

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Die Reise zum Produkt

› Titelthema: Schlüsselfaktor Vertrieb



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

› **Fachkräfteinitiative:**
Wichtige Weichenstellungen

Reichweite:
Platz 1

Berufliche
Pflichtlektüre:
Platz 1

Mittelstands-
relevanz:
Platz 1

REM 2015

Die neue Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand

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



IHK-Zeitschriften eG



IHK-Zeitschriften eG
Tel: 06 11 23668-0
office@ihkzeitschriften.de
www.ihkzeitschriften.de

*Quelle: Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2015, TNS Infratest/DIHK.
Informationen zur Studie, MDS Online und Download der Berichtsbände:
www.entscheider-mittelstand.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/Szepy

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

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



„“ 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

> **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/raifgisch

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

NEU



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.

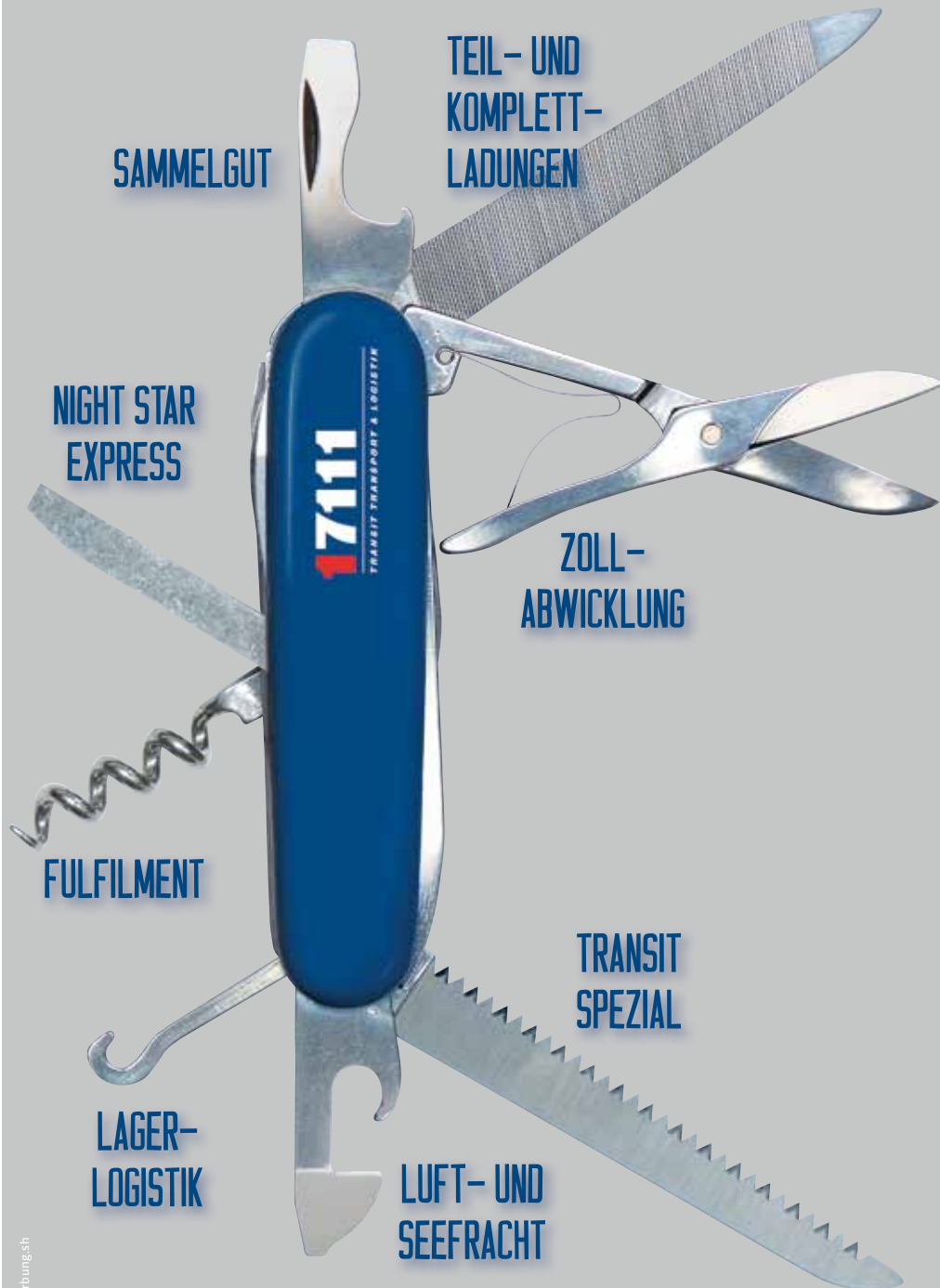
Image verbessert ◀ In Großbritannien habe das Unternehmen bereits rund 3.000 Berater, in Deutschland wachse man zurzeit noch langsam, da man die Berater erst noch schulen und zertifizieren müsse. Man arbeite mit Hochdruck daran, das Beraternetz und damit die Erhältlichkeit der Produkte in Deutschland 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.“ ◀◀



Daniel Braun

um 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-

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

Mehr unter
www.akvamar.com



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 Gewerbliche 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 Umsatzzielerreichung 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 sechsstellige 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 anonymer 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, dezentete 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 ebenjener 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

ETL | Gersdorf & Collegen



**STEUERBERATUNG
MIT SYSTEM
KOMPETENT
UND ZUVERLÄSSIG**

- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Finanzierungsberatung
- Existenzgründungsberatung und Nachfolgeberatung
- Branchenanalysen und Betriebsvergleiche

ETL Gersdorf & Collegen GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Telefon: (0451) 3170 4170
praxis@gersdorf.com · www.gersdorf.com



Ein Unternehmen der ETL-Gruppe

Kucht und Partner
STEUERBERATER · RECHTSANWALT

STEUERBERATUNG · RECHTSBERATUNG

Sandkamp 9-11
23611 Bad Schwartau

Tel. (04 51) 28 07 90
Fax (04 51) 2 80 79 59
E-Mail: info@kucht-partner.de



INTER-
NET-
CODE

www.kucht-partner.de

Buchhaltung | Jahresabschlüsse | Beratung | Steuererklärungen

 **LANBIN & PARTNER**
GMBH
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Kompetente Beratung in Ihrer Nähe

Neustadt / H. Am Holm 25 T : 04561 4053	Lübeck Marlstraße 7a - 9 T : 0451 61042 - 0	Eutin Ohmstraße 11 T : 04521 3853	Oldenburg / H. Bahnhofstraße 17 T : 04361 494924
--	--	--	---

www.lanbin-und-partner.de | info@lanbin-und-partner.de

**QUALITÄT
IST KEIN ZUFALL.**



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

*Wenn Wasser
ins Schiff dringt,
können nicht alle
das Steuer halten.
Jemand muss das
Leck abdichten.*



SCHMIDT ET SCHMIDT
RECHTSANWÄLTE

WIRTSCHAFTSRECHT · MARKENRECHT · WETTBEWERBSRECHT
Große Burgstr. 7 · 23552 Lübeck · 0451 3907008 · www.sozietat-schmidt.de



Großes Bild:
Farhan Faizi (links)
mit Bernd Junius;
Bild rechts:
Rainer Konitzer



Fotos: IHK/Scheffler

Ehab Ali Musead (links) mit Michael Wächtler

Ehrliche Chance

Flüchtlinge ausbilden ◀ Sie mussten aus ihrer Heimat fliehen und machen nun eine Ausbildung in Betrieben der HanseBelt-Region. Die *Wirtschaft* sprach mit drei Flüchtlingen und ihren Ausbildern über ihren Weg nach Deutschland, die Arbeit und rechtliche Hürden.

Der 22-jährige Samir Ansary (Name geändert) aus Afghanistan erlernt bei dem Landhandelsunternehmen und Mischfutterhersteller ATR Landhandel GmbH & Co. KG in Ratzeburg den Müllerberuf. Bei dem 25 Jahre alten Ehab Ali Musead aus dem Jemen dreht sich in seiner Ausbildung zum Feinwerkmechaniker bei der Lübecker Druckguss Service Deutschland GmbH alles ums Drehen und Fräsen. Und Farhan Faizi aus Kabul in Afghanistan absolviert eine Einstiegsqualifizierung (EQ) bei Edeka Junius in Glinde als Vorbereitung auf eine zweijährige Ausbildung zum Verkäufer.

