einen Zeitaufwand von mindestens einer Stunde in Anspruch“, erzählt Baasch.

**Zukunftstrend Baufinanzierung** < Auch für die Mitarbeiter bedeute die Entwicklung eine erhebliche Mehrbelastung. „Seit der Finanzkrise haben wir permanent mehr Projekte im Bereich der Regulierungen zu bearbeiten“, so Andersen. Ein Mehraufwand, der mit dem eigenen Personal nicht immer zu stemmen ist. „Für viele Dinge müssen wir Geld in die Hand nehmen und externe Experten mit den entsprechenden Leistungen beauftragen.“

Trotz aller Schwierigkeiten blicken die beiden Vorstandskollegen optimistisch in die Zukunft. In diesem Jahr soll vor allem die Baufinanzierung ausgebaut werden. „Unser Ziel ist es, die Baufinanzierungsbank Nummer eins in der Region zu werden“, sagt Andersen. Bereits jetzt beschäftigt die Union-Bank zehn Experten, die in engem Kontakt mit der Bau- und Immobilienbranche stehen. Dieser Bereich soll zukünftig noch weiter ausgebaut und professionalisiert werden. <<

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

**Website Union-Bank**  
www.unionbank.de





Von links: Jan Böttcher (Geschäftsführer Kühneuzug German Cranes), Iwer Jensen (Vorstandsvorsitzender Team AG), Alf Clasen (Moderator), Kurt-Christoph von Knobelsdorff (stellv. Staatssekretär, Wirtschaftsministerium)



Foto: IHK/Wesemann

## Zukunft aktiv gestalten

**Schleswiger Unternehmertag** ◀ Unter dem Motto „Unternehmer gestalten Zukunft“ fand am 13. November 2015 der dritte Schleswiger Unternehmertag statt. Etwa 190 Gäste waren der Einladung der IHK-Geschäftsstelle Schleswig, des Stadtmanagements Schleswig-Schlei, der Kreishandwerkerschaft und der WiREG in die A.P. Møller Skolen gefolgt.

**D**en Auftakt bildete eine von Alf Clasen, leitender Redakteur der Schleswiger Nachrichten, moderierte Podiumsdiskussion. Jan Böttcher, Geschäftsführer der Kühneuzug German Cranes GmbH in Schuby, und Iwer Jensen, Vorstandsvorsitzender der team AG in Süderbrarup, diskutierten mit Kurt-Christoph von Knobelsdorff, stellvertretender Staatssekretär des Wirtschaftsministeriums, zentrale Themen wie die Verkehrsinfrastruktur, die Breitbandanbindung sowie den Fachkräftebedarf.

**Themeninseln** ◀ Praktische Inputs bekamen die Teilnehmer anschließend anhand der vier Themeninseln Kundenbindung, Gesundheitsförderung im Betrieb, Online-Marketing und Markenschutz. Dierk Schmäschke, Geschäftsführer die SG Flensburg-Handewitt, berichtete, wie er den Verein als Marke national und international etabliert und Werbe- und Eventpartner, Sponsoren, Medien sowie Zuschauer an die SG bindet.

Als weiteren besonderen Referenten hatten die Veranstalter Professor Ulrich Reinhardt, Zukunftsforscher der Stiftung für

Zukunftsfragen und Professor für Empirische Zukunftsforschung am Fachbereich Wirtschaft der FH Westküste in Heide, eingeladen. Unter dem Titel „Blickpunkt Zukunft, Deutschlands nächste Jahre“ warf er einen Blick in die Zukunft von Konsumverhalten und Arbeitsleben. Letzteres, so der Wissenschaftler, werde in Zukunft eher länger als kürzer werden müssen, um Wirtschaftspotenziale zu heben und Renten zu sichern. Mehr als 30 Jahre Rente seien aber nicht finanzierbar. Zudem betonte Reinhardt, dass der Anteil an Arbeitnehmerinnen und damit die Zahl gut ausgebildeter Erwerbstätiger steigen müsse. Auch junge Menschen werden, so Reinhardt, Stützen der Arbeitswelt von morgen: „Die ‚Null-Bock-Generation‘ war in den 90ern, die Jugendlichen von heute wollen etwas bewegen.“

„Der Schleswiger Unternehmertag findet in zweijährigem Rhythmus statt und verzeichnet seit seiner Entstehung eine stetig wachsende Teilnehmerzahl. Das zeigt uns, dass die Veranstalter mit ihren Partnern ein interessantes Event geschaffen haben“, resümiert Stefan Wesemann, Leiter der IHK-Geschäftsstelle in Schleswig. wm ◀◀

