

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



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

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

„“ Zitat des Monats

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

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

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

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

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

Zum Ideenwettbewerb
www.seedfonds-sh.de



> **Veranstaltung zum Mobilitätsmanagement**

Verkehrsbelastungen reduzieren

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

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



Foto: iStock.com/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 zähle 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.

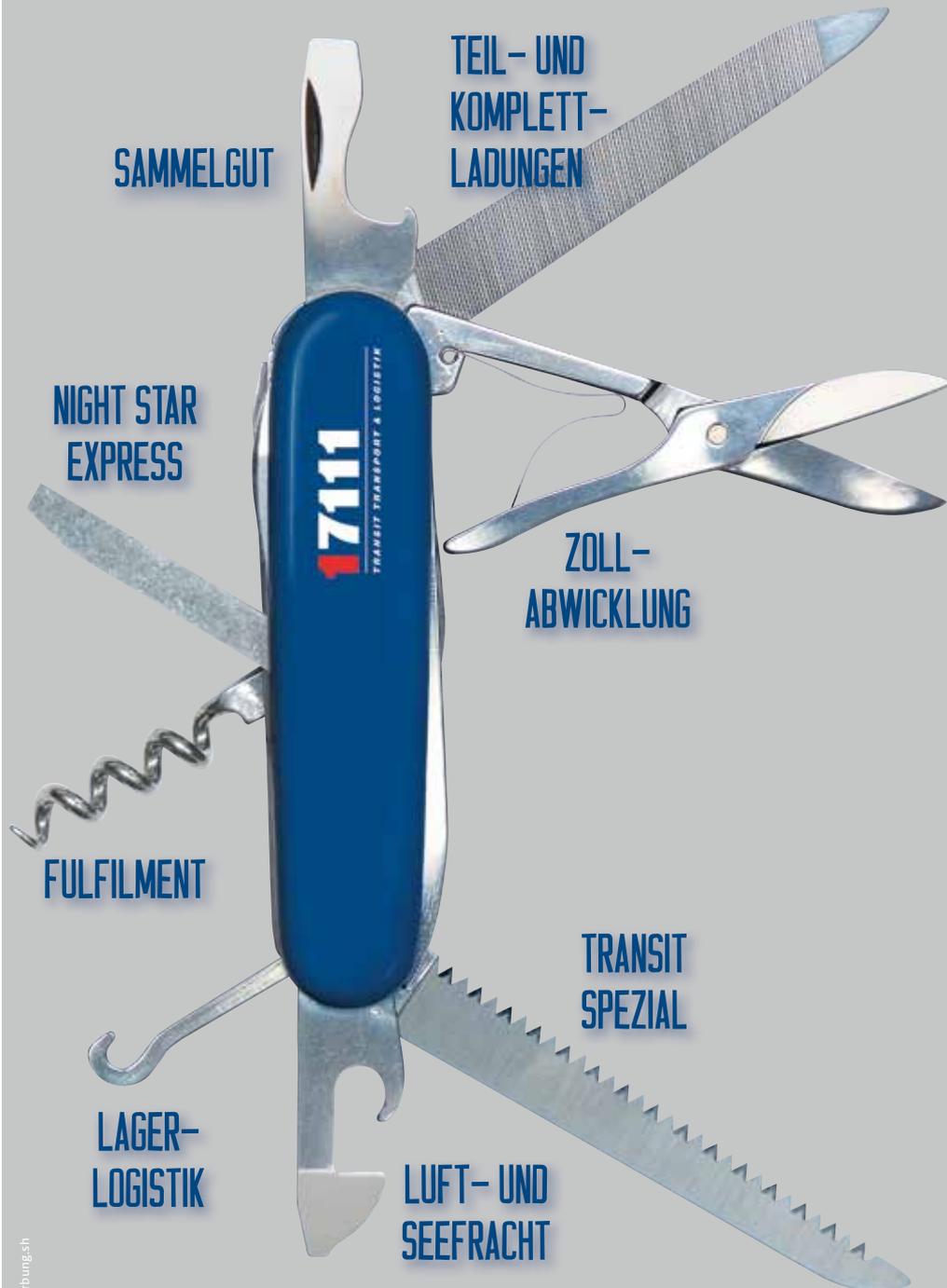
Image verbessert ◀ In Großbritannien habe das Unternehmen bereits rund 3.000 Berater, in Deutschland wachse man zurzeit noch langsam, da man die Berater erst noch schulen und zertifizieren müsse. Man arbeite mit Hochdruck daran, das Beraternetz und damit die Erhältlichkeit der Produkte in Deutschland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

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

Mehr unter
www.akvamar.com



Daniel Braun



Hanseteam Niederlassung Flensburg



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

Eine Flensburger Erfolgsgeschichte

Ein dänisches Märchen

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

Nicht Andersen, sondern Madsen ist der Name – Birgit Madsen! 1961 in Sønderburg, auf der dänischen Insel Alsens, geboren nur 40 km von der deutschen Grenze entfernt. Nach einem höheren Handlensexamen und Lehre in der Kommune Augustenborg (Alsens) 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 Alsens nach Deutschland bewegte.