Samir Ansary floh wegen des Krieges schon als Achtjähriger allein aus Afghanistan in den Iran, wo er Häuser baute und als Tischler arbeitete. Mit 16 floh er weiter nach Griechenland, ging vier Jahre zur Schule und arbeitete nachmittags als Übersetzer oder in der Fischproduktion. „Ich bin weitergeflohen, weil das Leben schwer war“, sagt er. In Griechenland seien Gehälter nur einmal im Jahr ausgezahlt worden. Farhan Faizi, der sich nun um die Verkaufsvorbereitung

in der Obst- und Gemüseabteilung von Edeka kümmert, arbeitete in Afghanistan als Dolmetscher für die Amerikaner. Als er deswegen einen Brief der Taliban direkt nach Hause bekam, floh er nach Deutschland. Seit dreieinhalb Jahren ist der 22-Jährige nun hier, ohne zu wissen, ob seine Familie noch lebt, die auf der Flucht in ein anderes Auto steigen musste. Ehab Ali Musead wollte eigentlich Polizist werden, doch sein Vater, der in den 80er-Jahren in Deutschland studiert hatte, ermutigte ihn zum Germanistikstudium. Als bester seines Kurses erhielt er ein einmonatiges Stipendium an der Rostocker Universität. Dort angekommen wurde Musead wegen des Krieges im Jemen zum Bundesamt für Migration und Flüchtlinge geschickt. Im März 2014 stellte er einen Asylantrag. Natürlich vermisse er seine Familie, doch sein Vater sei froh, denn während Musead bereits in Deutschland war, wurde sein Bruder von Rebellen erschossen.

Fachkräfte gesucht ◀ Ob ein Flüchtling eine Ausbildung machen darf, hängt von seinem Aufenthaltsstatus, Herkunfts-

Themen ▶ Regionalteil Lübeck

Hannover Messe Hightech-Trends bei IHK-Tour	24
<hr/>	
LN-Existenzgründerpreis Tolle Ideen von mutigen Menschen	28
<hr/>	
Marketing Club Lübeck Schult folgt Döring als Präsident	30
<hr/>	
Serie NewKammer Die Lichtmakler	32
<hr/>	
Jahresstatistik der IB.SH Deutliches Plus bei Investitionen	34

land und weiteren Faktoren ab, die der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in einem Leitfaden für Unternehmen darstellt. Planbarkeit sei wichtig, sagt Druckguss-Ausbildungsmeister Michael Wächtler. „Wir bilden ja für unseren Betrieb aus, nicht für die Weltwirtschaft.“ Die IHK-Organisation setzt sich unter dem Schlagwort 3+2-Regelung dafür ein, dass Flüchtlinge während einer Ausbildung und mindestens zwei Jahre danach für eine Anschlussbeschäftigung nicht abgeschoben werden – unabhängig vom Asylstatus.

Die Arbeitskräfte werden dringend benötigt. „Gerade für den Müllerberuf ist es schwer, gute Azubis zu finden“, sagt ATR-Ausbilder Rainer Konitzer. Zum einen sei handwerkliches Geschick erforderlich, außerdem seien die Maschinen komplexer geworden. Fachkräfte auf dem freien Markt zu finden sei schwer, bestätigt Wächtler von Druckguss, wo die Ausbildungsquote bei zehn Prozent liegt. Weil sie so spezialisiert seien, müssten sie ohnehin jeden neuen Mitarbeiter ‚ausbilden‘. „Welche Branche kämpft heutzutage nicht mit dem Fachkräftemangel?“, fragt Edeka-Inhaber Bernd Junius. Er beschreibt seinen neuen Mitarbeiter als wissbegierig, pünktlich und zuverlässig. Faizi habe sich toll ins Team integriert, frage wenn nötig nach Hilfe, sei freundlich zu den Kunden und laufe mit ihnen genauso mit wie alle anderen auch. Daher erhalte er bereits in der EQ ein volles Ausbildungsgehalt. „Wir wollten Farhan eine ehrliche Chance bieten.“ Wie lange er nun dabei sei? „Einen Monat und 23 Tage“, antwortet Faizi, der sich seine Deutschkenntnisse selbst beigebracht hat. „Ich rede mit Kollegen und Kunden und gucke Fernsehen“, sagt er. Auch Wächtler von Druckguss beschreibt seinen Azubi als „fleißig, willig, ehrgeizig – manchmal fast aufdringlich. Ich kann nur jedem Betrieb empfehlen, das auszuprobieren!“

Praktisch veranlagt < Während Musead und Faizi über die Arbeitsagentur vermittelt wurden, hat sich ein Nachbar von Ansary bei ATR für ihn eingesetzt. „Man erkennt sehr schnell, ob jemand ‚die Arbeit sieht‘, praktisch veranlagt ist oder nur am PC gespielt hat“, so Ausbildungsleiter Konitzer. Im Iran habe er viel handwerklich gearbeitet, erzählt Ansary. „Aber ich habe kein Papier dafür.“ Das brauche er hier. „Zum Vorlegen.“ So musste er erst einen Schein machen,

IHK hilft

IHK-Flüchtlingsprojekt: Willkommenslotse nimmt Arbeit auf

Vor dem Hintergrund der wachsenden Zahl von Asylbewerbern hat die Vollversammlung der IHK zu Lübeck im November 2015 beschlossen, ein Projekt zur Integration von Flüchtlingen in den Arbeits- und Ausbildungsmarkt ins Leben zu rufen. Es soll die Chancen der Zuwanderung für die regionale Wirtschaft nutzbar machen und zugleich die duale Ausbildung insgesamt fördern.



Im Rahmen dieses Integrationsprojekts wird am 15. Juni 2016 **Patrick Bareiter** die Aufgabe des Koordinators/Willkommenslotsen in der IHK übernehmen. Er ist gelernter Industriemechaniker und hat Islam- und Politikwissenschaften in Marburg studiert.

Ziel des Projekts ist es, Unternehmen und auch Asylsuchende bei der Integration in Ausbildung und Beschäftigung zu unterstützen. Die IHK will mit diesem Projekt ihren Beitrag zur Integration von Asylbewerbern leisten. Schwerpunkte sind:

- Beratung zur Anerkennung der im Ausland erworbenen Abschlüsse und Vermittlung an die Anerkennungsstellen wie zum Beispiel IHK FOSA

- Regionale Informationsveranstaltungen für interessierte Unternehmen
- Qualifizierung von Unternehmensvertretern (Personalverantwortliche, Ausbilder) durch ein IHK-Trainingskonzept
- Erfahrungsaustausch mit betrieblichen Ausbildern im Rahmen der IHK-Ausbildertreffen
- Information der Asylbewerber zur dualen Berufsausbildung in Deutschland und in der Region
- Vermittlung von Kontakten zu Trägern von Integrationsmaßnahmen und Qualifizierungsmaßnahmen
- Einwerbung von Praktika und Ausbildungsplätzen und Vermittlung von Asylbewerbern
- Strukturierte Zusammenarbeit mit den Partnern vor Ort (insbesondere Arbeitsagenturen, Jobcenter, Ausländerbehörden, BAMF-Außenstellen, Integrationsdiensten, Kreisen und Kommunen) <<

Kontakt zum Koordinator (ab 15. Juni)

IHK zu Lübeck, Patrick Bareiter
bareiter@ihk-luebeck.de
Telefon: (0451) 6006-219

um mit der Kettensäge zu arbeiten, obwohl er das bereits als Kind gelernt hatte. „Die Arbeit ist nicht schwer, nur die Sprache“, sagt Ansary, der Darre, Afghansisch, Persisch, Griechisch und etwas Englisch spricht. „Früher habe ich von rechts nach links geschrieben, jetzt von links nach rechts.“ 15 Monate ist er nun hier. „Wenn ich sehe, wie gut er schon Deutsch spricht, ziehe ich den Hut“, so sein Ausbilder.

Musead würde gerne im nächsten Jahr seine Hochschulreife machen und sich an der FH weiterbilden. „Unser Chef ist ein Freund von Weiterbildungen“, sagt Wächtler. „Bei uns ist alles möglich – für jeden!“ Ein ehemaliger Azubi sei nun Teil der Geschäftsführung, ein ehemaliger Ausfeger Abteilungsleiter. Auch Faizi, der hofft, seine Familie zu finden, möchte in Deutschland bleiben. „weil es sicher ist und Freiheit gibt“. Sein Chef Junius meint: „Ich glaube, seinen Arbeitsplatz weiß er mehr zu schätzen als manch anderer. In

Sicherheit leben – was bedeutet das für uns denn heute schon?“ <<

Autorin: Andrea Scheffler
IHK-Redaktion Lübeck
scheffler@ihk-luebeck.de

FALKE
COOL 24/7

FEEL THE 24/7 COOLING EFFECT

FALKE STORE
Wahmstraße 19
(gegenüber Haerder-Center)
23552 Lübeck
www.FALKE.com

Foto: Privat

IHK-Veranstaltung: der dänische Gesundheitsmarkt

Dänemark zeigt, wie die Integration technischer Innovationen in ein Gesundheitssystem funktionieren kann. Während das deutsche Gesundheitssystem vom digitalen Wandel noch weit entfernt scheint, haben technische und digitale Neuerungen in der dänischen Gesundheitsversorgung längst Einzug gehalten. Welche Einsatzfelder gibt es und was sind die konkreten Vorteile? Was können wir von unserem Nachbarland lernen und welche Ansätze lassen sich auf Deutschland übertragen? Anregungen, Ansätze und Antworten auf diese und weitere Fragen liefert die Veranstaltung „Der dänische Gesundheitsmarkt – immer einen Schritt voraus? Digitale Innovation in der Umsetzung“ am 15. Juni 2016 ab 16 Uhr in den Lübecker media docks. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung bis zum 13. Juni 2016 jedoch erforderlich. We <<