### » Sport Tiedje

## Heimgeräte-Spezialist übernimmt britischen Mitbewerber

Das Unternehmen Sport-Tiedje aus Schleswig setzt seinen Expansionskurs in Europa fort und übernimmt mit Powerhouse Fitness aus Glasgow den zweitgrößten Anbieter für Heimfitnessgeräte und Fitness-Equipment in Großbritannien. Die bisherigen Eigner, die Brüder David und Nigel Webster, ziehen sich komplett aus dem Geschäft zurück. „Großbritannien ist mit einer für 2015 geschätzten Fitnessmarktgröße von 380 Millionen Pfund ein

äußerst attraktives Pflaster, das noch viel Potenzial bietet“, betont Christian Grau, Inhaber und Chief Executive Officer von Sport Tiedje. Synergien versprechen sich die Schleswiger vor allem in den Bereichen Einkauf, Logistik und Service. Alle 90 Mitarbeiter von Powerhouse Fitness werden übernommen, ebenso ein Warenlager mit einer Fläche von rund 3.700 Quadratmetern. Nach der erfolgreichen Integration sollen auch weitere Standorte in Groß-

britannien eröffnet werden. Powerhouse Fitness, 1980 im schottischen Glasgow gegründet, ist der marktälteste Heimfitness-Spezialist in Großbritannien und betreibt neben dem erfolgreichen Onlinegeschäft neun Filialen in verschiedenen Metropolregionen des Landes. Mit einem Umsatz von 22 Millionen Britischen Pfund (Geschäftsjahr 2014/15) und einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum ist Powerhouse Fitness einer der größten Heimfitness-Ausstatter in Großbritannien. red ◀◀

### Websites

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

[www.powerhouse-fitness.co.uk](http://www.powerhouse-fitness.co.uk)

> Akademie für die ländlichen Räume

## Dorfgemeinschaft Treia ausgezeichnet

Die Akademie für die ländlichen Räume Schleswig-Holsteins (ALR) hat die Dorfgemeinschaft Treia GmbH für ihr beispielhaftes Engagement ausgezeichnet. Als 2005 der örtliche Lebensmittelmarkt vor dem Aus stand, wurde unter Einbeziehung des Handels- und Gewerbevereins sowie des Bürgermeisters eine Bürgerinitiative zum Erhalt der Nahversorgung in Treia ins Leben gerufen. Innerhalb von drei Monaten wurde eine GmbH & Co. KG gegründet, die das Gebäude übernahm, gemeinsam mit dem Nachbarn HBK Dethleffsen sowie den Mietern VR Bank Flensburg-Schleswig und Nord-Ostsee Sparkasse umbaute und erweiterte. Zur Finanzierung brachten 86 Dorfbewohner ein Eigenkapital von 260.000 Euro auf. Vor zwei Jahren konnte die Gesellschaft die letzte Rate des Kredits abtragen und 2014 eine kleine Ausschüttung vornehmen. Heute betreibt der selbstständige Kaufmann Dieter



Foto: ALR

Die Preisträger mit Vertretern der ALR und des Ministeriums für Energie, Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume

Schmidt als Pächter den Supermarkt. „Der Sky-Markt in Treia stellt beispielgebend dar, wie durch privatwirtschaftliches Engagement der Bürger und der lokalen Wirtschaftakteure im ländlichen Raum wirtschaftliche Basisstrukturen erhalten und sogar ausgebaut werden können. Das Erfolgsrezept, Betroffene zu Beteiligten zu machen, ist aus unserer Sicht vorbildlich, gerade weil es ohne öffentliche Förderung umgesetzt wurde“, betont Stefan Wesemann, Leiter der IHK-Geschäftsstelle in Schleswig. Die Industrie- und Handelskammer hatte die Dorfgemeinschaft für die Auszeichnung vorgeschlagen.