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

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

Die Niederlassung Flensburg

gegründet 2003, beschäftigt heute 224 Mitarbeiterinnen. Unter der Leitung

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

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

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

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

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

Autor: Siegfried Matlok, Apenrade

Infos und Kontakt

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



Neue Märkte erschließen

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



Nagellack der edding AG

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

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

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

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

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

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

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



TDI-Doppelkurbelwellen-Motor der Neander Motors AG

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

> Kaufmännische Ausbildung

Eigeninitiative ist Pflicht

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

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

nalverwaltung und der Betriebsorganisation beschäftigt.

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

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

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

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

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

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

Anzeige

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

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

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

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

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

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

www.wankendorfer.de

?? Drei Fragen an ...

... Professor Dr. Jens Nachtwei,

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



Foto: privat

Was ist das Grundrezept für Vertriebserfolg?

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

Welche Veränderungen hat es im Vertrieb gegeben?

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

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

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

Blog über Vertriebspsychologie
www.vertriebspsychologie.education



Die Beziehung zum Kunden retten

Foto: iStock.com/ronstik

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

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

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

vielen Schuldnern sei es typisch, Briefe schon gar nicht mehr zu öffnen. Deshalb erfolgt die Kommunikation der DIG auch durch E-Mails, per Telefon oder WhatsApp und über ein Self-Service-Portal. Das Online-Portal sei 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, dezente Betreuung nimmt sich leider fatalerweise nur selten jemand ausreichend Zeit.“

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

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

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



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

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

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

Seit Generationen in **Mode**

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



Foto: Astrid Jabs

Für Jan und Monika Rohde ist Mode ein Lebensgefühl.

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

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

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



Wirtschaftsgeschichten
Traditionsfirmen im Norden

1989 traten sie und ihr Mann in die Geschäftsführung ein – eine Selbstverständlichkeit für Jan Rohde, nachdem sein Bruder sich beruflich anders orientiert hatte. Gemeinsam mit seiner Frau hat er aus dem „textilen Vollsortimentshaus“ ein Modehaus gemacht. Wie die Rohdes vor ihm muss Jan Rohde Antworten auf die Fragen seiner Zeit geben – Trends und Entwicklungen auf-

nehmen, Zeitgeist erkennen und mitprägen. Denn die Erfolgsgeschichte des Betriebs ist auch eine Geschichte der richtigen unternehmerischen Entscheidungen.

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

Zielorientiert werben

Werbemittel < Die A. C. Ehlers Medienproduktion GmbH aus Kiel entwickelt Ideen und setzt neue Werbemittelrends um. Dabei hebt sich der Werbemittelproduzent von anderen Anbietern ab und bedient seine Kunden mit Nischenprodukten. Die Beratung und gemeinsame Erarbeitung geeigneter Konzepte steht dabei im Fokus der Werbespezialisten.

Seit 1903 sitzt der Werbemittelspezialist in Kiel. 2014 wurde der ehemalige Werbemittelvertrieb „Reuthal Werbung“ eingegliedert. Die A. C. Ehlers Medienproduktion GmbH gehört zu einer Holding und sitzt nicht nur in der Landeshauptstadt, sondern hat weitere Standorte in Flensburg, Heide, Hamburg, Eckernförde und Schleswig. An drei Produktionsstandorten in Kiel-Wittland, Schleswig und Hamburg werden neben dem Offsetdruck auch der Digitaldruck und die Werbemittel gefertigt.

Eine Hochsaison gibt es in dieser Branche nicht, wobei für das Weihnachtsgeschäft und die Messesaison deutlich mehr Werbemittel geordert werden. „Auch die Vorsommermonate sind beliebt, da sich viele Kunden besondere Werbemaßnahmen für die Urlaubszeit wünschen“, erzählt Gerrit Bröms. Gemeinsam mit Tobias Lühje leitet er das Unternehmen. Sieben Mitarbeiter, darunter Mediengestalter und Bürokaufleute, arbeiten für die A. C. Ehlers Medienproduktion GmbH in der Kieler Innenstadt, etwa 80 an allen Standorten.

Der enge Kontakt mit den Kunden, um auf die individuellen Bedürfnisse einzugehen und sich so vom Onlinegeschäft abzuheben, ist den beiden Geschäftsführern besonders wichtig. „Wir pflegen einen guten und beständigen Kontakt zu unseren Kunden“, erzählt Tobias Lühje.

Besonders beliebt sind nach wie vor Kugelschreiber und Gummibärchen. Aber auch hochwertige Produkte sind gefragt. Die Medienprofis vertreiben auch exklusive Artikel wie Notizbücher oder Füller mit Personalisierung. Meist sind es branchenspezifische Produkte, wie beispielsweise Zollstöcke bei Handwerksbetrieben.