Infos und Anmeldung

IHK zu Lübeck, Christian Wegener
 Telefon: (0451) 6006-142
 wegener@ihk-luebeck.de
 www.ihk-sh.de (Dokument-Nr.: 14087328)



IHK-Sachverständige vereidigt

Am 3. Mai 2016 hat IHK-Präses Friederike C. Kühn (links) die zwei neuen Sachverständigen Martin Buttgerit (Mitte links) und Patric Schreiber (Mitte rechts) für das Sachgebiet „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“ vereidigt. Anschließend wurden die Sachverständigen von IHK-Geschäftsbereichsleiter Joseph Scharfenberger (rechts) verpflichtet. Eine Übersicht aller öffentlich bestellten und vereidigten sowie anerkannten Sachverständigen der IHK zu Lübeck finden Sie im bundesweiten Sachverständigenverzeichnis. red <<

IHK-Sachverständigenverzeichnis
 www.svv.ihk.de



Foto: IHK/Rodemeier

Intelligente Sensornetze: die IHK-Delegation bei der Firma Jumo

Hightech-Trends bei IHK-Tour

Hannover Messe < Sieben namhafte Firmen standen Ende April beim Besuch der Hannover Messe auf dem Programm der Delegation aus dem IHK-Bezirk Lübeck. 23 interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer verschiedener Branchen nahmen am Messerundgang teil, der zum zweiten Mal von der IHK zu Lübeck durchgeführt wurde.

Die Messebesucher erhielten am Vormittag in einer geführten Tour Einblicke in die neuesten Technologien und Trends beim Schwerpunktthema Prozessautomation. Auf dem Programm standen die Unternehmen DdV media international, Badger Meter Europa GmbH, Labom Mess- und Regeltechnik GmbH, Kobold Messring GmbH, Endress + Hauser Messtechnik GmbH & Co. KG und Jumo GmbH & Co. KG sowie die US Industry Pavilions. Unternehmensvertreter beantworteten die Fragen der Teilnehmer.

Foto: IHK/Scheffler

Industrie 4.0 < Die Mittagspause verbrachte die Delegation am Stand der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK). Susanne Gellert von der AHK in New York sowie Virginia Attaway Rounds von der AHK in Chicago gaben den Besuchern aus Lübeck einen Überblick über die bekanntesten Dos und Don'ts bei wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen Deutschland und Amerika. Beim Mittagessen in der Investment Lounge konnten die Teilnehmer Kontakte knüpfen und Erfahrungen austauschen.

Am Nachmittag hatten Delegationsmitglieder zwei Stunden lang die Möglichkeit, in Eigenregie an weiteren

Rundgängen teilzunehmen oder Aussteller entsprechend ihrer individuellen Interessen anzusteuern. Die Teilnehmer konnten so ihren persönlichen und berufsspezifischen Blickwinkel rund um das Thema Industrie 4.0 erweitern.

Den Abschluss des Messerundgangs bildete ein Besuch bei der H-Tec Systems GmbH mit Sitz in Lübeck, einem Unternehmen der GP-Joule-Gruppe. Seit 1997 arbeitet H-Tec Systems an innovativen Lösungen im Wasserstoffbereich und entwickelt PEM-Elektrolyse-Stacks zur Erzeugung und Speicherung des Energieträgers Wasserstoff.

„Es war ein sehr gut organisierter Tag, der kompakt die Möglichkeit bot, Hersteller und die Idee hinter ihren Märkten und Produkten kennenzulernen. Das geschäftliche Networking ist mir dabei auf vielfältige Weise gut gelungen“, resümierte Henning Woock von der Lübecker who Ingenieurgesellschaft mbH, der sich bereits auf die Tour 2017 freut. <<

Autor: René Käßler
 IHK zu Lübeck
 Innovation und Umwelt
 kaessler@ihk-luebeck.de



Fotos: © Haspa und Wilhelmine Wuff/pixelo.de

Michael Eich (I) und Kathrin Lemkau-Aschermann werden sich künftig intensiv um mittelständische Unternehmer in der nördlichen Metropolregion kümmern

Hamburg-Lübeck wird zur zentralen Achse

Hamburger Sparkasse investiert in die nördliche Metropolregion und macht ihre Spezialkompetenzen flächendeckend verfügbar

Die Hamburger Sparkasse (Haspa) wird sich künftig noch intensiver um die mittelständische Wirtschaft im Norden der Metropolregion kümmern. Ein neu aufgestelltes 10-köpfiges Beraterteam soll ansässige Unternehmen mit der Hamburger Wirtschaft in Kontakt bringen und die Spezialkompetenzen der Großsparkasse flächendeckend bereitstellen.

Das Team von Michael Eich ist der Abteilung Mittelstand von Kathrin Lemkau-Aschermann zugeordnet, die sich schon seit einigen Jahren für eine stärkere Vernetzung der nördlichen Metropolregion engagiert.

„Der Nordosten spielt für nicht nur die Haspa eine strategisch herausragende Rolle“, so Lemkau-Aschermann. „Zwischen Hamburg und Kopenhagen entsteht derzeit eine zentrale Europäische Zukunftssachse. Mit der Fehmarnbeltquerung werden zwei der attraktivsten Metropolen Europas noch enger zusammenrücken. Für den gesamten Landverkehr aus dem Ostseeraum ist Stormarn das Eingangstor Hamburgs. Kein Wunder, dass sich hier aktuell so viele Unternehmen ansiedeln und kräftig investiert wird.“

Als Skandinavien-Repräsentant der Finanzgruppe ist die Haspa traditionell in

die Ostseegeschäfte von Sparkassenkunden aus dem gesamten Bundesgebiet eingebunden. In dieser Rolle ist sie seit kurzem auch als Mitglied der „HanseBelt“-Initiative aktiv.

Einen großen Bedarf sieht Lemkau-Aschermann bei der Einbeziehung von Fördermitteln. Dafür hat Deutschlands größte Sparkasse ein Team von Spezialisten an Bord, die die regionalen, nationalen und internationalen Förderprogramme systematisch für Kundenprojekte prüft. Ein weiterer Fokus liegt auf den Wechselwirkungen zwischen privaten und betrieblichen Finanzen und der Internationalisierung. Als Metropolsparkasse ist die Haspa direkt an das globale Zahlungsverkehrsnetz angeschlossen. Sie unterhält direkte Kontakte zu Korrespondenzbanken in aller Welt und kann somit eigenständig und schnell agieren.

„Bei 60.000 Firmenkunden gibt es immer potenziell interessante Verbindungen. Viele unserer Bestandskunden suchen nach Akquisitionsmöglichkeiten und Partnerschaften. Der Nordosten Hamburgs ist mit seiner Branchen- und Infrastruktur und seinem günstigen Wirtschaftsumfeld ganz oben auf der Agenda. Wir freuen uns über jeden neuen Kontakt, weil wir überzeugt sind, dass die Unternehmer in einem starken, Bundeslandübergreifenden Wirtschaftsraum noch erfolgreicher sein können“, so Lemkau-Aschermann.

Die Haspa ist traditionell in der gesamten Metropolregion aktiv, um sicherzustellen, dass auch komplexe und großvolumige Vorhaben realisiert werden können. Zwischen Hamburg und Lübeck betreut sie derzeit über 3.000 Unternehmen.

Infos und Kontakt

Name:	Hamburger Sparkasse AG
Kontakt:	Kathrin Lemkau-Aschermann
Internet:	www.haspa.de
E-Mail:	kathrin.lemkau-aschermann@haspa.de
Telefon:	040/3579-9558

 **Drei Fragen an ...**

Paul-Jörg Wildförster,

Vorsitzender des IHK-Ausschusses für Verkehr und Infrastruktur und Geschäftsführer der Ferdinand Sengelmann Söhne GmbH & Co. KG, Ratekau



Herr Wildförster, Sie sind seit März dieses Jahres Vorsitzender des Ausschusses für Verkehr und Infrastruktur der IHK zu Lübeck. Welche Rolle spielt für Sie dieses Gremium?

Der Verkehrsausschuss der IHK ist die Plattform, um die zentralen Fragen zum Thema Verkehr und Infrastruktur aufzunehmen, sie bei den politisch Verantwortlichen zu platzieren und der Öffentlichkeit bekannt zu machen.

