

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

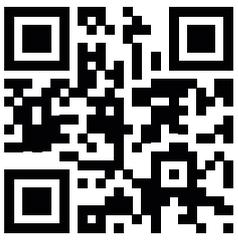
Die Reise zum Produkt

› Titelthema: Schlüsselfaktor Vertrieb



› **Wirtschaft im Gespräch:**
Professor Joachim Schwalbach

› **Fachkräfteinitiative:**
Wichtige Weichenstellungen



ANZEIGENTWICKLUNG
WERBEMASSNAHMEN
LOGO
PRINT

KATALOGE
PROSPEKTE
IDENTITY
IMAGEBROSCHÜREN
CORPORATE DESIGN

BÜCHER

PAPIER

PLAKATHERSTELLUNG
ZEITSCHRIFTEN

ORGANISATION
PROJEKT

DESIGN

WEBSITES
CONTENT-MANAGEMENT-SYSTEM
PLANUNG

INTERNET
ONLINE

MOBILE WEBSITES
SHOPSYSTEME

PROGRAMMIERUNG
WEB
SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

Wir gestalten Ihren Print- und/oder Webauftritt.



Mengstraße 16 · 23552 Lübeck · Tel.: 04 51/70 31-250 · Fax: 04 51/70 31-284
E-Mail: mschulz@schmidt-roemhild.com · www.schmidt-roemhild.de

Zeitarbeit – Chance für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Ein Blick in Stellenbörsen zeigt, dass immer mehr freie Arbeitsplätze von Zeitarbeitsunternehmen angeboten werden. Das liegt einerseits daran, dass Unternehmen gerne die Flexibilität nutzen, die Zeitarbeit bietet. Andererseits wächst die Nachfrage von Arbeitnehmern, die die Vorteile von Zeitarbeit zu schätzen wissen.

Zeitarbeit erleichtert vielen Arbeitnehmern den (Wieder-)Einstieg in den Arbeitsmarkt. Gut zwei Drittel der Arbeitskräfte, die bei einem Zeitarbeitsunternehmen anfangen, waren zuvor beschäftigungslos. Unter ihnen befinden sich neben Langzeitarbeitslosen auch Berufseinsteiger, die sich während unterschiedlicher Zeitarbeitseinsätze zunächst in der Berufswelt orientieren möchten. Gerade Studenten nutzen häufig die Möglichkeit, über Zeitarbeit an Projekten bei namhaften Firmen mitzuarbeiten. Auf diese Weise können sie viel Erfahrung sammeln und bei den Kundenfirmen von Zeitarbeitsunternehmen einen Fuß in die Tür bekommen. Oftmals endet solch ein Einsatz mit einer Übernahme. Eine Befragung unter Mitgliedsunternehmen des Interessenverbands Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (iGZ) – das iGZ-Mittelstandsbarometer – zeigt, dass gut 35 Prozent der ausscheidenden Zeitarbeitskräfte vom Kundenbetrieb übernommen werden.

Doch auch ohne die große Übernahmechance bietet Zeitarbeit viele Vorteile. Die allermeisten Arbeitsplätze in der Branche sind Vollzeitstellen, die unbefristet und sozialversicherungspflichtig sind. Das bedeutet, dass die Zeitarbeitskraft während ihrer Tätigkeit einen Rentenanspruch aufbaut und auch ansonsten alle Rechte und Pflichten eines Arbeitsverhältnisses gelten. Zeitarbeitskräfte werden auch bei Urlaub, Krankheit und in einsatzfreien Zeiten weiterbezahlt – also wenn das Zeitarbeitsunternehmen gerade mal keinen Auftrag für den Arbeitnehmer hat. Ein Tarifvertrag regelt zudem unter anderem die Bezahlung der Zeitarbeitskräfte: Seit dem 1. Juni gibt es einen Mindestlohn von neun Euro für ungelernte Kräfte. Doch das ist nur die Untergrenze. Facharbeiter und Akademiker verdienen entsprechend mehr und werden übertariflich bezahlt. <<



Foto: privat

Oliver Nazareth, Geschäftsführer des Kieler Zeitarbeitsunternehmens Nazareth Personal GmbH und Landesbeauftragter Schleswig-Holstein beim Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (iGZ)

Was ist Ihre Meinung?

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



Der Dicke Anton ◀ Er ist ein Hingucker am Himmel. Der größte und dickste Tankwart der Welt wurde jüngst für die zehnte Internationale Warsteiner Balloon Sail während der diesjährigen Kieler Woche im Juni angefertigt. Auftraggeber ist die Anton Willer Mineralölhandel GmbH & Co. KG aus Kiel. Das traditionsreiche mittelständische Familienunternehmen gehört zu den bedeutendsten regionalen Unternehmen mit eigenem Tankstellennetz im Norden. Der Anbieter von Heizöl, Kraft- und Schmierstoffen für Privatkunden, Handel und Gewerbe, Landwirtschaft, Industrie und öffentliche Hand ist auch Markenpartner für die Aral AG in Schleswig-Holstein. Seit Anbeginn gehört das Unternehmen zu den Unterstützern der Balloon Sail. ◀◀

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
Titelthema – Schlüsselfaktor Vertrieb	
Absatzwirtschaft im Wandel: die Reise zum Produkt	6
Direktvertrieb: Die Party geht weiter	8
Handelsvertreter im Porträt: der Herr der Fische	10
Produktinnovationen: neue Märkte erschließen	12
Debitor-Inkasso GmbH: die Beziehung zum Kunden retten	14
Wirtschaft im Gespräch	
Professor Dr. Joachim Schwalbach über den Ehrbaren Kaufmann	16
Unternehmen und Märkte	
German Homes Lizenz GmbH: Erfolg mit Franchisekonzept	18
Pro. eta. & Workshops: Akquise ist wie ein Krimi	19
August Rohde Textilhandel: seit Generationen in Mode	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
IHK Schleswig-Holstein	
Nachruf: zum Tode von Hans Heinrich Driftmann	37
>> Standort Schleswig-Holstein	
IHK-Konjunkturumfrage: gute Nachfrage im Inland	38
>> Impulse und Finanzen	
Tourismusbarometer: ein echter Wachstumstrend	39
>> Zukunft mit Bildung	
Triales Modell der FHW: zwei Abschlüsse in vier Jahren	40
Fachkräfteinitiative: wichtige Weichenstellungen	42
Ausbildungsbeispiel: Walter System GmbH	43
>> Technik und Trends	
Interview: Sven Samplatzki über digitale Trends	44
>> Globale Märkte	
Auslandsmarkt USA: Nachfrage nach Medizintechnik wächst	46
>> Recht und Steuern	
Verträge mit Handelsvertretern: Rechtsordnungen prüfen	48
Veranstaltungen der IHK	52
Die IHK gratuliert	53
Treffpunkt Wirtschaft mit Rätsel der Wirtschaft	54
Hart am Wind Grünner & Baas, Kolumne	56
Titelbild: iStock.com/OJO_Images	



Foto: iStock.com/Szepty

Schlüsselfaktor Vertrieb

Titelthema < Vertrieb bedeutet heute viel mehr als reden und Auto fahren. Schlagworte wie Customer Journey, Gamification oder Consultative Selling beschreiben aktuelle Trends. Was macht moderne Absatzwirtschaft aus? Lesen Sie im Titelthema dieser Ausgabe außerdem, wie ein Handelsvertreter arbeitet, wie sich der Direktvertrieb entwickelt, was Sie im Russland-Export beachten sollten und welchen Beitrag Produktinnovationen zum Absatzerfolg leisten.



Foto: Tobias Tanzyna

Professor Dr. Joachim Schwalbach

Wirtschaft im Gespräch < „Ehrbarkeit ist ein zeitloser Begriff und insbesondere im Wirtschaftsleben ein Erfolgsfaktor“, sagt Professor Dr. Joachim Schwalbach, der zu den Themen Corporate Social Responsibility und Ehrbarer Kaufmann forscht und berät. Der Wertekanon ist aktueller denn je und für Unternehmer wie Hochschulen gleichermaßen von Interesse.

Wichtige Weichenstellungen

Fachkräfteinitiative < Angesichts eines zusätzlichen Bedarfs von fast 100.000 Fachkräften in Schleswig-Holstein bis 2030 hat die Fachkräfteinitiative „Zukunft im Norden“ mit ihren 23 Partnern, darunter die IHKs in Schleswig-Holstein, im April ihren zweiten Umsetzungsbericht verabschiedet und 16 Beschlüsse mit konkreten Handlungsempfehlungen gefasst.



Foto: iStock.com/StephanHoerold



Das Siegerteam von connECKt von der Jungmannschule in Eckernförde

Foto: Junior

Der zweite Preis ging an das Unternehmen Re-Pear vom Gymnasium Kaltenkirchen, das Öllampen aus alten Glühbirnen herstellte. Den dritten Platz belegte die furNature manufactory – ebenfalls vom Gymnasium Kaltenkirchen – mit dem Verkauf von Möbeln, Haushalts- und Gebrauchsgegenständen aus recycelten Materialien.

Zehn ausgewählte Miniunternehmen präsentierten ihre Geschäftsideen und -strategien sowie einen selbst gestalteten Messestand einer fachkundigen Jury. Zuvor hatten alle Teilnehmer einen

Geschäftsplan erstellt. Das Siegerunternehmen connECKt vertritt Schleswig-Holstein nun beim Bundeswettbewerb im Juni.

Veranstaltet wird der Landeswettbewerb vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln in Kooperation mit der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH), unterstützt durch die Studien- und Fördergesellschaft der Schleswig-Holsteinischen Wirtschaft und die schleswig-holsteinischen Sparkassen. red <<

Junior-Programme
www.junior-programme.de

> **Junior-Landeswettbewerb 2016**

Landessieg für Schüler aus Eckernförde

Der Junior-Landeswettbewerb 2016 hat Ende April die besten von Schülerinnen und Schülern gegründeten Miniunternehmen im Land ausgezeichnet. Die Schülerfirma connECKt von der Jungmannschule in Eckernförde siegte mit ihrem Kochbuch mit Rezepten und Geschichten von Flüchtlingen.

> **Ideenwettbewerb**

Vom Geistesblitz zur GmbH

Bereits zum achten Mal sucht der Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein zukunftsweisende Ideen für Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren aus schleswig-holsteinischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die am Markt erfolgreich umgesetzt werden können.

Ab sofort können Ideen in Form von kurzen Skizzen, in denen die Idee, ihre Marktfähigkeit und die geplante Umsetzung beschrieben werden, bis zum 11. September 2016 per

„“ Zitat des Monats

„Besser eine Maschine begibt sich in Gefahr als der Mensch. Nicht immer sind die Roboter also mutmaßliche Todesbringer im Straßenverkehr.“

Jens Kiffmeier, Politikredakteur der Kieler Nachrichten (KN), in den KN vom 4. Mai 2016 zu der Frage nach dem sinnvollen Einsatz von Robotern in Wirtschaft, Munitionsbergung und Pflege

E-Mail an ideenwettbewerb@seedfonds-sh.de eingereicht werden. Die besten Ideen werden mit Geld- und Sachpreisen zwischen 1.000 und 5.000 Euro prämiert. In diesem Jahr wird der Wettbewerb Schleswig-Holstein von der Fachhochschule Kiel und der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig Holstein GmbH (WTSH) organisiert. Schirmherr ist Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer. „Mit dem Ideenwettbewerb stärken wir die Gründungskultur in Schleswig-Holstein“, betont Dr. Dirk Müller, bei der WTSH verantwortlich für die Ausgründungsförderung.

Für viele ehemalige Teilnehmer gab der Wettbewerb den Anstoß zur Firmengründung. Kay Sörnsen, der mit dem Lichtanimationssystem EDGE 2014 den zweiten Platz belegte, gründete die Light Instruments GmbH. Die Erstplatzierte Nadine Sydow gründete die Solvoluta GmbH. Sie trat 2014 mit Schnexgon, einem Produkt zur ökologischen Schneckenabwehr, an.

Am 9. Oktober nimmt eine Jury alle eingereichten Ideen unter die Lupe. Die besten werden am 7. November in einer feierlichen Veranstaltung prämiert und vorgestellt. Sonderpreise gibt es in Höhe von je 1.000 Euro in den Bereichen Green Economy, IT und Food and Health. red <<

Zum Ideenwettbewerb
www.seedfonds-sh.de



> **Veranstaltung zum Mobilitätsmanagement**

Verkehrsbelastungen reduzieren

Acht von zehn Beschäftigten nutzen den eigenen Pkw, um zur Arbeit zu kommen. Das führt zu Belastungen für Pendler, Betriebe und Städte. Mobilitätsmanagement kann Pkw-Alleinfahrten im Berufsverkehr durch Stärkung öffentlicher Verkehrsmittel, Fahrgemeinschaften und des Fahrrads um rund 20 Prozent verringern.

Lösungen für einen flexiblen, kostengünstigen, gesunden und entspannten Weg zur Arbeit präsentieren der ACE Auto Club Europa und das schleswig-holsteinische Wirtschaftsministerium in einer kostenlosen Konferenz am 16. Juni 2016. Unter dem Titel „Gute Wege im echten Norden – Betriebliches Mobilitätsmanagement für Schleswig-Holstein“ laden die Veranstalter von 14 bis 18 Uhr ins Kieler Landeshaus, Düsternbrooker Weg 80.



Foto: iStock.com/raifgsoch

Experten präsentieren erfolgreiche Mobilitätsmanagementlösungen für Schleswig-Holstein, von denen Arbeitnehmer, Betriebe, Städte und Kommunen profitieren. Auf dem „Markt der Möglichkeiten“ beantworten Produkt- und Dienstleistungsanbieter Fragen rund um die Mobilität von morgen.

red <<

Anmeldung und Programm
www.bit.ly/ace-anmeldung



Köpfe der Wirtschaft

Dr. Andreas Hübener ist in die Geschäftsleitung der Büdelsdorfer Schnoor Industrieelektronik GmbH & Co. KG berufen worden. Der 50-jährige promovierte Nachrichtentechnikingenieur kommt vom süddeutschen Antennenspezialisten Kathrein-Werke KG. Hübener soll das Systemhaus für professionelle Kommunikation weiterhin auf Innovations- und Wachstumskurs halten.



Joachim Kochanowski, bislang Leiter der gemeinsamen Geschäftsstelle Norderstedt der IHK zu Lübeck und der Handelskammer Hamburg, ist nach mehr als 45 Jahren im Dienst der IHK Ende April in den Ruhestand gegangen. Kochanowski hat der IHK zu Lübeck in der Nordgate-Region ein Gesicht gegeben. Seit Eröffnung der Geschäftsstelle Ende 2010 besuchte er Hunderte Unternehmen und vernetzte sie eng mit der IHK. 1969 begann er seine Ausbildung bei der IHK zu Lübeck. Nach zwei Jahren Bundesgrenzschutz kehrte er zurück, wurde EDV-Leiter, stellvertretender Leiter des Bereichs Zentrale Dienste und Leiter des Qualitätsmanagements. Seine Nachfolge tritt **Martin Tretow** an, der aus dem Haupthaus in Lübeck nach Norderstedt wechselte und ebenfalls bei der IHK zu Lübeck gelernt hat.



Führungswechsel bei der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein GmbH: Nach 13 Jahren als Geschäftsführer verlässt **Dr. Detlef Reeker** die Akademie, um sich in Nordrhein-Westfalen neuen Aufgaben im familiären Umfeld zu widmen. Der heute 62-Jährige kam 2003 zunächst als alleiniger Vorstand an die Akademie nach Kiel. In seine Dienstzeit fielen etwa die Verschmelzung mit dem Überbetrieblichen Ausbildungszentrum (ÜAZ) in Elmshorn sowie die Umwandlung der Akademie von einem Verein in eine gemeinnützige GmbH. Die Geschäftsbereichsleiter Professor Dr. Christiane Ness (staatlich anerkannte Bereiche), Matthias Dütschke (Aus- und Weiterbildung) und Jörg Kuntzmann (Zentrale Dienstleistungen) werden ab 1. Juli bis auf Weiteres die Geschäftsführung übernehmen.



Fotos: www.photomaten.de, Olaf Malzahn, Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

Suchen Sie die optimale Lösung für Ihr WLAN?

Wir beraten Sie umfassend:

tenzing - Dr. Müller & Partner GmbH IT-Solutions
 Hutmacherring 6 | 23556 Lübeck | Tel. 0451 873000 | kontakt@tenzing.de



Ihr Partner für



Unsere Kunden denken nicht an IT.



Die Reise zum Produkt

Absatzwirtschaft im Wandel ◀ Vertriebler sind vor allem eloquent und fahren gerne Auto – ein oft wiederholtes Klischee. Doch wie das mit Klischees so ist, sind sie bei genauer Betrachtung kaum zu halten. Moderner Vertrieb und modernes Marketing sind heute viel breiter aufgestellt, auch weil die Kunden viel besser informiert sind.

Warum sollte ein Interessent gerade bei mir kaufen?“ So fasst Thomas Lang, Präsident des Bundesverbands der Vertriebsmanager (BdVM), den Gedanken aller Vertriebs- und Marketingbemühungen zusammen. Der Weg zu einer fundierten Antwort ist vielfältiger denn je. Dabei fallen Begriffe wie „Customer Journey“, „Gamification“ oder „Consultative Selling“. Was steckt dahinter?

„Ein Unternehmen sollte den Kunden über alle Kontaktpunkte hinweg positiv erreichen“, sagt Lang. Was sich banal anhört, verlangt eine ausgeklügelte Strategie. Das beginne mit einem Social-Media-Auftritt und ende noch lange nicht beim Kauf des Produkts. Auch der Kundenservice oder die Pflege von Bestandskunden gehöre zur Customer

Journey. „Wichtig dabei ist, dass nicht nur der Firmenauftritt über alle Kanäle hinweg übereinstimmt. Vertrieb und Marketing müssen eine einheitliche Geschichte erzählen.“ Die Vorzüge des Produkts müssten auf Facebook-Seiten, in Printanzeigen, im Online-Shop und im stationären Handel gleich erlebbar sein.

Vor allem ist es für den Experten entscheidend, alle möglichen Absatz- und Kontaktkanäle stetig aktiv zu nutzen. „Jedes Unternehmen, das Erfolg haben will, muss in den verschiedenen Kanälen präsent sein“, ist Lang überzeugt. Das sogenannte Customer-Relationship- oder -Experience-Management (CRM/CEM) umzusetzen, verlange aber nach einem durchdachten Konzept. Die Fragen, die sich die Unternehmen stellen müssten, klingen simpel, seien aber essenziell:

Wofür bin ich da? Was bindet den Kunden? Und eben: Warum sollte der Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?

Online-Konfiguratoren ◀ Eine moderne Chance, Kunden für das eigene Produkt zu begeistern, sind digitale Produktkonfiguratoren, durch die der Weg zur Kaufentscheidung eingängig und spielerisch werden soll – die sogenannte Gamification. Früher mussten Kunden für ein individuell zugeschnittenes Produkt oft dicke Kataloge wälzen, etwa beim Auto- oder PC-Kauf. „Durch die Online-Konfiguratoren lässt sich heute alles schnell und vor allem spielerisch nach eigenen Ideen zusammenfügen. Ein paar Klicks genügen“, berichtet Lang.

Zu einer Multikanalstrategie zählen auch künftig der persönliche Faktor,

Foto: iStock.com/artbyjulie



den im Gedächtnis zu bleiben. „Nur wer sich neben dem Kundengespräch auch in den sozialen Netzwerken als Experte positioniert, wird auch in Zukunft erfolgreich sein.“

Faktor Controlling < Ein Thema ruft unter Vertriebsmanagern Uneinigkeit hervor: Verkaufsprovisionen als Anreiz. Lang hält sogenannte Incentives für richtig. Jedoch: „Vertriebler sollten nicht zu stark über Provisionen motiviert werden, da sie sonst eben nicht mehr die besten Berater der Kunden sind.“ Beispiele zeigen zudem, dass Vertriebsmitarbeiter auch ohne den zusätzlichen Anreiz einer Provision erfolgreich arbeiteten.

Gefahren für den Vertriebs Erfolg sieht Thomas Lang nicht nur in fehlenden Multikanalstrategien. Auch eine weitere Professionalisierung wie etwa ein Vertriebscontrolling abzulehnen, birgt Risiken. Denn Vertriebskennziffern zu definieren (Key Performance Indicators, kurz: KPI) ermöglicht es festzustellen, welche Maßnahmen erfolg-

reich gewesen seien. So kann die Strategie bei Bedarf angepasst werden. „Das Controlling dient nicht mehr allein der Kontrolle der Verkaufsergebnisse, sondern der Steuerung künftiger Prozesse“, sagt Lang.

„Vertrieb und Marketing müssen eine einheitliche Geschichte erzählen.“

Ob einzelne Aktivitäten nun auf Vertrieb, Marketing oder eine Schnittmenge beider Bereiche zielen, sei nicht entscheidend. Der BdVM-Präsident resümiert vielmehr: „Wir kommen weg von der klassischen Absatzwirtschaft. Formen und Ideen werden moderner. Der Weg zum Produkt soll eine unterbrechungslose Reise sein.“ <<

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

Website des BdVM
www.bdvm.eu

trotz Digitalisierung und einfacher Informationsbeschaffung. „Nicht nur, dass viele Produkte stark erklärungsbedürftig sind, auch das Zwischenmenschliche beeinflusst die Kaufentscheidung“, sagt Thomas Lang. Allerdings habe sich die Art der Beratung gravierend geändert. „Das klischeehafte ewige Bequatschen passt nicht mehr in unsere Zeit.“

Die Idee des „Consultative Selling“ sieht den Vertriebsmitarbeiter vielmehr als Berater. Lang sagt, dass die Käufer die augenscheinlichen Vorteile der Produkte natürlich durch Informationsquellen wie das Internet kennen würden. „Die eigentliche Herausforderung ist vielmehr, den Bedarf des Kunden zu identifizieren und gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten.“

Speziell beim Erstgespräch könne sich der Vertriebler enorme Glaubwürdigkeit erarbeiten, ähnlich wie ein Arzt, schreibt der Verkaufsexperte Ingo Vogel. „Wie viel Zeit nimmt sich der Arzt für mich? Wie genau erkundigt er sich nach meinem Befinden? Schaut er mir beim Gespräch in die Augen? Geht er auf meine Aussagen ein?“ So entsteht Vertrauen. Vorrangige Aufgabe eines Verkäufers sei es heute, diesen Test zu bestehen.

Um individuell auf Kunden eingehen zu können, rät Andreas Buhr, Trainer und Dozent im Vertrieb, zur „6-Icon-Recherche“. Durch soziale Netzwerke wie Facebook, Xing oder LinkedIn lasse sich der Einkäufer vorab besser einschätzen oder ein Gesprächseinstieg finden. Darüber hinaus empfiehlt auch Buhr, viele Kommunikationswege zu nutzen, um gleichfalls bei Bestandskun-

Boels
RENTAL

Vermietet fast alles.

**30%
RABATT***

Jetzt 2x in Lübeck!
Besuchen Sie unsere Filialen.
Wählen Sie aus 2.500 Maschinen und Werkzeugen

Routenplaner
Geniner Straße 169
23560 Lübeck
Tel.: 0451 58534560
Mo. - Fr. 7:00 - 17:00 Uhr
Sa. 8:00 - 12:30 Uhr

Routenplaner
Dänischburger Landstr. 79-81
23569 Lübeck (bei Hornbach)
Tel.: 0451 29690880
Mo. - Fr. 7:00 - 17:00 Uhr
Sa. 7:00 - 14:00 Uhr

Die Party geht weiter

Direktvertrieb ◀ Auch wenn der Internethandel boomt, setzen viele Unternehmen auf den Direktvertrieb. Einkaufspartys sind wieder beliebt und das Internet keine Konkurrenz, sondern nur ein zusätzlicher Vertriebsweg – die Branche blickt optimistisch in die Zukunft.



Seit 60 Jahren beliebt: die Tupperparty

Foto: Tupperware/Michael Roulier

Der Klassiker sind die Tupperpartys, die es seit über 60 Jahren gibt – und die sich immer noch großer Beliebtheit erfreuen. Doch Direktvertrieb umfasst noch mehr Unternehmen und Bereiche. Heute sind in Deutschland 823.000 Vertriebspartner für Direktvertriebsunternehmen aktiv. Auch wenn die meisten Firmen der Branche auf eine Multikanalstrategie setzen, wurden zwei Drittel aller Bestellungen auf einer Verkaufsparty getätigt, so der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD). Alle 22 Sekunden findet in Deutschland eine Verkaufsparty statt. Der Gesamtumsatz in der Branche lag 2014 laut BDD bei 15,3 Milliarden Euro.

Nicht nur Verkaufspartys, sondern auch klassische Vertretergeschäfte zählen zum Direktvertriebskonzept, auch wenn sie nur für etwa drei Prozent aller Bestellungen verantwortlich sind. Dennoch sei dieser Vertriebsweg nach wie vor wichtig, um einen ersten Kundenkontakt herzustellen, so der Branchenverband.

Aufertifizierte Berater setzt auch das Unternehmen Cambridge Weight Plan aus Großbritannien, dessen Deutschlandzentrale in Barsbüttel (Kreis Stormarn) sitzt. „Unser Konzept geht nur im Direktvertrieb auf“, betont Stefanie Froggatt, Market Support Manager für Deutschland und Österreich. Das Kon-

» Auslandsvertrieb

Export-Compliance im Russland-Geschäft

Eine rechtskonforme Exportabwicklung im Russland-Geschäft ist im Zuge der Ukraine-Krise besonders wichtig geworden. Die Implementierung eines passenden Compliance-Systems muss sämtliche exportrelevanten Abläufe und Prozesse im Unternehmen berücksichtigen.

Neben dem Waffenembargo und dem zweckgebundenen Ausfuhrverbot für Dual-Use-Güter hat die EU gegen Russland auch weitreichende sektorale, personale und Finanzsanktionen verhängt. Die Nichteinhaltung von Gesetzen kann zu hohen Geld- und Haftstrafen führen, aber auch Reputationsschäden verursachen.

Wie kann ein entsprechendes Compliance-System aussehen? Zunächst muss die Unternehmensführung dafür sorgen, dass alle mit dem Russland-Geschäft befassten Abteilungen Kenntnis von den aktuellen Restriktionen haben und diese auch unverzüglich befolgen. Dies kann durch entsprechende Schulungen erfolgen.

Des Weiteren sollen bei allen bestehenden und künftigen Lieferungen und Transaktionen Geschäftspartner sorgfältig geprüft werden, um sanktionierte Personen zu identifizieren. Dasselbe gilt für Institutionen. Dabei ist es wichtig, auch die Personen im Gesellschaftskreis des Geschäftspartners zu prüfen. Der Einsatz spezieller Software kann dies wesentlich erleichtern.

Zudem ist eine Anpassung von Angeboten und Verträgen mit russischen Kunden erforderlich. Im Vertrag sollen Exportkontrollklauseln und Sanktionsrisiken Berücksichtigung finden. Unbedingt erforderlich ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) – gerade in Zweifelsfällen. Durch eine Änderung der EU-Verordnungen müssen bestehende Genehmigungen gegebenenfalls neu beantragt werden.

Schließlich ist es unabdingbar, politische Entwicklungen und mögliche Änderungen bezüglich der Russland-Handelsbeschränkungen sorgfältig zu beobachten und entsprechende Anpassungen im Compliance-System umgehend vorzunehmen. So hat etwa die Aussage des BAFA nur eine befristete Gültigkeit. Uli ◀◀

Deutsch-Russische AHK
www.russland.ahk.de

Logistik aus einer Hand

zept kombiniere Ersatzmahlzeiten und persönliche Beratung – die Berater stehen dabei den Kunden nicht nur beim Verkauf, sondern auch auf dem Weg zum Wunschgewicht unterstützend zur Seite.