Der mit insgesamt 3.000 Euro dotierte Preis der ALR wird mit Unterstützung der Provinzial Versicherung alle zwei Jahre ausgeschrieben, um Beiträge zur Entwicklung ländlicher Räume in Schleswig-Holstein zu würdigen. Neben der Dorfgemeinschaft Treia wurde auch der „Freundeskreis Flüchtlingshilfe Jägerslust“ aus Felde (Kreis Rendsburg-Eckernförde) geehrt.

red <<

Website ALR  
www.alr-sh.de



SMG-Geschäftsführer Moritz Luft (l.) und Florian Langenscheidt

Foto: Deutsche Standards/pik-atelier

> Verlag Deutsche Standards

## Sylt ist erneut Marke des Jahrhunderts

Im Rahmen der Buchpremiere „Marken des Jahrhunderts – Stars 2016“ des Verlags Deutsche Standards wurde Sylt zum vierten Mal als „Marke des Jahrhunderts“ ausgezeichnet. Auf der Gala, die der Verlag zum Erscheinen der Neuauflage ausrichtete, prämierte Herausgeber Florian Langenscheidt die Repräsentanten der rund 250 deutschen Marken, die zuvor vom Markenbeirat gewählt wurden. Sylt wurde einmal mehr als einzige Urlaubsregion in diesen Kreis aufgenommen. „Die Auszeichnung ist ein Beleg für die herausragende Stellung der Insel als touristische Destination und für die Strahlkraft der Marke Sylt“, so Moritz Luft, Geschäftsführer der Sylt Marketing GmbH.

Die elfte Ausgabe des alle drei Jahre neu publizierten Werks präsentiert die am stärksten eingeschätzten deutschen Marken unterschiedlicher Produktsegmente.

red <<

### Gewerbeimmobilien



#### Sie wollen verkaufen?

Als Spezialist für Gewerbeimmobilien berate ich Sie gern!



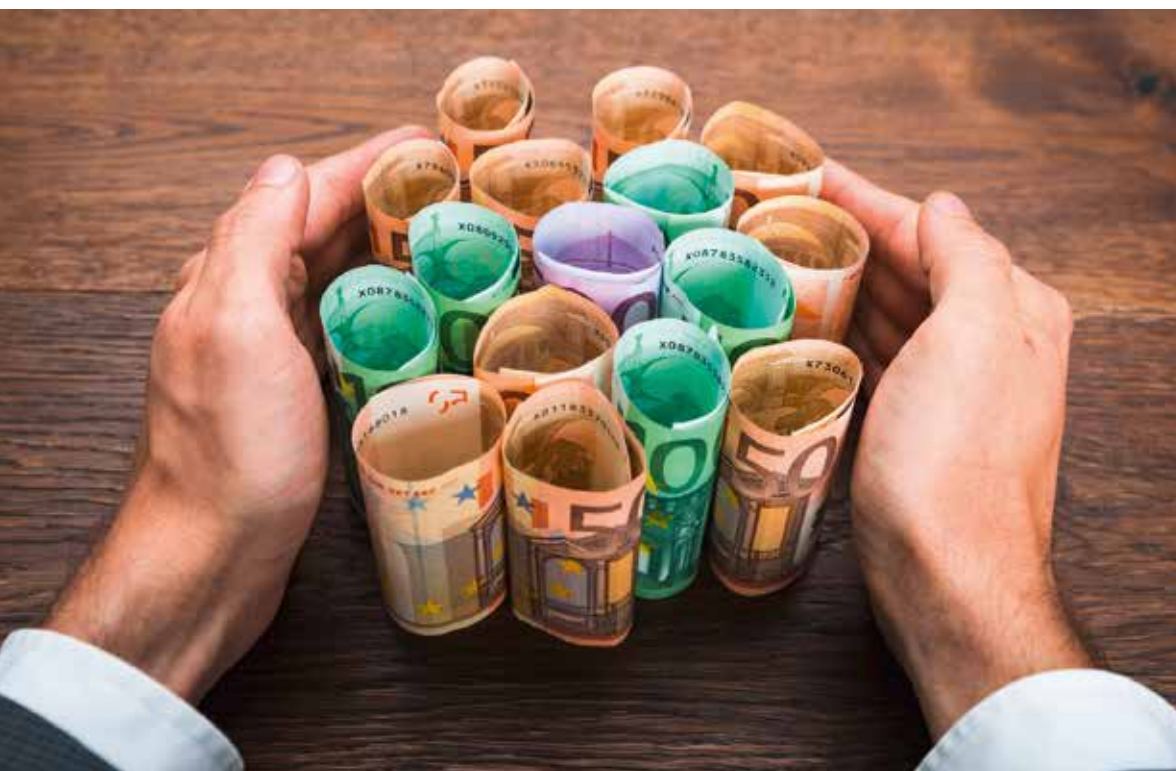
Jürgen Dethlefs

Krogredder 4 • 24539 Neumünster • Tel. 0 43 21/8 48 07  
Fax 0 43 21/8 11 51 • info@dethlefs.de • www.dethlefs.de



# Geld nicht zweimal verdienen

**Intecredo** ◀ Der Faktor Online gewinnt in allen wirtschaftlichen Bereichen stetig an Bedeutung. Mit Intecredo kommt eines der ersten Online-Inkassounternehmen Dänemarks nun nach Deutschland.