Welche Themen haben Sie sich für die Arbeit des Ausschusses vor allem vorgenommen?

Das Thema Nummer eins ist und bleibt die zum Teil marode Verkehrsinfrastruktur. Hier müssen wir weiter auf die Notwendigkeit steigender Finanzmittel sowie auf den Erhalt und Ausbau hinwirken.

Ein weiteres Thema ist, Lübeck als größten Ostseefährhafen in seiner Position zu stärken und als Logistikkreuzung auszubauen.

Worin sehen Sie die besonderen Herausforderungen und Entwicklungschancen für die Logistik im Norden?

Die Stärkung des Lübecker Hafens als Alternative und Ergänzung zur geplanten festen Fehmarnbelt-Querung als großem Verkehrsknotenpunkt für die Süd/Nord- beziehungsweise Nord/Süd-Verkehre. <<

IHK-Ausschuss für Verkehr und Infrastruktur
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 7207)

Foto: Anders Björk

> IHK-Beratertag am 15. Juni

Digitalisierung im Mittelstand

Industrie 4.0 und Digitalisierung sind Chance und Bedrohung zugleich. Viele Mittelständler fragen sich, ob ihr Unternehmen fit ist für digitale Geschäftsmodelle und für die weitere Digitalisierung von Produktions- und Logistikprozessen. Wie können sie Chancen und Risiken erkennen, ihre Wettbewerbsposition verbessern und neue Erfolge generieren? Wie lässt sich eine digitale Agenda erarbeiten, etwa für die Individualisierung von Produkten oder die Abkürzung von Vertriebswegen?



Foto: iStock.com/M. a. y. a

Mit dem für Teilnehmer kostenlosen Beratertag „Digitalisierung im Mittelstand“ will die IHK zu Lübeck Inhaber, Geschäftsführer und andere Entscheider ansprechen. Drei Experten bieten Infos und Impulse zu drei zentralen Aspekten von Industrie 4.0 und Digitalisierung:

- Überprüfung/Neuausrichtung von Geschäftsmodellen, digitale Strategien, betriebswirtschaftliche Effekte
- Optimierung von Produktions- und Leistungsprozessen für Losgröße 1 und individualisierte Produkte
- Werkzeugkasten Industrie 4.0/Digitalisierung – wie können Mittelständler konkrete Projekte angehen?

Der erste Beratertag zum Thema Industrie 4.0 und Digitalisierung findet am 15. Juni 2016 ab 10 Uhr in der IHK zu Lübeck, Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck, statt.

Zur Vereinbarung eines halbstündigen Termins zu einem oder mehreren der oben genannten drei Themen wenden Sie sich bitte an Anne Helms von der IHK zu Lübeck. **red <<**

Infos und Terminvereinbarung

IHK zu Lübeck, Anne Helms
Telefon: (0451) 6006-143
helms@ihk-luebeck.de

 **Baugenossenschaft**

**Ihr kompetenter Partner
rund ums Wohnen in
Schleswig-Holstein.**

Informationen über uns und unsere Leistungen finden Sie unter **www.wankendorfer.de**



wankendorfer 
Für die Menschen im Land

☑ Büro + Computer · Bedarf · Einrichtungen · Maschinen



500 m²
Showroom

ONline

Büroeinrichtungen

Oslostraße 4 · 23560 Lübeck
Tel. 0451-502 802-0 · Fax -29
www.online-bueroeinrichtungen.de



Möchten Sie Ihre Anzeige
in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an:

04 51/70 31-2 43

HANSEDATA Babbe + Krüger GmbH

DIAMANT Rechnungswesen
SAGE Personalabrechnung

Mühlenberg 32 · 23617 Stockelsdorf · Tel. 0451/499 83 25 · Fax 499 83 26



Arbeit ist nicht alles
Regeneration braucht Raum
Wir haben die Ideen für Ihr Büro

LOTOS Büromöbelwerk GmbH
Turmstrasse 45-49 | 23843 Bad Oldesloe
Tel. 04531-5006-0 | Fax 04531-5006-20
www.lotos-werke.de

Rückenschmerzen waren gestern — ERGO-TOP-Technologie ist heute



GEHRMANN
Büroeinrichtungen

Dorfstr. 25 · 23562 Lübeck · Tel.: 0451 56633/56474 · Fax: 0451 55502
info@gehrmann-bueroemoebel.de · Ausstellung Mo. – Do. 10 – 16 Uhr

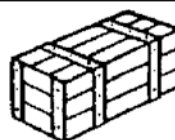
**Probesitzen in
unserer Ausstellung**

Empfehlenswerte Firmen erwarten Ihren Anruf!

Handwerk + Handel Leistungsfähige Betriebe



HUMMEL
Brandschutz
Tel. 040 751148 80 • www.hummel-klima.de



Hans Fahrenkrug • Kistenfabrikation
seit 1961 auch gem. IPPC/ISPM 15
23611 Sereetz · Schwartauer Str. 7a
Tel.: 04 51 39 22 54 · Fax 04 51 39 46 21
E-Mail: info@hans-fahrenkrug.de
Internet: www.hans-fahrenkrug.de



Award-Übergabe: Wirtschaftsminister Reinhard Meyer (links) mit Tobias Michelsen



Preisstifter Gregor Wintersteller (links) gratuliert Preisträger Jonathan von Gratkowski.

Tolle Ideen von mutigen Menschen

LN-Existenzgründerpreis < Die Patientus GmbH und Sailaway Watersports machten beim LN-Existenzgründerpreis 2016 das Rennen. Jonathan von Gratkowski, Christo Stoyanov und Nikolas Schulwitz wurden mit ihrer innovativen Idee für moderne Arzt-Patienten-Kommunikation und Tobias Michelsen wurde für sein Konzept gelebter Inklusion Ende April in den Lübecker media docks ausgezeichnet.

Für die 6. Auflage der Preisverleihung hatten sich 40 Gründer beworben. Die Jury bestehend aus Gregor Wintersteller (Juwelier Mahlberg), Nils Thoralf Jarck (IHK zu Lübeck), Stefan Seestädt (Hand-

werkskammer Lübeck), Thomas Timm (Sparkasse zu Lübeck) Gülten Bockholdt (Bockholdt Gebäudedienste), Nik Vogler (LN-Redaktion) und Jörg Mikolajewski (LN-Marketing) nominierte sechs Unternehmen für die zwei Preiskategorien.

Den Existenzgründerpreis der Lübecker Nachrichten (LN), gestiftet von Juwelier Mahlberg und mit einem Preisgeld von 5.000 Euro sowie einem Mediapaket der LN im Wert von 2.000 Euro dotiert, sicherte sich das Lübecker Start-up Patientus GmbH. Von ihrer Online-Video-sprechstunde konnten die drei Gründer Jonathan von Gratkowski (31), Christo Stoyanov (33) und Nikolas Schulwitz (32) nicht nur die Jury, sondern bereits Hunderte Ärzte und die meisten Krankenkassen überzeugen. Preisstifter Gregor Wintersteller lobte die „tolle Idee“. Doch auch die beiden anderen in dieser Kategorie nominierten Unternehmen ernteten viel Lob: Peer Langemaks noordforce e. K. mit windbetriebenen Straßenlaternen und die Improving Earth UG von Karsten Lutz, die Toilettenpapier aus Bambus anbietet.

Fotos: Lutz Roebler, Ulf Kersten Neelsen

Wassersportschule < Innovative Ideen, ungewöhnliche Wege und persönlicher Mut sind die Kriterien, die in der zweiten Kategorie, dem Innovations-/Mutmacherpreis, zählen. Über diesen Preis, von den LN mit einem Preisgeld von 3.000 Euro sowie einem Mediapaket im Wert von 2.000 Euro dotiert, freute sich Tobias Michelsen (53). Mit Sailaway Watersports betreibt er in Großenbrode eine barrierefreie Wassersportschule. Michelsen setzte sich gegen die ebenfalls nominierten Christoph Rode (Lübecker Kultouren) und den in Bad Schwartau ansässigen Thorsten Dahl (Workout Fitness-Studio) durch. Die vier Nominierten beider Kategorien erhielten je ein LN-Mediapakete in Höhe von 1.000 Euro.

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer, der als Schirmherr den Preis überreichte, betonte, wie gerne er an dieser Veranstaltung teilnehme: „Man lernt hier viele mutige Menschen kennen.“ *red* <<

LN-Existenzgründerpreis 2017
Jetzt per Mail registrieren, Bewerbungsunterlagen werden im Herbst zugesendet.
existenzgruenderpreis@LN-Luebeck.de

> Abend der Norderstedter Wirtschaft 2016

Das Unternehmen als Orchester

Zum 16. Abend der Norderstedter Wirtschaft am 6. Oktober, den Norderstedt Marketing e. V. in Kooperation mit der IHK zu Lübeck ausrichtet, wird in diesem Jahr Christian Gansch mit dem Thema „Wer auftritt, muss spielen – was Unternehmen von Orchestern lernen können“ zu Gast sein. Der erfolgreiche Dirigent beschäftigt sich mit der Frage, wie sich aus individueller Vielfalt und Kompetenz – ähnlich wie im Zusammenspiel in einem Orchester – unternehmerische Einheit und Identität entwickeln lassen.