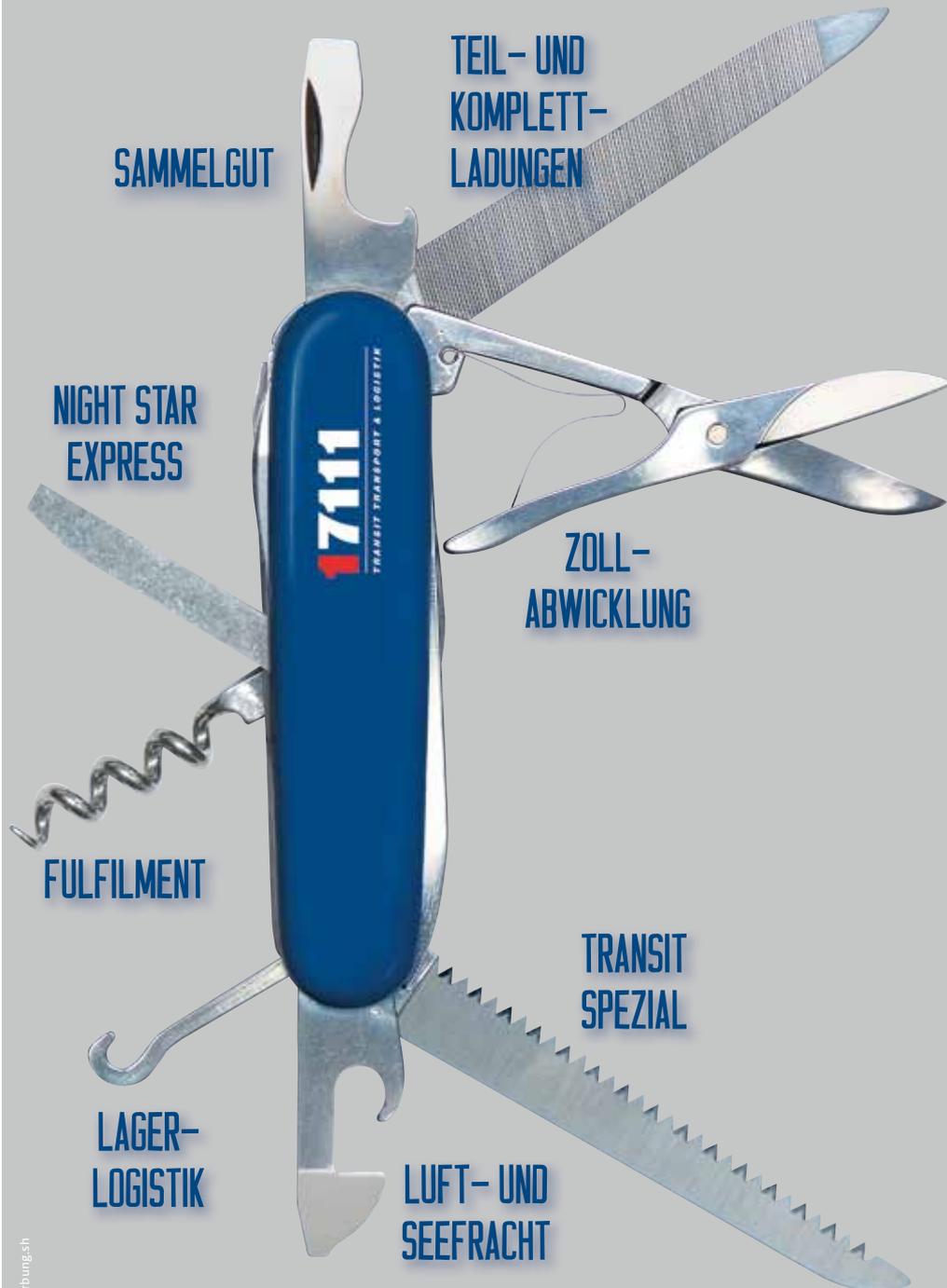
Image verbessert ◀ In Großbritannien habe das Unternehmen bereits rund 3.000 Berater, in Deutschland wachse man zurzeit noch langsam, da man die Berater erst noch schulen und zertifizieren müsse. Man arbeite mit Hochdruck daran, das Beraternetz und damit die Erhältlichkeit der Produkte in Deutschland zu verbessern – auch mithilfe des Internets, das eine wertvolle Ergänzung im Dialog mit der Zielgruppe sei, so Froggatt. So helfen eine geschlossene Beratergruppe bei Facebook beim Austausch mit den Beratern und die sozialen Medien generell beim direkten Kontakt mit den Kunden. „Unser Vertrieb bleibt indes analog geprägt, da der regelmäßige Kontakt zwischen Berater und Kunden für deren nachhaltigen Abnehmerfolg wichtig ist.“

Das Internet sei für die Direktvertriebsunternehmen generell kein Konkurrent, sondern wichtiger Vertriebskanal geworden, sagt auch der BDD. Durch Bestell-Apps lässt sich zudem der Verkauf auf Partys leichter organisieren – weshalb die Unternehmen der Branche planen, verstärkt in die IT zu investieren. Auch die Mitarbeiter lassen sich über das Internet leichter schulen.

In die Zukunft blickt die Branche äußerst positiv. Das hat auch Professor Dr. Florian Kraus von der Uni Mannheim beobachtet, der mit dem BDD eine Studie zur Direktvertriebsbranche durchgeführt hat: „Trotz des boomenden Online-Handels ist es der Branche gelungen, ihr Image weiter zu verbessern und kontinuierlich Neukunden zu gewinnen.“ Denn trotz Internet biete der Direktvertrieb immer noch viele Vorteile, so der BDD – etwa die unmittelbare Testerfahrung und das bequeme Einkaufen ohne weite Wege und Parkplatzsuche. ◀◀

Autorin: Nathalie Klüver
Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Website des BDD
www.direktvertrieb.de



Werbung.sh

17111

TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK

17111 TRANSIT TRANSPORT & LOGISTIK GmbH & Co. KG

August-Borsig-Straße 11
D-24783 Osterrönfeld

Telefon +49 4331 8095-0
Telefax +49 4331 8095-199

info@17111.com
www.17111.com



Fotos: IHK/Bambenek, iStock.com/zozzzo

Der Herr der Fische

Handelsvertreter im Porträt ◀ Wenn irgendwo in Deutschland ein Lachsfilet in der Pfanne brutzelt, hatte meist Daniel Braun seine Finger im Spiel. Seit knapp drei Jahren ist Braun Geschäftsführer der Akvamar GmbH in Quickborn (Kreis Pinneberg). Das junge Unternehmen besteht seit 2013 und ist auf den Handel mit Tiefkühlfish aus aller Welt spezialisiert.

Einen festen Tagesablauf hat Daniel Braun nicht. Mal geht es um sechs Uhr los, mal erst um neun. Der Geschäftsführer der Akvamar GmbH wird ständig mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Durch die unzähligen Länder und Firmen, die der 40-Jährige betreut, stellt sich kein routinierter Ablauf ein. „In der einen Sekunde habe ich mit

einem Spanier zu tun, der Thunfisch verkaufen möchte, in der nächsten spreche ich mit einem Esten, der Lachs an den Mann bringen will“, sagt Braun. „Einstellen kann man sich immer nur auf die allgemeinen Geschäftsabläufe. Alles darum herum

ist jeden Tag neu.“ Natürlich ist der Arbeitstag nicht pünktlich um 18 Uhr zu Ende. Gegen Mitternacht wird auch schon mal mit Geschäftspartnern in den USA telefoniert. Seine Mitarbeiter sehen den Reiz ebenfalls in der täglichen Un-

vorhersehbarkeit. „Fisch ist eben nichts, was am Fließband produziert wird“, sagt Kornelia Kröger, bei Akvamar für den Vertrieb und die Ausbildung verantwortlich.

Seefahrerromantik ◀ Zu den Aufgaben des Handelsvertreters zählt jedoch nicht nur die Vermittlung zwischen Händler und Verkäufer. Die Akvamar GmbH kümmert sich auch um das Marketing der Tiefkühlprodukte. „In unserer Branche spielt auch die Seefahrerromantik eine Rolle. Hinter jedem Fisch steht eine Geschichte“, so Braun. „Die Herkunft des Tieres und derjenige, der es gefangen hat. In unseren Marketingstrategien versuchen wir auch, die Hintergründe zu vermitteln.“ Deswegen stehen neben den üblichen Bürotätigkeiten auch Besuche bei Zulieferern auf dem Programm. „Zum einen lernen wir so die Menschen kennen, die hinter dem Fisch stehen. Zum anderen können wir kontrollieren, ob die Fangmethoden den EU-Richtlinien entsprechen“, sagt Braun.

Speziell der Einkauf reizte Braun schon früh – doch der Weg zum Tiefkühlfish war lang. In seiner Ausbildung spezialisierte er sich auf den Textilbereich und kam erst über mehrere Stationen zum Fischverkauf. Schließlich wurde Braun Marketing- und Vertriebsleiter bei Iceland Seafood. Das Unternehmen vertrieb Tiefkühlfish an Supermarktketten. 2013 entschied der Konzern, sich aus dem Geschäft zurückzuziehen. „Da standen viele Vertragspartner im Regen“, sagt Braun. „Daraus entstand die Idee, die Akvamar GmbH zu gründen. Wir boten an, die Verträge zu übernehmen.“ Heute zählen nahezu alle Supermarktketten und Discounter zu Brauns Kunden.

Die Akvamar GmbH hat sich insbesondere auf die Geschäftsvermittlung und das Consulting spezialisiert. „Bei uns lagern nirgendwo sieben Tonnen Tiefkühlachs, das Risiko der Rohwarenbeschaffung konnten wir outsourcen“, erklärt der Herr der Fische. An einen bestimmten Auftraggeber ist er nicht gebunden. „Unsere Verträge sind flexibel geregelt und wir können individuell entscheiden, wie lange wir mit welchem Partner zusammenarbeiten möchten.“ ◀◀

Autorin: Katharina Bambenek
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
bambenek@kiel.ihk.de

Mehr unter
www.akvamar.com



Daniel Braun



Hanseteam Niederlassung
Flensburg



Birgit Madsen (Mitte) mit dem Flensburger Team. Von links Uwe Zickler, Maigrít Schröder-Wulf, Kevin Krüger, BM, Henning Klissing, Kirsten Krüger-Trupkovic, Jürgen Hose, Elisabeth Rosner.

Eine Flensburger Erfolgsgeschichte Ein dänisches Märchen

Es ist die (fast unglaubliche) Geschichte einer jungen dänischen Frau, die mit dem Unternehmen Hanseteam ein dänisches Märchen in Deutschland geschrieben hat.

Nicht Andersen, sondern Madsen ist der Name – Birgit Madsen! 1961 in Sønderburg, auf der dänischen Insel Als, geboren nur 40 km von der deutschen Grenze entfernt. Nach einem höheren Handlensexamen und Lehre in der Kommune Augustenborg (Als) bot ihr die Kommune einen festen Job in der Sozialverwaltung an, doch die damals 23-Jährige hatte andere Pläne. Es war die Liebe zu einem Hamburger Segler, die sie 1983 zu einem Wechsel von der Insel Als nach Deutschland bewegte.

Vor 26 Jahren gründete sie an der Elbe ihre eigene Firma „Hanseteam – Partner für Personal GmbH“, welche als Personaldienstleister Fachkräfte für wichtige Branchen zur Verfügung stellt.

Es ist die Erfolgsgeschichte von dänischer Frauenpower, schrieb die Tageszeitung „Der Nordschleswiger“ in Apenrade: mit Hauptsitz Hamburg beschäftigt das Unternehmen heute rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist bundesweit vertreten mit Niederlassungen in Frankfurt, Berlin, Stralsund und Flensburg.

Die Niederlassung Flensburg

gegründet 2003, beschäftigt heute 224 Mitarbeiterinnen. Unter der Leitung

von Frau Maigrít Schröder-Wulf, die seit über 10 Jahren an der Spitze vom Flensburger Team steht, sind Kunden und Mitarbeiter in allerbesten Händen. Von Flensburg aus bedient das Hanseteam Kunden aus den Bereichen Metall, Logistik, Produktion, Handwerk und erneuerbaren Energien. Der Flensburger Hanseteam-Personalpool besteht aus Gewerblüche Mitarbeiterinnen, Fachhelferinnen sowie gut ausgebildete Kaufleute. Ein großer Erfolgsfaktor für das Hanseteam Flensburg ist die Mund-zu-Mund-Propaganda. In Flensburg rufen viele Kunden von selbst an, weil sie gehört haben, dass das Hanseteam tüchtiges Personal hat. Und auf der anderen Seite rufen beim Hanseteam Flensburg viele Menschen an, die gehört haben, dass Hanseteam ein guter Arbeitgeber ist!

Was sich schließlich aber auch in Hamburg längst herumgesprochen hat: in diesem Jahr wurde das Hanseteam

als „Hamburgs beste Arbeitgeber“ ausgezeichnet, und besonders stolz ist Firmenchefin Birgit Madsen dabei auf den Sonderpreis „Fairness“.

Die Erfolgsgeschichte hat ein Geheimnis – ein dänisch-deutsches: einerseits orientiert sich das Hanseteam ganz an deutschen Maßstäben und Werten, doch die Mischung mit der von Birgit Madsen mitgebrachten dänischen Unternehmenskultur hat zweifelsohne ihren großen Anteil auch am Wachstum des Unternehmens. Flache Hierarchien, die Begegnung auf Augenhöhe mit dem einzelnen Menschen im Zentrum, entsprechen der deutsch-dänischen Mentalität von Birgit Madsen.

Ihre Liebe von einst zerbrach, aber sie entwickelte eine andere Liebe, die sich als tragfähig und stabil erwiesen hat – zu Hamburg, zu Deutschland, ohne ihre dänischen Wurzeln zu vergessen!

Autor: Siegfried Matlok, Apenrade

Infos und Kontakt

Name:	Hanseteam Partner für Personal GmbH
Anschrift:	Ballastkai 5, 24937 Flensburg
Kontakt:	Tel: 0461-80 79 09 0, Fax: 0461-80 79 09 2
Internet:	www.hanseteam.de
E-Mail:	flensburg@hanseteam.de
Niederlassungsleiterin Flensburg:	Maigrít Schröder-Wulf
Geschäftsführerin:	Birgit Madsen



Neue Märkte erschließen

Produktinnovationen ◀ Ein schwierigeres Marktumfeld, ein wandelbares Produkt oder eine gute Gelegenheit: Die Gründe, warum sich Unternehmen neue Absatzmärkte erschließen, sind so vielfältig wie die Ideen und Strategien dahinter.



Nagellack der edding AG

Marktanalysen prognostizierten der Ahrensburger edding AG angesichts der Digitalisierung eine langfristig sinkende Nachfrage im Bereich Bürobedarf. „Das würde für uns einen Umsatzrückgang von bis zu 15 Prozent bedeuten“, sagt Per Ledermann, Vorstandsvorsitzender des Marker-Marktführers. Für Lösungswege wurden unter anderem die Mitarbeiter befragt. „Einer der Vorschläge war Nagellack“, so Ledermann. Eine Marktanalyse habe gezeigt, dass die Mehrheit der Befragten edding – bis dahin ohne eigenes Produkt – mehr Kompetenz bei Nagellacken zutraue als etablierten Herstellern.

Um das Image der eigenen Marke zu nutzen, setzt Ledermann Kontrapunkte zum sonst branchenüblichen Glamour-Faktor. Die Lacke werden in Alltagssituationen präsentiert. „So zeigen wir, dass unser Produkt robust und haltbar ist“, sagt der Firmeninhaber. Wolle man einen bestehenden Markt aufrollen, müssten neue Strategien her. Nach knapp einem Jahr sei das neue Produkt bereits deutschlandweit zu haben. „Die neue Branche und die neue Zielgruppe sind Herausforderungen. Aber wir sind bereit, Risiken einzugehen und aus Fehlern zu lernen.“

Zweites Standbein ◀ Den Markt der gewerblich genutzten Außenbordmotoren hat die Neander Motors AG für sich entdeckt. Im Zentrum steht ein zweizylindriger Turbodiesel-Motor mit doppelter Kurbelwelle, den die Kieler Firma für ein eigenes Motorrad entwickelt hat. „2005 haben wir mit dem Motor das erste TDI-Motorrad der Welt zugelassen“, berichtet der Vorstandsvorsitzende Lutz W. Lester. Als in der Wirtschaftskrise ab 2007 die Motorrad-Entwicklung ins Stocken kam, suchte er alternative Einsatzgebiete für den Motor und wurde bei Außenbordern fündig.

„Die Konkurrenz produziert nur Benzin-Außenborder, die zum Beispiel nicht bei Ölförderplattformen eingesetzt werden dürfen“, erklärt Lester. Aufgrund der Doppelkurbelwelle verursacht der Neander-Motor nur geringe Schwingungen. Dadurch sei er ideal für die gewerbliche Schifffahrt geeignet, etwa für Rettungs- und Fischerboote. Der TDI-Außenborder von Neander ist derzeit bis 100 PS der einzige am Markt.

Für Oliver Berking war die Restaurierung der Holz-Segeljacht „Sphinx“ der Start des zweiten unternehmerischen Standbeins. Der Inhaber der Silbermanufaktur Robbe & Berking aus Flensburg trommelte dafür verschiedenste Jacht-Fachleute zusammen. „Als das Projekt abgeschlossen war, wollte ich das vorhandene Expertenpotenzial weiter nutzen“, so Berking. Daraus entstand Robbe & Berking Classics. Die Werft, spezialisiert auf die Restaurierung und den Neubau historischer Holzjachten, beschäftigt heute 17 Mitarbeiter, eröffnet bald ein Museum und gibt ein zweisprachiges Fachmagazin heraus.

„Den Markt für unsere Boote gibt es eigentlich nicht“, erklärt der Flensburger. Denn auch Motor- und Segeljachten werden heute aus Kunststoff gebaut. Dennoch – oder gerade deswegen – sei die Werft ein Erfolg. Sowohl das Silber als auch die Jachten seien für die tägliche Nutzung gefertigte Liebhaberobjekte. „Wichtig ist mir zu zeigen, dass man auch heute noch so langlebige Produkte in reiner Handarbeit in Deutschland fertigen und dann weltweit erfolgreich vertreiben kann.“ ◀◀

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

TDI-Doppelkurbelwellen-Motor der Neander Motors AG



Fotos: Robbe & Berking, edding International GmbH, Oliver Franke

> Kaufmännische Ausbildung

Eigeninitiative ist Pflicht

In kaufmännischen Ausbildungsberufen wird organisiert, verwaltet und kommuniziert. Ohne Kaufleute würde in vielen Unternehmen Chaos herrschen. Kaufmännische Berufe sind in der Wirtschaft überall gefragt, äußerst vielseitig, bieten ein gutes Gehalt und sind in den unterschiedlichsten Branchen anzutreffen.

Kaufmännische Ausbildungsberufe machen 60 Prozent der Ausbildung in Industrie, Handel und Dienstleistung aus. Je nach Ausbildungsberuf können sich die Aufgaben stark unterscheiden. Der Immobilienkaufmann ist viel unterwegs, zeigt Kunden Wohnobjekte und betreut die Immobiliensanierung. Der Kaufmann für Büromanagement, der vor Kurzem den Bürokaufmann abgelöst hat, ist oft am Schreibtisch mit Rechnungen, der Perso-

nalverwaltung und der Betriebsorganisation beschäftigt.

Entwicklungschancen < Dennoch haben kaufmännische Berufe auch Gemeinsamkeiten: Unverzichtbar ist heute der Computer – egal ob Rechnungen geschrieben oder Zahlen jongliert werden. Auch gehört viel Kontakt mit Menschen dazu. Ob am Telefon oder persönlich – der Umgang mit Kunden oder Kollegen muss freundlich und professionell sein. Oft sind kaufmännische Mitarbeiter die Schnittstelle für den Informationsaustausch. Die Berufe setzen Eigeninitiative voraus, denn hier wird geplant und organisiert. Ein Gespür für Zahlen ist dabei unverzichtbar.

Kaufmann im Einzelhandel oder Bankkauffrau – viele verbinden mit kaufmännischen Berufen diese Ausbildungsklassiker. Doch es gibt zahlreiche andere Möglichkeiten, als Kaufmann durchzustarten. Als Sport- und Fitnesskaufmann wird der Auszubildende direkt in einen sportlichen Betrieb eingebunden, koordiniert die Ab-

läufe, beschafft Sportgeräte und kann Trainingseinheiten durchführen. Wer Größeres organisieren will als „nur“ ein Büro, kann die Ausbildung zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Logistikdienstleistungen absolvieren: Wann und wie werden Güter in die ganze Welt verschickt? Wo werden sie zwischengelagert? Die Antworten auf diese Fragen lernt man in der Logistikausbildung.

Nicht überall sind Anzug oder Kostüm für kaufmännische Berufe Pflicht. In Banken etwa gibt es aber einen festen Dresscode. Die Ausbildungsvergütung und spätere Gehälter sind vergleichsweise hoch. Wer eine Weiterbildung anstrebt, hat viele Entwicklungsmöglichkeiten. <<

Autorin: Dr. Julia Pütz
IHK zu Kiel, Aus- und Weiterbildung
puetz@kiel.ihk.de

Ausbildungsberufe von A bis Z
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 12899)

Anzeige

wankendorfer zieht positive Bilanz für das Jahr 2015 Genossenschaft bereitet Wechsel im Vorstand vor

Die Wankendorfer Baugenossenschaft für Schleswig-Holstein eG, Kiel, beendete das Geschäftsjahr 2015 mit einem Jahresüberschuss von 2,0 Mio. Euro und einer Bilanzsumme von 387,3 Mio. Euro, so die positive Bilanz des Unternehmens, die der Vorstandsvorsitzende Helmut Knüpp jetzt vorstellte. Knüpp erläuterte, dass sich die Situation der Immobilienwirtschaft in den vergangenen Jahren auch in Schleswig-Holstein gut entwickelt habe und die wankendorfer davon in all ihren Geschäftsfeldern profitieren konnte. Die stärkere Wohnungsnachfrage hat nun auch die ländlichen Räume erreicht und sorgt für eine gute Auslastung des Wohnungsbestandes. Die Leerstandsquote reduzierte sich auf etwa 2 Prozent. Auch der Mieterwechsel ging auf eine Fluktuationsquote von nunmehr rund 12 Prozent zurück. Außerdem stärken das günstige Zinsumfeld und die steigenden Immobilienpreise die Wirtschaftskraft des Unternehmens.

Ihr soziales Engagement konnte die wankendorfer, die im vergangenen Jahr mit ihrem ersten Nachhaltigkeitsbericht auf sich aufmerksam machte, auch im Jahr 2015 weiter ausbauen. Insbesondere bei der Unterbringung von Flüchtlingen hat das Unternehmen an vielen Standorten Verantwortung übernommen und den Kommunen Wohnraum zu fairen Bedingungen zur Verfügung gestellt. Damit die Integration gelingt und um die Anstrengungen vor Ort zu unterstützen, hat die wankendorfer unter anderem selbst Dolmetscher eingestellt, die den neuen Nachbarschaften mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Im Februar dieses Jahres ging die wankendorfer ein Joint Venture mit dem in Magdeburg ansässigen Energiedienstleister GETEC ein, um damit einen ersten Schritt in den Energiemarkt zu gehen. Das neu gegründete Joint Venture mit dem Namen „Energie für Schleswig-Holstein GmbH“ wird die Wärmeversorgung des eigenen Wohnungsbestandes über ein Energiecontracting übernehmen. In einem zweiten Schritt erfolgen die Erbringung von Wärmemessdienstleistungen sowie der Einstieg ins Stromgeschäft.

Die Tochtergesellschaft namens „Wankendorfer Gesellschaft für kommunale Stadtentwicklung mbH“ realisiert in enger Abstimmung mit den Kommunen Aufgaben aus dem Bereich der kommunalen Wohnraumvorsorge. Zurzeit ist sie in drei Städten Schleswig-Holsteins damit beschäftigt, Wohnanlagen nach dem sogenannten Kieler Modell zu errichten.

Eine weitere Veränderung steht im wankendorfer Vorstand an: Der Vorstandsvorsitzende Helmut Knüpp geht nach 18jähriger Tätigkeit zum 30. September 2016 in den Ruhestand. Bernd Hentschel, langjähriges Mitglied des Vorstands, erhält ab 1. Juli 2016 Unterstützung durch Dr. Ulrik Schlenz. Zuvor war Dr. Ulrik Schlenz als Vorstandsvorsitzender bei der Hauptgenossenschaft Nord AG, Kiel, tätig. Bernd Hentschel und Dr. Ulrik Schlenz werden das Unternehmen als gleichberechtigte Vorstände weiter führen.

www.wankendorfer.de

?? Drei Fragen an ...

... Professor Dr. Jens Nachtwei,

der an der Humboldt-Universität zu Berlin zur Personalpsychologie im Vertrieb forscht



Foto: privat

Was ist das Grundrezept für Vertriebserfolg?

Es gibt wenig belastbare Studien im Vertrieb. Unsere bisherige Forschung mit mehr als 2.000 Vertrieblern hat jedoch gezeigt, dass vor allem die Persönlichkeit wichtig ist. Dass Vertriebler Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen genossen haben, die den Verkauf ankurbeln sollten, scheint wenig Einfluss auf den Umsatz zu haben. Am wichtigsten für eine hohe Umsatzielerreichung sind hohe emotionale Belastbarkeit, hohe Extraversion und geringe Teamorientierung.

Welche Veränderungen hat es im Vertrieb gegeben?

Manager im Vertrieb haben noch intensiver mit der Entgrenzung ihrer Arbeit zu kämpfen. Die Erreichbarkeit hat zugenommen, die Fähigkeit zum Abschalten klar abgenommen. Der Vorteil von Smartphones und Smart-Data-Ansätzen ist, dass schnell und adäquat auf Kunden und auch eigene Vertriebsmitarbeiter reagiert werden kann. Die Herausforderungen und Gefahren dieser Technologien sind jedoch im Vertriebsmanagement noch nicht durchweg bekannt.

Welche Chancen bietet der persönliche Kontakt, welche die Digitalisierung von Vertriebskanälen?

Im B2B-Vertrieb wird noch immer über persönliche Beziehungen und letztlich über Vertrauen agiert. Das wird sich auch durch die zunehmende Digitalisierung nicht ändern, die viel stärker im B2C-Umfeld greift. Ich wäre auch sehr vorsichtig damit, den Faktor Mensch aus der Gleichung zu werfen – das mag im Verkehrswesen funktionieren, im Vertrieb eher nicht. <<

Blog über Vertriebspsychologie
www.vertriebspsychologie.education



Die Beziehung zum Kunden retten

Foto: iStock.com/ronstik

Debitor-Inkasso GmbH < Das Bad Schwartauer Unternehmen ist einer der Marktführer unter den Inkassounternehmen und kümmert sich um offene Forderungen von Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Jedes Unternehmen hat es schon erlebt: Der Kunde zahlt nicht. Die erste Zahlungserinnerung: keine Reaktion. Auf die folgenden Mahnungen wird ebenfalls nicht gezahlt. Forderungsausfälle sind ärgerlich, teils existenzbedrohend. Bei großen Unternehmen wie Energieversorgern, Verlagen oder Versandhäusern können die offenen Forderungen auch sechsstelligen Summen erreichen – solchen Mengen an nicht bezahlten Rechnungen hinterherzulaufen kann mühsam sein. Bei solchen Mengenforderungen springt die Debitor-Inkasso GmbH (DIG) aus Bad Schwartau ein, eines der größten Inkassounternehmen Deutschlands, das das gesamte gerichtliche Mahnverfahren übernimmt. 81 Mitarbeiter arbeiten für die Firma, die seit 35 Jahren in dem Geschäft tätig ist und zu 100 Prozent Burda Direkt gehört.

Viel Psychologie < Die Bad Schwartauer empfehlen ihren Kunden, schnell einen Mahndruck aufzubauen. „Wir autorisieren uns nach den üblichen Mahnstufen zunächst einmal mit einem erneuten Mahnschreiben“, erklärt Andreas Stock, Geschäftsführer von DIG. Oft bewirke schon dieser sogenannte Briefkopfwechsel eine Zahlung der offenen Rechnung. Passiert jedoch nichts, wird der Kontakt zu den Schuldnern gesucht. Nicht nur auf dem Postwege, so Geschäftsführer Torsten Pagel, denn bei

vielen Schuldnern sei es typisch, Briefe schon gar nicht mehr zu öffnen. Deshalb erfolgt die Kommunikation der DIG auch durch E-Mails, per Telefon oder WhatsApp und über ein Self-Service-Portal. Das Online-Portal sei anonym für die Schuldner und baue Hemmungen ab, so die Geschäftsführer.