Mitarbeiter.“ Dazu gewann das Unternehmen in den letzten Jahren mehrfach den dänischen Wirtschaftspreis „Börsen-Gazelle“ für stark wachsende Firmen mit positivem Ergebnis. Dass bei dem Abo keine Mindestschuldsumme gefordert ist, belegt auch der kleinste bislang eingeforderte Betrag: umgerechnet rund vier Euro. „Für den Kunden eine Prinzipienfrage“, so Scheffler. Unterstrichen wird der Erfolg von derzeit rund 2.500 Kunden, die allein Danske Inkasso hat.

Foto: Andrey Popov/fotolia.com

**Markt erobern** ◀ Intecredo verdient sein Geld aber nicht nur mit dem Abo. Die Vergütung der jeweiligen Maßnahmen im Rahmen der Inkassotätigkeit bestimmt sich nach den im

**E**in Fax hatten wir bis 2007, einen Stempel noch nie. Beides war erst wieder notwendig, als wir 2014 hierher kamen“, erzählt Claus Spedtsberg, Gründer der dänischen Ursprungsgesellschaft Danske Inkasso und einer von zwei Geschäftsführern bei Intecredo. Anders als die Behörden zur Anmeldung des neuen Unternehmens seien die meisten deutschen Firmen digital deutlich weiter. Genau hier setzt das erprobte Inkassosystem an.

Grundlage ist ein jährliches Abo. Innerhalb dessen kann der Kunde Intecredo so viele Inkasso-Aufträge übergeben, wie er möchte. „Oft hören wir die Frage, ‚Wo ist der Haken?‘“, sagt Richard Scheffler, zweiter Geschäftsführer der Flensburger Firma. „Aber es gibt keinen.“ Erst gerichtliche Schritte würden, in Absprache mit dem Gläubiger, weitere Kosten verursachen.

**Erfolgreich etabliert** ◀ Kern des Systems ist die Online-Plattform, auf der die Abonnenten ihre Forderungen innerhalb weniger Minuten eintragen

können. Nach einer Prüfung durch die Mitarbeiter schickt Intecredo in beinahe allen Fällen innerhalb von 24 Stunden das erste Schreiben an den Schuldner. Zudem nutzt die Firma auch die Kommunikation via E-Mail und Telefon, wofür sie derzeit ein eigenes Kontaktcenter an der Förde aufbaut. Insbesondere für die größeren Kunden, die womöglich einige hunderte oder tausende Forderungen pro Jahr einreichen, besteht die Möglichkeit, die Daten automatisiert in das eigens entwickelte System einzuleiten. „So muss nicht jeder Fall einzeln eingegeben werden“, erklärt der dänische Inhaber. „Im Grunde arbeiten wir daran, dass unsere Kunden ihr Geld nicht durch aufwendige Mahnverfahren zweimal verdienen müssen.“

Den Erfolg der Idee belegt die dänische Schwestergesellschaft, die Spedtsberg 2004 mit einem Partner gründete und mit der Intecredo bei grenzüberschreitenden Forderungen eng zusammenarbeitet. „Damals sagte man uns: Online-Inkasso funktioniert nicht. Heute haben wir in Odense knapp vierzig

Rechtsanwaltvergütungsgesetz (RVG) hierfür vorgesehenen Gebühren. Die Kosten werden, soweit möglich, beim Schuldner als Verzugsschaden des Kunden geltend gemacht. „Durch ein 2013 in Kraft getretenes Gesetz sind die Inkassokosten auf die entsprechende Vergütung eines Rechtsanwalts gedeckelt“, sagt Scheffler. Spedtsberg ergänzt: „Das schiebt unseriösen Inkassofirmen einen Riegel vor.“ Außerdem sei der deutsche Inkasso-Markt bisher mit hohen Preisen oft schwer für Kunden zu durchschauen, so Scheffler. Dies zu durchbrechen, seien sie angetreten, sagen die Geschäftsführer unisono. In einem Jahr sollen schon bis zu 30 Festangestellte in den Büros mit Sicht auf den Flensburger Hafen für sie arbeiten. ◀◀

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

**Website**  
[www.intecredoinkasso.de](http://www.intecredoinkasso.de)





Foto: Magnussen EMSR Technik

Geschäftsführer Jens Magnussen

# Fertigungsprozesse individuell optimieren

**Magnussen EMSR-Technik GmbH** ◀ Die Firma Magnussen EMSR-Technik GmbH aus Brunsbüttel bietet ihren Kunden ein breites Portfolio an Dienstleistungen im Bereich der Elektrotechnik an. 1992 als reines Planungsunternehmen gestartet, zählen mittlerweile auch die Automatisierung und Visualisierung von Fertigungsprozessen zum Angebot.