„Das spannende an dieser schnelllebigen Branche ist die Abwechslung. Jeder Kunde hat unterschiedliche Vorstellungen, man weiß nie, was morgen kommt. Zudem wandelt sich der Markt auch enorm, die Werbemittel verändern sich, sie sind regelmäßig neuen Trends unterworfen“, so Lühje. <<



Foto: IHK/Birte Christophers

Die Geschäftsführer Gerrit Bröms (links) und Tobias Lühje

Autorin: Birte Christophers, IHK-Redakteurin
christophers@kiel.ihk.de

A. C. Ehlers Medienproduktion GmbH
www.ac-ehlers.de

Themen > Regionalteil Kiel

10. Balloon Sail: Ballonfahrten zur Kieler Woche	22-23
Sicherheit: 8ack GmbH schützt Webauftritte	25
Zwei Genies in der Merkur-Galerie: Ausstellung zu Anschütz und Einstein in der IHK	26-27
IHK-Empfang: Vollversammlung zu Gast in Neumünster	30-31
Auszeichnung: Die Prüfungsbesten vom Winter 2015/2016	34-35

10 Jahre Internationale War

Wir seh'n uns auf dem Norder!

Balloon Sail ◀ Mittlerweile zum zehnten Mal startet die Balloon Sail während der Kieler Woche (18. – 26. Juni) auf dem Nordmarksportfeld in Kiel und gibt faszinierende Einblicke in die Welt der Ballonfahrt.

Mit zahlreichen Flugobjekten werden auch in diesem Jahr an die 70 Ballon-Teams aus Deutschland und dem europäischen Ausland an den Start gehen. Über die zehn Tage verteilt werden immer ungefähr 25 bis 30 Ballone am Start sein. Aus der Aeronautik kommen ausgefallene Flugobjekte, Heißluftschiffe, Mo-

im Gespräch mit der *Wirtschaft* und fügt an: „Die IHK gratuliert zum zehnjährigen Bestehen und wünscht weiterhin viel Auftrieb“. Die Wirtschaft insgesamt sei angetan davon, dass Ballonfahrer aus aller Welt fasziniert auf Kiel gucken. Die IHK begleite bis heute das Vorhaben positiv, weil diese Veranstaltung dazu beigetragen hat, die Qualität der Kieler Woche ganz wesentlich zu steigern. Das tue dem Standort gut.

Jubiläum ◀ „Einige unserer Unterstützer haben im Laufe der Jahre eigene Ballone und Sonderformen bauen lassen“, sagen Oeding und Laloi. Die Warsteiner Brauerei zeigt als Hauptsponsorin ihre Verbundenheit mit dem Warsteiner Heißluftballon mit dem Kennzeichen D-OWLK (Warsteiner Landeshauptstadt Kiel). Die NetUSE Aktiengesellschaft hat einen eigenen Ballon am Start und der Sanitärgrößhändler Peter Jensen GmbH den Ballon „Feiner pinkeln“. Zum diesjährigen Jubiläum startet erstmals der Dicke Anton. Der größte und dickste Tankwart der Welt wird von der Anton Willer Mineralölhandel GmbH & Co. KG aus Kiel in die Luft gebracht.

„Wir werden versuchen, zahlreiche Sonderformen nach Kiel zu bekommen, um an einem Tag ein tolles Night-Glow-Bild zum 10-Jährigen hinzubekommen“, so die Veranstalter. Die spektakulären Night Glows mit Lasershow und Feuerwerk werden wieder an mehreren Abenden als Highlights stattfinden. Bei diesem Nachtglühen leuchten die Ballone nach eigener Musik-Choreographie in der Dunkelheit und sorgen damit für eine ganz besondere Stimmung. Ein Night Glow in den Alpen war übrigens der Ursprung der Balloon Sails bei uns in Kiel. red ◀◀



Fotos: Oliver Franke

Die Ballons sind ein unbestrittenes Highlight der Kieler Woche.

dellballone, Segelkunstflüge und Fallschirmsprünge. Am Boden geht es mit einem unterhaltsamen und abwechslungsreichen Rahmenprogramm hoch her. Von den Initiatoren Thomas Oeding und Christoph Laloi werden an die 100.000 Zuschauer erwartet. „Wir sehen uns auf dem Norder“, laden die beiden begeistertesten Ballonfahrer ein.

Mittlerweile ist die Balloon Sail ein europaweit anerkanntes Event, das zur Qualitätssteigerung der Kieler Woche beiträgt. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Kiel begleitet dieses Großereignis seit Anbeginn wohlwollend. „Hier haben Unternehmer das getan, was ihrer Mentalität entspricht, sie haben etwas unternommen“, erinnert sich IHK-Präsident Klaus-Hinrich Vater



Warsteiner Balloon Sail in Kiel

Spannende zehn Jahre



2005-2006: In den Alpen erlebte Thomas Oeding, Thomas Ballonreisen, 2005 zum ersten Mal ein Night Glow, bei dem leuchtende Ballone zur Musik ein Eigenleben entwickeln und tanzen. Gemeinsam mit Christoph Laloi, Der Wassermann Sanitärtechnik Gas-Intact-Gasrohrsanieierung e. K., und Jan Christoph Kersig, Kersig GmbH & Co. KG, importierte er diese Idee nach Kiel. Laloi und Oeding gründeten als Veranstalter die Airship, event & more Laloi-Oeding GbR, während Kersig als Botschafter im Hintergrund agierte. Die damalige Oberbürgermeisterin Angelika Volquartz unterstützte das Vorhaben und die Stadt Kiel stellte das Nordmarksportfeld als Veranstaltungsfläche zur Verfügung.