Da die DIG Mengenforderungen bearbeitet und somit große Datenmengen erhält, sind die Abläufe stark automatisiert und sehr IT-lastig. Dennoch sei gute Kommunikation unerlässlich, betont Stock: „Es ist auch sehr viel Psychologie im Spiel, weshalb unsere Mitarbeiter speziell geschult sind.“ Denn es gelte, den Zahlungssäumigen auf Augenhöhe zu begegnen, ihnen klarzumachen, dass die Leistung, die sie erhalten hätten, zu zahlen sei – aber dass es auch möglich sei, individuelle Absprachen wie Ratenzahlungen zu vereinbaren. Doch es gehe nicht nur darum, für den Kunden das Geld einzutreiben: „Ein moderner Forderungsmanager muss auch darauf achten, für die Auftraggeber die Kundenbasis wiederherzustellen – und Kundenbeziehungen zu retten.“ <<

Autorin: Nathalie Klüver
Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Mehr unter
www.debitor.de



DIE JOBMACHER

Personalexperten für technische Berufe

Mit ihrem neuen und schön gelegenen Büro am Burgtorkai eröffnen DIE JOBMACHER ihren bundesweit 18. Standort. „Ab sofort sind wir nun auch im Osten Schleswig-Holsteins für unsere Kunden und Mitarbeiter vor Ort“, freut sich Oliver Düwel, Ansprechpartner des Personaldienstleisters DIE JOBMACHER in der Hansestadt Lübeck.

Der Personaldienstleister hat sich mit seiner Gründung 2010 auf die Überlassung und Vermittlung technischer Fachkräfte der Metall- und Elektroindustrie spezialisiert. Seither wuchs neben der Jobmacher-Familie stets auch das Portfolio und so werden heute zusätzlich auf den Kunden individuell zugeschnittenen Personallösungen in puncto Rekrutierung angeboten.

„Unser Know-How liegt zweifelsohne in technischen Berufen, begonnen beim Anlagenmechaniker, aufgehört beim Zerspanungsmechaniker“, erklärt Regionalleiter Genja Seidel, der bereits seit Kiellegung der DIE JOBMACHER an Bord ist.

Mehr als 120 Fachkräfte sind allein am Standort Kiel tätig, einige davon bereits seit der ersten Stunde. Ein kleiner Beweis dafür, dass die Zufriedenheit der Mitarbeiter im Unternehmen stimmt. Gründe finden sich schnell, denn DIE JOBMACHER zahlen nicht nur über die im IGZ-DGB Tarifvertrag vereinbarten Löhne hinaus, sondern punkten auch bei

Themen, wie „Betriebliche Altersvorsorge“ und „Arbeitsschutz“.

„Sicherheit kann gar nicht ernst genug genommen werden, das kommt allen zugute“, weiß Oliver Düwel, der in seiner früheren Ausbildung zum Konstruktionsmechaniker selbst an der Werkbank stand. Daher wird jeder neue Mitarbeiter, nachdem er seine persönliche Schutzausrüstung und Werkzeuge

erhalten hat, mit einer ausführlichen Arbeitssicherheitsunterweisung ausgestattet, die mindestens einmal jährlich zur Auffrischung wiederholt wird.

Für ihre Kunden, unabhängig ob es der familiengeführte Handwerksbetrieb aus der Region oder der international agierende Konzern ist, bilden diese Punkte ein Gesamtpaket, weshalb sie sich gerne auf die Kompetenzen der Jobmacher beziehen.



Unterhalb des Burgtors: Die neue Niederlassung in Lübeck in der Hafenstraße

Infos und Kontakt

Name:	DIE JOBMACHER GmbH
Standort Kiel:	Sophienblatt 21a, 24103 Kiel Tel.: 0431 90866050 kiel@die-jobmacher.de
Standort Lübeck:	Hafenstraße 1a, 23568 Lübeck Tel.: 0451 38849970 luebeck@die-jobmacher.de
Internet:	www.die-jobmacher.de

„Ehrbarkeit ist ein Erfolgsfaktor“

Unternehmertum ◀ Der Ehrbare Kaufmann ist aktueller denn je. Über dieses ewig junge Thema hat sich die *Wirtschaft* mit **Professor Dr. Joachim Schwalbach** ausgetauscht. Der Wertekanon ist für Unternehmer wie Hochschulen gleichermaßen von Interesse.

Wirtschaft: Wie bewerten Sie den Begriff „Ehrbarer Kaufmann“? Passt er noch in die Zeit?

Joachim Schwalbach: Ehrbarkeit ist ein zeitloser Begriff und insbesondere im Wirtschaftsleben ein Erfolgsfaktor. Unehrbare Kaufleute werden in einer Marktwirtschaft aus dem Markt gedrängt und haben wirtschaftlich keine Zukunft. Insofern passt der Begriff „Ehrbarer Kaufmann“ – beziehungsweise geschlechtsneutraler ausgedrückt „Ehrbare Kaufleute“ – sehr gut auch in die heutige Zeit.

Wirtschaft: Ist das nur etwas für den Mittelständler? Oder: Gäbe es beispielsweise die VW-Krise nicht, wenn die Philosophie des Ehrbaren Kaufmanns auch für internationale Konzerne Geltung hätte?

Schwalbach: Unternehmenskrisen, die durch Fehlverhalten von Führungskräften ausgelöst wurden, sind meist ein Beleg dafür, dass der Verhaltenskodex

in diesen Unternehmen entweder nicht beachtet oder gering geschätzt wurde. In großen Unternehmen kann aufgrund der Komplexität der Strukturen Fehlverhalten länger unentdeckt bleiben. In mittelständischen Unternehmen wird Fehlverhalten in der Regel schneller aufgedeckt beziehungsweise aufgrund größerer Transparenz der Tätigkeit erst gar nicht generiert.

Wirtschaft: Die IHKs bemühen sich, den Ehrbaren Kaufmann hochzuhalten und immer wieder in Zusammenarbeit mit dem Ehrenamt mit Leben zu füllen. Was ist darüber hinaus aus Ihrer Sicht möglich?

Schwalbach: Die IHKs müssten wesentlich offensiver positive Beispiele von Ehrbaren Kaufleuten herausstellen. Dadurch könnte ein Gegengewicht zu den Medien entstehen, die vorwiegend über negative Beispiele unehrbaren Geschäftsverhaltens berichten. Aktives Hervorheben von Positiv-Beispielen könnte das stark lädierte öffentliche Vertrauen in die Wirtschaft und deren Repräsentanten wiederherstellen. Gefragt sind natürlich auch die Unternehmen und insbesondere der Mittelstand selbst,



ihr ehrbares Geschäftsgebaren intensiver zu kommunizieren. Der eklatante Widerspruch – weltweit erfolgreiche deutsche Wirtschaft einerseits, eigensüchtige und geldgierige Wirtschaftsführer andererseits – kann und darf sich nicht in der öffentlichen Meinung festsetzen.

Wirtschaft: Kann ein Wertekanon ganz konkret die Geschäfte eines Unternehmens befördern?



Joachim Schwalbach

☑ Unternehmensberatung



DIE STUDENTISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG.

Betriebswirtschaftliche Beratung - Marketing - Gründerberatung

UNICONCONSULT Kiel - Ihr Zugang zu talentiertem Nachwuchs

www.uniconsult-kiel.de info@uniconsult-kiel.de

Zur Person

Professor Dr. Joachim Schwalbach, Jahrgang 1948, war von 1993 bis 2013 Professor für Internationales Management an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Berliner Humboldt-Universität und leitete dort das Institut für Management. Seit Anfang 2014 ist Schwalbach Geschäftsführer des Berliner Beratungs- und Kommunikationsunternehmens SMI – Management Institute International GmbH. Seine Forschungs- und Beratungsschwerpunkte sind insbesondere Unternehmens- und CEO-Reputation sowie Corporate Sustainability and Responsibility. Alle zwei Jahre veranstaltet Schwalbach die weltweit bedeutendste Corporate-Social-Responsibility-Konferenz in Berlin, die dieses Jahr vom 14. bis 16. September stattfindet. ◀◀



Fotos: Tobias Tarzynski, iStock.com/0J0_Images

maximierung. Werte wie die im Leitbild Ehrbarer Kaufleute niedergelegten, also etwa Verantwortung für das Unternehmen, die Mitarbeiter und die Gesellschaft zu übernehmen, kommen im Ausbildungskanon zumeist nicht vor. Um dieser einseitigen Ausbildung entgegenzuwirken, wurden in meinem Ausbildungsprogramm im Studiengang Internationales Management fachliche und wertorientierte Themen eng miteinander verknüpft. Dabei dürfen Themen wie das Leitbild Ehrbarer Kaufleute, Corporate Governance, wertorientierte Unternehmensführung und gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen (CSR) nicht fehlen.

Wirtschaft: Warum befassen sich so wenige Hochschulen in Deutschland mit Wirtschaftsethik?

Schwalbach: Die Situation ist folgende: Bestehende und zumeist gut gemeinte, teils als Stiftungslehrstühle neu eingerichtete Professuren für Wirtschaftsethik waren und sind nicht die Lösung für eine verantwortungsvolle BWL-Ausbildung. Wenn es beispielsweise unter 30 Professoren in einer Wirtschaftsfakultät nur einen Wirtschaftsethiker gibt, dann werden 29 Professoren ihr business as usual betreiben, also fachorientiert ohne breite Werteorientierung ausbilden. Die Fakultät schmückt sich zwar mit einem Ethikexperten, exkulpiert dadurch aber die anderen Professoren von dieser Aufgabe.

Wirtschaft: Was ist zu tun?

Schwalbach: Die Lösung kann nur sein, die Curricula so zu überarbeiten, dass Wirtschaftsabsolventen ihre künftige Aufgabe im Dienste des Unternehmens und der Gesellschaft ausüben können. Im Übrigen ist ein derartiges Curriculum aus meiner Erfahrung für Studierende und Lehrende weitaus attraktiver und zufriedenstellender. Darüber hinaus, so meine These, wird ein wertorientiert ausgebildeter Managementnachwuchs wesentlich erfolgreicher die täglichen Herausforderungen im Wirtschaftsleben bewältigen, was wiederum positiv für die Unternehmen sowie die Gesellschaft ist. <<

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

Website der CSR-Konferenz
www.csr-hu-berlin.org

Schwalbach: Unbedingt! Ein Wertekanon wie das Leitbild Ehrbarer Kaufleute ist für den Unternehmenserfolg nach innen und nach außen unabdingbar. Der Kanon müsste in jedem Vertrag – etwa Arbeits- und Kaufvertrag – enthalten sein. Dadurch würde jedem Mitarbeiter und jedem Geschäftspartner signalisiert, dass die Geschäfte nach ehrbaren Prinzipien betrieben werden und das Unternehmen an seinen Prinzipien gemessen werden kann. Das dadurch gewonnene Vertrauen befördert den langfristigen Unternehmenserfolg mehr, als landläufig angenommen wird.

Wirtschaft: Wie kommt ein Hochschullehrer eigentlich dazu, sich für dieses Thema zu engagieren?

Schwalbach: Insbesondere Hochschullehrer der Betriebswirtschaftslehre tragen gegenüber ihren Studierenden und künftigen Managementnachwuchs eine große Verantwortung, sie fachlich und wertorientiert auszubilden. Dabei ist der fachliche Teil leichter zu bewältigen als der wertorientierte. In nach wie vor etwa 90 Prozent der Curricula der BWL in deutschen Hochschulen ist, etwas verkürzt ausgedrückt, die einzige Werteorientierung die Gewinn-

Von der Vision zum Projekt.

2800
Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



BARTRAM 
BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

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

Wir beraten Sie gern persönlich.

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

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





Foto: Majka Gerke

Immobilienvermittler Jovica Denadija

› **German Homes Lizenz GmbH**

Erfolg mit Franchisekonzept

Geschäftsführer Jovica Denadija ist Immobilienvermittler aus Leidenschaft und Mitgründer der German Homes Lizenz GmbH in Glinde. Das Unternehmen will den Vorurteilen, die manch einer gegenüber Maklern hat, etwas entgegensetzen. German Homes bietet volle Transparenz, so manche Garantie und ein lohnendes Franchisekonzept.

Keiner der Gründer war ursprünglich Immobilienmakler. „Gerade das macht uns besonders“, sagt Denadija. Die langjährigen Erfahrungen, die Mitgründer Ron Westphal und Denadija bei der Immobilienplattform Immonet.de machten, hal-

fen bei der Entwicklung des German-Homes-Konzepts. Eine Idee der drei Gründer: Bei German Homes spart der Käufer die Maklerprovision. „In anderen Ländern längst gängige Praxis“, so Denadija. Dem Verkäufer bieten sie dafür kostenlose Immobilienbewertungen und eine Verkaufsgarantie.

Mit 60.000 Euro Startkapital begann 2013 das Abenteuer von German Homes in Glinde. „Alles Eigenmittel“, so Denadija. Dennoch schafften sie auf Anhieb rund 140.000 Euro Umsatz. 2016 wollen sie die Umsatzmarke von 1,5 Millionen Euro knacken. Dafür tun sie einiges: Für jedes Objekt werden eine Immobilienbewertung und ein hochwertiges Exposé erstellt und über verschiedene Kanäle angeboten. 137 Objekte hat die Firma 2015 in Glinde und Umgebung verkauft, die Abschlussquote liegt bei rund 70 Prozent. „Das ist unschlagbar“, findet Denadija.

Nach ihrem erfolgreichen Start setzen die Macher auf ein eigens entwickeltes Franchisekonzept. Neben der Ladenfläche in Glinde mit sieben Mitarbeitern gibt es Niederlassungen in Quickborn, Münster und Bremen unter der Regie von Lizenznehmern, die sich nur um die Immobilienvermittlung zu kümmern brauchen. Backoffice und Marketing werden von Glinde aus gegen eine Lizenzgebühr gesteuert. „Wir suchen starke Partner, die Lust haben, was zu schaffen“, meint Denadija. 120 potenzielle Standorte haben sie bundesweit ausgemacht. Im September öffnet in Ahrensburg der fünfte Standort. <<

Autorin: Majka Gerke, freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Sicher. Schnell. Glasklar. **GlobalConnect**



www.globalconnect.de

Corporate Cloud

Die leistungsstärkste Cloud-Lösung für Unternehmen

Telefonie

Freie Technologieauswahl für Standorte im In- und Ausland

Internetlösungen

Ultraschnelles Internet via Glasfaser

Netzwerklösungen

Über 13.000 Kilometer eigene Glasfaserinfrastruktur

Sicherheit

Hohe Betriebszuverlässigkeit und hohe Datensicherheit

Datacenter-Lösungen

Hochverfügbare, professionelle Rechenzentren

Kontakt und Information

ihk-sh@globalconnect.de oder per Telefon 040-299 976 89.

↔ Firmenticker

Der Verein der **Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e. V.** hat auf seiner Mitgliederversammlung einstimmig den Vorstand für die nächsten zwei Jahre wiedergewählt. Dorothee Thomanek bekleidet weiter das Amt der ersten Vorsitzenden, zweiter Vorsitzender bleibt Karsten Kahlcke. Als Kassenwart wurde Peter Lembke bestätigt. Jörg Stolzenburg wurde Vereinsvorstand. Berthold Pohl musste aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand ausscheiden. Als Schriftwart wurde Uwe Böttcher einstimmig als neues Vorstandmitglied gewählt. Im Verein unterstützen Unternehmer und Manager auf ehrenamtlicher Basis andere Unternehmen in den Beratungsfeldern Unternehmensnachfolge, Existenzhaltung sowie Existenzgründung.

Mit der Unterzeichnung des Kodex von „100PRO – Ausbildungsinitiative der Veranstaltungswirtschaft“ bekennt sich die **Musik- und Kongresshalle Lübeck (MuK)** zu einer fundierten Ausbildung in der Veranstaltungswirtschaft. Durch die 100PRO-Initiative schärfen die vier großen Verbände der Branche mit Unterstützung des DIHK das Bewusstsein für die Bedeutung guter Ausbildung. Die gemeinsame Ausbildungsinitiative wurde Anfang April vorgestellt. Der Kodex verdeutlicht die wichtigsten Bausteine der Ausbildung zu Veranstaltungskaufleuten und Fachkräften für Veranstaltungstechnik. <<

Akquise ist wie ein Krimi

Pro. eta. & Workshops < „Ich liebe die Kaltakquise“, sagt Isabel Stühler. Die selbstständige Vertrieblerin aus Koldenbüttel in Nordfriesland will Kunden und Workshop-Teilnehmer mit ihrer Begeisterung für den Beruf anstecken. Denn: „Der Vertrieb ist für mich so spannend wie ein Krimi.“

Vor einem kleinen Café in einem australischen Shoppingcenter hatte Isabel Stühler einen Aha-Moment: Im Auftrag des Inhabers begeisterte sie so viele Passanten für die Gaststätte, dass der Laden voll war wie nie. Nicht ohne Stolz erzählt sie von ihrer ersten Kundenakquise als Rucksackreisende. Die Begeisterung blieb und ist heute ihr täglicher Antrieb.

Wie ein Krimi habe auch die Kundenakquise einen Spannungsbogen, der sich vom ersten telefonischen Kontakt an langsam aufbaue, sagt Stühler. Kurz nach seinem Höhepunkt – dem Vertragsabschluss – falle bei vielen Vertrieblern die Kurve jedoch rapide ab. Das ist für die Verkaufsexpertin die Erklärung dafür, warum in vielen Betrieben trotz gutem Preis-Leistungs-Verhältnis immer wieder Kunden wegbrechen. „Der Fokus ist meist nur auf den ersten Abschluss gerichtet. Für einen guten Kundenservice und eine nachhaltige, dezente Betreuung nimmt sich leider fatalerweise nur selten jemand ausreichend Zeit.“

Produkte etablieren < Woher rührt dieser Enthusiasmus für Vertrieb? „Ich gehe gerne auf Menschen zu und stecke sie mit meiner Begeisterung an“, sagt die gelernte Bürokauffrau. Nach kurzer Zeit in diesem ursprünglichen Beruf war für Stühler allerdings klar, dass sie eine neue Herausforderung braucht. Über Reisen durch Südafrika, Irland und Australien gelangte sie mit Zwischenstopp in Bayern wieder nach Norddeutschland. Hier startete Stühler 2010 als Vertriebsmitarbeiterin in der Verlagsbranche. „Ich musste Termine mit Kunden vereinbaren, alles per telefonischer Kaltakquise.“ Das habe ihre Vertriebsleidenschaft weiter befeuert. Im Anschluss arbeitete sie auch für eine Unternehmensberatung. 2015 wagte sie den Schritt in die Selbstständigkeit und gründete „Pro. eta. & Workshops mit Isabel Stühler“.

Ihre Kunden sind überwiegend Start-ups, die Beratung und Unterstützung im Vertrieb benötigen. „Sie möchten ihre Produkte oder eine Dienstleistung auf dem Markt etablieren, daher der Name ‚Pro. eta.‘“, erklärt Stühler. Für die junge Hamburger Firma „Diese Klappkarten“ konnte sie kürzlich einen bekannten Online-Blumenversandhändler überzeugen, die Karten ins Portfolio aufzunehmen. Darüber hinaus gibt die 38-Jährige auch Workshops in mittelständischen Betrieben, etwa in Kooperation mit der Mittelstandsberatung TG-International.

Ein Herzensprojekt, das Stühler künftig verstärkt angehen will, ist die Nachwuchsförderung. So könne sie sich vorstellen, Azubis in Berufsschulklassen zu zeigen, wie vielfältig Vertrieb sei und welches Potenzial in dem Berufsfeld stecke. Dazu will Stühler Ausbildungsbetrieben künftig speziell auf den Fachkräftenachwuchs zugeschnittene Vertriebsseminare anbieten. Dabei ist, wie im Verkaufsgespräch, der Spannungsbogen das leitende Element für Isabel Stühlers Vertriebskonzept. <<



Isabel Stühler berät das Start-up „Diese Klappkarten“ im Vertrieb.

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

Website von Pro. eta. & Workshops
www.proeta-w.de

Seit Generationen in **Mode**

August Rohde Textilhandel ◀ Es war eine Geschäftseröffnung mit Perspektive, die dem „geehrten Publikum Heiligenhafens und Umgegend“ für den 1. Oktober 1889 angezeigt wurde. Der 25-jährige August Rohde gründete in der Hafestraße ein „Manufacturwaarenhaus, ein Tuch-, Manufactur- und Modewaren-Geschäft, verbunden mit Herren- und Damen-Confection“ – nachzulesen in der Festschrift zum 125-jährigen Bestehen.



Foto: Astrid Jabs

Für Jan und Monika Rohde ist Mode ein Lebensgefühl.

Zwischen diesen Anfängen und der August Rohde Textilhandel GmbH & Co KG, die sich heute für Stammkunden und Touristen als fester Anlaufpunkt in Sachen Mode an sieben Standorten präsentiert, liegt Stoff für Filmemacher und Schriftsteller. Erzählen lässt sich die Geschichte des Unternehmens als Familiensaga, beginnend mit ebenjemenem Kaufmann August Rohde, der den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, Rückschläge erträgt und auch Landarbeitern und armen Leuten einen Einkauf ermöglicht. In seine Fußstapfen traten bis dato drei weitere Generationen Rohde, jede konfrontiert mit neuen Herausforderungen, angetrieben von der Kraft der Tradition und dem Ehrgeiz, eigene Schwerpunkte zu setzen.

125 Jahre Textilhandel – das ist auch die Geschichte der Mode selbst. Wo früher Kleider- und Besatzstoffe, Tuche und Daunen guten Absatz fanden, weil in jedem Haushalt eine Nähmaschine stand, wo in der Wirtschaftswunderzeit die Nachfrage nach Betten, Heimtextilien und Teppichen boomte, hielten in den 60er-Jahren Jeans und junge Mode Einzug. Der Tourismus öffnete einen Markt für maritimen und praktischen Schick, und schließlich rückten Kollektionen und Accessoires ausgewählter Marken in den Fokus. „Wir inszenieren Mode“, beschreibt Geschäftsführer Jan Rohde das Selbstverständnis des Modehauses.

Was das heißt, ist im Hauptgeschäft auf drei Etagen zu erleben: In modernem Ambiente mit Anklängen an Fashionmalls und Shoppingpassagen, in Sachen Beratung und Service aber dem Charakter des Fachgeschäfts verpflichtet, finden Kunden Inspiration und persönliche Ansprache. „Das unterscheidet uns wesentlich vom Internethandel: Wir schaffen Voraussetzungen dafür, dass der Bummel zum Erlebnis wird“, erläutert Monika Rohde.



Wirtschaftsgeschichten
Traditionsfirmen im Norden

1989 traten sie und ihr Mann in die Geschäftsführung ein – eine Selbstverständlichkeit für Jan Rohde, nachdem sein Bruder sich beruflich anders orientiert hatte. Gemeinsam mit seiner Frau hat er aus dem „textilen Vollsortimentshaus“ ein Modehaus gemacht. Wie die Rohdes vor ihm muss Jan Rohde Antworten auf die Fragen seiner Zeit geben – Trends und Entwicklungen aufnehmen, Zeitgeist erkennen und mitprägen. Denn die Erfolgsgeschichte des Betriebs ist auch eine Geschichte der richtigen unternehmerischen Entscheidungen.

„Die Rahmenbedingungen in Heiligenhafen sind gut. Investitionen bringen den Ort ins Gespräch, und das wirkt sich förderlich auf den Tourismus aus, da sind wir auf einem guten Weg.“ Beste Aussichten also für die kommenden Jahre, in denen Monika und Jan Rohde „noch einmal ordentlich Gas geben wollen“, ehe sie das Haus in die Hände der fünften Generation geben. Sebastian Rohde, 22 Jahre alt, hat jüngst ein duales Studium zum Textilbetriebswirt absolviert und sich in seiner Abschlussarbeit mit Perspektiven des Familienbetriebs beschäftigt. Sein Firmeneintritt ist Grundlage für weitere Planungen und Investitionen. ◀◀

Aktuell beurteilt Jan Rohde die Voraussetzungen positiv: „Die Rahmenbedingungen in Heiligenhafen sind gut. Investitionen bringen den Ort ins Gespräch, und das wirkt sich förderlich auf den Tourismus aus, da sind wir auf einem guten Weg.“ Beste Aussichten also für die kommenden Jahre, in denen Monika und Jan Rohde „noch einmal ordentlich Gas geben wollen“, ehe sie das Haus in die Hände der fünften Generation geben. Sebastian Rohde, 22 Jahre alt, hat jüngst ein duales Studium zum Textilbetriebswirt absolviert und sich in seiner Abschlussarbeit mit Perspektiven des Familienbetriebs beschäftigt. Sein Firmeneintritt ist Grundlage für weitere Planungen und Investitionen. ◀◀

Autorin: Astrid Jabs
Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Website des Modehauses
www.moderohde.de



STODIAN · HENNIG · MATHIESEN & PARTNER MBB
 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




www.gmh-group.net

GMH 
 Consulting Group

Pi mal Daumen?
 Wir rechnen lieber gründlich nach.

Methmann & Hansen | Steuerberatungsgesellschaft mbH
 Steuerberater · Wirtschaftsprüfer
 Liebigstr. 19 › 24941 Flensburg › Tel. 0461 903 14-0



 **Lösungen finden!**

NIELSEN · WIEBE & PARTNER
 Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

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

**QUALITÄT
 IST KEIN ZUFALL.**



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



AufLösung

**Wir bieten unseren Mandanten
 starke Leistungen und intelligente
 Lösungen.**

Müller & Partner mbB
 Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
 Fördepromenade 22 · 24944 Flensburg
 Tel. 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



Stabwechsel: Björn Ipsen (links) ist neuer Hauptgeschäftsführer der IHK Flensburg und Nachfolger von Peter Michael Stein.

Führungswechsel bei der IHK

Interview ◀ An der Spitze der IHK Flensburg fand nach 20 Jahren ein Personalwechsel statt – Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein hat sich Ende Mai in den Ruhestand verabschiedet. Sein Nachfolger im Amt ist Björn Ipsen: Nach seinem Jurastudium war der 46-Jährige als Rechtsanwalt, seit September 2000 als Mitarbeiter der Industrie- und Handelskammer zu Kiel tätig, wo er seit 2008 den Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung leitete. Ein Gespräch über die Entwicklung und Zukunft der nördlichsten IHK Deutschlands und die Besonderheiten der regionalen Wirtschaft.

Wirtschaft: Herr Stein, wenn Sie an Ihre Anfangszeit als Hauptgeschäftsführer vor 20 Jahren denken: Welche Veränderungen haben seitdem stattgefunden?

Peter Michael Stein: Es hat vor allem einen Wandel im Selbstverständnis der IHK gegeben – nicht nur in Flensburg, sondern bezogen auf die gesamte IHK-Organisation. Wir haben uns mehr und mehr zu einer Dienstleistungseinrichtung entwickelt und im Interesse unserer Mitglieder viel vom damals noch deutlich spürbaren behördlichen Charakter abgelegt. Das spiegelt sich in einer immer höheren Akzeptanz bei unseren Unternehmerinnen und Unternehmern, aber auch im Dialog mit Politikvertretern wider, der im Lauf der Jahre stetig intensiver und konstruktiver geworden ist.

Wirtschaft: Wie lässt sich auf diese Entwicklung aufbauen?

Björn Ipsen: Wir werden auch weiterhin an uns arbeiten. Die IHKs müssen in ihrer Struktur und Arbeitsweise auf Wandlungsprozesse der Wirtschaft reagieren oder diese idealerweise vorwegnehmen. Praxisnähe und Serviceorientierung sind dabei wichtige Aspekte. Unsere Rolle können wir nur dann erfolgreich ausfüllen, wenn wir einen engen Austausch pflegen.

Wirtschaft: Welche Ziele haben Sie sich als neuer Hauptgeschäftsführer gesteckt?

Themen > Regionalteil Flensburg

Führungswechsel bei der IHK: Interview	22
Fachkräfte sichern lernen: Beratung	27
Kandidaten stellen sich vor: Wirtschaftsjuniorern	29
Innovative Konzepte entwickeln: BUD GmbH	32
Windenergie verbindet: Hochschule Flensburg	35

Ipsen: Es mag banal klingen, aber im Grunde geht es darum, die Wirtschaft der Region und die IHK Flensburg selbst optimal durch die großen gesellschaftlichen Veränderungen unserer Zeit zu führen. Denken Sie nur an die Herausforderung, Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt und damit in die Gesellschaft zu integrieren, an die Energiewende, den demografischen Wandel mitsamt drohendem Fachkräftemangel oder auch die deutlich spürbare Erwartung von Menschen und Unternehmen, aktiver und unmittelbarer an Entscheidungen mitwirken zu können.