Musikindustrie < Christian Gansch, 1960 in Österreich geboren, war zunächst als Dirigent erfolgreich und arbeitete 14 Jahre lang in der Musikindustrie. Von 1981 bis 1990 gehörte er als Führungskraft den Münchner Philharmonikern an und gewann unter anderem vier Grammy Awards. Danach wechselte er in die Musikindustrie, wo er



Foto: Regina Gansch

Christian Gansch

190 CDs produzierte, mit Künstlern wie Lang Lang, Anna Netrebko und Orchestern wie den Berliner Philharmonikern.

Als Produzent agierte er bereichsübergreifend zwischen Produktion, Marketing, Vertrieb und Controlling.

Seine Erfahrungen in der Musik- und Wirtschaftswelt bilden die Grundlage für seinen Orchester-Unternehmen-Transfer. Als Firmengründer von Gansch & Partner – sinfonisches consulting nutzt er die komplexen Strategien sinfonischer Prozesse für einen anschaulichen Brückenschlag in die Wirtschaft.

Der Eintrittspreis für den Abend der Norderstedter Wirtschaft am 6. Oktober 2016 in der TriBühne Norderstedt beträgt für Mitglieder von Norderstedt Marketing 55 Euro inklusive Mehrwertsteuer, Nichtmitglieder zahlen 63 Euro. red <<

Infos und Anmeldung

[www.norderstedt-marketing.de/
anmeldungAdNW](http://www.norderstedt-marketing.de/anmeldungAdNW)
info@norderstedt-marketing.de

Regionalticker

Neue Firmenzentrale in Genin-Süd: Der Spezialist für die Reinigung von Lebensmittelbetrieben **Birgroup Holding GmbH & Co. KG** investiert in seinen Lübecker Standort: Für zwölf Millionen Euro baut die Gruppe eine repräsentative Firmenzentrale und ein Weiterbildungszentrum. Das Richtfest der 16 Meter hohen Zentrale und des Centers fand Ende April statt. Im Zuge des Neubaus werden bis zu 40 neue Arbeitsplätze zusätzlich zu den 120 Beschäftigten in der Lübecker Zentrale entstehen. Zur Birgroup gehören die Gesellschaften Birfood, Kaboclean, Birsafety und Birpersonal mit mehr als 4.500 Dauer- sowie Projektarbeitsplätzen. Das Geschäftsvolumen betrug vor sechs Jahren noch weniger als 30 Millionen Euro, heute sind es bereits 85 Millionen.

Die Schweizer **Condair Group AG** bezieht im kommenden Frühjahr ein neues Logistik- und Produktionswerk sowie Vertriebsbüro in Norderstedt. Anfang Mai fand die Grundsteinlegung für das 8.500 Quadratmeter große Lager-, Fabrikations- und Verwaltungsgebäude statt. Durch den Umzug werden die vier bestehenden Logistik- und Montagewerke in der Schweiz (Pfäffikon), Deutschland (Hamburg), England (Rustington) und Dänemark (Ry) in Schleswig-Holstein zusammengeführt. Wirtschaftsminister Reinhard Meyer begrüßte mit Norderstedts erstem Stadtrat Thomas Bosse die Schweizer Gruppe im Büro- und Gewerbestandort Nordport nahe dem Hamburger Flughafen. Die Condair Gruppe ist mit gut 600 Mitarbeitern der weltweit führen-

de Hersteller für gewerbliche und industrielle Luftbefeuchtungsgeräte und -anlagen.

Die „Zukunftsfabrik“ der **Drägerwerk AG & Co. KGaA** entsteht planmäßig: die Neubauten in der Revalstraße mit rund 30.000 Quadratmetern überbauter Fläche wurden fertiggestellt. Rund 500 Mitarbeiter sind Anfang April in die neuen Räumlichkeiten eingezogen. Zudem wurden das neue Logistikzentrum und mehrere neue Produktionslinien in Betrieb genommen. Im weiteren Verlauf werden die Umbauten der existierenden Produktionsgebäude fertiggestellt und die Prozessveränderungen in allen Bereichen abgeschlossen. Dräger investiert derzeit rund 70,7 Millionen Euro in die Produktion und die Infrastruktur am Standort Lübeck. Die Produktion wird dafür am Standort Revalstraße zusammengefasst.

Die **Sparkasse Holstein** hat ihren Internetauftritt komplett überarbeitet. Unter www.sparkasse-holstein.de wartet auf die Kunden eine Internet-Filiale in übersichtlichem und komfortablem Design, die für Smartphone, Tablet, Notebook und PC optimiert ist. Besonderes Augenmerk liegt auf der Benutzerführung: statt lange zu blättern, wird bequem gescrollt. Eine intelligente Volltext-Suche führt schnell zum Ziel. Wer eine persönliche Beratung wünscht, erreicht seinen Sparkassen-Berater mit nur einem Klick. Mit PIN, modernsten TAN-Verfahren und SSL-Verschlüsselung bietet die neue Website der Sparkasse ein mehrstufiges Sicherheitssystem. <<



Foto: LGS Eutin 2016

Schlussakt der Eröffnungsfest mit offiziellem Song der Landesgartenschau

› **Eröffnung der Landesgartenschau Eutin 2016**

Natur und Kultur verbinden

600 und einen Tag nach dem ersten symbolischen Spatenstich auf der Naturwiese im Bauhofareal wurde Ende April im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung auf der

Sparkasse-Holstein-Bühne im Nordgarten des Eutiner Schlosses die Landesgartenschau Eutin 2016 zusammen mit Schirmherr und Ministerpräsident Torsten Albig

Eutiner Sees vernetzt sie über grüne Wege historische Erholungsräume mit urbanen Bereichen zu einem großen städtischen Naturraum. red <<

Website der LGS
www.eutin-2016.de

Schult folgt Döring als Präsident

Marketing Club Lübeck < Auf der Mitgliederversammlung im April hat der Marketing Club Lübeck einen neuen Präsidenten gewählt: Frank Dörings Nachfolger heißt Christian Schult. Zudem wurde die Möglichkeit, jüngeren Marketeers attraktive Mitgliedsangebote zu machen, in der Satzung verankert.

Seit gut 15 Jahren ist die Vereinigung mit heute 280 Mitgliedern in der Region erste Adresse als Netzwerkplattform für Marketing-Professionals. Döring hatte während seiner Amtszeit die Zukunft des Clubs stets im Blick. So wurde jüngst mit neuen Angeboten für Junior Marketing Professionals (JuMP's) ein Schwerpunkt gesetzt, um sich noch mehr dem Nachwuchs zu öffnen. „Neben dem hochwertigen fachlichen Input ist es stets die persönliche Atmosphäre des Lübecker Marketing Clubs, die das Netzwerk hier in der Region auch weiterhin so attraktiv machen wird“, sagte Döring.

23 Marketingfachleute gründeten den Club am 17. Juni 2000. Döring war vier Jahre geschäftsführender Vorstand, bevor er 2004 die Präsidentschaft übernahm. Programm und Angebote wurden unter seiner Leitung ausgebaut. 2005 etablierte er mit dem „Marketing-Forum/Marketing hoch 3“ ein überregional bekanntes Veranstaltungsformat, das mit dem Marketing-Award die Leistungen regionaler Unternehmen würdigt.

Sein Nachfolger Christian Schult will den Wandel im Marketing mitgestalten. Er ist erst kürzlich wieder nach Lübeck zurückgekehrt. Bereits von 2006 bis 2009 war er ge-

schäftsführender Vorstand des Clubs. Marketing liegt ihm im Blut, wie seine Stationen im Marketing bei Dräger, Bosch Rexroth und nun seit April als Marketingleiter der Firma Leser in Hamburg zeigen. Dass es ihn trotz des beruflichen Engagements in Hamburg zum Marketing Club nach Lübeck zog, liege an der langjährigen Verbundenheit, aber auch am großen ehrenamtlichen Engagement und der besonderen Atmosphäre.