2007: Die erste Balloon Sail startet zur 125. Kieler Woche.

2008: Die Warsteiner Brauerei wird Hauptsponsorin. Die erste „Internationale Warsteiner Balloon Sail“ findet mit knapp 25.000 Besuchern über zehn Tage statt. In der Merkur-Galerie der IHK zu Kiel wird von IHK-Präsident Prof. Dr. Hans Heinrich Driftmann die Ausstellung „Balloon Sail – Kieler Woche“ mit beeindruckenden Fotos von Oliver Franke eröffnet. Stilecht von einem Ballon-Korb aus. „Dank Ihnen findet die Kieler Woche nicht nur zu Lande und zu Wasser, sondern auch in der Luft statt“, attestierte Driftmann seinerzeit.

2009: Der Flugpionier Brian Jones tritt mit dem Nachbau einer Rozière, einer Kombination aus Gasballon und Heißluftballon, an. Zehn Jahre zuvor hatte er mit dem Schweizer Bertrand Piccard als erster Mensch in einer Rozière die Erde umrundet.

2010: In zehn Tagen finden 15 Ballonfahrten statt. Mit 100.000 Besuchern wird ein Besucherrekord aufgestellt.

2013: Es erfolgt der erste Gasballonstart seit 100 Jahren. 1913 war das Nordmark-

sportfeld ein Startplatz für Zeppeline und im 1. Weltkrieg für Gasballone zur Flugabwehr. Long-Distance-Rennen werden veranstaltet, die mit einem Heißluftballon aufgrund der Antriebsart nicht möglich sind.

Fakten 2007-2015: Starts: 708 Ballone, 25 Heißluftschiffe, **Zuschauer:** 504.200, **Night Glows:** 20 x Hüllen mit 216 Ballonhüllen, 22 x Candles mit 275 Ballonkörben, **Feuerwerke:** 45, **ehrenamtliche Helferstunden:** geschätzt 25.000, **Wetterberatungen:** offiziell 250, **Wetterprognosen:** gefühlt 10.000 <<



Foto: IHK/Cornelsen

Hans Heinrich Driftmann bei Eröffnung der Balloon Sail Ausstellung in der IHK Merkur-Galerie 2008

Website

Ballonfahrt buchen, im Ballon-Team teilnehmen, Partner der Balloon Sail werden: Die Organisatoren Oeding und Laloi bieten auf ihrer neuen Website Interessierten verschiedene Möglichkeiten des Zugangs. Hier kann man unkompliziert eine der Ballonfahrten zur Kieler Woche buchen oder sich nicht nur als Gast sondern als Team-Mitglied im Balloon Sail Club anmelden. Mitglieder tauchen als Teamplayer in den inneren Kreis der Ballonszene ein. Sponsoren haben einen eigenen Bereich auf der Website. Neue Unterstützer sind herzlich willkommen, denn die Veranstaltung wird auch im zehnten Jahr durch die Hilfe von Partnern getragen. Die Website ist von der Agentur Stamp Media GmbH, Kiel, als Spende realisiert worden. www.balloon-sail.de <<



Foto: Christian Jöhnk

Besteht seit 175 Jahren: die Christian Jöhnk Bauunternehmen-Immobilienmanagement GmbH

> **Jubiläum**

Freude am Bauen

Die Christian Jöhnk Bauunternehmen-Immobilienmanagement GmbH feierte kürzlich ihr 175-jähriges Firmenjubiläum. Geschäftsbauten, Hotels und Einzelhandelsimmobilien sowie die Projektierung und Erschließung ganzer Neubaugebiete zählen zum Repertoire des erfolgreichen Familienunternehmens.

Der Qualitätsanspruch werde dabei nie vergessen, betont Geschäftsführer Gero Graf von Gersdorff. „Im Laufe der

Jahrhunderte haben sich nicht nur die Bauweisen geändert, die Bauaufgaben sind auch komplexer geworden. Wir stehen heute vor neuen Herausforderungen, setzen neue Technologien und nachhaltige Materialien ein. Die Ansprüche unserer Kunden sind gestiegen und mit ihnen unsere Leistungen. Wir greifen auf Bewährtes zurück und springen nicht auf jeden Zug, achten aber gleichzeitig darauf, dass das Ergebnis nicht wie von der Stange aussieht“.

Familientradition ◀ Gero Graf von Gersdorff hat das Unternehmen im Jahr 2014 von seinem Vater Hans-Joachim Graf von Gersdorff übernommen, der noch immer als Geschäftsführer im Betrieb mitarbeitet. Ihrer Familientradition fühlt sich das Unternehmen verpflichtet. Verantwortungsvoll bauen bedeutet für die Christian Jöhnk Bauunternehmen-Immobilienmanagement GmbH, den Bauherren Lebensräume zu schaffen und dabei die regionalen Besonderheiten zu berücksichtigen. Das Unternehmen baut authentisch, darauf basiert das Vertrauen ihrer Kunden und Partner.