Wirtschaft: Mit welchen Besonderheiten hat man es im äußersten Norden Schleswig-Holsteins zu tun?

Stein: Bedingt durch die Lage zwischen Nord- und Ostsee und eine einzigartige Landschaft spielt der Tourismus natürlich eine große Rolle. Die IHK Flensburg vertritt rund 3.000 gastgewerbliche Betriebe sowie über 5.000 Dienstleistungsunternehmen, die der Tourismuswirtschaft zuzuordnen sind und engagiert sich in vielfältiger Weise dafür, dass unsere Region ihrem Image als freundlicher Gastgeber und attraktives Reiseziel gerecht wird. So waren wir an der Entwicklung der Tourismusstrategie des Landes beteiligt und arbeiten zusammen mit der Branche daran, die Ziele – mehr Übernachtungen, Umsatzsteigerungen und ein vorderer Platz auf der Beliebtheitskala – zu verwirklichen. Da befinden wir uns bereits auf einem guten Weg. Der Tourismus ist für unsere Region ein Wettbewerbsvorteil, dessen Potenzial wir im Zuge dieser Strategie noch stärker ausschöpfen können. Immer mehr Gäste entdecken die Vorzüge eines Urlaubs an unseren Küsten und im Binnenland; vermehrt auch Besucher aus dem Ausland. Es ist eine spannende Herausforderung, unsere Destination zu einer unverwechselbaren „Marke“ zu machen, ihr zu einem modernen, frischen Image zu verhelfen und immer mehr gewerbliche Anbieter für eine tiefgreifende Qualitäts-offensive zu gewinnen.

Ipsen: Neben dem Gastgewerbe bilden die erneuerbaren Energien, besonders an der Westküste, einen Schwerpunkt, den es deutschlandweit so kaum gibt. Nicht umsonst ist die Branche durch eine eigene Wahlgruppe in unserer Vollversammlung und mit einer Mehrheit im Energieausschuss vertreten. Beeindruckt hat mich, wie aufgeschlossen und unvoreingenommen seine Mitglieder – Vertreter der konventionellen und der erneuerbaren Energien gleichermaßen – gemeinsam an einer erfolgreichen Verwirklichung der Energiewende arbeiten.

Wirtschaft: Wie wirkt sich die unmittelbare Nachbarschaft zu Dänemark auf die Arbeit der IHK Flensburg aus, und wie entwickeln sich die grenzübergreifenden Beziehungen?

Stein: Über die letzten 20 Jahre hinweg haben sich die Beziehungen intensiviert, sodass wir mittlerweile von einem gemeinsamen Wirtschaftsraum sprechen. Dass überhaupt eine Grenze existiert, hat in den vergangenen Jahren fast keine Rolle mehr gespielt, so eng und gut funktioniert die Zusammenarbeit mittlerweile. Leider haben uns die jüngsten Entwicklungen – Stichwort Grenzkontrollen – durch Störsignale der Politik daran erinnert, dass die fruchtbare binationale Kooperation keine Selbstverständlichkeit ist. Wir haben als IHK deutlich gemacht, dass die Interessen unserer regionalen Wirtschaft und erfolgreiche, zukunftsweisende deutsch-dänische Projekte nicht ins Hintertreffen geraten dürfen.

Ipsen: Daran werden wir auch in Zukunft festhalten. Es ist mir ein Anliegen, gemeinsame Aktivitäten, unter ande-

rem im Bereich der beruflichen Bildung, aber auch mit dem Ziel eines Ausbaus der Verkehrsinfrastruktur, engagiert weiterzuverfolgen. Wir haben eine deutsch-dänische Verbundausbildung, eine Europa-Universität und eine deutsch-dänische Verkehrskommission, um nur einige Beispiele zu nennen. Die Geschäftsbeziehungen der Unternehmen beider Länder werden immer intensiver – zum beiderseitigen Gewinn. Ich bin zuversichtlich, dass diese Erfolge Bestand haben und neue hinzukommen werden. Das „Grenzdenken“ gehört der Vergangenheit an und ist der jungen Generation zum Glück völlig fremd. Das ist eine große Chance.

Wirtschaft: Nach dem Wechsel im Hauptamt steht auch eine neue Wahlperiode im Ehrenamt der IHK Flensburg an. Wie gelingt es, Unternehmerinnen und Unternehmer dafür zu gewinnen?

Stein: Mit der Zunahme des Wettbewerbs- und Termindrucks durch alle Branchen hinweg ist das im Lauf der



Gebäudereinigung

BOCKHOLDT
Beste Chancen@Bockholdt

Mit rund 6.000 Kolleginnen und Kollegen an 16 Standorten in ganz Norddeutschland sind wir einer der größten Arbeitgeber in Schleswig-Holstein und bieten mit eigenen Fachabteilungen vielfältige Spezialreinigungen für Gebäude, Industrie und Klinik an. Kontinuierliche und maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungskonzepte sind dabei seit Jahren wesentliche Bestandteile unserer Philosophie und damit auch unserer Qualitätspolitik – denn Facharbeiten können nur Fachkräfte!



Ochsenweg 8 | 24976 Handewitt
Markt 50 | 25746 Heide

Gebäude | Industrie | Klinik
Dienstleistungen

bockholdt.de



letzten beiden Jahrzehnte in der Tat nicht einfacher geworden. Bisher ist es uns zum Glück gelungen, motivierte Vertreter für unsere Vollversammlung – das „Parlament der Wirtschaft“ – zu gewinnen, die Branchen und Kreise proportional abbilden und damit eine wichtige Rolle in der Entwicklung ihrer Region ausfüllen.

Ipsen: Die Selbstverwaltung der Wirtschaft, für die eine IHK steht, ist in meinen Augen weniger eine Aufgabe, die uns der Gesetzgeber übertragen hat, als vielmehr ein Privileg. Es liegt im Interesse der Unternehmerinnen und Unternehmer, sich dies nicht aus der Hand nehmen zu lassen. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass wir auch künftig engagierte Mitglieder in Vollversammlung und Präsidium haben werden. Die Mitarbeit bietet ja auch weitere Vorteile: Man erweitert sein Netzwerk, ist gut informiert und von Anfang an in politische Entscheidungsprozesse eingebunden. Das ist interessant und sehr reizvoll.

Wirtschaft: Herr Stein, wie sieht Ihr Resümee nach zwei Jahrzehnten als Hauptgeschäftsführer aus – in wenigen Sätzen?

Stein: In aller Kürze: Kein Arbeitstag war wie der andere, keine Herausforderung wie die andere. Und davon gab es viele. Unsere Aufgabe der wirtschaftlichen Interessenvertretung gegenüber Politik und Verwaltung ist immer komplexer geworden. Tiefgreifende Veränderungen haben stattgefunden – etwa der Wandel vom Angebots- zu einem Nachfragemarkt bei den Ausbildungsplätzen. Eines steht für mich fest: Stünde ich erneut vor der Berufswahl, würde ich mich auf jeden Fall wieder so entscheiden wie vor 20 Jahren.

Wirtschaft: Was geben Sie Ihrem Nachfolger mit auf den Weg?

Stein: Ich habe großes Vertrauen in Björn Ipsen und bin sehr zuversichtlich, in ihm einen Nachfolger zu haben, der die IHK Flensburg mit sicherer Hand führen wird. Ratschläge meinerseits sind da sicherlich nicht nötig. Vielleicht nur so viel: Für mich hat es sich auf vielfältige Weise bewährt, in die Leistungsfähigkeit und Loyalität meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu vertrauen und ihnen entsprechende Handlungs- und Entscheidungsfreiräume zu geben. <<

Interview: Petra Vogt
IHK-Redaktion Flensburg
vogt@flensburg.ihk.de

☑ **Rechtsanwälte + Steuerberater** in der Region

DR. BECKMANN & HOECK
RECHTSANWÄLTE UND NOTAR

Südermarkt 7 ☎ 0461 146040
24937 Flensburg ☎ 0461 17665
info@rechtsanwaelte-beckmann.de

Claus-Jürgen Hoeck
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Insolvenzrecht
Handels- und Gesellschaftsrecht
hoeck@rechtsanwaelte-beckmann.de

Christian Jürgensen
Rechtsanwalt
Dolmetscher f. Dänisch deutsch-dänische Rechtsbeziehungen
Strafrecht
Straßenverkehrsrecht
Inkasso
juergensen@rechtsanwaelte-beckmann.de

Piet Leckl-Niemann
Rechtsanwalt und Notar
Erbrecht
Strafrecht
leckl@rechtsanwaelte-beckmann.de

Annika Jordt
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Familienrecht
Arbeitsrecht
jordt@rechtsanwaelte-beckmann.de

Christian Steinhardt
Rechtsanwalt
Mietrecht
Strafrecht
Verwaltungsrecht
steinhardt@rechtsanwaelte-beckmann.de

.bethune
Fachanwalt | Rechtsanwälte | Notar | Mediator

VERANTWORTUNG ÜBERNOMMEN ✓

STEUER- UND ERBRECHTLICHE BERATUNG GESUCHT ✓

KOMPETENZ GEFUNDEN ✓

KOMPETENTE **STEUER- UND ERBRECHTSBERATUNG**
SICHERT IHREN ERFOLG. NACHHALTIG!

Am Binnenhafen 50 - 25813 Husum - Tel.: 0 48 41 / 77 56 90
Fax: 77 56 99 - mail@bethune.de www.bethune.de

BJARNE JOHANNSEN
STEUERBERATER & TEAM

Steuerberatung – Betriebswirtschaft – Lohnbuchhaltung – Landwirtschaft – Finanzbuchhaltung

Wir bieten Ihnen eine kompetente Beratung und Begleitung an, durch die Sie stets über ihre wirtschaftliche Entwicklung im Bilde sind.

Kirchensteig 11 • 25899 Niebüll • Tel. 04661 9613-0
www.steuerberater-johannsen.de



Sachverständiger vereidigt

Die IHK Flensburg hat einen Sachverständigen für das Sachgebiet „Einbauküchen und industriell gefertigte Kastenmöbel“ öffentlich bestellt und vereidigt. Sascha Wollschläger aus Heide erhielt von IHK-Präsi-

dent Uwe Möser seine Bestellsurkunde, mit der die besondere Sachkunde und persönliche Eignung dokumentiert wird.

Die IHK ist für die öffentliche Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen aus den verschiedensten Gebieten der Industrie und des Handels zuständig. Die öffentliche Bestellung soll Gerichten, Behörden oder auch Einzelpersonen die Suche nach fachlich und persönlich besonders geeigneten Sachverständigen er-

leichtern. In einem offiziellen Verfahren wird überprüft, ob die Sachverständigen besondere Fachkenntnisse und Erfahrungen vorweisen können. Nach erfolgreicher Prüfung stehen sie Gerichten, Behörden, der Wirtschaft und der Allgemeinheit als zuverlässige und besonders sachkundige Personen zur Verfügung. Eine aktuelle Sachverständigenliste kann unter www.ihk-schleswig-holstein.de (Dok. Nr. 832) aufgerufen werden. **hen <<**

Foto: IHK Flensburg/Kappmeyer

> Weiterbildungssprechtag

Weiterbildung angehen

Die stetige Fortbildung von Mitarbeitern kann für Unternehmen ein entscheidender Vorteil im wirtschaftlichen Wettbewerb sein. Aufgrund der bisher positiven Resonanz bietet die IHK Flensburg darum weiterhin an jedem ersten Montag im Monat einen Weiterbildungssprechtag an. Individuelle Beratung und Lösungen stehen im Mittelpunkt der Gespräche. Die nächsten Termine sind Montag, 6. Juni, und Montag, 4. Juli. Nur im August findet kein Sprechtag statt.

„Worin sich ein Angestellter weiterbilden möchte und was tatsächlich zu seinen Wünschen passt, ist nicht immer deckungsgleich“, sagt Hans-Arthur Graeper, Weiterbildungsberater bei der IHK Flensburg. Im Rahmen der Sprechstage informieren er und seine Kollegen unter anderem über IHK-Fortbildungsprüfungen zum Meister, Fachwirt, Fachkaufmann und Betriebswirt sowie über duale oder triale Studiengänge und Verbundmodelle für die Aus- und Weiterbildung. Auch die Förderungsmöglichkeiten sind Bestandteil der Beratungsgespräche. Neben Firmen und deren Mitarbeitern können auch Studienaussteiger das Angebot wahrnehmen. Da Einzeltermine vergeben werden, ist eine Anmeldung erforderlich. Das Angebot ist kostenfrei. Bei Bedarf sind auch Beratungen außerhalb der Sprechstage möglich. <<

Weitere Informationen und Anmeldung:

IHK Flensburg, Hans-Arthur Graeper
Telefon: (0461) 806-423
graeper@flensburg.ihk.de



Vertrauen ist einfach.

nospa ● 200



Wenn man Unternehmer in der Region hat, mit denen man Tradition pflegen und Zukunft denken kann.

Danke, Unternehmer.

... mehr unter nospa200.de

 Nord-Ostsee Sparkasse



Foto: IHK Flensburg/Lins

Die ausgezeichneten Nachwuchsfachkräfte mit IHK-Präsident Uwe Möser (vordere Reihe, rechts) und Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein (hintere Reihe, rechts)

31 ausgezeichnete Azubis

Bestenehrung ◀ Mehr als 700 Jugendliche aus den Kreisen Dithmarschen, Nordfriesland, Schleswig-Flensburg und der Stadt Flensburg haben diesen Winter ihre Ausbildung in kaufmännischen und gewerblich-technischen Berufen abgeschlossen. In einer Feierstunde ehrte die IHK Flensburg die besten Absolventen für ihre überdurchschnittlichen Leistungen.

IHK-Präsident Uwe Möser gratulierte den Prüfungsbesten: „Mit Ihrem hervorragenden Abschluss haben Sie den Grundstein für einen erfolgreichen Start in das Berufsleben gelegt. Unser System der dualen Ausbildung eröffnet Ihnen dabei große Chancen und eine enorme Vielfalt an Weiterbildungsmöglichkeiten.“ Möser betonte auch, wie wichtig es sei, Jugendlichen bereits vor Beginn der Ausbildung ein zutreffendes Bild von ihrem zukünftigen Berufsfeld zu geben. Nur so könne man die Erwartungen auf beiden Seiten erfüllen und den Grundstein für ein erfolgreiches Berufsleben legen.

Stellvertretend für die Berufsbildenden Schulen im IHK-Bezirk überbrachte Oberstudiendirektor Hans-Hermann Henken, Geschäftsführer des Berufsbildungszentrums Schleswig, Glückwün-

sche an die erfolgreichen Absolventen. „Nach dem Erfolg in der Ausbildung kommt es nunmehr darauf an, sich nicht mit dem Erreichten zufriedenzugeben, sondern darauf aufzubauen, sich fortzubilden und auf neue Entwicklungen in den Berufen einzustellen, um auch zukünftig zu den Besten zu gehören“, so Henken.

Förderung ◀ Für die Auszubildenden zog Enes Erisgen, prüfungsbester Brauer und Mälzer von der Flensburger Brauerei, ein überaus positives Fazit seiner Lehrzeit: „Für mich stellt die Ausbildung nach wie vor den optimalen Spagat zwischen Technik und Theorie dar.“ Jedem, der eine vielseitige Ausbildung im technischen und naturwissenschaftlichen Sektor absolvieren möchte, könne er den Beruf des Brauers und Mälzers nur empfehlen, so Erisgen weiter.

Für die 13 erfolgreichsten Jugendlichen gab es einen besonderen Bonus: IHK-Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein nahm sie in das Förderprogramm „Begabtenförderung Berufliche Bildung“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung auf. Es unterstützt die Berufseinsteiger drei Jahre lang mit Zuschüssen für berufs begleitende Weiterbildungsmaßnahmen mit jeweils bis zu 6.000 Euro. „Hervorragende Nachwuchskräfte bieten auch bundesweit ein wertvolles Potenzial. Deshalb unterstützt das Bundesministerium für Bildung und Forschung in besonderer Weise junge Menschen, die ihre Begabungen und beruflichen Talente weiterentwickeln wollen. Sie sichern Kontinuität, Fortschritt und Innovation – und damit Wachstum und Wohlstand“, so Stein.

red ◀◀

Fachkräfte sichern lernen

Fachkräftesicherung < Die Fachkräftesicherung der IHK Flensburg hat ein neues Gesicht: Nenja Kothes. Seit Jahresbeginn ist sie viel unterwegs, um kleine und mittlere Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Offenheit und Interesse für neue Ideen auf beiden Seiten macht die Beratung erfolgreich“, sagt Nenja Kothes. Aber was genau steckt eigentlich dahinter?

Wer fragen kann < Zielgruppe des Projekts sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die per Definition maximal 249 Vollzeit-Beschäftigte haben dürfen. Der Umsatz darf 50 Millionen oder die Bilanzsumme 43 Millionen Euro nicht überschreiten. Die Fragestellungen der Betriebe seien vielfältig, so Kothes: „Manche haben Schwierigkeiten, Mitarbeiter zu finden. Bei anderen herrscht starke Fluktuation oder ein erhöhter Krankenstand.“ Gefragt sei auch Beratung zur Förderung von Weiterbildungen. „Wenn das Durchschnittsalter der Angestellten relativ hoch ist, wollen die Betriebe zudem Maßnahmen ergreifen, um dem drohenden Wissensverlust entgegenzuwirken.“ Ist ein Unternehmen schon gut aufgestellt, kann das Optimierungspotenzial geprüft werden.

Was dahinter steckt < Zur nachhaltigen Fachkräftesicherung arbeitet Nenja Kothes in drei Schritten. In der Erstberatung (circa 1-1,5 Stunden) kommt die IHK-Expertin zum Unternehmen und führt vor Ort mit den Verantwortlichen beispielsweise eine Ist- und Bedarfsanalyse durch oder schlägt Soforthilfen vor.

„Für den zweiten Schritt, die weiterführende Beratung, stelle ich dann Kontakte zu regionalen Experten her oder erarbeite weitere Lösungsvorschläge.“ Sind die Beratungen abgeschlossen und die Maßnahmen im Arbeitsalltag umgesetzt, befragt Kothes die Unternehmer ein halbes Jahr später hinsichtlich der Wirksamkeit. „Je nach Bedarf können

dann durchaus weitere Maßnahmen folgen“, erklärt die Fachfrau.

Was es noch gibt < Ein Teilprojekt, das in der weiterführenden Beratung genutzt werden kann, ist „Unternehmenswert Mensch“. Personalführung, Gesundheit, Wissen und Kompetenz sowie Chancengleichheit und Diversity sind die vier Kernfelder, für die Kothes eine Erstberatung durchführt. Im weiteren Verlauf kommen Prozessberater zum Zug, deren maximal zehntägiger Einsatz mit bis zu 80 Prozent gefördert wird.



Nenja Kothes

Wer dahinter steckt < Die 29-jährige Nenja Kothes hat in ihrer Heimatstadt Flensburg internationales Management studiert und zwei Jahre in Hamburg gearbeitet. Bei der Arbeit als „On-Site-Managerin“ war sie für 200 gewerbliche Mitarbeiter inklusive Qualitätsmanagement verantwortlich. „Unterschiedliche Branchenvoraussetzungen oder Themen aus der Personalführung sind mir also bewusst“, sagt Kothes. „Darauf will und kann ich mit dem breiten Beratungsspektrum und individuellen Lösungen eingehen.“ Im Januar 2016 begann Kothes, die



Fotos: Privat, istock.com/Peopleimages

auch fließend Dänisch spricht, schließlich ihre Arbeit bei der IHK Flensburg als Ansprechpartnerin für das Projekt „Beratung zur Fachkräftesicherung für KMU“. Das Projekt selbst wird vom Europäischen Sozialfonds gefördert. In Schleswig-Holstein hat Kothes insgesamt 14 Kollegen bei verschiedenen Institutionen. dk <<

Weitere Informationen und Kontakt:

Nenja Kothes, IHK Flensburg
Tel. (0461) 806-372
nenja.kothes@flensburg.ihk.de

Website

<http://bit.ly/1rospSD>
www.unternehmenswert-mensch.de



IHK hilft

Stark für Ihr Unternehmen

Als „Sprachrohr der Wirtschaft“ vertritt die IHK Flensburg die Interessen von über 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. <<

» **Wirtschaftsjunioren Dithmarschen**

Neuer Vorstand gewählt

Die Wirtschaftsjunioren Dithmarschen haben einen neuen Vorstand gewählt. Dieser besteht nun aus Ulf Jörgensen (TC Hydraulik Gruppe), Johanna Wichmann (Stiftung Mensch), Jessica Wahl (Evers & Evers GmbH & Co. KG), Niclas Simon (Raiffeisenbank eG Heide), Matthias Schimmel (WES Handels- u. Verwaltungs GmbH) und Beke Jörgensen (TC Hydraulik). Neuer Sprecher ist Björn Reimers (UniCredit Bank AG). Seine Vorgängerin, Katja Niebuhr (Nordzuwort), ist weiterhin als Past-Sprecherin aktiv.

„Ich freue mich über das mir entgegengebrachte Vertrauen und bin sicher, dass wir in den kommenden zwei Jahren viel bewegen werden. Wir haben in der Vergangenheit schon gut Fahrt aufgenommen und unsere Mitgliederzahl mehr als verdoppelt. Jetzt gilt es, weitere Aktivitäten und die Vernetzung mit anderen Juniorenkreisen voranzutreiben“, so Reimers. Der 29-jährige Diplom-Bankbetriebswirt ist als gebürtiger Dithmarscher in der Region gut vernetzt.

Foto: Wirtschaftsjunioren Dithmarschen



Der neue Vorstand um Sprecher Björn Reimers (hinten rechts)

In diesem Jahr wollen die jungen Unternehmer und Führungskräfte die Kontakte zwischen Unternehmern, Schülern und Politik erweitern und vertiefen. „Die Wirtschaftsjunioren sind mit rund 10.000 aktiven Mitgliedern deutschlandweit der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte in der Bundesrepublik. Wir können und wollen hier im Kreis Dithmarschen etwas bewegen“, erklärt der neue Sprecher weiter. „Ich bin sicher, dass man auch zukünftig einiges von den Wirtschaftsjunioren hören wird.“ red ◀◀

» **Wirtschaftsjunioren Schleswig**

Wirtschaftsbilanz der Region Schleswig

Wie entwickelt sich die Wirtschaftsregion Schleswig? Die Wirtschaftsjunioren aus der Schleistadt haben relevante Indikatoren und Kennzahlen in der Stadt Schleswig sowie den Ämtern Südangeln, Arensharde und Haddeby untersucht. Jan-Peter Hansen von der Tischlerei Hansen, Vorstandsmitglied der Schleswiger Wirtschaftsjunioren, und Stefan Wesemann, WJ-Geschäftsführer, stellten die Ergebnisse vor.

Gegen den demografischen Trend wuchs die Bevölkerung in der Region zwischen 2013 und 2015 um 1,1 Prozent. Die Zahl der Betriebe nahm in dieser Zeit ebenfalls um 3,6 Prozent zu. „Noch erfreulicher ist, dass die Zahl der Gewerbesteuerzahler ebenfalls um etwas mehr als fünf Prozent gestiegen ist“, so Hansen. Dadurch und dank der guten wirtschaftlichen Leistung der Unternehmen ist das voraussichtliche Gewerbesteueraufkommen deutlich um fast zehn Millionen Euro beziehungsweise 79 Prozent von 2013 bis 2015 gestiegen. Im gleichen Zeitraum sank die Arbeitslosenquote im Kreis Schleswig-Flensburg von 8,5 auf aktuell 6,8 Prozent. Die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten ist in den Jahren 2012 bis 2014 um vier Prozent gestiegen.

Die Ergebnisse der Untersuchung spiegeln sich auch in den Betrieben der Wirtschaftsjunioren wider. Mehr als drei Viertel der Befragten bezeichnen die aktuelle Geschäfts- oder Auftragslage als gut bis sehr gut. Auch die Aussichten für die kommenden zwölf Monate sehen 68 Prozent der Firmen als gut. Bemerkenswert sei, so Wesemann, dass kein Teilnehmer der Umfrage die aktuelle oder zukünftige Geschäftslage als schlecht betrachte. „Wichtige Handlungsfelder für eine attraktive Wirtschaftsregion sind leistungsfähiges Internet, attraktive Gewerbeflächen sowie zusätzliche Baugrundstücke für Familien und Singlehaushalte“, so Wirtschaftsjunior und Versicherungsagenturinhaber Arne Hinrichsen.

„Ganz bewusst haben die Wirtschaftsjunioren darauf verzichtet, einen Vergleich unter den Ämtern und der Stadt vorzunehmen, weil es aus Sicht der jungen Führungskräfte unerheblich ist, wo in der Region die Wertschöpfung, die Kaufkraft und die Arbeitsplätze entstehen“, erklärt Martin Felske, 1. Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren und geschäftsführender Gesellschafter eines Schleswiger Autohauses. wm ◀◀



Foto: IHK Flensburg/Wesemann

Die Wirtschaftsjunioren Schleswig überreichten Bürgermeister Arthur Christiansen (Mitte) das „WJ-Telefon“ in Anlehnung an das politische „rote Nottelefon“ für den regelmäßigen Meinungsaustausch.

› Wirtschaftsjuvenen Flensburg

Gemeinsam neue Wege gehen

Die Wirtschaftsjuvenen Flensburg gehen in diesem Jahr neue Wege. Mit dem neu gewählten Vorstand um Sprecher René Asmussen arbeiten die jungen Unternehmer und Führungskräfte nun an der Umsetzung der veränderten Strukturen. Ziel ist es, sich von den festgelegten Arbeitskreisen zu lösen und den Mitgliedern und Gästen sowie Freunden in monatlichen Jour Fixe-Treffen einen themenübergreifenden Austausch in neuen Konstellationen zu ermöglichen. Dabei sollen auch bereits etablierte Projekte weitergeführt werden und durch den Blick von außen einen neuen Schliff bekommen. So arbeiteten die jungen Unternehmer und Führungskräfte bereits im Rahmen der zurückliegenden Termine bei Nord-Schrott, Möbel Schulenburg sowie M. Meesenburg unter anderem an der Entwicklung der Online-Umfrage, dem Relaunch der Homepage sowie dem Thema „Schule trifft Wirtschaft“ weiter. In einer neu etablierten Kreativgruppe wollen sich die Wirtschaftsjuvenen zum Beispiel dem ehrbaren Unternehmertum widmen.

Unterstützung bekommen sie dabei von ihrer Geschäftsstelle bei der IHK Flensburg. Die neue Geschäftsführerin Carina Balow, IHK-Tourismusreferentin, hat im März die Aufgabe von Tim Albrecht übernommen und begleitet seitdem die Vereinsarbeit im Vorstand, bei den Sitzungen und Veranstaltungen sowie administrativ in Zusammenarbeit mit den IHK-Mitarbeiterinnen Maren Lüttschwager und Julia Schloß. Einen Überblick über alle Mitglieder gibt das neue Mitgliederverzeichnis 2016. Es kann in der Geschäftsstelle der IHK Flensburg angefordert werden. *bw* ◀◀



Foto: IHK Flensburg/Lüttschwager

Vertreter der jungen Wirtschaft beim 1. Jour Fixe-Treffen des Flensburger Juniorenkreises

Website: www.wj-flensburg.de

E-Mail: wj-flensburg@flensburg.ihk.de

› Wahl in Flensburg

Kandidaten stellen sich vor

Am 5. Juni steht in Flensburg die Wahl des Oberbürgermeisters an. In der heißen Phase des Wahlkampfes haben sich die vier Kandidaten den Fragen der Wirtschaftsjuvenen Flensburg gestellt. Neben Amtsinhaber Simon Faber (SSW) nahmen Kay Richert (FDP), Jens Drews (parteilos) und Simone Lange (SPD), die auch von der CDU und den Grünen unterstützt wird, an der Diskussionsrunde teil.