Jedes Projekt beginnt bei uns zunächst mit der Detailplanung am Schreibtisch“, betont Geschäftsführer Jens Magnussen. Privatleute zählen ebenso zu seinen rund 90 festen Kunden wie öffentliche Auftraggeber und Industriebetriebe sowie Unternehmen aus anderen Branchen. Für sie deckt die Magnussen EMSR-Technik GmbH die gesamte Bandbreite der Elektrotechnik von der Planung bis zur Installation ab. „Den größten Bereich bildet bei uns noch immer die Elektroinstallation“, so Magnussen. Dazu zählt die Sanierung von Altbauten ebenso wie Montage von Industrieanlagen sowie die Fehlersuche in elektrischen Anlagen. Auch die Umrüstung von Lichtanlagen auf LED-Technik werde immer wichtiger. „Mit einem speziell für uns gefertigten Hebebühnenfahrzeug ist es Magnussen auch möglich, flexibel und schnell auf Störungen oder Unfallschäden bei Straßenbeleuchtungen zu reagieren“, ergänzt der Juniorchef Oliver Magnussen.

**Individuelle Steuerungssoftware** ◀ Für die Kunden aus der Industrie rücken vor allem die Bereiche Automatisierung und Prozessvisualisierung in den Vordergrund. „Wir erstellen für die unterschiedlichen Produktionsprozesse die entsprechende Steuerungssoftware“, erklärt der Geschäftsführer. Drei Softwarespezialisten schneiden die Lösungen dabei individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse zu. Nach der Installation erfolgt zunächst ein so genannter „Kalttest“, bevor die Anlage dem Kunden übergeben wird. „Diese Dinge sind häufig sehr komplex. Bei vielen Fertigungsprozessen – beispielsweise in Brauereien oder Molkereien – müssen mehrere unterschiedliche Schritte und Systeme miteinander verbunden werden und schließlich perfekt ineinandergreifen, damit die Fertigung fehlerfrei funktioniert“, so Magnussen. Da die Anlagen meist strengen Sicherheitsbestimmungen entsprechen müssen, stehen er und sein 19-köpfiges Team in

engem Kontakt zum TÜV sowie zu den relevanten Aufsichtsbehörden.

**Prozessvisualisierung** ◀ Im Rahmen der Prozessvisualisierung werden die Produktionsabläufe detailliert auf Überwachungsmonitoren dargestellt. „Auf diese Weise können Prozessdaten protokolliert und archiviert werden. Eine Alarmfunktion ermöglicht es, dass Fehler schnell erkannt werden. Dies ist gerade bei Serienproduktionen von größter Wichtigkeit.“ Um eine höchstmögliche Qualität zu erreichen, hat sich Magnussen in mehreren Bereichen zertifizieren lassen. Auch der Bau von Elektroschrankgehäusen gehört zu den Dienstleistungen. Diese haben im industriellen Bereich nicht selten eine Größe von bis zu 20 Metern. „Außerdem prüfen wir für unsere Kunden Werkzeuge und Geräte nach den Sicherheitsbestimmungen der Berufsgenossenschaften“, sagt Magnussen.

**Energieeffizienz** ◀ Zu den jüngsten Projekten seines Betriebes zählt ein neues Pumpenmanagementsystem für Brunnensteuerungen von Wasserwerken, welche derzeit erfolgreich im Wasserwerk Odderade (Dithmarschen) im Ersteinsatz ist. Das System dient der Optimierung der Energieeffizienz, um den Energieeinsatz der Anlagen zu senken. Ein Computerprogramm erfasst wichtige Parameter wie Wasserdruck, Wasserverbrauch sowie die Leistungsfähigkeit der Pumpen und stellt die Anlage auf dieser Basis auf den jeweils optimalen Betriebspunkt ein. Verändern sich die Bedingungen, werden neue Berechnungen ausgelöst. Durch die Echtzeit-Visualisierung der Prozesse können die Mitarbeiter des Wasserwerks gegebenenfalls eingreifen, wenn beispielsweise an sehr heißen Tagen ein erhöhter Wasserbedarf besteht. Drei Jahre hat die Entwicklung der – wie Jens Magnussen betont – bislang einzigartigen Technologie gedauert, die sein Unternehmen mittlerweile als Patent angemeldet hat. ◀◀

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

**Website Magnussen  
EMSR-Technik GmbH**  
www.magnussen.de

 Sprechen Sie Dänisch?