Schult will Zukunftsthemen angehen, die sich durch Digitalisierung und Globalisierung ergeben. Content Marketing und Customer Experience gehörten ebenso dazu wie neue Geschäftsmodelle und der künftige Beitrag des Marketings im Unternehmen. „Da können uns gerade die JuMPs mit ihren frischen und manchmal auch unkonventionellen Sichtweisen neue Impulse geben“, so Schult. Der Marketing Club bietet nun eine spezielle Mitgliedschaft für die unter 35-Jährigen an. red <<



Frank Döring



Christian Schult

Mehr unter
www.mc-hl.de

Fotos: Anders Björk, Altstadt Fotografie Lübeck

> Sana Kliniken Lübeck

Blockheizkraftwerk zahlt sich aus

Ökologische Ressourcen schonen mit einem eigenen Blockheizkraftwerk? Die Sana Kliniken Lübeck GmbH zieht ein halbes Jahr nach Inbetriebnahme ihres eigenen Blockheizkraftwerks eine positive Bilanz und legt zudem ein erneut positives Jahresergebnis für 2015 vor.

Im Vorjahresvergleich konnte die Klinik durch das neue Blockheizkraftwerk (BHKW) durchschnittlich rund 30.000 Euro Stromkosten pro Monat sparen – bei gleichbleibendem Gasverbrauch. „Die Sana Klinik soll in allen Bereichen ein zukunftsfähiges Unternehmen sein“, erklärt Geschäftsführer Klaus Abel. Realisiert wurde das Blockheizkraftwerk mit den Stadtwerken Lübeck. Die Zusammenarbeit umfasst den Bau und Betrieb des hochmodernen BHKW, das Monitoring der Energieverbräuche sowie die kontinuierliche Entwicklung von Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz.

Die Sana Klinik Lübeck legten zudem ein positives Jahresergebnis für 2015 von 901.000 Euro vor. Im vergangenen Jahr versorgte die Klinik mit 600 Mitarbeitern, davon 130 Ärzte, mehr als 18.000 stationäre Fälle und steigerte den ambulanten Bereich auf 23.000 Kontakte. Aufgrund der Leistungsentwick-



Foto: Ronald Frommann

Direktorium (von links): Dr. Matthias J. Bahr, Ärztlicher Direktor, Heike Landig, Pflegedirektorin, Klaus Abel, Geschäftsführer

lung genehmigte das Land Schleswig-Holstein im November 2015 eine Erweiterung um 41 Betten. red <<

Website der Sana Kliniken Lübeck
www.sana-luebeck.de

↔ Regionalticker

Die Otto Wulff Südkap GmbH feierte Mitte April das Richtfest der 76 Ferienapartments und elf Gewerbeeinheiten „Südkap Pelzerhaken Ostsee“. Das 7.800 Quadratmeter große Areal liegt direkt an der Ostsee und umfasst acht Energieeffizienzhäuser. Diese bieten neben 76 Ferienapartments mit einem Sauna-, Fitness- und Kinderspielbereich auch attraktive Gewerbeflächen. Die Gewerbeeinheiten befinden sich im Erdgeschoss direkt an der Strandpromenade und verfügen über eine Verbindung zum Strand. Ob Cocktail-Bar, Mini-Markt, Bäckerei oder Eis-Café – die Gewerbeflächen bieten genügend Platz, um verschiedenste Geschäftsideen zu verwirklichen. Der einzige Südstrand der Lübecker Bucht wartet mit einem reichhaltigen Freizeitangebot auf. Pelzerhaken ist zu allen Jahreszeiten ein beliebter Ort zum Segeln, Kiten sowie zum Surfen.

Die **Christoph Kroschke GmbH** ist als eines der ersten Unternehmen in Deutschland nach der revidierten Qualitätsmanagement-Norm DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert worden. Drei Tage lang wurden wesentliche Prozesse und Dienstleistungen des Unternehmens durch die Auditierungsgesellschaft SGS überprüft. Für Kunden bedeutet die Zertifizierung mit dreijähriger Gültigkeit und die damit verbundenen jährlichen Überwachungsaudits, dass sie sich auf maximale Prozesssicherheit und höchste Qualität bei Produkten und Leistungen verlassen können. <<

☑ 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!



Emma-Ihrer-Straße 8 | 23843 Bad Oldesloe
 Gutenbergstraße 10 | 23566 Lübeck
 Werkstraße 7 | 22844 Norderstedt

Gebäude | Industrie | Klinik
Dienstleistungen

bockholdt.de

» **Mitgliederversammlung HanseBelt e. V.**

Initiativkreis begrüßt 16 Neumitglieder

Der Initiativkreis HanseBelt e. V. treibt den Regionsbildungsprozess auf der Achse von Hamburg über Lübeck und Fehmarn nach Malmö/Kopenhagen kraftvoll voran. Im HanseBelt-Verband engagieren sich führende Unternehmen der Region mit dem Ziel, die wirtschaftlichen Chancen der Region zu nutzen. Bei seiner Mitgliederversammlung im April nahm der HanseBelt e. V. jetzt 16 neue Mitglieder auf.

Großer Zuspruch ◀ Besonders erfreut zeigte sich der HanseBelt-Vorsitzende Konsul Bernd Jorkisch über den Beitritt der Hanse-Schule Lübeck. Mit ihrer Expertise im Bereich der kaufmännischen Berufe gebe sie der Initiative neue Impulse, betonte Jorkisch bei der Versammlung im Hotel Hanseatischer Hof in Lübeck. „Unsere HanseBelt-Region besticht durch ihre hervorragenden wirtschaftlichen Möglichkeiten sowie ihre besondere geografische Lage. Sie bietet sowohl Fachkräften als auch Gründern einmalige Rahmenbedingungen“, so Jorkisch. „Der große Zuspruch durch viele tolle Unternehmen aus der Region zeigt, dass die geleistete Arbeit unserer Initiative Früchte trägt.“

Die 71 Mitglieder des HanseBelt e. V. engagieren sich ehrenamtlich in Arbeitsgruppen zu verschiedenen Themen, um Ideen zu entwickeln und neue Formate und Projekte in der Region zu etablieren. *Bec* ◀◀

Übersicht aller Mitglieder
www.bit.ly/hb-mitglieder

Neue Mitglieder

Basses Blatt Verlag GmbH, BjörnThies-Studt – Unternehmer beraten. Unternehmen entwickeln, CITTI Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, id-netsolutions GmbH, EVOTAX Steuerberatungsgesellschaft mbH, Friedrich Schütt & Sohn Baugesellschaft mbH & Co. KG, Hamburger Sparkasse AG, Hanse-Schule Lübeck, HypoVereinsbank Lübeck, Annette und Heiko Nissen Personal- und Unternehmensberatung GbR, Professor Dr. Peter Dominiak, Skanbo Kiefershop GmbH, step one GmbH, Terheggen & Dethlefsen Food Engineering GmbH, Volksbank Lübeck eG und die Wirtschaftsförderung Lübeck GmbH ◀◀



Individuelle Lichtkonzepte: Beispiel Getränkelager

Foto: Hanse Licht Kontor

Die Lichtmakler

Hanse Licht Kontor ◀ Wie setzt man Ware am besten in Szene? Welche LEDs sorgen im Lager für den richtigen Durchblick? Die Ahrensburger Hanse Licht Kontor GmbH von Michael Mahlberg beantwortet solche Fragen. Das junge Unternehmen erstellt und realisiert energieeffiziente Beleuchtungskonzepte für Handel, Industrie, Logistik und Verwaltung.

LED-Leuchten haben es Michael Mahlberg angetan. Der gebürtige Kölner kommt eigentlich aus der Logistik. Durch Zufall lernte er einen kleinen Hersteller für LED-Lampen kennen und unterstützte diesen bei Marketing und Vertrieb. Das Thema Beleuchtung faszinierte Mahlberg so sehr, dass er 2011 eine eigene Firma gründete. Dafür holte er sich zwei Partner ins Boot – darunter Hamburgs ehemaliger Bürgermeister Ole von Beust. „Er ist ein Netzwerker und öffnet uns Türen“, sagt Mahlberg.

Team vereinen. „Wir sind tief in der Branche und haben den Fokus auf der Nutzerseite.“

Bei den Leuchten legen sich die Lichtspezialisten nicht auf einen Hersteller fest. Sie suchen die Systeme aus, die am besten zum Kunden passen. Dabei setzen sie auf Hersteller, die in Deutschland produzieren. Moderne LED-Technologie mit niedrigem Energiebedarf und hoher Lichtausbeute wollen sie anbieten. „Unsere Planung ist immer individuell“, betont Mahlberg.