René Asmussen, Sprecher der Flensburger Wirtschaftsjuvenen, sagt: „Wir wollen mit Politikern darüber sprechen, wie man die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft am Standort verbessern kann. Für uns sind Themen wie Wirtschaft in der Region, Infrastruktur, Bildung, Nachhaltigkeit, Gesellschaft und Migration aber auch Fachkräftesicherung, Standortentwicklung und Tourismus wichtig. Es geht uns aber auch um den Erhalt und die Steigerung der Lebensqualität an der schönsten Förde der Welt.“

Nach einer aktuellen Umfrage waren noch 44 Prozent der Teilnehmer unschlüssig, welchem Kandidaten sie am Wahltag ihre Stimme geben. Die Diskussionsrunde konnte aber zur Profilschärfung der Kandidaten beigetragen, so der einhellige



Foto: IHK Flensburg/Balow

von links: René Asmussen (WJ Flensburg), Jens Drews (parteilos), Simon Faber (SSW), Simone Lange (SPD), Kay Richert (FDP) und Petra Vogt (IHK Flensburg, Moderatorin der Diskussion)

Tenor. Langfristig wollen die Wirtschaftsjuvenen Flensburg den engen Draht zum Rathaus halten und den nächsten Oberbürgermeister oder die nächste Oberbürgermeisterin weiter zum Dialog mit der jungen Wirtschaft einladen. *red* ◀◀



Fotos: Biohotel Miramar

Sowohl bei der Einrichtung als auch im Restaurant wird Nachhaltigkeit groß geschrieben.

Mit gutem Gewissen genießen

Biohotel Miramar ◀ Im Biohotel Miramar in Tönning steht der Mensch im Mittelpunkt. 1998 als konventionelles Hotel eröffnet, hält das Vier-Sterne-Haus heute ein breitgefächertes Angebot für umwelt- und gesundheitsbewusste Gäste bereit.

Bereits in einem Hotelbetrieb aufgewachsen, bekam Gründer und Inhaber Uwe Peters die Liebe zu seinem Beruf praktisch in die Wiege gelegt. Das Wohl der Gäste liegt ihm und seinen 30 Mitarbeitern besonders am Herzen. „Wir haben eine deutlich höhere Personaldichte als viele andere, vergleichbare Betriebe. So können wir dem einzelnen Urlauber mehr Zeit widmen“, sagt Peters. 2007 wurde das Miramar zum Nationalparkpartner, 2011 erfolgte schließlich die Zertifizierung zum ersten Biohotel Schleswig-Holsteins durch den Verein „Bio Hotels“. Dieser legt genaue Standards fest und kontrolliert deren Einhaltung zweimal im Jahr – einmal davon unangemeldet.

Nachhaltige Küche ◀ Neben den Vorgaben liege die Gestaltung des Konzeptes im Ermessen des Betreibers, wie Peters erklärt. Im Falle des Miramar liegt ein zentraler Schwerpunkt in der Küche. „Bei uns kommen ausschließlich nachhaltige und saisonale Lebensmittel aus der Region auf den Tisch“, so der gelernte Koch. Dadurch bedingt wechselt die Karte etwa alle ein bis zwei Monate. Auch auf Lebensmittelverträglichkeiten nehmen er und sein Team – soweit wie möglich – Rücksicht. Das erfordert von allen Mitarbeitern ein hohes Maß

an Flexibilität und Fachkenntnis. „Wir brauchen in der Küche Leute, die wirklich fit sind und die Dinge schnell umsetzen können“, betont Peters. „Ein Biohotel zu führen, bedeutet auf jeden Fall einen größeren Aufwand als bei einem konventionellen Betrieb. Unsere Gäste können sich zu hundert Prozent darauf verlassen, dass sie bei uns gesunde Gerichte bekommen, die sie mit gutem Gewissen genießen können.“

Auch bei den im Wellnessbereich verwendeten Kosmetika sowie bei den Reinigungsmitteln wird streng auf Nachhaltigkeit geachtet. In den insgesamt 34 Zimmern wurden die Teppiche teilweise gegen Holzfußböden ausgetauscht, die Vinyltapeten wichen lehmverputzten Wänden mit atmungsaktiver Kalkfarbe. Die Energieversorgung erfolgt aus erneuerbaren Stromquellen.

Gesundheitsangebot ◀ Neben der Zimmervermietung und dem Restaurantbetrieb können die Urlauber im Miramar zudem auf ein vielseitiges Angebot von Gesundheitskursen und -anwendungen zurückgreifen. Dieses erstreckt sich von Heilfasten über Yogakurse bis hin zu Physiotherapie, Massagen und Ayurveda. Entschleunigung bedeutet allerdings keinen Verzicht auf moderne Kommunikationsmöglichkeiten.

„Für uns ist es völlig selbstverständlich, kostenloses W-LAN zur Verfügung zu stellen. Letztlich soll jeder Gast selbst entscheiden können, inwieweit er während seines Aufenthalts bei uns erreichbar sein möchte.“

Bei den Touristen kommt das Konzept gut an. Die Auslastung beträgt im Jahresdurchschnitt etwa 72 Prozent. Die meisten Gäste kommen im Sommer. „Durch unsere Gesundheitskurse sind wir allerdings saisonalen Schwankungen nicht so stark unterworfen wie andere Hotels“, ergänzt Peters. Die Hauptzielgruppe besteht vor allem aus Paaren und Alleinreisenden zwischen 45 und 58 Jahren.

Für die Zukunft hat der Hotelier noch zahlreiche kreative Ideen. „Ich kann mir gut vorstellen, irgendwann eine Kochschule zu eröffnen. Ein weiterer Wunsch ist ein Wellnesshaus mit einem noch umfassenderen Angebot. Letztlich ist es uns wichtig, das Hotel langfristig am Markt zu festigen.“ ◀◀

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

Website Biohotel Miramar
www.biohotel-miramar.de

> Investitionsbank Schleswig-Holstein

Mehr Fördermittel für den Norden und Westen

Die Nachfrage nach Fördermitteln der IB.SH im Bereich Immobilien ist 2015 deutlich gestiegen.

Der Bauboom hat die Wirtschaft auch in anderen Bereichen beflügelt und vor allem dem Handwerk eine sehr gute Beschäftigungslage beschert“, so der Vorstandsvorsitzende der IB.SH, Erk Westermann-Lammers, bei der Vorstellung der Zahlen für die Kreise Nordfriesland, Dithmarschen und Schleswig-Flensburg sowie die Stadt Flensburg. Insgesamt flossen Fördermittel der IB.SH in Höhe von 443 Millionen Euro in die Region.

Mit 117 (Vorjahr: 258) Millionen Euro wurden im Rahmen der Wirtschaftsförderung weniger Fördermittel

als im Jahr zuvor in Anspruch genommen. Trotz niedriger Zinsen ist die Nachfrage nach Krediten gesunken.

„Aufgrund der guten Konjunktur hat sich die wirtschaftliche Lage der Unternehmen spürbar verbessert – viele Betriebe verfügen über deutlich mehr Eigenmittel und sind nicht auf Kredite angewiesen, um investieren zu können. Das ist erfreulich“, sagte Westermann-Lammers. Aber es gebe noch einen weiteren Grund für die verhaltene Kreditnachfrage: „Wir stellen fest, dass ein Teil der Unternehmer die künftige Entwicklung der Weltkonjunktur skeptisch beurteilt und deshalb bei Investitionen zurückhaltender ist“, so der Vorstandsvorsitzende.

Als Förderbank ist die IB.SH Partnerin der regionalen Kreditinstitute,

wenn diese eine Risikoteilung wünschen oder der Kreditbedarf für ihren Finanzierungsrahmen zu groß ist. Außerdem fungiert die IB.SH auch in der Wirtschaftsförderung als Refinanzierungsbank für die regionale Kreditwirtschaft.

Bei der Förderung von Unternehmensgründungen bleibt der IB.SH Mikrokredit erfolgreich. Seit 1. Januar 2015 unterstützt er Existenzgründerinnen und Existenzgründer mit Summen zwischen 3.000 und 25.000 (vorher 15.000) Euro. Im Norden und Westen hat die IB.SH 2015 auf diesem Weg 14 Existenzgründungen ermöglicht.

Weitere Förderschwerpunkte der Bank sind die Kommunal- sowie die Arbeitsmarkt- und Strukturförderung. *red <<*



Erk Westermann-Lammers

Foto: IB.SH

Website IB.SH
www.ib-sh.de

SAVE

WIE SICHER SIND IHRE IT-SYSTEME WIRKLICH ?

iNNOVATiV2016

Die Büro-Fachmesse im Norden

Am 15. Juni in Flensburg Live-Hacking erleben!

Fachvortrag Dokumentenmanagement · Mobiles Drucken & Scannen · 3D-Drucker · Secure Print
IT-Sicherheit · Business-Software · Personalmanagement · Mobiles Arbeiten · Neue Tischsysteme
Design · Bürobedarfs-Automaten · Druck- & Kopiersysteme · Bürobedarf & mehr aus einer Hand



 **jacob erichsen**
buerokompetenz.de

Lise-Meitner-Straße 26 · 24941 Flensburg · T 0461 903 30-0 · flensburg@buerokompetenz.de

Ausführliche Infos und Anmeldung unter: www.innovativ2016.de



Das Handwerkerteam der BUD

Foto: BUD

Gemeinsam innovative Konzepte entwickeln

BUD Bau- und Dienstleistung GmbH ◀ Als Tochter der GEWOBA Nord bietet die BUD Bau- und Dienstleistungs-Gesellschaft mit etwa 100 Mitarbeitern ihren Kunden einen kompetenten Service rund um das Thema Immobilien. Gewerbekunden steht das Unternehmen als Berater bei Fragen und Problemen aller Art zur Verfügung.

Allgemein teilen sich die Leistungen der BUD auf vier Bereiche auf: die Wohnungseigentums- und die Hausverwaltung, den Vertrieb sowie die Bewertung von Immobilien, einen Handwerkerservice und das Energiemanagement. In den ersten Bereich fällt die fachgerechte Betreuung und Pflege der etwa 3.500 Wohneinheiten der BUD in ganz Schleswig-Holstein. „Zu unseren Kunden zählen dabei private und institutionelle Bestandhalter sowie die öffentliche Hand“, so Geschäftsführer Christian Sommer.

Viele Faktoren ◀ Auf dem Gebiet Immobilienvertrieb und -bewertung steht die BUD den Eigentümern ebenfalls mit Rat und Tat zur Seite. „Der Wert einer Immobilie hängt von vielen Faktoren ab, so etwa von ihrer Art, der Lage und der Beschaffenheit“, erklärt Sommer. Oft außer Acht gelassen werden dabei die Kosten für die nötige Instandhaltung. „Hier muss man genau hinschauen. Allerdings holt man sich die Kosten ja auch im Laufe der Zeit über die Miete wieder zurück.“ Die BUD erstellt daher genaue Analysen über den aktuellen Wert, die notwendigen Maßnahmen für eine Wertsteigerung sowie lohnenswerte Investitionen.

Der Handwerkerservice bietet den BUD-Kunden einen Gartenservice, Maler- und Lackierarbeiten, Reinigungsarbeiten, qualifizierte Hausmeisterdienste sowie einen Winterdienst. Bei der Ausbildung arbeitet das Unternehmen mit dem Theodor-Schäfer-Berufsbildungswerk (TSBW) in Husum zusammen. Jugendliche und junge Erwachsene mit einer Behinderung erhalten so die Chance, den Beruf des Malers zu erlernen – eine Zusammenarbeit, die sich auszahlt. „Die Lehrlinge des TSBW sind meist hoch motiviert und arbeiten sehr zuverlässig und präzise“, lobt der Geschäftsführer.

Effizientes Energiemanagement ◀ Immer wichtiger wird sowohl in privaten als auch in gewerblichen Gebäuden ein effizientes Energiemanagement – aus ökologischer und aus wirtschaftlicher Sicht. Hier stützt die BUD Wohn- und Gewerbeeinheiten mit einer eigenen Funkmesstechnik aus und bietet in Kooperation mit den Stadtwerken Schleswig einen günstigen Stromtarif an. Zum Portfolio zählt außerdem ein Ablese-service. „Zudem erstellen wir Blockheizkraftwerke und installieren die dazugehörigen Dieselmotoren“, ergänzt Sommer.

Auch Unternehmen können sich mit Fragen aller Art zum Thema Immobilien an die BUD wenden. „Dadurch, dass wir in diversen wohnungswirtschaftlichen Verbänden organisiert sind, können wir auch häufig tätig werden, ohne ein Honorar zu verlangen“, betont der Geschäftsführer. So gebe es beispielsweise immer wieder Betriebe, die ihre freien Mittel im Immobiliensektor investieren möchten, denen aber noch die zündende Idee fehle. „Hier beraten wir gerne und leisten Unterstützung bei der Umsetzung.“ Betriebs-Kitas oder Mitarbeiterwohnungen sind nur zwei von vielen denkbaren Möglichkeiten. „Auch möchten wir Unternehmen immer wieder dazu motivieren, mit uns in Dialog zu treten, um gemeinsam neue, innovative Konzepte zu entwickeln – denn von diesen lebt der heutige Immobilienmarkt.“ ◀◀

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

Website BUD
www.budgmbh.de

> **Covestro**

Spitzennote für Nachhaltigkeit

Der Werkstoffhersteller Covestro aus Brunsbüttel hat für seine Nachhaltigkeitsleistung erneut die Spitzennote „Gold“ von der internationalen Ratingagentur EcoVadis erhalten. In der jüngsten Befragung konnte sich das Unternehmen zudem noch einmal deutlich verbessern und gehört nun im globalen Ranking unter 25.000 bewerteten Firmen zu den oberen zwei Prozent.

„Dieser Erfolg bestärkt uns in unserer umfassenden Nachhaltigkeits-Strategie“, so der Covestro-Vorstandsvorsitzende Patrick Thomas. „Mit unseren Produkten, Verfahren und Lösungen wollen wir helfen, die Umwelt zu bewahren, die Gesellschaft voranzubringen und Wert zu schaffen.“

Über Durchschnitt < In dem EcoVadis-Rating rückte Covestro gegenüber der vorherigen Befragung vor gut zwei Jahren um acht auf 73 Punkte vor. Damit liegt das Unternehmen weit über dem Durchschnittswert von 42 Punkten. Das Bewertungsverfahren stellt hohe Anforderungen. Auf Grundlage eines ausführlichen Fragenkatalogs übermittelte Covestro der Agentur über 300 Datensätze. Diese zog für ihre Einschätzung zudem mehr als 300 weitere Veröffentlichungen aus unabhängigen Quellen heran.

„Der deutliche Sprung in der Bewertung erklärt sich vor allem aus unseren nachhaltigen Innovationen bei Produkten und Prozessen sowie aus neuen Maßnahmen und der besseren Dokumentation bereits bestehender Nachhaltigkeitsaktivitäten“, erklärte Richard Northcote, der in dem Betrieb für Nachhaltigkeit verantwortlich ist.



Foto: Covestro

Mit einem Umsatz von 12,1 Milliarden Euro im Jahr 2015 gehört Covestro zu den weltweit größten Polymer-Unternehmen. Geschäftsschwerpunkte sind die Herstellung von Hightech-Polymerwerkstoffen und die Entwicklung innovativer Lösungen für Produkte, die in vielen Bereichen des täglichen Lebens Verwendung finden. Die wichtigsten Abnehmerbranchen sind die Automobilindustrie, die Elektro-/Elektronik-Branche sowie die Bau-, Sport- und Freizeitartikelindustrie. **red <<**

Website Covestro
www.covestro.com

> **Hafen Brunsbüttel**

Azubis Ahoi

Die dritte Auflage der Aktion „Azubi Ahoi“ im Brunsbütteler Elbehafen hat über 100 Schüler aus der Region angezogen. Die Jugendlichen hatten die Chance, sich bei Personalverantwortlichen und aktuellen Lehrlingen über die 13 verschiedenen Ausbildungsberufe der Schramm Group zu informieren. Nach einem Hafentransfer bestiegen sie einen der Hafenkräne. Durch den Blick hinter die Kulissen bekamen die potenziellen Azubis einen Einblick in die täglichen Aktivitäten des Hafensbetriebes.

„Wir freuen uns sehr über das große Interesse vieler junger Menschen an der ‚Azubi Ahoi‘ und an einer Ausbildung bei uns. Besonders stolz sind wir auf das Engagement unserer Auszubildenden,



Foto: Brunsbüttel Ports GmbH

die die gesamte Veranstaltung eigenständig organisiert haben“, resümiert Frank Schnabel, Geschäftsführer der Schramm Group und von Brunsbüttel Ports.

Inga Carstens, Jugend- und Auszubildendenvertreterin bei Brunsbüttel Ports, ergänzt: „Aus eigener Erfahrung wissen

wir, dass die Berufswahl keine einfache Entscheidung ist. Umso wichtiger ist es für uns, junge Menschen hierbei zu unterstützen.“ Auch die Auszubildenden zeigten sich zufrieden mit der Veranstaltung. Eine Fortsetzung im nächsten Jahr ist geplant. **red <<**

 Sprechen Sie Dänisch?

<Schwarmfinanzierung> heißt auf **Dänisch** <netværksfinansiering>

Zu Beginn der Selbstständigkeit gibt es für Existenzgründer vor allem eine Hürde: die Finanzierung der Idee. Bei Jungunternehmern ist das Zahlungsausfallrisiko erhöht. So kommt es vor, dass Banken keine Unterstützung leisten. Das macht die Gründung noch schwieriger. Spätestens nach dem Ablehnungsschreiben lohnt sich ein Blick auf Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding.

Dahinter steckt das Geheimnis des Werbens um Geld im Internet – auf Deutsch Schwarmfinanzierung. Dabei stellen Personen oder Unternehmen ihre Produkte oder Projekte auf speziellen Plattformen vor und geben an, wie viel Geld sie für die Realisierung benötigen. Welche Beiträge die Investoren am Ende spendieren, ist Sache des persönlichen Geschmacks und Geldbeutels: Zwischen fünf Euro und sechsstelligen Beträgen ist alles möglich.



Bislang galt Crowdfunding als Finanzierungsalternative für Start-ups und Projekte mit sozialer Komponente. Doch jetzt entwickelt sich diese noch junge Form der Kapitalbeschaffung ebenso für den Mittelstand zu einer attraktiven Geldquelle. Auch in Dänemark ist der Markt für Crowdfunding im Aufschwung. Mittlerweile setzen dänische Behörden sich gezielt dafür ein, diese Finanzierungsform als Alternative bekannter zu machen.

„Der er en vis dominoeffekt i crowdfunding, og kan potentielle bidragsydere se, at der fra start er støtte til en kampagne, øger det sandsynligheden for at kampagnen går hjem”, siger Flemming Binderup Gammelgaard, Projektleiter, Internet Week Denmark.

„Crowdfunding kann einen Dominoeffekt hervorrufen, indem potenzielle Investoren von Beginn an sehen, wie positiv die Idee angenommen und wie stark investiert wird. Dies erhöht wiederum die Wahrscheinlichkeit, dass die Kampagne realisiert wird“, sagt Flemming Binderup Gammelgaard, Projektleiter, Internet Week Denmark.

Im Rahmen des Deutsch-Dänischen Innovationstages am 9. Juni wird das Thema Crowdfunding als alternative Finanzierungsmöglichkeit auf der Agenda stehen. mh <<

 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.



GEWOBA NORD

Baugenossenschaft

> **Regionalmanagement**

Website mit neuem Gesicht

Der Informationsbedarf beim Schritt über die deutsch-dänische Grenze ist groß: Möchte ein Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen erstmalig in Dänemark anbieten? Oder fehlen einem dänischen Betrieb, der sich für den deutschen Markt interessiert, Hintergrundinfos zu notwendigen Vorbereitungen und Meldepflichten?

Um diesem Bedarf in einem zeitgemäßen Erscheinungsbild gerecht zu werden, präsentiert sich die Website des Deutsch-Dänischen Regionalmanagements der IHK Flensburg nach dem Relaunch mit neuem Layout und aktuellen Inhalten. Sie bietet einen Überblick rund um den gemeinsamen Wirtschaftsraum nördlich und südlich der Grenze.

Die zweisprachige Seite zielt mit unterschiedlichen Themen in erster Linie auf Unternehmer, Berufstätige und Berufsanfänger. Inhaltliche Schwerpunkte liegen auf der deutsch-dänischen Zusammenarbeit in den Bereichen Tourismus, Aus- und Weiterbildung, Verkehrsinfrastruktur und erneuerbaren Energien. Dazu gibt es eine Wissensdatenbank mit Antworten auf häufig gestellte Fragen, Merkblätter zu ausgewählten Themen und Veranstaltungshinweise. mh <<

Website
www.ihkregion.de

> Hochschule Flensburg

Windenergie verbindet

Anlässlich der internationalen Konferenz zum Thema Erneuerbare Energien, der Domestic Use of Energy Conference (DUE) in Kapstadt/Südafrika vereinbarten die Professoren Torsten Faber, Leiter des Wind Energy Technology Institute (WETI) an der Fachhochschule Flensburg, und Anthony Staak von der Cape Peninsula University of Technology (CPUT) eine engere Zusammenarbeit im Bereich der Windenergie.

Die Vernetzung und der Austausch in Forschung und Lehre sowie die gemeinsame Entwicklung von Forschungsthemen und Masterarbeiten stehen bei dieser Kooperation im Vordergrund. An der Zusammenarbeit der Hochschulen ist auch das am CPUT angeschlossene South African Renewable Energy Technology Centre (SARETEC), vertreten durch Naim Rassol, Director, und Sven Pietrangeli, Operations Manager, beteiligt. SARETEC unterhält Partnerschaften im Ausbildungs- und Forschungsbereich in Südafrika und bietet industriebezogene und akkreditierte Trainingslehrgänge, Short Courses und Workshops für die gesamte Branche der Erneuerbaren Energien an.

„Beide Hochschulen“, so Faber, „können von den Partnern lernen und Synergien entwickeln, woraus insbesondere eine stärkere Vernetzung in der akademischen Ausbildung der

Windenergie auf internationaler Ebene erwachsen soll.“

Die Fachhochschule Flensburg kann bereits auf erfolgreiche Forschungsvorhaben im südlichen Afrika zurückblicken. Im Rahmen des Peesa-Projektes stand etwa die Entwicklung von Masterprogrammen im Bereich der erneuerbaren Energien im Mittelpunkt. Unter anderem vier Hochschulen in Südafrika und Namibia nahmen daran teil.

Die Entwicklung in Südafrika zeigt den wachsenden Bedarf und die Chancen auf dem Markt der erneuerbaren Energien. Laut der South African Wind Energy Association (SAWEA) sind bis 2020 2.500 Windkraftanlagen geplant. Derzeit existieren 294. Die südafrikanische Regierung hat das Ziel, bis 2030 18 Gigawatt erneuerbarer Energiequellen zu installieren. Ende 2015 lag der Bedarf schon bei 1,053 Gigawatt (2014: 570 Megawatt).

red <<



Foto: Hochschule Flensburg

Prof. Dr.-Ing. Torsten Faber (WETI), links, und Prof. Anthony Staak (CPUT)

Website WETI

www.weti.fh-flensburg.de

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

Fahnenmasten

EURO-MASTEN GmbH
Der Hersteller für Fahnenmasten
Lieferung und Montage weltweit

Wir freuen uns auf Ihren Anruf
0451 - 79 1075

Spenglerstr. 89-91 • 23556 Lübeck • Fax: 0451 - 793050
info@euromasten.de • www.euromasten.de

Lagerzelte

Zelthallen – Stahlhallen

HTS

RÖDER HTS HÖCKER GMBH

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

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

Energiekonzepte

STROM & WÄRME AUS EIGENEM KRAFTWERK.

BHKWKONTOR

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

GEFÖRDERT DURCH DAS KWK GESETZ.

Logistik

Webbasiertes Mehrweg-Ladungsträger-Management

GST MULTIBOX

Mehrwegverpackungskreisläufe optimieren |
Palettentausch regeln
Behälterreinigung für Industrie, Handel und Logistik

21465 Reinbek bei HH | Tel: 040 24 83 580 | www.gstmultibox.de

» **Gründungsunterstützer**

Künftige Unternehmer fördern



Foto: IHK Flensburg/Kappmeyer

Professor Dr. Dirk Ludewig

Rund 50 Entrepreneurship-Studierende der Flensburger Hochschulen kamen zum jährlichen Treffen der Gründungsunterstützer in die IHK Flensburg. Die Veranstaltung, organisiert durch das Dr. Werner Jackstädt-Zentrum für Unternehmertum und Mit-

telstand Flensburg (DWJZ), informiert akademische Gründer in spe über die Förderungsangebote in der Region und auf Landesebene.

Neben Holger Jensen, IHK-Referent für Existenzgründung und Unternehmensförderung, berichtete Michael Ot-

ten, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Regionalentwicklungsgesellschaft Flensburg/Schleswig (Wireg) über die Entwicklungen in der Flensburger „Technologiemeile“, der Lise-Meitner-Straße. Denn viele Unternehmen, die bei der Wireg als Mieter starteten, sind mittlerweile gewachsen und in die unmittelbare Nachbarschaft umgezogen.

Dirk Ludewig, Professor für Entrepreneurship an der FH Flensburg, stellte den Jung-Akademikern zudem die Arbeit des Jackstädt-Entrepreneurship-Centers (JEC) als „Gründungs-Geburtshelfer“ auf dem Hochschulcampus vor. Schleswig Holstein sei das Land der erneuerbaren Energien und biete daher hervorragendes Potenzial in der Gründungsszene, so Ludewig. Darüber hinaus stellten die Gründer vom Start-Up „NewLine - Games“, das durch das JEC betreut wird, ihren bisherigen Gründungsweg und die geplante Crowdfunding-Kampagne vor. red <<

Website

www.jackstaedt-flensburg.de

Anzeige

Bürofachmesse iNNOVATIV2016

Live Hacking erleben – und die Bedeutung von IT-Sicherheit erfahren

Live Hacking mit den Experten der Syss GmbH ist ein Highlight auf der diesjährigen iNNOVATIV2016 bei Jacob Erichsen in Flensburg am 15. Juni.

Webseiten, Apps, Smartphones, Digitalfotografie, Mails und Co. begleiten uns im alltäglichen Leben. Digitalisierung ist das Schlagwort der Zeit. Dabei vertrauen wir auf den Schutz durch Virenprogramme und den Versprechungen der Programmierer, Webseitenbetreiber und Hersteller. Doch stimmt das? Die Firma Syss GmbH, ist eines der führenden deutschen Unternehmen für Penetrationstests von IT Systemen. Schon viele Großunternehmen national und international mussten sich den Hackerqualitäten der Mitarbeiter der Syss GmbH geschlagen geben. Dabei handelt das Team um Sebastian Schreiber nach einem hohen Ehrenkodex. „Wir wollen Sicherheitslücken aufdecken und sprechen natürlich zuerst mit dem betroffenen Unternehmen. Oft beauftragen die Vorstände uns um ihr eigenes IT-Konstrukt auf Sicherheit zu testen!“

Blicken Sie in die Welt der Hacker und dem manchmal doch so einfachen Weg, ein Unternehmen, ein Leben, eine Zukunft zu manipulieren. Danach schauen Sie mit einen wachsameren Blick auf die digitalisierte Welt.

Lösungen für viele weitere Fragen rund um die moderne

Arbeitswelt werden auf der iNNOVATIV2016 anschaulich erlebbar. Die heutigen mobilen Arbeitsformen basieren darauf, dass Dokumente zentral auf allen marktgängigen Medien abgelegt sind. Das erfordert für die Unternehmen ein digitales Dokumentenmanagement, das Informationen effizient erfasst, verwaltet und bedarfsgerecht zur Verfügung stellt. So kann der digitale Wandel gemeistert werden. Wege und Lösungen werden im Fachvortrag vom ELO-Spezialisten des Hauses Jacob Erichsen dargestellt.



Foto: © www.fotolia.com/Jakub Jirsák

Neben technischen Entwicklungen, bis hin zum 3D-Drucker, optimierten interaktiven Präsentationsmedien, Videokonferenzlösungen und branchenspezifischen Softwarelösungen werden auch mobile Einrichtungssysteme gezeigt – für die Anforderungen moderner Arbeitsräume. Und Bürobedarf gibt es jetzt aus dem Automaten! So ist eine termingerechte Wiederbestellung und Befüllung stets gewährleistet.