„Wir sind das älteste Bauunternehmen in Schleswig-Holstein“ sagt Senior-Chef Hans-Joachim Graf von Gersdorff stolz. Das am 28. April 1841 von Mühlenbauer Hinrich Friedrich Jöhnk gegründete Traditionsunternehmen, das heute über 40 Mitarbeiter zählt und in siebter Generation von Gero Graf von Gersdorff als Inhaber geführt wird, hat in der Region Kiel-Rendsburg-Eckernförde einen festen Platz als Bauunternehmen für schlüsselfertigen Neubau, Umbau und Sanierung von Wohnimmobilien eingenommen. „Wir führen ein offenes Haus und sind auf den Baustellen täglich zugegen. Bei uns gibt es flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege“, betont Hans-Joachim Graf von Gersdorff. So wurde das Unternehmen auch in 2016 wie in den Vorjahren mit dem höchsten Prädikat „Meisterhaft – 5 Sterne“ des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein ausgezeichnet. *red* ◀◀

Christian Jöhnk Bauunternehmen-Immobilienmanagement GmbH
www.chr-joehnk.de

Anzeige

Bürofachmesse iNNOVATIV2016

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

Live Hacking mit den Experten der Syss GmbH ist ein Highlight auf der diesjährigen iNNOVATIV2016 bei Hugo Hamann in Kiel am 8. Juni.

Webseiten, Apps, Smartphones, Digitalfotografie, Mails und Co. begleiten uns im alltäglichen Leben. Digitalisierung ist das Schlagwort der Zeit. Dabei vertrauen wir auf den Schutz durch Virenprogramme und den Versprechungen der Programmierer, Webseitenbetreiber und Hersteller. Doch stimmt das? Die Firma Syss GmbH, ist eines der führenden deutschen Unternehmen für Penetrationstests von IT Systemen. Schon viele Großunternehmen national und international mussten sich den Hackerqualitäten der Mitarbeiter der Syss GmbH geschlagen geben. Dabei handelt das Team um Sebastian Schreiber nach einem hohen Ehrenkodex. „Wir wollen Sicherheitslücken aufdecken und sprechen natürlich zuerst mit dem betroffenen Unternehmen. Oft beauftragen die Vorstände uns um ihr eigenes IT-Konstrukt auf Sicherheit zu testen!“ Blicken Sie in die Welt der Hacker und dem manchmal doch so einfachen Weg, ein Unternehmen, ein Leben, eine Zukunft zu manipulieren. Danach schauen Sie mit einem wachsameren Blick auf die digitalisierte Welt. Lösungen für viele weitere Fragen rund um die moderne Ar-



Foto: © www.fotolia.com/Jakub Jirsák

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

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

Highlights aus allen Fachbereichen der Bürowelt laden zur iNNOVATIV2016 ein – ausführliche Informationen gibt es unter www.innovativ2016.de
Hugo Hamann GmbH & Co. KG
Droysenstraße 21 • 24105 Kiel
T 0431 5111-1 • info@buerokompetenz.de

Bodyguards für den Webauftritt

Für immer mehr Unternehmen ist eine Onlinepräsenz in Form einer Website unersetzlich. Diese ist jedoch nicht nur eine Repräsentation nach Außen, sondern kann auch zu einem Sicherheitsrisiko werden, wenn sie nicht ausreichend geschützt ist. Die junge 8ack GmbH, die 2014 von Markus Manzke gegründet wurde, hat sich darauf spezialisiert, Websites vor Angriffen zu schützen.

Jeden Tag greifen Hacker Websites an und setzen diese außer Gefecht. Im schlimmsten Fall können die digitalen Angreifer über diesen Weg sogar an firmeninterne Daten gelangen. Um ihre Kunden davor zu schützen, hat die 8ack GmbH ein weltweites Sensoren-Netzwerk installiert. Die etwa 1.000 Rechner sammeln rund um die Uhr Informationen über Angreifer und Hacker, die versuchen, auf die Websites zuzugreifen. „Die Rechner sind Teil ei-

ner Technologie, die in Europa einzigartig ist“, erklärt Björn Christiansen von der 8ack GmbH. „Wir haben dadurch die Möglichkeit, etwa 90 Prozent aller automatischen Angriffe auf Websites zu erkennen und abzuwehren.“

Das besondere an 8acks Programmen ist, dass die Unternehmen keinen neuen Großrechner benötigen, um einen wirksamen Schutz aufzubauen. „Unser Hacker-Schutz basiert auf einer Cloud. So können wir neue Kunden einfach anbinden“, erzählt Daniel Schattke, ebenfalls Geschäftsführer. Zudem bleiben die Websites bei 8ack während der Angriffsabwehr online. „Das ist ein entscheidender Punkt“, sagt Schattke. „Wenn eine Website eine Stunde nicht erreichbar ist, kann das ein Unternehmen bis zu 50.000 Euro kosten. Das wollen wir verhindern.“ Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen gemäß dem Bundesdatenschutzgesetz. „Es ist