Mit LED-Leuchtsystemen, entsprechenden Steuerungstechniken, Tageslichtsensoren und Präsenzmeldern ausgestattet, lassen sich bis zu 80 Prozent Energiekosten einsparen, rechnet Mahlberg vor. In den Beleuchtungskonzepten werden Strahler, Stromschienen oder auch Pendelleuchten genauso eingesetzt wie Einbau- oder Deckenleuchten. Damit hat das Hanse Licht Kontor schon Lebensmittelmärkte, Verwaltungsbauten, Produktionshallen und Lager in ganz Deutschland ausgestattet. „2015 haben wir rund 300.000 Quadratmeter Produktions- und Lagerfläche ausgeleuchtet“, berichtet Mahlberg. ◀◀



NewKammer
Existenzgründer im Norden

Der Geschäftsführer sieht sich und sein Team als eine Art Lichtmakler. „Wir suchen die beste Leuchte für den momentanen Anspruch“, sagt er. Bei den Kunden – von Mittelstand bis Großindustrie – sehen sie sich die Gegebenheiten an, erstellen Konzepte und Amortisationspläne. Sie helfen bei der Projektsteuerung und unterstützen beim Einwerben von Darlehen. „Wir bieten eine Art Baukastenprinzip an und betreuen den kompletten Prozess“, erklärt Mahlberg. Dabei helfen die gesammelten Kompetenzen, die sich im

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

Empfehlenswerte Firmen erwarten Ihren Anruf!

Paletten Eigenproduktion + Importware
 Überseeverpackungen
 Hitzebehandlung nach IPPC (ISPM-15)
 Wir tragen Ihre Last
OHV Ostseeholz GmbH
 Tel 04525-3700 -- Fax 04525-3057 -- E-Mail info@ostseeholz.de
 www.ostseeholz.de
 Ahrensböck bei Lübeck

EURO-MASTEN Hersteller
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

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

Energiekonzepte

STROM & WÄRME AUS EIGENEM KRAFTWERK.

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

GEFÖRDERT DURCH DAS KWK GESETZ.

Sie wünschen? Rufen Sie bitte:

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

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

Bürodienstleistungen

Antje Langbehn Ihre Schreibfee
 Bürodienstleistungen für das Handwerk

Feldstraße 34a | 23843 Bad Oldesloe
 Tel. 0 45 31 / 1 69 89 10 | Mobil 0176 / 48 11 41 36
 info@ihreschreibfee.de | www.ihreschreibfee.de



> Jahresergebnis Volksbank Lübeck

Vier Prozent Dividende

Die Volksbank Lübeck blickt trotz der Niedrigzinsphase zufrieden auf das Geschäftsjahr 2015 zurück. Die Bilanzsumme stieg auf insgesamt 777 Millionen Euro – ein Anstieg um 83 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung beträgt 5,3 Millionen Euro. Dr. Michael Brandt und Roger Pawellek, Vorstandsmitglieder der Volksbank Lübeck, zeigten sich mit dem Ergebnis zufrieden, auch wenn es leicht unter dem Vorjahresniveau liegt. Die 14.814 Mitglieder der Genossenschaftsbank erhalten unverändert eine Dividende von vier Prozent auf ihre Geschäftsguthaben.

Die Kundenforderungen stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 30 Millionen Euro auf 484 Millionen Euro. „Viele Privatkunden nutzten das anhaltend historische niedrige Zinsniveau für Investitionen in eine eigene Immobilie. Unsere Firmenkunden dagegen investierten in die Erneuerung oder Erweiterung von betrieblichen



Anlagen“, resümiert Roger Pawellek. Die Kundeneinlagen stiegen um 51 Millionen Euro auf 543 Millionen. Der Zinsüberschuss ist im Vorjahresvergleich von 16 Millionen Euro auf 15,1 Millionen Euro gesunken. Der Provisionsüberschuss lag zum Jahresende mit 7,9 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahresniveau von 6,9 Millionen Euro.

Durch einen leichten Anstieg der Aufwendungen ist das Betriebsergebnis vor Bewertung mit 5,3 Millionen Euro leicht rückläufig.

Nachdem im Februar die Fusionsgespräche mit der Raiffeisenbank Südstormarn Mölln eG beendet wurden, besinnt sich die Volksbank auf ihre eigenen Stärken. „Wir sind sehr gut in unserer Region verwurzelt, kennen den Markt und haben überaus motivierte Mitarbeiter“, sagt Vorstand Michael Brandt. Ihr soziales

Engagement unterstreicht die Bank seit kurzem mit einer eigenen Crowdfunding-Plattform.

red <<

Crowdfunding-Plattform der Volksbank Lübeck
 http://lübeck.für-unsere-region.de





Foto: Bockholdt KG

Ministerpräsident Albig (rechts) begutachtet das Reinigungsergebnis mit Trockeneisstrahlen.

Albig offiziell das neue Schulungszentrum des Gebäudedienstleistungsspezialisten.

Das wachsende Spektrum an Qualifizierungsmaßnahmen, das das inhabergeführte Unternehmen auch in Kooperation mit verschiedenen Bildungsträgern anbietet, hat zu dem Entschluss geführt, alle Schulungsaktivitäten in einer eigenen Organisationsseinheit zusammenzufassen. Professionell begleitet werden einzelne Module seit Jahren von Wirtschaftsakademie und IHK Schleswig-Holstein.

Seit 2008 haben rund 5.000 Mitarbeiter an mehr als 60 verschiedenen Schulungsmodulen mit insgesamt mehr als 100.000 Stunden teilgenommen. „Mit Gründung unserer eigenen Akademie und der systematisierten Bündelung unserer Aktivitäten bekommt dieses Kind jetzt auch einen Namen“, betont Inhaber Jan Bockholdt.

red <<

› **Eröffnung der Bockholdt Akademie**

Qualifizierung im Fokus

Die Bockholdt KG hat ihre vielfältigen Aus- und Weiterbildungsaktivitäten in der Bockholdt Akademie am Stammsitz in Lübeck gebündelt. Im April eröffnete Ministerpräsident Torsten

Deutliches Plus bei Investitionen im Südosten

Jahresstatistik IB.SH < Unternehmen, Privatpersonen und Kommunen im Südosten Schleswig-Holsteins haben 2015 deutlich mehr investiert als im Jahr zuvor. Das geht aus der Jahresstatistik der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) hervor.

Bei der Vorstellung der Zahlen für Lübeck sowie die Kreise Herzogtum Lauenburg, Ostholstein, Stormarn und Segeberg im April sagte der Vorstandsvorsitzende der IB.SH Erk Westermann-Lammers: „Der Bauboom hat 2015 die Wirtschaft in nahezu allen Bereichen beflügelt. Diese Entwicklung hat zu einer starken Nachfrage nach den Förderprodukten der IB.SH geführt.“

„Der Bauboom hat 2015 die Wirtschaft beflügelt.“

Die IB.SH stellte in dieser Region Fördermittel in Höhe von 692 Millionen Euro zur Verfügung (Vorjahr: 585 Millionen).

Die Nachfrage nach Förderkrediten der IB.SH für Immobilien ist 2015 im Südosten des Landes auf 298 Millionen Euro angestiegen (Vorjahr: 282 Millionen). Am größten fiel das Plus im Kreis Segeberg aus. Lübeck und Ostholstein verzeichneten einen Rückgang – dort hatte der Boom ein Jahr früher eingesetzt. Bei der Förderung des Mietwohnungsbaus wurden 2015 Mittel für den Neubau von 335 neuen Wohnungen

bewilligt. Die Städtebauförderung war 2015 stark nachgefragt. 24 schleswig-holsteinischen Kommunen wurden 2015 insgesamt 41 Millionen Euro bewilligt (Vorjahr: 32 Millionen).

Im Rahmen der Wirtschaftsförderung flossen 2015 insgesamt 148 Millionen Euro in den Südosten (Vorjahr: 124). Der Anstieg ist vor allem auf eine starke Nachfrage nach Bundesfördermitteln im Kreis Ostholstein zur Finanzierung von Windkraftanlagen zurückzuführen.

Bei der Förderung von Unternehmensgründungen bleibt der IB.SH Mikrokredit ein Erfolgsschlag. Im Südosten des Landes hat die IB.SH 2015 auf diesem Weg 34 Existenzgründungen ermöglicht (Vorjahr 27). Im Bereich Arbeitsmarkt- und Strukturförderung flossen 2015 aus dem Landesprogramm Arbeit und dem Landesprogramm Wirtschaft 60 Millionen Euro Zuschüsse in die Region.

Stark nachgefragt war auch das „Meister-BAföG“. In den Umlandkrei-

sen erhielten 794 Personen eine Bewilligung, davon allein 256 im Kreis Segeberg. Zum 1. August werden die Förderbeträge angehoben und der Darlehensanteil sinkt. Der Name „Meister-BAföG“ wird geändert in „Aufstiegs-BAföG“.

Der Boom im Immobiliensektor hält nach Einschätzung der IB.SH auch 2016 an. Auch außerhalb des Immobilienbereichs sei mit einer robusten Konjunktur zu rechnen. Dies müsse aber nicht notwendigerweise zu einer verstärkten Nachfrage nach Krediten für Investitionen führen – weil Unternehmen eigene Mittel verwenden oder angesichts der Entwicklung der Weltkonjunktur bei Investitionen zurückhaltend sind.