## < Digitale Gesundheitsversorgung > heißt auf Dänisch < digital sundhedspleje >

Die Digitalisierung verändert das Gesundheitswesen grundlegend. Deutschland hält 15 Prozent am weltweiten Markt für digitale Gesundheitsangebote. Derzeit bestimmen Patienten und Konsumenten das Wachstum des Marktes. Doch aufgrund des enormen Sparpotenzials werden Krankenhäuser und niedergelassene Ärzte nachziehen und ihre Medizintechnik für die neuen mobilen Standards fit machen. Um neue Gesundheitsangebote zu entwickeln, ist die Vernetzung zwischen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft unumgänglich. Aber warum denkt man das Thema Gesundheitswirtschaft nicht gleich im grenzüberschreitenden Zusammenhang zwischen Deutschland und Dänemark, wo doch die Nähe zu zwei Hochschulstandorten direkt vor der Haustür liegt?

Die Professoren Bosco Lehr und Thomas Severin vom Institut für eHealth



und Management im Gesundheitswesen (IEMG) an der Fachhochschule Flensburg sind dieser Frage nachgegangen und entwickelten mit Studierenden des Masterstudienganges eHealth und in Zusammenarbeit mit dem dänischen Unternehmen Lifepartners eine Plattform für Unternehmen und Anbieter in der deutsch-dänischen Gesundheitswirtschaft. Diese bündelt Informationen zum deutsch-dänischen Gesundheitsmarkt und dient als Schnittstelle für Partner aus der Gesundheitswirtschaft sowie den wissenschaftli-

chen Einrichtungen im Gesundheitswesen. Unternehmen aus dem grenzübergreifenden Wirtschaftsraum können ihre Schwerpunkte und Kompetenzbereiche veröffentlichen und mit potenziellen Partnern in Kontakt treten.

„Ziel ist es, ansässigen Unternehmen im HealthCare-IT-Bereich grenzüberschreitend den Markteintritt und die Zusammenarbeit zu erleichtern sowie eHealth-Versorgungslösungen in der Grenzregion nutzbar zu machen“, erklärt Lehr. „Det er målet at lette bosiddende firmaers markedsadgang og samarbejde på Healthcare IT-området, og ligeledes gøre eHealth-plejeløsninger brugbare“, forklarer Lehr.

Aufgrund der zunehmenden internationalen Ausrichtung der Fachhochschule Flensburg durch das deutsch-dänische Projekt ist es nun auch gelungen, den Studierenden im Masterstudiengang eHealth Praktika in dänischen Unternehmen zu vermitteln. Für 2016 wird der Austausch zwischen Unternehmen und Studierenden weiter forciert. mh <<

 WAS? WER? WO? Ihr Wegweiser zu den Unternehmen Schleswig-Holsteins

### Fahnenmasten



Mit unseren Fahnen in die Welt



**Fahnen Reichel GmbH**  
Hafenstr. 1a  
23568 Lübeck  
Tel.: 0451 / 969 10 965  
info@fahnen-reichel.com  
www.fahnen-reichel.com

### Lagerzelte

**Zelthallen – Stahlhallen**



**HTS**  
**RÖDER HTS HÖCKER GMBH**

**Top Konditionen – Leasing und Kauf**  
http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

### Energiekonzepte

**STROM & WÄRME AUS EIGENEM KRAFTWERK.**





**BHKWKONTOR**

Telefon: 04503-892 75 89  
www.bhkwkontor.de

**GEFÖRDERT DURCH DAS KWK GESETZ.**

Aluminium-Fahnenmasten zu Sonderpreisen jetzt im

**Fahnenmasten-Shop.de**

24-h Online Bestellung möglich

Fahnenmasten-Shop, Höfelbeetstr. 20, 91719 Heidenheim/Mfr.  
Tel. 09833 / 98894-0, E-Mail: verkauf@fahnenmasten-shop.de

Möchten Sie Ihre Anzeige in dieser Rubrik platzieren?  
Rufen Sie uns an: **04 51/70 31-2 43**

## Wirtschaftssatzung 2016

**D**ie Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Flensburg hat in ihrer Sitzung am 9. Dezember 2015 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Art. 254 der zehnten Zuständigkeitsanpassungsverordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I, 1474), in Verbindung mit § 110 LHO und unter Bezugnahme auf das Schreiben des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein vom 24. Juni 2005, des Finanzstatuts der IHK Flensburg vom 1. Oktober 2013 sowie §1 Abs. 3 der Beitragsordnung der IHK Flensburg in der jeweils gültigen Fassung, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2016 (1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016) beschlossen:

### I. Der Wirtschaftsplan für das Geschäftsjahr 2016 ist

1. in der Plan-GuV
 

mit der Summe der Erträge in Höhe von	9.370.200,00 €
mit der Summe der Aufwendungen in Höhe von	10.179.600,00 €
mit dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	809.400,00 €
und dem Ergebnisvortrag aus dem Jahr 2015	0,00 €
2. im Finanzplan
 

mit der Summe der Investitionseinzahlungen in Höhe von	0,00 €
mit der Summe der Investitionsauszahlungen in Höhe von	192.700,00 €

 festgestellt worden.

### II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art und Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 € nicht übersteigt.  
Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31.12.2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind im Haushaltsjahr der Betriebseröffnung und in dem darauf folgenden Jahr von Grundbeitrag und Umlage, im dritten und vierten Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 € nicht übersteigt.
2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von IHK-Zugehörigen,
  - 2.1. die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbeertrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb
 

a) bis 15.340,00 € soweit nicht die Befreiung nach Ziff. II 1. eingreift	46,00 €
b) über 15.340,00 € bis 36.000,00 €	81,00 €
c) über 36.000,00 € bis 77.000,00 €	178,00 €
d) über 77.000,00 € bis 128.000,00 €	332,00 €
e) über 128.000,00 €	511,00 €

- 2.2. die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit einem Verlust oder Gewerbeertrag / hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb
 

a) bis	77.000,00 €	178,00 €
b) über	77.000,00 € bis 128.000,00 €	332,00 €
c) über	128.000,00 €	511,00 €

Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziff. II, 2.2. a) zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren Tätigkeit sich in der Komplementärfunktion in einer ebenfalls der IHK zugehörigen Personengesellschaft erschöpft (persönlich haftende Gesellschafter i.S.v. § 161 Abs. 1 HGB), kann der zu veranlagende Grundbeitrag auf Antrag um 50% ab dem Jahr der Antragsstellung ermäßigt werden, wenn der Gewerbeertrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 24.500,00 € nicht übersteigt.

- 2.3. allen IHK-Mitgliedern, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
  - mehr als 13.750.000,00 € Bilanzsumme,
  - mehr als 27.500.000,00 € Umsatz,
  - von 250 – 500 Beschäftigte,
 auch wenn sie sonst nach Ziff. II, 2.1 – 2.2 zu veranlagen wären 2.045,00 €

- 2.4. allen IHK-Mitgliedern, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
  - mehr als 13.750.000,00 € Bilanzsumme,
  - mehr als 27.500.000,00 € Umsatz,
  - von als 500 Beschäftigte,
 auch wenn sie sonst nach Ziff. II, 2.1 – 2.3 zu veranlagen wären 4.090,00 €

3. Als Umlagen sind 0,18% des Gewerbeertrages/hilfsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb zu erheben. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 € für das Unternehmen zu kürzen.
4. Das Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist 2016.
5. Soweit ein Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemessungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach der Höhe des Gewerbeertrages/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet hat, wird eine Veranlagung nur in Höhe des Grundbeitrages (gem. Ziff. II. 2.1 a) als Vorauszahlung durchgeführt. <<

Flensburg, 9. Dezember 2015  
Industrie- und Handelskammer zu Flensburg

gez. Uwe Möser  
Präsident

gez. Peter Michael Stein  
Hauptgeschäftsführer



## Wirtschaftsplan 2016: Plan Gewinn- und Verlustrechnung 2016

	Plan 2016 EURO
1. Erträge aus IHK Beiträgen	7.513.200,00
2. Erträge aus Gebühren	1.166.800,00
3. Erträge aus Entgelten	53.700,00
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0,00
5. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00
6. Sonstige betriebliche Erträge	375.300,00
<b>Betriebserträge</b>	<b>9.109.000,00</b>
7. Materialaufwand	842.500,00
8. Personalaufwand	4.891.900,00
9. Abschreibungen	319.600,00
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.735.000,00
<b>Betriebsaufwand</b>	<b>8.789.000,00</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>320.000,00</b>
11. Erträge aus Beteiligungen	0,00
12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	248.100,00
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	13.100,00
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	25.000,00
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.344.800,00
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-1.108.600,00</b>
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-788.600,00</b>
16. Außerordentliche Erträge	0,00
17. Außerordentliche Aufwendungen	0,00
<b>Außerordentliches Ergebnis</b>	<b>0,00</b>
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2.000,00
19. Sonstige Steuern	18.800,00
<b>Jahresergebnis</b>	<b>-809.400,00</b>
20. Ergebnisvortrag	0,00
21. Entnahmen aus Rücklagen	809.400,00
22. Einstellungen in Rücklagen	0,00
<b>Ergebnis</b>	<b>0,00</b>