Foto: IHK/Katharina Bambenek



Die Geschäftsführer der 8ack GmbH (von links): Björn Christiansen, Markus Manzke und Daniel Schattke

unseren Kunden zunehmend wichtiger, dass ihre Daten in Deutschland bleiben“, erläutert Schattke. Künftig soll eine Ausbildung zum Entwickler angeboten werden. „Wir haben mit vier Mitarbeitern angefangen und sind heute bei zwölf“, sagt Christiansen. „Durch die Vergrößerung unseres Systems brauchten wir Programmierer und Personal für die Kundenbetreuung.“

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

8ack GmbH
www.8ack.de

SAVE

WIE SICHER
SIND IHRE
IT-SYSTEME
WIRKLICH ?

innovativ2016

Die Büro-Fachmesse im Norden

Am 8. Juni in Kiel Live-Hacking erleben!

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



 **hugo hamann**
buerokompetenz.de

Droysenstraße 21 · 24105 Kiel · T 0431 51 11-1 · info@buerokompetenz.de

Ausführliche Infos und Anmeldung unter: www.innovativ2016.de

» Erfinder

Hermann Anschütz-Kaempfe

Hermann Anschütz wurde am 3. Oktober 1872 in Zweibrücken in der Pfalz geboren. Nach dem Abitur beginnt er ein Medizinstudium, das er abbricht, nachdem er in Österreich dem Kunsthistoriker Dr. Kaempfe begegnet. Er studiert stattdessen Kunstgeschichte und promoviert über die venezianische Malerei des 16. Jahrhunderts. Nach dem Tod seines Vaters wird er von dem kinderlosen und wohlhabenden Kaempfe adoptiert. Anschütz-Kaempfe, wie er nun heißt, verschlägt es nach Wien, wo es zu einer schicksalhaften Begegnung mit dem Polarforscher Julius von Payer kommt. Der nun wohlhabende Kunsthistoriker fasst den Plan, mit einem Unterseeboot

widmet Anschütz sein Leben der Entwicklung eines vom Erdmagnetfeld unabhängigen Richtungsanzeigers. Basierend auf den Arbeiten des französischen Physikers Léon Foucault entwickelt er einen Kreiselkompass.

Firmengründung ◀ 1904 meldet er das Patent an und gründet 1905 in Kiel in der Dammstraße, heute Lorentzendamm, seine Firma Anschütz & Co. Bereits 1909 entsteht ein Werk in Neumühlen-Dietrichsdorf. Das Unternehmen wird zu einem Erfolg. Weitere Entwicklungen folgen. 1911 entwickelt Anschütz den Koppeltisch, 1920 das mechanische Selbststeuer und 1922 den Zweikreisel-Kugelkompass, der in fast unveränderter Form bis in die 1990er Jahre hinein produziert wurde. Anschützs Erfindungen sind auf allen seegängigen Schiffen der Welt zu finden. Aber auch Entwicklungen für die Luftfahrt, wie der Fliegerhorizont, finden sich unter den Produkten des Unternehmens.

Als Hermann Anschütz-Kaempfe 1931 stirbt, arbeiten in seinem Betrieb 150 Mitarbeiter. Aufgrund der Aufrüstung in den 1930er Jahren entstand 1937 ein Neubau an der Schwentine-mündung. Während des Zweiten Weltkrieges arbeiteten über 2.000 Mitarbeiter in dem Betrieb.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde das Firmengebäude auf dem Ostufer verkauft. Heute befindet sich in dem Gebäude das Compass Rehabilitationszentrum. Firma Anschütz nahm in den 1950er Jahren die Produktion in dem Zeiss Ikon Werk in der Wik auf. Nachdem die Zeiss-Gruppe sich neu aufstellen musste, wurde Anschütz ausgegliedert und 1994 vom amerikanischen Rüstungs- und Elektronikkonzern Raytheon übernommen.

Timo Erlenbusch ◀◀



Foto: Raytheon

Dr. Hermann Anschütz in seinem Werk im Kieler Stadtteil Neumühlen-Dietrichsdorf gehört zu den großen Erfinder-Unternehmern.

zum Nordpol zu fahren. Eines der Hauptprobleme für die Unternehmung war ein funktionierender Richtungsanzeiger, um navigieren zu können. Ein Magnetkompass funktioniert nämlich nicht in einer geschlossenen Metallhülle. Ab diesem Zeitpunkt

Anschütz + Einstein

Zwei Genies und e

Kieler Innovationen ◀ Nach den Ausstellungen über die Kieler Unternehmer Dr. Rudolf Hell und Alexander Behm präsentiert die IHK zu Kiel in ihrer Merkur-Galerie jetzt eine Ausstellung über den Kieler Unternehmer und Erfinder Hermann Anschütz-Kaempfe und das Jahrhundert-Genie Albert Einstein.