Highlights aus allen Fachbereichen der Bürowelt laden zur iNNOVATIV2016 ein – ausführliche Informationen gibt es unter www.innovativ2016.de

Jacob Erichsen GmbH & Co. KG
Lise-Meitner-Straße 26 • 24941 Flensburg
T 0461 903 30-0 • flensburg@buerokompetenz.de

> Nachruf

Zum Tode von Hans Heinrich Driftmann

Mit tiefer Betroffenheit haben die Wirtschaft in Schleswig-Holstein und die Präsidien der drei Industrie- und Handelskammern des Landes auf das Ableben von Professor Dr. Hans Heinrich Driftmann am 26. April 2016 reagiert. Der Präsident der IHK zu Kiel Klaus-Hinrich Vater würdigte am Tag darauf die Verdienste seines Amtsvorgängers.

Seit Anfang 1990 war Driftmann Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Kiel. Bereits drei Jahre später wählte ihn die Vollversammlung zum Vizepräsidenten. In diesem Zeitraum profilierte sich Driftmann als gleichermaßen wortgewaltiger wie wortgewandter Repräsentant der mittelständisch geprägten Wirtschaft in den Kreisen Pinneberg und Steinburg sowie der Nahrungsmittelindustrie. 2004 wurde Driftmann zum Nachfolger des langjährigen Präsidenten der IHK zu Kiel, Dr. Fritz Süverkrüp, gewählt.

In Driftmanns Amtszeit fiel die Gründung der IHK Schleswig-Holstein, deren Gründungspräsident er war. Seine Durchsetzungsstärke, gepaart mit einer exzellenten Vernetzung und



Hans Heinrich Driftmann

hohem Fachwissen, führte geradezu zwangsläufig zu einem Engagement auf Bundesebene, zuerst 2005 im Präsidium des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) als Vertreter der norddeutschen Wirtschaft und 2009 für vier Jahre als Präsident.

Bis zu seinem Tode war Driftmann weiterhin Vizepräsident seiner Hei-

matkammer. Der DIHK ernannte den Unternehmer nach Ende seiner Präsidentenzeit zum Ehrenpräsidenten. Mit Driftmann wurde erstmals seit den frühen 60er-Jahren wieder ein norddeutscher Unternehmer der führende Repräsentant der deutschen Wirtschaft. In dieser Funktion war er einer der herausragenden wirtschaftspolitischen Berater der Bundesregierung. Sein Rat war im In- und Ausland gefragt.

„Mit Konsul Professor Dr. Hans Heinrich Driftmann verliert nicht nur die IHK zu Kiel, sondern die gesamte IHK-Organisation einen ihrer markantesten Köpfe“, sagte Vater und fügte an: „Bei aller Trauer über diesen schmerzhaften Verlust erfüllt uns mit Stolz, dass wir mehrere Jahrzehnte mit dieser starken Persönlichkeit gemeinsam für das Wohl der Unternehmen wirken durften. Dazu gehört für mich persönlich, dass ich viel von Hans Heinrich Driftmann habe lernen dürfen. Nicht zuletzt, dass man sich auch und gerade in herausgehobenen Positionen Anstand und Integrität bewahren kann und muss. Hans Heinrich Driftmann war ein Ehrbarer Kaufmann, mit allem was dazugehört.“ *red <<*

Foto: IHK/P. at Scheidemann

Personalberatung

MEYPERSONAL®
beraten. vermitteln. überlassen.



Wir bieten Ihnen Kompetenz³ seit 2003.
DANIEL MEYER · GESCHÄFTSFÜHRER

MEYPERSONAL GmbH
Bahnhofstraße 38/40
22880 Wedel

0800 5266 7737
kontakt@meypersonal.de
www.meypersonal.de



Gute Nachfrage im Inland

IHK-Konjunkturumfrage ◀ Trotz eines guten Starts in das Jahr 2016 verliert die schleswig-holsteinische Wirtschaft im ersten Quartal geringfügig an Schwung. Die Binnennachfrage und die Konsumausgaben halten die Konjunktur jedoch auf hohem Niveau.

Der Konjunkturklimaindex der IHK Schleswig-Holstein, der einen Wert zwischen null und 200 annehmen kann, sinkt im Vergleich zum Vorquartal von 121,7 auf 120,3 Punkte, liegt aber klar über dem Vorjahr (115,5).

Foto: iStock.com/zilkovec



Aktuelle Preisindizes

April 2016

Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2010=100)
02/2015	106,5
03/2015	107,0
04/2015	106,9
02/2016	106,5
03/2016	107,3
04/2016*	107,0

Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohngebäude gesamt 2010=100	Bürogebäude 2010=100	Gewerbliche Betriebsgebäude 2010=100
November 2014	109,8	110,0	110,2
Februar 2015	110,6	110,8	111,0
November 2015	111,6	112,0	112,0
Februar 2016	112,5	112,9	112,8

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte Wohngebäude einschließlich Umsatz- (Mehrwert-) Steuer, (1913 = 1M)
Februar 2016 = 14,416 Euro

* vorläufiger Wert

„Die höhere Exportnachfrage in der Konsumgüterindustrie ist ausgeblieben. Daher hat sich für viele Unternehmen die Fokussierung auf den Binnenmarkt als richtig erwiesen. Vor allem die Nachfrage nach Investitionsgütern – langlebigen Gütern wie Produktionsmaschinen und Bürogebäuden – nimmt zu und kompensiert die negativen Tendenzen. Auch der Bausektor verzeichnet eine gute Geschäftslage“, erläutert Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein. 41,2 Prozent der befragten Unternehmen beurteilen ihre wirtschaftliche Situation im ersten Quartal als gut, 50,8 Prozent als befriedigend und 8,1 Prozent als schlecht (Vorquartal: 44,7/46/9,3 Prozent). Insgesamt hat sich die Wirtschaftslage nur leicht eingetrübt.

Einzelne Branchen ◀ Gestützt durch eine gute Auftragslage zeigt sich die Industrie zufrieden. Auftragseingänge sind deutlich gestiegen, trotz Korrekturen bei den Erwartungen an die Exportnachfrage. Die Nachfrage nach Investitionsgütern sorgt für volle Auftragsbücher im Maschinenbau. Während Unternehmen im Tiefbaubereich noch auf die Frühjahrsbelebung warten, verzeichnen drei Viertel der Hochbaubetriebe eine gute Geschäftslage mit besten Aussichten für die kommenden Monate. Einzelhändler profitieren von der starken Konsumneigung und bewerten ihre wirtschaftliche Situation trotz gleichbleibenden Umsatzes überwiegend als gut. Die Stimmung

innerhalb der Kreditwirtschaft hat sich dagegen deutlich verschlechtert. Bei jedem fünften Institut ist die Anzahl der Privatkredite rückläufig. Das Verkehrsgewerbe verzeichnet durch kaum veränderte Beförderungsvolumina eine gleichbleibende Wirtschaftslage. Die Umsatzerwartungen im Bereich Verkehr und Lagerei werden aber deutlich zurückgeschraubt. Trotz leichter Einbußen sind die Dienstleister mit der wirtschaftlichen Entwicklung zufrieden.

Insgesamt blicken 25,9 Prozent der Unternehmen positiv auf die kommenden Monate. 56,9 Prozent erwarten gleichbleibende Geschäfte und 17,2 Prozent rechnen mit einem Rückgang der wirtschaftlichen Entwicklung (Vorquartal: 27,6/54,1/18,3 Prozent). „Drei Viertel der Betriebe rechnen kurzfristig nicht mit einer deutlichen Verbesserung der Wirtschaftslage. Stillstehender Infrastrukturausbau und dynamische Abgabengestaltung prägen derzeit die Politik – zum Leidwesen der Unternehmen in unserem Land“, so Kühn. Die Beschäftigungsabsichten der Unternehmen verharren auf dem derzeitigen Stand, sind aber in der Summe leicht positiv. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen brauche aber dringend neue Impulse, um künftig konstant zu bleiben, so Kühn. red ◀◀

IHK-Konjunkturberichte
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 327)

> **Tourismusbarometer****Ein echter Wachstumstrend**

Der Tourismus in Schleswig-Holstein ist weiter auf Rekordkurs. 2015 verzeichnete der „echte Norden“ ein Übernachtungsplus von 2,8 Prozent. In gewerblichen Betrieben wurde erstmals die Marke von 27 Millionen Übernachtungen übertroffen.

Das ist das Ergebnis des 14. Sparkassen-Tourismusbarometers Schleswig-Holstein, das der Tourismusverband Schleswig-Holstein (TVSH) sowie der Sparkassen- und Giroverband Schleswig-Holstein Anfang Mai in Kiel präsentierten.

Mit einem Plus von rund 736.000 Übernachtungen wurde sogar das sehr erfolgreiche Vorjahr mit rund 26,35 Millionen Übernachtungen übertroffen. Profiteure waren vor allem die Städte und Küsten. „Aus der dynamischen Entwicklung des Jahres 2014 scheint ein echter Wachstumstrend hervorzugehen. Die Investitionen und Aktivitäten im schleswig-holsteinischen Tourismus zeigen ganz klar ihre Wirkung“, so der TVSH-Vorsitzende Jörn Klimant.

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer sagte, das Land befinde sich auf bestem Weg, ein Kernziel der Tourismusstrategie für 2025 – nämlich 30 Millionen Übernachtungen – zu erreichen. „Wir haben uns einen klaren Wachstumskurs verordnet – und das sowohl in puncto Menge



Foto: Thies Raetzke/Ostsee-Holstein-Tourismus e. V.

als auch Qualität“, erklärte Meyer. Herausforderung sei nun, die Qualität stetig zu verbessern. Nur dann werde es gelingen, die derzeit positive Entwicklung auch langfristig zu sichern.

Wertschöpfung < Der Tourismus ist mit gut 7,5 Milliarden Euro Bruttoumsatz und einem Beschäftigtenäquivalent von mehr als 146.000 Personen ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für das gesamte Land. Auch im Beherbergungsgewerbe hätten sich die betriebswirtschaftlichen Kennziffern verbessert, sagte Reinhard Boll, Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Schleswig-Holstein. „Die Betriebe investieren etwa in ihre Hardware, das Personal und die Vermarktung.“ Investitionen in bestehende Betrieben müssten gestärkt werden, meint auch

TVSH-Vorsitzender Klimant. „Und wir dürfen uns nicht mehr nur über die reine Anzahl der Gäste identifizieren, sondern müssen weitere Potenziale heben, um die Wertschöpfung je Gast zu steigern.“

red <<

Zum Tourismusbarometer

www.sparkassen-tourismusbarometer-sh.de



Abb. zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

**SCHWEDENLEASING FÜR GWERBEKUNDEN.****FULL SERVICE MOBILITÄT VON VOLVO.**

Wirtschaftlichkeit trifft auf Dynamik. Sein leistungsstarker und verbrauchersamer Drive-E-Motor und sein sportlich-elegantes Äußeres machen ihn zum vielseitigen Partner für Vielfahrer.

CITY-SAFETY-TECHNOLOGIE, MULTIFUNKTIONSLIEDERLENKRAD, GESCHWINDIGKEITSREGELANLAGE, KLIMAAUTOMATIK, 17*-LEICHTMETALLFELGEN UND VIELES MEHR

JETZT FÜR 299€ NETTO IM MONAT
0€ ANZAHLUNG!
INKL. WARTUNG + VERSCHLEISS²

Kraftstoffverbrauch Volvo XC60 D3: innerorts/außerorts/kombiniert: 4,9/4,2/4,5; CO₂-Emission (g/km): komb. 117. Effizienzklasse A+. Alle XC60 Modelle: komb. 7,7 - 4,5; CO₂-Emission (g/km): komb.: 179 - 117. Effizienzklasse B - A+. (Gemäß VO (EG) Nr. 715/2007; gesetzl. Messmethode, konkreter Verbrauch abhängig von Fahrweise, Zuladung etc.)

¹Leasingangebot der VCFS, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Santander-Platz 1, D-41061 M'gladbach) – für den Volvo XC60 D3 6-Gang Schaltgetriebe, 110 kW (150 PS) bei einer **Laufzeit von 36 Mon., 30.000 km Gesamtfahrleistung und einer Anzahlung von 0,- Euro.** Angebot zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, Überführungs- und Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Das Angebot gilt nur für Neuwagenbestellungen von gewerblichen Kunden. Gültig bis 30.06.2016. ²Der Schwedenleasing Full Service ist eine Zusatzleistung zum Leasingvertrag der VCFS, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Santander-Platz 1, D-41061 M'gladbach). Gilt nur für Gewerbetreibende. Monatliche Service Rate für Wartung und Verschleißreparaturen in Verbindung mit einem Leasingvertrag über 36 Monate / 10.000 km p. a. der Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH, gültig für Neuwagenbestellungen für Volvo Gewerbekunden (Ausschluss sind Taxiunternehmer, Fahrschulen und Mietwagenanbieter.) bis 30.06.2016.

AUTONOVA GMBH, Biedenkamp 27, 21509 Glinde

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Sezen Urhan

Tel.: 040/711828 33, urhan@auto-nova.de, **auto-nova.de**



Foto: Peter Kölln/Hachmann

Hjördis Denker (links) und Leonie Schueler absolvieren bei Peter Kölln eine Ausbildung im Rahmen des Trialen Modells.

Zwei Abschlüsse in vier Jahren

Triales Modell der FHW ◀ Das Triale Modell der Fachhochschule Westküste in Heide (FHW) feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen. Mit ihm können junge Menschen in vier Jahren gleich zwei europaweit anerkannte Abschlüsse erlangen – in den Ausbildungsrichtungen Industrie, Bank und Steuern.

Vier Azubis der Elmshorner Peter Kölln GmbH & Co. KGaA durchlaufen das Modell derzeit im Bereich Industrie, zwei im ersten, zwei im zweiten Lehrjahr. „Das Triale Modell bietet uns eine sehr gute Möglichkeit, unser Ausbildungsspektrum zu erweitern und neben den IHK-Ausbildungsberufen auch ein Studium anzubieten“, betont PR-Mitarbeiterin Melanie Hachmann.

Die ersten beiden Jahre verbringen die rund 30 Studierenden pro Jahrgang in regelmäßigem Wechsel im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule. Nach bestandener Abschlussprüfung steigen sie in das dritte Semester des Studiengangs Betriebswirtschaft an der FHW ein, wo sie sich auf zwei von

neun angebotene Schwerpunkte – etwa Entrepreneurship & Finance, Personalmanagement, Marketing oder Controlling – spezialisieren. Zu dem gebührenfreien Studium gehört ein Praxissemester, das im Ausbildungsbetrieb oder in einem anderen Unternehmen absolviert wird. Der zweijährige Studienabschnitt endet mit der Bachelorarbeit. „Aufgrund des abgestimmten Berufsschullehrplans können Teile der theoretischen Ausbildung für das Studium anerkannt werden, sodass die Teilnehmer trotz verkürzter Dauer einen vollwertigen Abschluss erlangen“, erklärt Svenja Bartels, FHW-Studiengangskordinatorin Triales Modell Industrie. So werden die Studierenden Steuerfachangestellte beziehungsweise Indus-

☑ Patentanwälte

Patente · Marken · Design

Schutz Ihrer Ideen von heute für Ihren Erfolg von morgen

PATENTANWÄLTE
Vollmann & Hemmer

Wallstraße 33a · 23560 Lübeck
www.vollmann-hemmer.de

trie- oder Bankkaufleute und erlangen zudem ihren Bachelor in Betriebswirtschaft.

Wachsende Beliebtheit < Seit Einführung des Schwerpunkts Industrie in 2014 erfreut sich das Modell wachsender Beliebtheit. „Um der Nachfrage nach Ausbildungsplätzen gerecht zu werden, sind wir weiterhin auf der Suche nach Ausbildungsbetrieben, die ihr Angebot ohne großen Aufwand erweitern möchten“, so Bartels. Die Resonanz teilnehmender Unternehmen sei durchweg positiv. „Die Betriebe schätzen die umfangreiche Ausbildung und das Engagement der Studierenden.“

„Das Triale Modell bietet uns die Möglichkeit, junge Menschen für uns zu interessieren, die grundsätzlich den Wunsch haben zu studieren“, erklärt Kölln-Mitarbeiterin Hachmann. „Im Optimalfall ist die Bindung der Auszubildenden an unser Unternehmen so groß, dass sie nach Abschluss des Studiums wieder zurückkommen und wir somit sehr gut ausgebildete

Kontakt für Unternehmen

FHW, Svenja Bartels, Telefon: (0481) 8555-560
bartels@fh-westkueste.de

junge Mitarbeiter gewinnen.“ Auch die Azubis seien mit dem Modell sehr zufrieden: „Sie schätzen die Abwechslung zwischen dem Arbeitsleben und den Schulblöcken und fühlen sich im Unternehmen sehr wohl.“ Ausbildung habe bei Kölln einen sehr hohen Stellenwert und werde von der Unternehmerfamilie gefördert. „Viele Mitarbeiter, die heute bei uns Verantwortung tragen, sind bei Kölln groß geworden, haben eine Ausbildung absolviert, sich weiterqualifiziert und leisten ihren Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens.“ <<

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

Mehr unter
www.fh-westkueste.de
www.koelln.de

> IHK-Aktionsprogramm

Ankommen in Deutschland

Mit ihrem Aktionsprogramm „Ankommen in Deutschland – Gemeinsam unterstützen wir Integration“ wollen die Industrie- und Handelskammern in Deutschland die Integration von Flüchtlingen in Ausbildung und Beschäftigung unterstützen. Integration ist eine gesellschaftliche Kraftanstrengung, leistet aber mittel- und langfristig einen Beitrag zur Fachkräftesicherung. Die Zuwanderung von Flüchtlingen kann Fachkräfteengpässe aber nur abmildern, wenn verantwortungsvolles Handeln aller relevanten staatlichen Akteure, betriebliches Engagement und ehrenamtliches Engagement der Gesellschaft sowie persönliche Anstrengungen der Flüchtlinge ineinandergreifen. Letztere müssen sowohl beim Spracherwerb als auch bei Qualifizierungsmaßnahmen, bei Praktika, Ausbildungs- oder Arbeitsplätzen ihre Integrationsbereitschaft zeigen. Für die erfolgreiche Integration ist zudem ein Verständnis der Arbeitswelt wichtig, wozu Umgangsformen im Arbeitsalltag und das selbstverständliche Zusammenarbeiten von Männern und Frauen zählen.

Wirtschaftsförderung < Die IHKs in Schleswig-Holstein übernehmen Verantwortung und leisten mit ihrem Aktionsprogramm „Ankommen in Deutschland – Gemeinsam unterstützen wir Integration“ einen Beitrag zur Integration der Flüchtlinge. Damit stellen sich die IHKs ihrem Auftrag der regionalen Wirtschaftsförderung.

Im Rahmen des Aktionsprogramms werden die IHKs Betriebe informieren und beraten, jungen Flüchtlingen berufliche Orientierung geben, ihnen bei Existenzgründungen, der Vermittlung einer Ausbildung oder ab 25 Jahren der Vermittlung von Qualifizierungsangeboten helfen. Zudem sollen Flüchtlinge beim Spracherwerb und im Bereich Gesellschaftskunde unterstützt werden. Außerdem sollen ihre Kompetenzen erfasst und eingeordnet werden. Weitere Bereiche sind die Netzwerkarbeit vor Ort und die Unterstützung auf Bundesebene. <<

Autor: Hans Joachim Beckers, Federführer Ausbildung der IHK Schleswig-Holstein, beckers@kiel.ihk.de

Infos zum Aktionsprogramm
www.bit.ly/integrationsprogramm

Unternehmensberatung

Arbeits- & Gesundheitsschutz
Arbeitssicherheit | Medizin | Brandschutz | SIGeKo

Management- & Prozessberatung
Qualität | Umwelt | Energie | Arbeitsschutz | Risiko

Datenschutz & IT-Sicherheit
Ex. Datenschutzbeauftragter | Beratung | Schulung

Schulung & Seminare
Arbeitsschutz | Managementberatung | Datenschutz

Ihr Partner für eine branchenübergreifende Unternehmensberatung in Norddeutschland.

FKC Management-System-Beratung GmbH | Zentrale: 23568 Lübeck | Eschenburgstr. 5 | Tel. 0451 400510 | email@fkc-gmbh.de | www.fkc-gmbh.de
20097 Hamburg | Frankenstr. 7 | Tel. 040 23687596 | 10587 Berlin | Ernst-Reuter-Platz 8 | Tel. 030 49857080 | 30855 Langenhagen | Bayernstr. 10 | Tel. 0511 9838152





Foto: BWE/Tim Riediger

Auch die Windkraft-Branche hat großen Fachkräftebedarf.

Wichtige Weichenstellungen

Fachkräfteinitiative ◀ Angesichts eines zusätzlichen Bedarfs von fast 100.000 Fachkräften in Schleswig-Holstein bis 2030 hat die Fachkräfteinitiative „Zukunft im Norden“ (FI.SH) mit ihren 23 Partnern, darunter die IHKs in Schleswig-Holstein, im April in Kiel ihren zweiten Umsetzungsbericht verabschiedet und 16 Beschlüsse mit konkreten Handlungsempfehlungen gefasst.

Am Beispiel der Logistikbranche soll ein „Branchencheck“ zur Fachkräftesicherung entwickelt und in weiteren Branchen erprobt werden. Unternehmen sollen so Hinweise zur Verbesserung von Karrierewegen, Arbeitsbedingungen oder dem Image ihres Sektors bekommen, erläuterte Wirtschaftsminister Reinhard Meyer. Im Bereich der Pflegeberufe will die 2012 gegründete Initiative stärker für erfolgreiche Projekte zur Fachkräftesicherung werben. „Beim Kieler Projekt ‚Rückenwind‘ etwa besuchen Schüler der Goethe-Gemeinschaftsschule für ein Jahr verpflichtend Altenheimbewohner“, erzählte Meyer.

Branchenübergreifend solle untersucht werden, ob mehr junge Menschen etwa durch duale Studienangebote enger an die mittelständisch geprägte Wirtschaft des Landes gebunden werden könnten.

Meyer dankte den Fachkräftepartnern für den „bunten Mix aus kreativen Vorschlägen“. Als besondere Schwerpunkte der Beschlüsse hob er neben den Bereichen Pflege, Tourismus und Logistik die Zuwanderung und Digitalisierung der Arbeitswelt hervor. Die Initiative habe – etwa mit dem flächendeckenden Angebot für Zuwanderer, 15-monatige Kurse zur Sprach- und Kulturvermittlung zu absolvieren – wichtige Weichenstellungen vorgenommen.

Angesichts des demografischen Wandels und des Fachkräftebedarfs müssten alle Potenziale genutzt werden, betonte Margit Haupt-Koopmann, Chefin der Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit, und verwies auf 1.300 Flüchtlinge, die in diesem Jahr die Berufsschulklassen verlassen. Ziel sei, den jungen Menschen zu versichern: „Für alle steht ein Anschlussangebot bereit.“

Meister-BAföG ◀ Wichtiger Baustein der Fachkräftesicherung sei die duale Ausbildung, betont Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein. „Mitte April verzeichneten wir eine Steigerung bei den Ausbildungsverträgen um sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr“, so Kühn. Das sei ein gutes Ergebnis vor dem Hintergrund eines doppelten Abiturientenjahrgangs. Die Zahl der Ausbildungsverträge mit Abiturienten habe sich um 15 Prozent erhöht. „Nach der Ausbildung kommt die Weiterbildung. Auch hier haben wir leicht steigende Zahlen verzeichnet und gehen davon aus, dass sich die Weiterbildungsbeteiligung mit der Neuregelung des ‚Meister-BAföG‘ weiter erhöhen wird“, so Kühn.

Auch die Handwerkskammer setze große Hoffnungen in die Maßnahmen der Fachkräfteinitiative zur Stärkung der dualen Ausbildung, sagte der Präsident der schleswig-holsteinischen Handwerkskammer Jörn Arp. Ohne qualifizierten Nachwuchs sei das Handwerk in Schleswig-Holstein nicht überlebensfähig. red ◀◀

Beschlüsse des Plenums
www.bit.ly/fish-beschluesse



Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee
 die Kommunikationsplattform für große und kleine Unternehmen in Schleswig-Holstein!

Sie sind in der Bau- und Immobilienbranche tätig?
Dann nutzen Sie die September-Ausgabe für Ihre individuelle Präsentation!

Max Schmidt-Römhild KG

Arbeiten, wenn andere schlafen

Walter System GmbH < Der 17-jährige Silas Mohr lernt bei der Walter System GmbH in Marne Fachkraft für Veranstaltungstechnik. Dass für ihn kein Tag wie der andere ist, liegt vor allem an dem breit gefächerten Portfolio seines Ausbildungsbetriebs.



Geschäftsführer Olaf Walter mit Azubi Silas Mohr

Foto: IHK/Henkel

Geschäftsführer Olaf Walter und seine sechs Angestellten entwickeln europaweit Veranstaltungen, übernehmen die komplette Projektplanung und setzen die Events auf Wunsch mit ihrer eigenen Technik um. „Wir bieten unseren Kunden eine 360-Grad-Betreuung“, betont Walter. Ein weiteres Standbein ist der Messebau. 20 Aushilfen und 60 Freelancer unterstützen das Unternehmen.

Ausbildung hat für Walter einen hohen Stellenwert. „Wir brauchen dringend fachlichen Nachwuchs, und der soll optimalerweise mit dem Unternehmen wachsen.“ Von seinen Azubis wünscht er sich, dass sie für ihre Arbeit brennen.

Nachwuchs ist Zukunft Ausbildung im Norden

„Ich sage immer: Wir arbeiten dort, wo andere Urlaub machen, und dann, wenn andere schlafen gehen – ohne Begeisterung ist das nicht möglich.“

Diese Begeisterung bringt Silas Mohr mit. Nach einem Praktikum bei Walter System hat er sich für die Ausbildung entschieden. „Learning by Doing“ lautet die Devise. „Im Grunde sind wir Handwerker, Dienstleister, Planer und

Konzeptionierer in einer Person“, erklärt Walter. Von Anfang an nahm er seinen Schützling mit zu Veranstaltungen, etwa zu Open Airs des NDR und zum Schleswig-Holstein Netz Cup auf dem Nord-Ostsee-Kanal. Im Messebau zählen ACO, Hobby-Wohnwagenwerk und der Hamburger Airport zu den Kunden.

„Ich erwarte von Silas – wie von allen Mitarbeitern – ein hohes Maß an Verlässlichkeit. Dafür hat er sehr viele Freiheiten“, so Walter, der von seinem Lehrling zu 100 Prozent überzeugt ist. Seine Schwerpunkte kann der Azubi nach seinen Interessen wählen, die vor allem in der technischen Eventbetreuung liegen. Nicht selten steht er am Ton- oder Lichtpult und unterstützt den Technikaufbau. Eine anspruchsvolle Angelegenheit. Auf die Hilfe seines Chefs kann er dabei immer zählen, und im 1.000-Quadratmeter-Lager mit den technischen Geräten hilft ihm der Disponent. Die theoretische Ausbildung findet im Blockunterricht in der beruflichen Schule in Hamburg-Farmsen statt.

Wie es nach den drei Lehrjahren weitergeht, weiß Silas noch nicht. Gut vorstellen kann er sich eine zweite Ausbildung zum Veranstaltungskaufmann. Ginge es nach Walter, fände diese auch in seinem Unternehmen statt. <<



Wir lösen den Knoten:

**wirtschaftlich +
individuell bauen**

**Schlüsselfertiger Industriebau
Fertigteile & Bauunternehmen**

- über 50 Jahre Erfahrung ●
- Lösungen aus einer Hand

Oskar Heuchert GmbH & Co.KG



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

www.heuchert-bau.de



**WIR
REALISIEREN
NACHHALTIGKEIT.**

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



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



nation d
DIGITAL LEADERSHIP

Digitale Transformation
gestalten

Zukunftstechnologien
erfolgreich nutzen

www.nationd.com

Echte Mehrwerte mit Virtual Reality – nation d begleitet Unternehmen von der Inspiration bis zur Umsetzung.



Fotos: Sven Samplatzki/nation d

Sven Samplatzki

„Begeisterung ist wichtiger als Theorien“

Digitale Trends ◀ Die digitale Transformation macht keine Pause, stetig gibt es technologische Quantensprünge. Im Interview berichtet **Sven Samplatzki**, Inhaber der nation d GmbH aus Reinbek, über die Toptrends – und ihren Nutzen für Unternehmen.

Wirtschaft: Was ist zurzeit der heißeste digitale Trend?