In der Plan Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2016 werden der Personalaufwand und alle übrigen Aufwendungen insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt. <<

## Finanzplan 2016

	Plan 2016 EURO
1. Jahresergebnis vor außerordentlichen Posten	-809.400,00
2a. +/- Abschreibungen (+)/ Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	319.600,00
2b. - Erträge aus Auflösung von Sonderposten	0,00
3. +/- Zunahme (+)/ Abnahme (-) der Rückstellungen, Bildung Passive RAP (+)/ Auflösung Aktive RAP (+), Auflösung Passive RAP (-)/ Bildung Aktive RAP (-)	682.400,00
4. +/- Sonstige zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	0,00
5. +/- Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00
6.-8. entfallen im Plan	0,00
<b>9. Plan-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>192.600,00</b>
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0,00
11a. - Auszahlungen für Investitionen in Grundstück und Gebäude	0,00
11b. - Auszahlungen für Investitionen in technische Anlagen	-15.000,00
11c. - Auszahlungen für Investitionen Betriebs- und Geschäftsausstattung	-133.000,00
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Vermögens	0,00
13. - Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens	-44.700,00
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0,00
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,00
<b>16. Plan-Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-192.700,00</b>
17a. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	0,00
17b. + Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	0,00
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten	0,00
<b>19. Plan Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>0,00</b>
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-100,00
21. Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	3.678.500,00
<b>22. Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>3.678.400,00</b>

Im Finanzplan werden die Auszahlungen für Einzelmaßnahmen oder pauschal veranschlagte Investitionen für Sach- und immaterielles Anlagevermögen sowie in das Finanzanlagevermögen für gegenseitig deckungsfähig erklärt. <<

Reichweite:  
Platz 1

Berufliche  
Pflichtlektüre:  
Platz 1

Mittelstands-  
relevanz:  
Platz 1

REM 2015

## Die neue Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand

Die **72 IHK-Zeitschriften** in Deutschland gehören zur Pflichtlektüre vieler Unternehmer, die über eine Geschäftsbeziehung mit Ihrem Haus entscheiden. Denn die IHK-Zeitschriften erzielen eine Reichweite von **1,564 Millionen Leser pro Ausgabe** (LpA).\* Schalten Sie Ihre Anzeigen dort, wo Sie Ihre Kunden erreichen und neue Geschäftsbeziehungen aufbauen wollen. An Ihrem Standort, in mehreren IHK-Regionen Ihrer Wahl oder bundesweit mit der IHK-Nationalkombi. Planungsunterstützung, Angebote und Abwicklung aus einer Hand durch unsere Serviceorganisation.

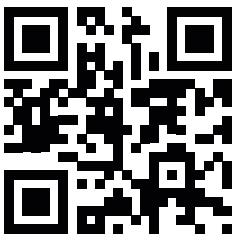


IHK-Zeitschriften eG



\*Quelle: Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2015, TNS Infratest/DIHK.  
Informationen zur Studie, MDS Online und Download der Berichtsbände:  
[www.entscheider-mittelstand.de](http://www.entscheider-mittelstand.de)

IHK-Zeitschriften eG  
Tel: 06 11 23668-0  
[office@ihkzeitschriften.de](mailto:office@ihkzeitschriften.de)  
[www.ihkzeitschriften.de](http://www.ihkzeitschriften.de)



**DESIGN**  
 ANZEIGENENTWICKLUNG  
 VERBENMASSNAHMEN  
 LOGO  
**PRINT**  
 KATALOGE  
 PROSPEKTE  
 IDENTITY  
 IMAGEBROSCHÜREN  
 CORPORATE DESIGN  
 BÜCHER  
 PAPIER  
 PLAKATHERSTELLUNG  
 ZEITSCHRIFTEN  
 ORGANISATION  
 PROJEKT  
 WEBSITES  
 CONTENT-MANAGEMENT-SYSTEM  
 PLANUNG  
 MOBILE WEBSITES  
 SHOPSYSTEME  
 INTERNET  
 ONLINE  
 PROGRAMMIERUNG  
 SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG  
**WEB**

Wir gestalten Ihren  
 Print- und/oder Webauftritt.