Anhand von ausgewählten Exponaten, Fotografien und Texttafeln wird die Geschichte des Kieler Unternehmens Anschütz & Co sowie der Personen Anschütz und Einstein dargestellt. Bei einem großen Teil der ausgestellten Objekte handelt es sich um Leihgaben der Firma Raytheon-Anschütz, des Kieler Stadt- und Schiffahrtsmuseums sowie des Kieler Stadtarchivs. Dank der Landesbibliothek Schleswig-Holstein kann ebenfalls in einen hochinteressanten Schriftwechsel zwischen Anschütz und Einstein Einblick genommen werden.

In kaum einer Einstein-Biografie ist erwähnt, dass er sich in einem Zeitfenster von elf Jahren, in der Zeit von 1915 bis 1926, regelmäßig in Kiel aufhielt und Anschütz tatkräftig dabei unterstützte, den Kreiselkompass zu entwickeln. Einstein besaß aus diesem Grunde sogar Anteile an dem Patent des Kreisel-Kugelkompasses aus dem Jahr 1922, der Jahrzehnte lang nahezu unverändert produziert wurde.

Erfindergeist ◀ Anschütz entwickelte aber auch zahlreiche weitere Geräte, wie den Koppeltisch und das mechanische



Ein in einem Boot in Kreiselkompass

Selbststeuer, einen ersten Schritt hin zu den modernen integrierten Brückensystemen von Schiffen. Bis zum heutigen Tage sind seine Erfindungen auf allen größeren Schiffen der Welt zu finden. Aber auch seine Entwicklungen für die Luftfahrt, wie der Fliegerhorizont, legen von seinem großen Erfindergeist Zeugnis ab.

Diese Ausstellung ist ein Kooperationsprojekt zwischen der IHK zu Kiel, der Raytheon Anschütz GmbH und dem Kieler Stadt- und Schifffahrtsmuseum unterstützt von der Schleswig-Holsteinischen Landesbibliothek. Kurator der Ausstellung ist der Kieler Historiker Timo Erlenbusch, der bereits die Ausstellung über Dr. Rudolf Hell sowie weitere wirtschaftshistorische Ausstellungen zusammenstellte. red <<

Zur Ausstellung

Die Ausstellungseröffnung findet am Mittwoch, 15. Juni 2016 um 18:00 Uhr in der Merkur-Galerie im Haus der Wirtschaft, Bergstraße 2, 24103 Kiel, statt. Es sprechen seitens der IHK Präsident Klaus-Hinrich Vater, seitens der Raytheon Anschütz GmbH Geschäftsführer Dr. Lüder Hogrefe sowie der Kurator Timo Erlenbusch. Zu sehen ist die Ausstellung in der Zeit vom 15. Juni bis zum 26. August 2016, Öffnungszeiten Montag bis Donnerstag 8:00 bis 17:00 Uhr, Freitag bis 15:30 Uhr. Der Eintritt ist kostenfrei. Führungen mit dem Historiker Timo Erlenbusch finden zu nachfolgend aufgeführten Terminen statt: Donnerstag 23.06., 14.07., 28.07. und 04.08. jeweils um 10 Uhr und am 25.08. um 18.30 Uhr. <<



Foto: Landesbibliothek

> Wissenschaftler

Albert Einstein in Kiel

Anschütz war nicht der einzige, der an der Kreiseltechnik arbeitete. 1914 bot der amerikanische Geschäftsmann und Erfinder Elmer Ambrose Sperry ebenfalls Kreiselkompass zum Verkauf an, die dem Anschütz-Modell sehr ähnlich waren. Anschütz klagte vor dem kaiserlichen Patentamt und es wurde ein Berliner Professor zum unabhängigen Gutachter bestellt. Albert Einstein hatte, bevor er 1909 Professor erst in Zürich und schließlich in Berlin wurde, einige Jahre als Technischer Experte Dritter Klasse im Berner Patentamt gearbeitet. So auch im Jahr 1905, als Anschütz sein Unternehmen gründete. Es war das „Wunderjahr“ Einsteins. Er erstellte in diesem Jahr vier Schriften innerhalb von sechs Monaten. Für die Erklärung des sogenannten Photoeffekts sollte er 1922 sogar den Nobelpreis erhalten.

Kennenlernen < Im Jahr 1915, als Einstein seine Allgemeine Relativitätstheorie veröffentlichte, begegnete er Anschütz zum ersten Mal in Kiel. Es entstand eine Freundschaft zwischen den beiden Männern, so dass Einstein sich von der Begutachtung entbinden ließ, da er nicht mehr unvoreingenommen war. Anschütz gewann den Prozess trotzdem und Einstein, oft begleitet von seiner Frau oder seinen beiden Söhnen Hans Albert und Eduard, war nun regelmäßig in Kiel bei Familie Anschütz in der Bismarckallee 24 zu Gast. Beide Herren segelten leidenschaftlich gerne auf der Kieler Förde. Für Einstein lag ein kleines Segelboot bereit und Anschütz hatte ihm eine Wohnung besorgt, die dieser liebevoll seine „Diogenes-Tonne“ nannte. Aber die Zeiten waren ungünstig für den genialen Wissenschaftler. Die antisemitische Stimmung war auch in Kiel zu spüren. Darüber hinaus war Einstein Pazifist, was zum damaligen Zeitpunkt der