Sven Samplatzki: Momentan sticht Virtual Reality heraus. Viele Anbieter bringen gerade hoch entwickelte Lösungen auf den Markt.

Wirtschaft: Erster Gedanke: schöne Spielerei. Aber welchen Mehrwert bietet Virtual Reality Unternehmen?

Samplatzki: Wir arbeiten gerade an einer Messeanwendung, bei der Bewerber sich ein Unternehmen virtuell

durch eine Datenbrille anschauen und zum Beispiel die Azubiwerkstatt besichtigen können. Damit kann man auf Messen Anziehungspunkte schaffen, denn gerade jungen Menschen ist der Umgang mit neuen Technologien viel

Informationstechnologie in der Region

IT Service-Flatrate
Monatlicher Festpreis für Ihr Unternehmen

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

maris
it solutions

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

Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

nielandt
computer-service GmbH

Dornestraße 56-58 · 23558 Lübeck
Tel. 0451 491017
mail: nielandt@csn-hl.de · www.csn-hl.de

wichtiger als ein Firmenhandy oder -wagen.

Wirtschaft: Gibt es weitere Anwendungsbereiche?

Samplatzki: Man kann große, erklärungsbedürftige Maschinen virtuell mit 360-Grad-Aufnahmen darstellen und sie mit Zusatzinformationen oder Info-Videos versehen – um sie Kunden zu präsentieren oder auch Mitarbeiter technisch weiterzubilden. Im Reisebüro kann man eine Destination so erlebbar machen, als wäre der Kunde vor Ort. Ein Supermarktregal kann für Marktforschungszwecke nachgebaut werden. Agenturen können in virtuellen Showrooms ihre erfolgreichsten Projekte, Designs oder Kampagnen präsentieren.

Wirtschaft: Sind solche Technologien nicht relativ teuer?

Samplatzki: Wer Virtual Reality vor wenigen Jahren einsetzen wollte, musste sechs- bis siebenstelligen Summen in die Hand nehmen. Heute kostet die Hardware wenige tausend Euro. Maßgeschneiderte Anwendungen starten im vierstelligen Bereich.

Wirtschaft: Wie erfahren Entscheider von neuen Technologien?

Samplatzki: Trendnewsletter, Blogs, Medien – aber das Wichtigste ist, Technologien selbst auszuprobieren. Wir haben einen mobilen Technologiepark, bei dem man Datenbrillen ausprobieren oder sich mit einem sprachgesteuerten Wohnzimmerassistenten unterhalten kann. Man erlebt, wie viel Science-Fiction längst Wirklichkeit ist. Es entsteht Begeisterung, was viel wichtiger für die Innovationskraft eines Unternehmens ist, als Theorien zu wälzen oder Machbarkeitsstudien zu kaufen. Auch seine Mitarbeiter kann man so zu Trendscouts machen.

Wirtschaft: Was wird der nächste Trend?

Samplatzki: In sechs bis zwölf Monaten wird Augmented Reality von sich reden machen. Während man bei Virtual Reality in einer komplett anderen Welt ist, sieht man hier durch eine Datenbrille nach wie vor die Wirklichkeit – angereichert mit zusätzlichen Informationen. In den USA statten Unternehmen ihre Service-Techniker damit aus. Der Mann

IHK aktiv

Schwerpunkt digitale Wirtschaft

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

Mehr unter www.ihk-schleswig-holstein.de (Dokument-Nr. 128521)



vor Ort muss kein Fachmann mehr sein – Stichwort Fachkräftemangel. Die Brille sagt ihm, was zu tun ist, oder schaltet einen Experten aus der Zentrale zu. <<

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

> Ratgeber zum Arbeitsschutz

Gefahren im Betrieb

Das Arbeitsschutzgesetz verpflichtet Arbeitgeber, Sicherheit und Gesundheit im Unternehmen zu beurteilen und nötige Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Hilfe leistet der „Ratgeber zur Gefährdungsbeurteilung“ – online, branchenunabhängig und kostenlos. Den bewährten Ratgeber gibt die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) seit fast 20 Jahren heraus. Jetzt gibt es die aktualisierte Fassung erstmals als PDF-Download kostenlos im Internetangebot der BAuA. Der Ratgeber gliedert sich in drei Teile: Der erste Teil enthält Hinweise zur Planung und Durchführung der Gefährdungsbeurteilung auf Grundlage des Arbeitsschutzgesetzes. Im zweiten Teil werden die einzelnen Gefährdungsfaktoren wie Lärm, mechanische Gefährdung oder Gefahrstoffe detailliert dargestellt. Der dritte Teil enthält Handlungshilfen, die die praktische Durchführung der Gefährdungsbeurteilung erleichtern. Auf ihrem Portal www.gefaehrungsbeurteilung.de bietet die BAuA auch rechtssichere Handlungshilfen der unterschiedlichsten Behörden und Organisationen an. Die IHK zu Lübeck wird im September beim Lübecker Arbeitsschutztag das Thema psychische Gefährdungen näher beleuchten. Os <<

Ratgeber Gefährdungsbeurteilung
www.baua.de/gefaehrungsbeurteilung



Der neue Audi A4. Technologie auf der Überholspur. Jetzt Probefahren.

Unser attraktives Angebot für Sie:

z. B. Audi A4 Limousine 1.4 TFSI 110 kW (150 PS), 6-Gang, Brillantschwarz, MMI® Radio plus, Bluetooth®-Schnittstelle, Einstellbarer Geschwindigkeitsbegrenzer, Klimaautomatik, Dynamikfahrwerk, Xenon plus u.v.m.

Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 6,6; außerorts 4,3; kombiniert 5,1; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 119; Effizienzklasse B.

€ 29.980,-

inkl. Überführungskosten und zzgl. Zulassungskosten

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes. Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO₂-Emissionen sowie Effizienzklassen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Audi Zentrum Kiel
Audi Sport | Audi e-tron Partner

Schmidt & Hoffmann Exklusiv GmbH
Gutenbergstr. 84 - 86, 24118 Kiel
Tel.: 04 31 / 5 44 46-0
info@audi-kiel.de, www.audi-kiel.de

An einer Probefahrt interessiert?
Code scannen und Termin vereinbaren.
Kosten laut Mobilfunkvertrag.



Nachfrage nach **Medizintechnik** wächst

Auslandsmarkt USA ◀ Der US-Markt für Medizintechnik ist der größte weltweit und besitzt zudem ein ansehnliches Wachstumspotenzial. Über ein Drittel der Nachfrage wird durch Importe gedeckt. Chancen bieten sich vor allem durch die demografische Entwicklung: Die US-Bevölkerung wächst weiter und altert dabei.



Arzt im Operationssaal mit künstlichem Hüftgelenk

Foto: BVMed

Ausländische Medizintechnik ist in den USA gefragt: 2014 sind entsprechende Einfuhren um 5,4 Prozent auf 45,3 Milliarden US-Dollar gestiegen. Das gesamte Marktvolumen belief sich auf geschätzte 121,6 Milliarden US-Dollar. Das Gesundheitswesen ist überwiegend in privater Hand. Insgesamt waren 2013 bei der American Hospital Association (AHA) 5.686 Krankenhäuser mit 914.513 Betten registriert. Von 4.974 Community Hospitals wurden 2.904 nicht gewinnorientiert, 1.010 von Bundesstaats- oder Lokalregierungen sowie 1.060 gewinnorientiert betrieben.

Große Medizintechnikcluster befinden sich etwa in Kalifornien, Massachusetts und Minnesota. Auch alle großen, international tätigen Medizintechnikfirmen sind in den USA vertreten. Der US-Markt für Medizintechnik wird durch die U.S. Food & Drug Administration (FDA) reguliert. Hersteller und Händler müssen dort unter anderem ihren Geschäftsbetrieb anmelden und ihre Geräte registrieren. Der Zulassungsprozess der FDA wird von Branchenkennern als berechenbar eingestuft, kann aber auch herausfordernd sein. Kompetente Beratung ist daher empfehlenswert.

Ausschreibungen ◀ Die Einfuhr von Medizintechnik wird durch den Zoll U.S. Customs and Border Protection reguliert. Besonders strenge Vorschriften gelten für Geräte, die Strahlung abgeben. Für die Lieferkette von Krankenhäusern sind die Group Purchasing Organizations (GPOs) sehr wichtig: Sie verhandeln mit Anbietern und kontrollieren einen Großteil der Beschaffungen. Private Aufträge werden üblicherweise ausgeschrieben, und im öffentlichen Sektor sind Ausschreibungen ab bestimmten Auftragswerten zwingend. Ausländische Firmen können sich zum Beispiel im Bundesprojekteregister informieren und an Ausschreibungen teilnehmen.

Negativ hingegen wirkt sich aus Sicht der Branchenvertreter die „Medical Device Excise Tax“ aus. Seit Anfang 2013 wird die Steuer in Höhe von 2,3 Prozent auf den Verkaufspreis bestimmter medizintechnischer Produkte erhoben. Die Steuer fällt auch an, wenn eine Firma keinen Gewinn erzielt. Sie beeinträchtigt laut Branchenvertretern die Innovationsfähigkeit gerade kleinerer Hersteller.

Für einen erfolgreichen Markteintritt ist eine Präsenz vor Ort hilfreich. Die Deutsch-Amerikanische Handelskammer (AHK USA) bieten diverse Dienstleistungen an. ◀◀

Quelle:
Germany Trade & Invest
www.gtai.de

Website der AHK USA
www.ahk-usa.com

☑ Recruiting + Kommunikation

NLP-Ausbildungen und -Seminare in Kiel

NLP ist das erfolgreichste Kommunikationsmodell unserer Zeit und eine der effektivsten Methoden für Veränderungen.



**Besser arbeiten –
besser leben**

Schönberger Str. 76 · 24148 Kiel · Fon (0431)7201431
E-Mail: info@nlp-kiel.de · Web: www.nlp-kiel.de

Sternstunden  Werbeagentur Braemer GmbH



Beratung.
Konzeption.
Umsetzung.

www.werbeagentur-braemer.de

sauer + rogge
HR COMMUNICATIONS

Ihre Agentur für Text - PR - Online-Redaktion



Gute Presse

04102 - 70 78 44 · info@sauerundrogge.de · www.sauerundrogge.de

WIR BEDRUCKEN AUCH TEXTILIEN FÜR BERUF, SPORT UND FREIZEIT




GILDAN  
 Wilson.
 Stedman 
 
 
 

DRUCKEREI: RAPSACKER 10 · COPYSHOP: KANALSTR. 68 · LÜBECK **DRUCKHAUS**
 TEL. 0451 75 000 · WWW.MENNE.DE 

SIEVERTSEN WERBUNG
LED-LICHTWERBUNG UND LEITSYSTEME

Creative Design · LED-Lichtwerbeanlagen · Digitaldruck
 Folienbeschriftung · 3M DI-NOC Folierung · Schilder
 Interior Design · Pylone · Sonderformen · Messebau
 Leitsysteme · Digital Signage · Siebdruck · Tampondruck

RADER INSEL 68 · 24794 BORGSTEDT · TEL.: (0 43 31) 3 70 00
WWW.SIEVERTSEN-WERBUNG.DE · INFO@SIEVERTSEN-WERBUNG.DE

Hanseatische Außenwerbung GmbH
Ihr Partner für die Planung, Montage und Wartung von Werbeanlagen

Sabower Höhe 6
 23923 Schönberg
 Tel.: 038828 34120
 Fax: 038828 341220
 Email: haw@lichtwerbung.info
 Web: www.lichtwerbung.info





Siebdruck
Digitaldruck
Beschriftung
Veredelung

VON Z 

www.vonz.de

CARCAPE
THE WRAPPING COMPANY

VOLLVERKLEBUNG
BESCHRIFTUNG
SCHEIBENTÖNUNG
LACKSCHUTZFOLIE

WWW.CARCAPE.DE

> Förderprogramm für KMU

Auslandsmärkte erschließen

Die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) hat das neue Förderprogramm „Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Markterschließung im Ausland“ (INT) aufgelegt. Die Erschließung neuer Auslandsmärkte soll Arbeitsplätze sichern und

schaffen sowie die Wettbewerbsfähigkeit von KMU stärken. Das Programm soll zudem die Übernachtungszahlen ausländischer Gäste in Schleswig-Holstein steigern. Gefördert werden daher auch Maßnahmen zur Stärkung der Tourismuswirtschaft.

Exportpotenzial  Förderfähige Projekte sind etwa Beratungen zur Beurteilung der Exportchancen von Gütern und Dienstleistungen oder die Teilnahme an und die Durchführung von internationalen Messen und Ausstellungen im In- und Ausland. Der Zuschuss für Maßnahmen zur Mobili-

sierung des Exportpotenzials beträgt bis zu 50 Prozent der Kosten bei der ersten Messebeteiligung, maximal jedoch 6.000 Euro. Projekte zur Stärkung der Tourismuswirtschaft sowie Vermarktungsmaßnahmen und Beteiligungen werden mit bis zu 50 Prozent gefördert (maximal 25.000 Euro im Jahr und 12.500 Euro pro Messteilnahme). Grundlage ist die neue Internationalisierungsrichtlinie des Landes. *red* 

Zum Förderprogramm
www.bit.ly/kmu-markterschließung

» **Mediationstag Schleswig-Holstein**

Streit beilegen

Die Möglichkeit zur außergerichtlichen Streitbeilegung wird nicht häufig genug wahrgenommen, sagen die Organisatoren des „Mediationstages Schleswig-Holstein“ – gerade bei inner- oder zwischenbetrieblichen Konflikten. Auf dem vierten Mediationstag am 11. Juni in Schleswig klären die Veranstalter darüber auf, wie Mediation in Familie, Wirtschaft, Arbeitswelt und sozialer Arbeit sowie aktuell bei der Integration von Flüchtlingen anzuwenden ist und welche Vorteile sie bringt. Am Mediationstag beteiligt sind etwa freie Mediatoren aus der Unternehmensberatung, Agrarmediation, Ausbildung und Arbeit mit Flüchtlingen. Impulsreferate zur Mediation in der beruflichen Ausbildung oder Wirtschaftsmediation halten unter anderem Charlie Groth, Ausbildungsberaterin der IHK Flensburg, Florian Schütt, Filialleiter Schleswig der dm-drogerie markt GmbH + Co. KG, und Jörn Gendner, Justiziar bei der Bombardier Transportation GmbH. *red* <<

Infos zum Mediationstag

www.mediationstag.schleswig-holstein.de

Rechtsordnungen prüfen

Verträge mit Handelsvertretern < In Deutschland sind etwa 48.000 Handelsvertreter im B2B-Geschäft für etwa 185 Milliarden Euro Jahresumsatz verantwortlich. Rund 30 Prozent aller Waren in Deutschland werden unter Mitwirkung von Handelsvertretern verkauft. Bei internationalen Handelsvertreterverträgen empfiehlt es sich, die Rechtsordnung des Partners genau zu studieren.



Foto: iStock.com/Rawpixel Ltd

Allgemeine Steuertermine

10. Juni

Einkommensteuer

Vorauszahlung für das II. Quartal 2016

Kirchensteuer für Veranlagte

für das II. Quartal 2016

Körperschaftsteuer

Vorauszahlung für das II. Quartal 2016

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Mai 2016

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung für Mai 2016

11. Juli

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Juni 2016, bei Vierteljahreszahlern für das II. Quartal 2016

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für Juni 2016, bei Vierteljahreszahlern für das II. Quartal 2016

Insbesondere bei der Neueinführung von Produkten und der Erschließung neuer Märkte spielen Handelsvertreter durch ihre guten Kundenbeziehungen, die auf neue Produkte ausgeweitet werden können, eine enorme Rolle. Da auch ausländische Firmen auf den deutschen Markt drängen, werden immer mehr internationale Handelsvertreterverträge geschlossen. Sofern beide Vertragsparteien aus der EU stammen, gibt es durch eine EU-Handelsvertreterrichtlinie, die in allen EU-Staaten in nationales Recht umgesetzt wurde, eine gewisse Sicherheit, dass die Rechtsordnung des Vertragspartners keine absolut unerwarteten Regelungen enthält.

Missverständnisse < Jedoch unterscheiden sich die nationalen Rechte im Detail, und die Rechtsprechung in den EU-Ländern ist äußerst unterschiedlich. Daher empfiehlt es sich, vor Abschluss eines Handelsvertretervertrags mit einem ausländischen Partner genau zu prüfen, welches Recht gelten soll. Auch wenn man das heimische Recht vereinbart, sollte man sich das Recht im Heimatstaat des Vertragspartners anschauen. Denn gerade durch die Ähnlichkeit

wird oft auch das Recht des anderen Vertragspartners missverstanden oder fehlinterpretiert, und es kann leicht zu Missverständnissen und unangenehmen Situationen kommen. Um dies zu vermeiden und Sichtweisen des Partners nachvollziehen und gegebenenfalls erläuternd gegensteuern zu können, sollte man sich in jedem Fall mit beiden Rechtsordnungen auseinandersetzen und den offenen Dialog suchen. Nur so kann vertrauensvolle Zusammenarbeit zum Vorteil beider Partner gedeihen.

Mit Partnern aus Nicht-EU-Ländern ist noch größere Vorsicht geboten, da nach einigen Handelsvertreterrechten eine Rechtswahl gar nicht in allen Punkten möglich ist. Handelsvertreter und Unternehmen, die den Vertrieb über Handelsvertreter organisieren möchten, erhalten Unterstützung beim CDH im Norden – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. Der CDH ist auch bei der Suche nach Handelsvertretern behilflich. *red* <<

Kontakt zum CDH im Norden

Telefon: (040) 8090504-0

www.cdhimnorden.de



Foto: © vericav - Fotolia.com

Energiewirtschaft

Impressum:

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung
der Max Schmidt-Römhild KG,
Mengstr. 16, 23552 Lübeck,
Telefon: (04 51) 7031-01, Fax: (0451) 7031-280

Redaktion:

Sauer und Rogge – HR Communications GbR,
Manhagener Allee 33, 22926 Ahrensburg

Energieeffizienz – Umweltschutz – Recycling – Entsorgung

Autark dank Wind

Der Norden ist Vorreiter bei der Produktion erneuerbarer Energie. Lagen 2013 die erneuerbaren Energieträger noch knapp hinter der Kernenergie zurück, führte die Abschaltung der Kraftwerke Krümmel und Brunsbüttel in 2011 und eine generelle Haltungsänderung zur Kernkraft in Schleswig-Holstein und Hamburg dazu, die Energiewende im Norden voranzutreiben. Mit 455 neuen Windkraftanlagen, die insgesamt 1.303 Megawattstunden Strom erzeugen, schob sich Schleswig-Holstein 2014 an die bundesdeutsche Spitze. Die Erkenntnis, dass die Energiewende Wertschöpfung in den ländlichen Raum holt, hat sich durchgesetzt. Bürgerwindparkgesellschaften sind heute auch in E-Mobilität, Speicherung, Breitbandausbau und bald bei Wasserstofftechnologien engagiert. Daher ist es nicht verwunderlich, dass der Anteil der erneuerbaren Energien am Bruttostromverbrauch 2013 in Schleswig-Holstein (mit 75 Prozent) dreimal so hoch war wie im Bundesdurchschnitt (mit 26 Prozent).

Das nördlichste Bundesland konnte 2014 sogar schon 100 Prozent seines Bruttostromverbrauchs allein aus grünem Strom decken.

Schleswig-Holstein – der echte Energiebringer

In puncto Wärmeerzeugung lag der Anteil der erneuerbaren Energien in Schleswig-Holstein im selben Zeitraum mit 12 Prozent leicht über dem deutschlandweiten Durchschnitt von 10 Prozent. Der Bau von Ölheizungen ist im Vergleich immer weiter rückläufig. So wurden nur noch ein Prozent der Neubauten in der Zeit von 2000 bis 2014 mit Ölheizungen ausgestattet. Erheblich gestiegen ist hingegen der Anteil der Heizungen mit Wärmepumpen und Fernwärme. Beim Anteil der erneuerbaren Energien am Brutto-Endenergieverbrauch – also in der Summe der Teilmärkte Strom, Wärme und Kraftstoffe – liegt Schleswig-Holstein mit einem Wert von fast 22 Prozent wieder deutlich über dem Bundesdurchschnitt von 12 Prozent. Der gesamte Endenergieverbrauch ist 2011 sowohl in



Abfall entsorgen – Energie erzeugen

**Für die Umwelt.
Für die Zukunft.
Für Kiel!**

www.mvkiel.de

71 % Energie-Effizienz, 53 % CO₂-neutral

Schleswig-Holstein (- 4,7 Prozent) als auch im gesamten Bundesgebiet (- 4,6 Prozent) gesunken.

Produktivität, die überzeugt

Diese erfreuliche Entwicklung spiegelt auch die schleswig-holsteinische Wirtschaft wider. Trotz Verdoppelung der Energieproduktivität seit 1991 hat sich deren Energieverbrauch seitdem nahezu halbiert. Laut statistischem Landesamt sank der Energieverbrauch des verarbeitenden Gewerbes von 73.788 Terajoule im Jahr 1991 auf 49.660 Terajoule (TJ) in 2013. In den Bereichen Gewerbe, Handel und Dienstleistung sogar von 64.800 TJ auf 34.731 TJ. Mit immer weniger Energie werden immer mehr Produkte hergestellt. Die Energieproduktivität gibt das Verhältnis von Bruttoinlandsprodukt (BIP) und Primärenergieverbrauch wieder und ist Maßstab dafür, wie effizient Energieressourcen eingesetzt werden. Hier konnten Schleswig-Holsteins Unternehmen im Vergleich zum Bundesgebiet punkten, denn bundesweit steigerte sich die Energieproduktivität von 1990 bis 2014 nur um die Hälfte, genau 56 Prozent.

Es darf noch etwas mehr Recycling sein

Auch in Sachen Abfallverwertung und -beseitigung steht Schleswig-Holstein gut da. Mit einem Anteil von unter fünf Prozent an bundesweit produzierten Abfällen, die tatsächlich der Beseitigung zugeführt werden müssen, liegt das nördlichste Bundesland im Deutsch-

landvergleich an sechster Stelle. Zwar investierten schleswig-holsteinische Unternehmen erfreulicherweise bereits 2012 rund 26,76 Millionen Euro in die Abfallwirtschaft wie auch 36,51 Millionen Euro in den Klimaschutz, allerdings dienten nur 3,9 Prozent der in Schleswig-Holstein produzierten Abfälle der weiteren Verwertung. Hier liegt also durchaus noch Potenzial. Experten sind sich daher auch einig, dass dem Thema Wiedergewinnung wertvoller Rohstoffe mehr Beachtung geschenkt werden muss. So müsste mit der Energiewende auch eine Rohstoffwende erfolgen – gerade im Hinblick auf Hightech-Metalle.

Zukunftsmarkt „Edel-Recycling“

Während bei den klassischen Metallen weltweit Recyclingraten von über 50 Prozent erreicht werden, liegt dieser Wert bei den in Schlüsseltechnologien verwendeten Seltenerdmetallen wie Europium oder Neodym noch unter einem Prozent. Seltenerdmetalle werden beispielsweise zur Herstellung von Plasmabildschirmen oder Windkraftanlagen benötigt. Hier müssen zum einen noch leistungsfähigere Recyclingverfahren entwickelt werden, da alltägliche Gebrauchsgüter wie Computer, Bildschirme, Handys oder Fahrzeuge, in denen diese Metalle „verbaut“ sind, haben in der Regel drei Leben: Das erste beginnt mit der Produktion für den deutschen Markt. Das zweite Leben verbringen die Güter dann häufig in Osteuropa oder Afrika.

LÜBECK Entsorgungsbetriebe

Der kommunale Umweltdienstleister für Stadtreinigung und Stadtentwässerung in der Hansestadt Lübeck



Wir bieten umweltfreundliche und individuelle Entsorgungslösungen für Ihr Gewerbe

Internet: www.entsorgung.luebeck.de
E-Mail: entsorgungsbetriebe@ebhl.de



Telefon: **0451 – 707600**
Telefax: **0451 – 70 760 710**

Die Entsorgungsbetriebe Lübeck sind der kommunale Umweltdienstleister für Stadtreinigung und Stadtentwässerung in der Hansestadt Lübeck.

Umweltgerechte Abwasserentsorgung, Abfallentsorgung und Abfallvermeidung sind ihre Aufgabe und Leidenschaft. Dafür stehen die Entsorgungsbetriebe Ihrem Gewerbebetrieb mit kompetenten Ansprechpartnern zur Verfügung.

Haben Sie Fragen zur Abwasser- oder Abfallentsorgung in Ihrem Unternehmen?

- ! Wie kann man Abfälle im Betrieb vermeiden und welche Behältergrößen sind für mein Unternehmen optimal?
- ! Welche Abfälle müssen getrennt erfasst werden?
- ! Welche gewerblichen Abwässer müssen behandelt werden und welche baulichen Anlagen benötige ich?
- ! Welche Besonderheiten in unterschiedlichen Branchen gilt es zu beachten und wie lauten die gesetzlichen Vorschriften?

Die Entsorgungsbetriebe Lübeck informieren und beraten Sie gerne zu diesen und weiteren Fragen und unterstützen Sie bei der Erstellung optimaler Entsorgungskonzepte für Ihren Betrieb. So leisten Sie einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz.

Vereinbaren Sie doch einmal einen Beratungstermin bei Ihnen vor Ort.

Im dritten Zyklus verliert sich ihre Spur. Recycling und Wiederverwertung sind dadurch nahezu ausgeschlossen. Die Schaffung von Sammel- und Demontage-Infrastrukturen innerhalb der Endverbleibsländer ist daher eine notwendige Voraussetzung. Ein guter Anfang sind da sicherlich Ideen wie die Recyclingbörse der IHK: www.ihk-recyclingboerse.de.

Neu fängt bei Alt an

Durchdachtes, leistungsstarkes Recycling fängt schon bei der Produktkonzeption an. Aktuell werden neue Produkte vor allem mit Fokus auf Kosten, Sicherheit und Funktionalität entwickelt. Zukünftig müssen aber ebenso selbstverständlich die Demontage- und Recyclingfähigkeit berücksichtigt werden. Kennzeichnung der Werkstoffe und kreislauffähige Materialkombinationen sind dann gleichermaßen relevant wie lösbare Materialverbindungen oder innovative Nutzungskonzepte. Pfandsysteme sind bereits ein gelerntes Prinzip zur Wertstoffverwendung und Rohstoffsicherung. Leasing als Konsumstrategie könnte so beispielsweise den Automobilherstellern in Zukunft dauerhaft die knappen Rohstoffe sichern. Unter dem Stichwort „Urban Mining“ werden Großstädte bereits als riesige Rohstoffvorkommen betrachtet. Man könnte hierbei jetzt in Goldgräberstimmung geraten – dahinter verbergen sich aber durchaus ernsthafte Erlösprognosen, um dauerhaft mehr Unabhängigkeit von Rohstoffpreisen und Importen zu gewinnen.

Die AWZ Rastorf GmbH & Co. KG ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Rastorf, Kreis Plön und beschäftigt sich seit fast 40 Jahren mit geordneter Abfallwirtschaft im Großraum Kiel. Ursprung der Tätigkeiten war ein Kiesgrubenbetrieb, später kam der Betrieb der Hausmülldeponie des Kreises Plön hinzu. Als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb werden von uns im AWZ Rastorf für die Sortierung und Aufbereitung von Abfällen eine Reihe von Anlagen betrieben, um daraus Recyclingbaustoffe, Kompost oder Brennstoffe herzustellen. Der Umschlag von Abfällen, ein Zwischenlager für die Lagerung von Problemabfällen sowie ein Wertstoffhof runden die Palette der Tätigkeiten vor Ort ab. Mit mobiler Sieb- u. Aufbereitungstechnik sind wir auf anderen Standorten und Baustellen tätig. Die Erstellung von Entsorgungskonzepten für verunreinigte Böden und deren Ausführung gehört ebenso zu unseren Kompetenzen. Außerdem wird am Standort Sand & Kies verkauft. Bereits seit über 50 Jahren verkauft der A.-O. Becker Kieshandel Baustoffe für den Garten- und Landschaftsbau, Tiefbau und Straßenbau.