Der wachsenden Nachfolge-Problematik begegnet die IB.SH mit dem neuen Produkt „Gründung und Nachfolge“, das seit März gemeinsam mit der Bürgerschaftsbank angeboten wird. red <<

Website der IB.SH

www.ib-sh.de

Inklusiver Wassersport

Sail United e. V. < Wassersport ist nicht nur anspruchsvoll, sondern baut auch Vorurteile und Berührungsängste ab. Diesen inklusiven Charakter nutzt der gemeinnützige Lübecker Verein Sail United e. V. – mit großem Erfolg. Seit Ende 2015 unterstützt die Lübecker databyte GmbH bei der Sponsorensuche.

Der im Juni 2015 gegründete Verein vermittelt körperlich und geistig behinderten Menschen Spaß an Kajak, Surfboard und Co. „Menschen mit Handicap ist es in ihrem Alltag meist nicht vergönnt, Wassersport-Erfahrungen zu sammeln. Wir stärken das Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten, sorgen für Spaß in und auf dem Element

winnung hilft, soll nun dank gezielter Ansprache beim Aufbau einer großen Sponsorenflotte helfen.

„Sowohl Menschen mit Behinderung als auch mit Migrationshintergrund gehören als vollwertige Individuen in die Mitte unserer Gesellschaft“, sagt databyte-Geschäftsführer Michael Sperl. „Wir halten große Stücke auf die



Foto: Sail United e. V.

Trotz Mehrfachbehinderung ist für Sina Märtens Wassersport möglich.

Wasser und geben ihnen die Gewissheit, Herausforderungen im Team meistern zu können“, sagt der Vereinsvorsitzende Stefan Riedel.

Der Zuspruch ist groß. Das bestärkt die Norddeutschen, ihr Angebot auszubauen. Die ehrenamtliche Crew des Vereins und der kooperierenden Wassersportschule „Sailaway Watersports“ in Großenbrode vor Fehmarn ist dabei auf externe Hilfe angewiesen.

So unterstützt die databyte GmbH, ein Lübecker Anbieter von Wirtschafts- und Unternehmensinformationen, den Verein mit einem kostenfreien Expertenzugang zur databyte business engine – mit fünf Millionen Firmen- und acht Millionen Kundenstamm-Monitoring, dem Forderungsmanagement oder der Neukundenge-

nachhaltige Arbeit von Sail United und daher unterstützen wir sie mit dem Herzstück unseres Unternehmens, das wir täglich hegen und pflegen.“ Immer offen für gemeinnützige Ideen, stünde dieses Angebot auf Anfrage auch anderen Non-Profit-Organisationen zur Verfügung.

Für 2016 plant Sail United e. V. Projekte wie ein Rollstuhl-Kite-Camp und Wassersport für Blinde und Sehbehinderte. Sach- oder Geldspenden zum Abbau der wachsenden Bedarfsliste sind ebenso willkommen wie persönlicher Einsatz. *red <<*

Mehr unter
www.sail-united.eu
www.databyte.de

Heinrich-Dräger-Preis verliehen

Der mit 2.500 Euro dotierte Heinrich-Dräger-Preis für Intensivmedizin geht an Privatdozent Dr. Christian Stoppe von der Klinik für Operative Intensivmedizin der Uniklinik RWTH Aachen. Der Wissenschaftler hat den Einfluss des sogenannten MIF-Proteins auf den Operationserfolg bei Herzpatienten untersucht. Auf dem Deutschen Anästhesiecongress im April in Leipzig überreichten Kongress-Präsident Dr. Frank Wappler und Christian Riep, Leiter Vertrieb und Service im Bereich Krankenhaus bei Dräger, den Preis. Die Deutsche Gesellschaft für Anästhesiologie und Intensivmedizin e. V. verleiht den Heinrich-Dräger-Preis seit 2004 für herausragende wissenschaftliche Arbeiten auf dem Gebiet der Intensivmedizin. *red <<*

INDUSTRIE- UND
GEWERBEBAU ZUM



FEST- PREIS



SCHNELLE KALKULATION MIT UNSEREM
BAUKOSTEN-KALKULATOR IM INTERNET. FÜR WEITERE
INFORMATIONEN RUFEN SIE UNS AN:
0 41 05 / 86 96-11



CUX-BETON
Gewerbepbau

ZUM SPORTPLATZ 6 · 21220 SEEVETAL-MASCHEN
FAX: 0 41 05 / 86 96 - 20 · INFO@CUXBETON.DE

www.cuxbeton-gewerbepbau.de

Abgas von Kohlendioxid befreien

Helmholtz-Zentrum Geesthacht ◀ Die membranbasierte Abtrennung des Treibhausgases Kohlendioxid aus Kraftwerken und Industrieanlagen wird seit Januar in einem vom Bund geförderten Projekt erforscht. Wissenschaftler des Helmholtz-Zentrums Geesthacht (HZG) entwickeln dafür mit Partnern die Membranmaterialien und Verfahrenstechnologien.



Foto: C.Schmid/HZG

Testanordnung im Geesthachter Institut für Polymerforschung

Ziel der Energiewende ist es, dass Deutschland ab 2050 seine Stromversorgung zu 80 Prozent aus erneuerbarer Energie bestreitet. Um die verbleibende Lücke zu schließen und die Fluktuation bei erneuerbaren Energien auszugleichen, werden weiterhin konventionelle Kraftwerke benötigt. Kohle und Gas zu verbrennen und dabei die Freisetzung von Kohlendioxid (CO₂) in die Atmosphäre zu minimieren, ist die Vision, die hinter dem Projekt MemKoR (Membranverfahren für die Abtrennung von Kohlendioxid aus Kraftwerksrauchgasen) steckt, das das HZG gemeinsam mit dem Forschungszentrum Jülich und der DVGW-Forschungsstelle am Engler-Bunte-Institut durchführt.

Neue Technologie ◀ Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt die Forschung zur Abscheidung von Kohlendioxid an Kraftwerken oder Industrieanlagen mit mehr als drei Millionen Euro. Diese Mittel stehen dem Konsortium unter Führung der Geesthachter Membranforscher für die kommenden drei Jahre zur Verfügung. Die neue Technologie soll bis zum Pilotmaßstab ausgearbeitet werden. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Testen der Membranen unter realen Bedingungen. Untersucht werden Membranwerkstoffe aus Polymeren und aus Keramik. Diese nehmen bevorzugt CO₂ aus dem Rauchgasstrom auf und reichern es bei Anliegen einer Druckdifferenz auf der Niederdruckseite der Membran an. red ◀◀

Website des HZG
www.hzg.de

Tagungen – Tagungshotels

WILLKOMMEN AN BORD!

Ihr Hotel an der Ostsee für
Tagungen, Workshops, Meetings

Alle Informationen zu
Tagungsräumen, günstigen Pauschalen
und vielem mehr finden Sie unter:
hafenhotel-meereszeiten.de/tagungen

Hafenhotel Meereszeiten GmbH
Am Yachthafen 2-4 · 23774 Heiligenhafen
Tel.: 04362 500 500 · Fax: 04362 500 50-555
E-Mail: info@hafenhotel-meereszeiten.de
hafenhotel-meereszeiten.de

Meereszeiten[®]

DAS HAFENHOTEL

Thomas-Fredenhagen-Preis erstmals verliehen

Auf dem diesjährigen Jahresempfang der Universität zu Lübeck wurde Ende April erstmals der Thomas-Fredenhagen-Preis verliehen. Die mit 10.000 Euro dotierte, von der Professor Hans-Heinrich Otte-Stiftung und der Kaufmannschaft zu Lübeck ermöglichte Auszeichnung gilt besonderen wissenschaftlichen Leistungen und Aktivitäten im Bereich des Technologietransfers und der Patente- und Schutzrechtsentwicklung. Die Preisträger sind Diplomingenieur Sebastian Freidank, Dr. Norbert Linz und Professor Dr. Alfred Vogel vom Institut für Biomechanische Optik der Universität zu Lübeck, die für ihre Erfindung eines Verfahrens zur Laserbearbeitung transparenter Materialien ausgezeichnet wurden. red ◀◀

> 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.



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



**GEWERBEBAU
NORD**

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 siebenstellige 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 Spannweiten 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.

Jetzt
Termin
vereinbaren!

Ihr persönlicher Kontakt:

 0451 888-1144

 swhl.de



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

?? Rätsel 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 „Rätsel 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



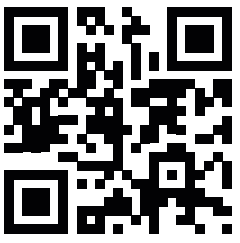


KONGRESS ORGANISATION

Ihr kompetenter Ansprechpartner
bei der Planung und Umsetzung von

• Kongressen • Fortbildungen • Symposien • Seminaren

*Vertrauen Sie auf
über 30 Jahre Erfahrung.*



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

**Wir gestalten Ihren
 Print- und/oder Webauftritt.**