ABFALLWIRTSCHAFTSZENTRUM RASTORF GmbH & Co. KG



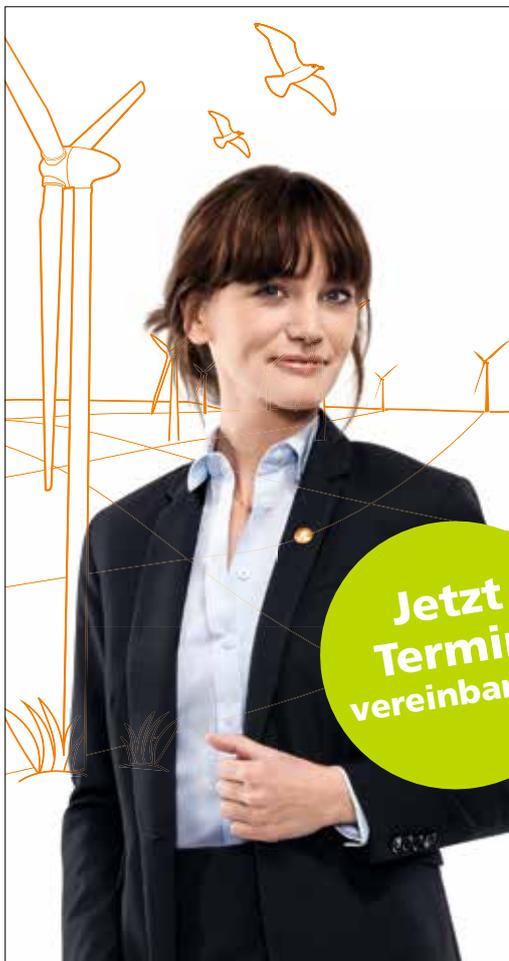
- Abfallentsorgung • Kompostierung
- Bauschuttrecycling • Wertstoffhof
- Verkauf von Sand und Kies

Hoheneichen 20 • 24211 Rastorf

AWZ
direkt an der B 202

Tel. (0 43 07) 8 36 70
Fax (0 43 07) 80 25
www.awz-rastorf.de

Öffnungszeiten:
Mo.-Fr. 7.00-16.30 Uhr
Sa. 7.00-11.30 Uhr





Unser Projekt: Ihr Unternehmen

Unsere Energie für Ihren Erfolg: mit maßgeschneiderten Energiedienstleistungen für ein optimal wirtschaftliches Gesamtkonzept und attraktiven Energieangeboten für Geschäfts- und Gewerbekunden.

Ihr persönlicher Kontakt:

 **0451 888-1144**

 **swhl.de**

Jetzt
Termin
vereinbaren!



Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
6. Juni 2016 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
7. Juni 2016 9.30 bis 14 Uhr	REACH für Hersteller, Importeure und Anwender	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Kathrin Ostertag, Telefon: (0451) 6006-185 ostertag@ihk-luebeck.de, 25 Euro
7. Juni 2016 16 Uhr	IHK-Forum Unternehmerwissen: Unternehmensnachfolge – Die Zukunft rechtzeitig planen und sichern	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
8. Juni 2016 15 Uhr	Rechtssicherheit in der Ausbildung: Was gibt es Neues?	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
8. Juni 2016 9 bis 16 Uhr	Grundlagen der internationalen Mitarbeiterentsendung	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 70 Euro
8. Juni 2016 15 bis 17.30 Uhr	Mit starken Marken auf internationalen Märkten expandieren	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Inga Puschke, Telefon: (0431) 5194-296 puschke@kiel.ihk.de, kostenlos
9. Juni 2016 15 Uhr	Rechtssicherheit in der Ausbildung: Was gibt es Neues?	WAK Schleswig-Holstein, Flensburger Chaussee 30, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
9. Juni 2016 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK-Geschäftsstelle Nordfriesland Industriestr. 30 a, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
9. Juni 2016 9 Uhr	Deutsch-Dänischer Innovationstag	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
9. Juni 2016 9 bis 12 Uhr	CHEFIN-Workshop – Frauen gründen anders	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Maren Vokuhl, Telefon: (0431) 5194-270 vokuhl@kiel.ihk.de, kostenlos
9. Juni 2016 17 bis 19 Uhr	Rechtliches für Unternehmerinnen	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Norder- stedt, Südportal 1, 22848 Norderstedt	Ulrike Rodemeier, Telefon: (0451) 6006-181 rodemeier@ihk-luebeck.de, kostenlos
13. bis 17. Juni 2016 8 bis 15 Uhr	Bewachung – Unterrichtung nach Paragraf 34a GewO	IHK Wirtschaftsakademie Guerickestr. 6-8, 23566 Lübeck	Wirtschaftsakademie Lübeck, Bente Schmidt Telefon: (0451) 5026-102, 400 Euro
13. Juni 2016 9 bis 17 Uhr	Der „Zollbeauftragte“ und seine Haftung für Pflichtverletzungen	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 90 Euro
14. Juni 2016 9 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
14. Juni 2016 9 bis 14 Uhr	Incoterms 2010 – richtig verwenden	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Norder- stedt, Südportal 1, 22848 Norderstedt	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 40 Euro
14. Juni 2016 8.30 Uhr	Taxi- und Mietwagen – Fachkundeprüfung	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 120 Euro ohne MwSt.
14. Juni 2016 13 Uhr	Gastgewerbe – Unterrichtung nach Paragraf 4 Gaststättengesetz	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 80 Euro
14. Juni 2016 9 bis 17 Uhr	Der „Zollbeauftragte“ und seine Haftung für Pflichtverletzungen	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Inga Puschke, Telefon: (0431) 5194-296 puschke@kiel.ihk.de, 90 Euro
14. Juni 2016 13 bis 17 Uhr	EFB-Preisblätter: Preiskalkulation und Preisanalyse nach VOB/A	Handwerkskammer Flensburg Johanniskirchhof 1-7, 24937 Flensburg	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 info@abst-sh.de, 75 Euro zzgl. MwSt.
15. Juni 2016 10 Uhr	Arznei – Sachkundeprüfung freiverkäufliche Arzneimittel	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 60 Euro ohne MwSt.
15. Juni 2016 9 bis 16 Uhr	Existenzgründungstag	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Tanja Schiele, Telefon: (0431) 5194-265 schiele@kiel.ihk.de, kostenlos
15. Juni 2016 13.30 bis 17 Uhr	Gastgewerbe – Unterrichtung nach Paragraf 4 Gaststättengesetz	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 80 Euro ohne MwSt.
15. Juni 2016 8.30 Uhr	Güterkraftverkehr – Fachkundeprüfung	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 160 Euro ohne MwSt.
15. Juni 2016 9 bis 14 Uhr	Akkreditive und Inkasso – Bearbeitung von Exportakkreditiven (Teil II)	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 40 Euro
15. Juni 2016 16 Uhr	Der dänische Gesundheitsmarkt – immer einen Schritt voraus?	Media Docks, Eames Room Willy-Brandt-Allee 31, 23554 Lübeck	Christian Wegener, Telefon: (0451) 6006-142 wegener@ihk-luebeck.de, kostenlos
15. Juni 2016 10 Uhr	Neue Erfolge durch Digitalisierung im Mittelstand	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Kathrin Ostertag, Telefon: (0451) 6006-185 ostertag@ihk-luebeck.de, kostenlos
16. Juni 2016 9 Uhr	Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe Paragraf 34a	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 170 Euro
16. Juni 2016 8.30 Uhr	Sachkundeprüfung nach Paragraf 34a Gewerbeordnung Bewachungsgewerbe (kein Vorbereitungsseminar)	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de 170 Euro ohne MwSt.
22. Juni 2016 9 bis 16 Uhr	Exportangebote nach internationalen Standards richtig formulieren	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Inga Puschke, Telefon: (0431) 5194-296 puschke@kiel.ihk.de, 50 Euro
23. Juni 2016 9 bis 13 Uhr	Info-Tag Existenzgründung	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10-12, 23552 Lübeck	IHK zu Lübeck, Service-Center, Telefon: (0451) 6006-0, service@ihk-luebeck.de, kostenlos

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
23. Juni 2016 9 bis 16 Uhr	Kalkulation von Exportpreisen	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Inga Puschke, Telefon: (0431) 5194-296 puschke@kiel.ihk.de, 60 Euro
27. Juni 2016 9 bis 13.30 Uhr	Medizintechnik China – Marktpotenzial und Produktzulassung	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, kostenlos
27. Juni 2016 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
29. Juni 2016 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK zu Kiel, Zweigstelle Neumünster Sachsenring 10, 24534 Neumünster	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
29. Juni 2016	Inhouse-Beratungen Australien und Neuseeland	In den Unternehmen	Inga Puschke, Telefon: (0431) 5194-296 puschke@kiel.ihk.de, kostenlos
30. Juni 2016 9 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 120 Euro
30. Juni 2016 14 bis 16.30 Uhr	Beratertag Gewerbliche Schutzrechte	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Gaby Nickel, Telefon: (0431) 66666-831 nickel@wtsh.de, kostenlos
1. Juli 2016 9 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 120 Euro
4. Juli 2016 9 Uhr	Weiterbildungssprechttag	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
4. Juli 2016 9 bis 17 Uhr	Das Ausfuhrverfahren ATLAS	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrens- burg, Beimoorkamp 6, 22926 Ahrensburg	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 40 Euro
5. Juli 2016 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	IHK zu Lübeck, Service-Center, Telefon: (0451) 6006-0 service@ihk-luebeck.de, kostenlos
5. Juli 2016 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
5. Juli 2016 13 bis 17 Uhr	Basiswissen: Angebote und Ausschreibung nach VgV 2016 /VOL/A) und VOB/A	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10-12, 23552 Lübeck	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 info@abst-sh.de, 75 Euro zzgl. MwSt.
7. Juli 2016 12.30 bis 17 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrens- burg Beimoorkamp 6, 22926 Ahrensburg	Peer Krellenberg, Telefon: (0451) 6006-184 krellenberg@ihk-luebeck.de, kostenlos
7. Juli 2016 16 bis 18 Uhr	Unternehmensnachfolge: Sprechstunde der Mentoren SH e. V. auf sozialer Basis	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
7. Juli 2016 17 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos

Mehr Veranstaltungen im Internet: www.ihk-schleswig-holstein.de/veranstaltungen

Arbeitsjubiläen

25 Jahre

Mai 2016

Wolfgang Jähne, Hugo Hamann GmbH & Co. KG, Kiel
Thorsten Busch,
EDUR-Pumpenfabrik Eduard Redlien
GmbH & Co. KG, Kiel

Juni 2016

Katrin Hintze, Wulff Textil-Service
GmbH, Kiel
Gesä Sommer, Wulff Textil-Service
GmbH, Kiel
Jessica Bröcking, Hugo Hamann GmbH
& Co. KG, Kiel

Firmenjubiläen

175 Jahre

April 2016

Christian Jöhnk Bauunternehmen-
Immobilienmanagement GmbH,
Gettorf

50 Jahre

März 2016

Hans Backens Elektronik GmbH,
Schwentinental

Juni 2016

Georg Bischof Spezialtransporte Inha-
ber Gernot Walter e. K., Kremperheide
A. Stoltenberg Tiefbau GmbH,
Fiefbergen

25 Jahre

Mai 2016

ARAN Holding GmbH, Bad Schwartau

Juni 2016

Thomas Hänsel, Lübeck
Uwe Gehring, Ratekau
Yvonne Brammer, Schwarzenbek
Bernd Matthiesen, Bosau
Martina Kallikat-Gräpel, Bad Oldesloe
Friedhelm Diercks Ulrich Jeran,
Lauenburg
Ulrike Himmer, Siek
Michael Hintz, Brunsbek
PST Gesellschaft für Polier- und
Schleiftechnologie mbH, Bosau

Joachim Heinrich, Groß Kummerfeld
Klemann & Kreuzfeldt GmbH, Lübeck
Andreas Teich, Ratzeburg
Mark Pieplow, Lübeck
Heinke Behnk, Bad Segeberg
T.O.P. PARTNERS Außenhandels-GmbH,
Glinde
Stefan Bischoff, Ahrensböck
F.H.G. Familienheim-Gesellschaft mbH,
Lübeck
Ulf Düvel, Eutin
Fleischimport Bad Oldesloe GmbH,
Bad Oldesloe
Jörg Szaggars, Norderstedt
Michael Rothkegel, Fehmarn
EAG Electronic Art Games GmbH,
Timmendorfer Strand
Jürgen Born, Bargtheide
Kaemingk GmbH, Grambek
Frank Unkelbach, Handelsvertretung,
Ellerbek
Udo Storm, Investment-Makler, Itzehoe
Birgit Guhlke, Eckernförde
Frauke Schacht, Buchführungs-Service,
Bönnebützel
Manfred Horst Laßmann, Handel mit
Fußbodenbelägen, Elmshorn

Tierzuchtverwaltung Schleswig-
Holstein eG, Neumünster
Luise Frahm, Cafe, Barsbek
Contina Food GmbH, Elmshorn
Buchner und Partner GmbH,
Schwentinental
Niels Ernst Schmidt, Heede
Monika Denker-Hülsemann, Rollende
Discothek, Breitenburg
Hüseyin Yildiz, Gaststätte, Schönberg
Sticklies-Immobilienverwaltung GmbH,
Pinneberg
Klotzke + Partner GmbH, Owschlag
Sailtec GmbH, Schenefeld
Timo Reich, Neumünster
LKF Laboratorium für Klinische
Forschung GmbH, Schwentinental
YEH Engels & Kieth GmbH, Halstenbek
Kowsky HandiCar GmbH, Neumünster
OLEU-HEIKENDORF GmbH, Heikendorf
Parkhaustechnik Manfred Kerntopf
GmbH, Kiel
AU GmbH, Rieseby
Rosita Erdtmann, Plön
Christopherus Paul Feldmann,
Baelemente, Baustoffe, Plön
Lüder Glashoff, Herzhorn



NordBau 2015: Baumaschinen auf der Ausstellerfläche der GP Günter Papenburg AG

Foto: NordBau

Der Ziegel im Fokus

Messe NordBau ◀ Die NordBau, Nordeuropas größte Kompaktmesse für das Bauen, widmet sich vom 7. bis 11. September 2016 zwei Sonderthemen: dem Baustoff Ziegel sowie den veränderten Arbeits- und Verantwortungsbereichen von Polieren und Baustellenleitern. Ministerpräsident Torsten Albig hat auch in diesem Jahr seine Teilnahme an der Messeeröffnung zugesagt.

Mit der Ernennung der Hamburger Speicherstadt zum Unesco-Welterbe im vergangenen Jahr hat die Klinkerbauweise international weiter an Beachtung gewonnen. Ziegel wird zudem immer beliebter bei Sa-

nierungs- und Neubauten. Dem Trend trägt die NordBau in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgemeinschaft „Zweischalige Wand“ im Bundesverband der deutschen Ziegelindustrie mit einer Sonderschau Rechnung. Die Messe ist seit Jahren eine wichtige Plattform für die internationale Ziegelindustrie.

› Weltwirtschaftlicher Preis 2016

Verleihung ohne Williamson

Wenige Wochen vor Verleihung des Weltwirtschaftlichen Preises 2016 hat das Institut für Weltwirtschaft (IfW) leider die Nachricht erreicht, dass der in der Kategorie Wissenschaft nominierte Ökonom Oliver E. Williamson den Preis 2016 aus persönlichen Gründen nicht in Kiel entgegennehmen kann. Der Preis wird deshalb in dieser Kategorie 2016 nicht verliehen. „Wir bedauern das sehr und planen, Oliver Williamson den Preis in einem der nächsten Jahre zu überreichen“, sagte IfW-Präsident Professor Dennis J. Snower.

Eine zentrale Idee des Preises ist es, dass die Preisträger die Gelegenheit bekommen, sich und ihre Initiativen persönlich in Kiel zu präsentieren und sich mit Preisträgern aus anderen Kategorien auszutauschen.

Die Nominierten in den Kategorien Politik und Wirtschaft, der ehemalige EU-Wettbewerbskommissar und italienische Ministerpräsident Mario Monti und die Verlegerin Friede Springer, werden wie geplant zur Preisverleihung am 19. Juni im Haus der Wirtschaft in Kiel erwartet. Die Festrede hält Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble. *red* ◀

Mehr unter
www.ifw-kiel.de

Lehrgänge ◀ Zudem will sich die NordBau 2016 den veränderten Arbeits- und Verantwortungsbereichen von Polieren und Baustellenleitern widmen. Über die angehobenen Anforderungen in den Bereichen Service und Fortbildung wird im Rahmen eines Sonderthemas informiert, das Veranstaltungen und Lehrgänge bietet. „Die Fortbildungsangebote für die Bauwirtschaft sowie die Zusammenarbeit mit den Hochschulen sind für uns von herausragender Bedeutung. Von den rund 40 Fachtagungen sind zwei Drittel unserer Veranstaltungen als Fort- und Weiterbildungsangebote der Architekten- und Ingenieurkammer anerkannt“, erläutert Messeleiter Wolfgerd Jansch.

Zu den weiteren Programmhöhepunkten der diesjährigen NordBau gehören der Jahresleistungswettbewerb der Maler und Lackierer, ein Training des Handwerker-Nationalteams des Deutschen Baugewerbes für die Europameisterschaft in Göteborg sowie zahlreiche Themen- und Verbandstage der Bauwirtschaft, der Verbände und kommunalen Institutionen.

Die NordBau erfreut sich seit Jahrzehnten großer Beliebtheit in der nordeuropäischen Baubranche. Jedes Jahr hat die Messe mehr als 60.000 Besucher. Die 850 Ausstellerplätze sind bereits so gut wie ausgebucht. *red* ◀

Website der NordBau
www.nordbau.de

> Designkontor für Gastronomen

Zielgruppenorientiert modernisieren

Im Rahmen der Tourismusinitiative Designkontor hat die IHK Schleswig-Holstein im April auf zwei Veranstaltungen in Langballig und Neustadt in Holstein pragmatische Lösungen für Gastronomen präsentiert, die ihre Häuser zielgruppenorientiert modernisieren möchten. Damit spricht das Designkontor erstmals ausdrücklich Restaurants, Bistros und Cafés an. Bislang stand die Beherbergungsbranche im Fokus.

Profilbildung < Wichtige Aspekte der Finanzplanung, die die Tragfähigkeit einer Investition sicherstellen soll, skizzierten Anke Lüneburg (Change Coaching und Organisationsentwicklung, Flensburg) und Robert Cordes (Cordes Rieger Consulting GmbH, Kiel). Ute Rieger (Cordes Rieger Consulting GmbH, Kiel) und Jan-Hendrik Köhler-Arp (Beratungsgesellschaft UG, Laboe) erläuterten die Bedeutung einer Profilbildung, um sich auf eine Zielgruppe auszurichten und von der Konkurrenz abzugrenzen. Anknüpfend an die Bestimmung des verfügbaren Budgets und des individuellen Hauscharakters zeigten Doris Neumann (Raumsignaturen, Preetz) und Ingmar von Hanneken (Kersig von Hanneken Architekten, Kiel) auf, wie eine zeitgemäße Einrichtungsgestaltung aussehen kann.

Einblicke in die Konzeption ihrer Restaurants gewährten Marco Grenz vom „Heimathafen Flensburg“ und Amin Bhinder vom Kieler „Banmaai“. Die Farb- und Materialwahl wurde bei Wänden, Böden und Mobiliar geschmackvoll abgestimmt. Beide berichteten über eine sehr gute Resonanz ihrer Gäste. red <<

Website des Designkontors
www.bit.ly/designkontor

?? Rätzel der Wirtschaft

Mach mich glücklich

Glück – das große Lebensziel! Das Verlangen nach einem erfüllten und erfolgreichen Leben löst in uns die tiefe Sehnsucht nach einem universellen Glücksrezept aus. Doch worin besteht das Geheimnis glücklicher Menschen? Boris Grundl bietet in seinem Buch eine andere Sichtweise auf individuelles Glück. In sehr persönlichen Einblicken beleuchtet er Glücksförderer und Glückshinderer – klar, direkt und auf den Punkt. <<



Boris Grundl: Mach mich glücklich – Wie Sie das bekommen, was jeder haben will; Econ Verlag, Berlin, 2014; 304 Seiten, ISBN 978-3-430-20178-0, 18 Euro

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

Wo leben laut UN-„World Happiness Report 2016“ die glücklichsten Menschen?

A) Schweiz B) Dänemark C) Kanada

Bitte senden Sie das Lösungswort mit dem Stichwort „Rätzel der Wirtschaft“ per Mail an raetsel@flensburg.ihk.de oder per Post an **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28–34, 24937 Flensburg**. Einsendeschluss ist der **30. Juni 2016**.

Die Lösung des letzten Rätsels lautete C) 1969.

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

Messebau



Ihr zuverlässiger Partner für den erfolgreichen Messeauftritt

www.messebaukontor.com

Sachverständiger

Sachverständiger für Informationstechnologie, Datenschutz & IT-Sicherheit

Dipl.-Inform. Peer Reymann (CISA)



Scharpenmoor 67, 22848 Norderstedt

Tel.: 040 / 52877350

Fax: 040 / 52877349

www.itqs.de Mail: kontakt@itqs.de



Grüner & Baas



Wir legen uns wieder hin

Noch immer ist es leider nur wenigen vergönnt, ihr Geld im Schlaf zu verdienen – zumal in zinslosen Zeiten wie diesen. Schlaf gilt daher gemeinhin nicht gerade als Wertschöpfungsfaktor. Viele Führungskräfte sehen die Reduzierung der Ruhephase auf ein Minimum als Voraussetzung ihres Erfolgs. Manager oder Politiker, die nach nächtlichen Verhandlungen „frisch“ vor die Kamera treten, ernten Respekt.

Dass man *mit* Schlaf Geld verdienen kann, hat sich dagegen schon rumgesprochen. So bieten viele Schlaf-Apps ihre Dienste an, von der Schlafphasenüberwachung bis zum Traum auf Bestellung.

Der Mittagsschlaf feiert sein Comeback.

Der Schlaf-Strandkorb, entwickelt im Auftrag der Tourismusagentur, könnte ein Renner werden. Ein ultimatives Romantik-Gadget, das man längst am Ende eines James-Bond-Films erwartet hätte.

Ausgerechnet die Spanier diskutieren gerade die produktiven Aspekte des Schlafs. Die Regierung will die Uhren eine Stunde zurückstellen und das Volk so zu einem effizienteren Tagesablauf erziehen: keine Siesta, früher ins Bett. Die „Vereinigung zur Rationalisierung der spanischen Arbeitszeiten“ verspricht sich davon eine Steigerung der Wirtschaftsleistung. Denn der Arbeitstag

zieht sich wie Kaugummi, und unter dem Strich schlafen die Spanier weniger als der EU-Durchschnitt.

Aber ist die Siesta wirklich komplett von gestern? Tatsächlich erlebt der Mittagsschlaf gerade sein Comeback als leistungssteigerndes Powernapping. So wirbt etwa die Barmer für das Nickerchen am Arbeitsplatz und führt eine NASA-Studie an, nach der eine halbe Stunde Hinlegen die Reaktionsschnelligkeit um 16 Prozent steigert und Aufmerksamkeitsausfälle um 34 Prozent verringert. Mittlerweile gilt die Möglichkeit zum Büroschlaf sogar als Pluspunkt im Wettbewerb um Fachkräfte.

Wichtig beim Powernap: Kurz muss er sein, maximal eine halbe Stunde. Wer in den Tiefschlaf fällt, kann den Tag vergessen. Nur, wo soll man sich ablegen, wenn es im Betrieb keine Schlafräume wie bei Google gibt? Keine Sorge, die passende Geschäftsidee existiert natürlich schon: Kissen zum Überstülpen, eine Art Rundum-Airbag für den Kopf. Damit wird jeder Bürotisch zum Schlafmöbel. Also: Legen Sie sich ruhig wieder hin! Man muss es ja nicht gleich Siesta nennen. <<

Autor: Klemens Vogel ist Redakteur der *Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee* vogel@ihk-luebeck.de



Foto: IHK

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

Redaktion: Andrea Henkel, Petra Vogt, Birte Christophers, Michael Legband, Peter Weltersbach, Dr. Can Özren, Klemens Vogel

Zentral- und Schlussredaktion:
Klemens Vogel (V.i.S.d.P.)

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

Bergstr. 2, 24103 Kiel
Telefon: (0431) 5194-0
Telefax: (0431) 5194-234
E-Mail: ihk@kiel.ihk.de
Internet: www.ihk-schleswig-holstein.de

Anschriften der Regional-Redaktionen:

IHK Flensburg: Redakteurinnen Petra Vogt (V.i.S.d.P.), Andrea Henkel
Heinrichstr. 28–34, 24937 Flensburg
Telefon: (0461) 806-435
Telefax: (0461) 806-9435
E-Mail: henkel@flensburg.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Maren Lüttschwager
Telefon: (0461) 806-385
Telefax: (0461) 806-9385
E-Mail: luettschwager@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel: Redakteur Michael Legband (V.i.S.d.P.)

Bergstr. 2, 24103 Kiel
Telefon: (0431) 5194-224
Telefax: (0431) 5194-323
E-Mail: legband@kiel.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Maleen Zabel
Telefon: (0431) 5194-223
Telefax: (0431) 5194-523
E-Mail: zabel@kiel.ihk.de

IHK zu Lübeck: Redakteur Klemens Vogel (V.i.S.d.P.)

Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck
Telefon: (0451) 6006-169
Telefax: (0451) 6006-4169
E-Mail: vogel@ihk-luebeck.de
Redaktionsassistentin: Heidi Franck
Telefon: (0451) 6006-162
Telefax: (0451) 6006-4162
E-Mail: franck@ihk-luebeck.de

Verlag und Anzeigenverwaltung:

Max Schmidt-Römhild, Mengstr. 16, 23552 Lübeck
Telefon: (0451) 7031-01
Telefax: (0451) 7031-280
E-Mail: bmueeller@schmidt-roemhild.com
Verantwortlich für den Anzeigenteil:
Christiane Kermel (V.i.S.d.P.)

Anzeigenvertretung:

Lübeck:
WS Werbeservice GmbH
Fleischhauerstr. 67, 23552 Lübeck
Telefon: (0451) 30 50 97 33
E-Mail: susanne.prehn@prehn-media.de

Die Verlagsveröffentlichungen erscheinen außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Verantwortlich ist der Verlag Schmidt-Römhild.

Layout: Grafikstudio Schmidt-Römhild, Marc Schulz
E-Mail: menschulz@schmidt-roemhild.com

Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee ist das Mitteilungsblatt bzw. die Zeitschrift der Industrie- und Handelskammern zu Flensburg, zu Kiel und zu Lübeck. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Im freien Verkauf: Einzelheft € 2,00
Jahresabonnement € 22,00
(€ 17,90 zzgl. € 4,10 Versand. Mit sechswöchiger Kündigungsfrist zum Jahresende kündbar)

Erscheinungsweise: monatlich, Doppelausgabe Juli/August, Januarausgabe erscheint am 31. Dezember des Vorjahres

Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der IHK gestattet. Keine Gewähr für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos.

© 2016





KONGRESS ORGANISATION

Ihr kompetenter Ansprechpartner
bei der Planung und Umsetzung von

• Kongressen • Fortbildungen • Symposien • Seminaren

*Vertrauen Sie auf
über 30 Jahre Erfahrung.*



Nutzfahrzeuge

Der AZF-Industrie & Handwerks-Crafter

Alles inklusive für 289,00 €*



- // Bott-Fahrzeugeinrichtung (s. Foto)
Aktionsmodul inkl. Montage
- // Abgaskonzept EU6 plus
- // inklusive Wartung und Verschleiß

Der AZF-Industrie & Handwerks-Crafter

VW Crafter ECO Profi 30 Kasten 2.0 TDI, 80 kW (109 PS)**

candy-weiß, Beifahrerdoppelsitzbank, Holzfußboden, Hochdach, Radio RSD 2000, elektr. Außenspiegel, Ganzjahresreifen, u.v.m.

*Leasingangebot: Laufzeit 60 Monate, 15.000 km/Jahr, inkl. Wartung und Verschleiß, Mietsonderzahlung 0,00 €, mtl. Leasingrate 289,00 € netto. **Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 9,5; außerorts 7,2; kombiniert 8,0; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 209;

Unser Nutzfahrzeug-Team berät Sie gern.

Hotline: 0461 - 90 20 55 11



Autozentrum Nord GmbH
Liebigstraße 5, 24941 Flensburg
www.azf-gruppe.de