Haltung vieler widersprach. 1920 wurde Einstein abgeraten, einen Vortrag an der Kieler Universität über seine Theorie zu halten. Er hielt den Vortrag dann aber doch – im Gewerkschaftshaus. Anschütz wollte Einstein eine Villa, in der der berühmte Chirurg Friedrich von Esmarch gewohnt hatte, vermitteln, nachdem er selbst Schloss Lautrach bei Memmingen gekauft hatte. Einstein indes lehnte ab, da er fürchtete, er würde die Kieler gegen sich aufbringen. 1926 hielt sich Einstein zum letzten Mal in Kiel auf und verließ 1933 Deutschland für immer.

Dabei hatte Einstein durchaus eine Ader für das Praktische und hätte sich sogar vorstellen können, in Kiel zu bleiben. Er half mit, den

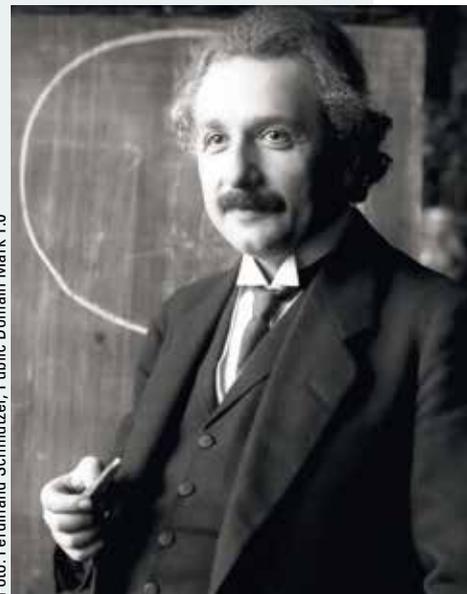


Foto: Ferdinand Schmutzer, Public Domain Mark 1.0

Von Arbeiten über den Kreiselkompass bis zum Segeln: Einsteins Verbindungen zu Kiel umfassten verschiedene Aspekte seines Lebens.

Anschütz-Kreisel-Kugelkompass zu entwickeln und hatte Anteil am Patent von 1922. Zeitweise verdiente Einstein mehr durch die Patentrechte als durch seine Tätigkeit als Professor.

Timo Erlenbusch <<

Pop & Glam in Kiel – Einblick in die estnische Kultur

Ausstellungseröffnung ◀ Eigenwillige Bilder, bunte Farben und viel Publikum. All das machte die Eröffnung der neuen Ausstellung „Pop & Glam“ in der Merkur-Galerie aus. Der estnische Künstler Andro Kööp reiste mit 19 seiner Kunstwerke aus verschiedenen Bildserien an, um sie in der dritten estnischen Exhibition der Merkur-Galerie auszustellen.

Von abstrakten Bildern über Portraits, bis hin zu Marilyn Monroe Interpretationen ist bei „Pop & Glam“ alles geboten, was die Popkunst ausmacht.

IHK-Präsident und Honorarkonsul der Republik Estland, Klaus-Hinrich Vater, eröffnete die Ausstellung. Der Konsul betonte, wie wichtig der Austausch für die Ostsee-Anrainer untereinander sei und freute sich, erneut aktuelle estnische Kunst präsentieren zu können. Als IHK-

Präsident lobte er zudem die gute wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Estland und verwies auf die Vorbildfunktion, die Estland in vielen technischen Bereichen einnimmt. Das Rednerpult übergab er anschließend an Harry Liivrand, Kulturattaché der Estnischen Botschaft Berlins. Liivrand war als Organisator bis jetzt an allen estnischen Ausstellungen in der IHK zu Kiel beteiligt. Diese ist nun die letzte unter seiner Regie. Der Kulturdiplom

bedankte sich für die gute Zusammenarbeit und die Möglichkeit, estnische Kultur an dieser Stelle präsentieren zu können. Der Attaché erinnerte sich an die erste Ausstellung zurück und daran, dass er zu Beginn nicht an das Präsentieren von Malerei gedacht habe. Die aktuelle Ausstellung zeige jedoch, dass Gemälde ihren Platz in der Galerie hätten.

Ausdrucksstarke Bilder ◀ Zudem lobte er die Arbeiten von Andro Kööp. Der Maler und Designer sei einer der ersten Pop-Künstler Estlands gewesen und habe Anfang der 90er Jahre eine regelrechte Bewegung losgetreten. Zuletzt bedankte sich der Kulturattaché bei Kööp für die jahrelange Freundschaft, die beide verbinde. Der Künstler erklärte, dass seine Gemälde viel mit Distanz zu tun haben; sowohl mit emotionaler als auch räumlicher.

Im Anschluss an die Reden genossen die Gäste, bei Getränken und estnischer Schokolade die Ausstellung und die Möglichkeit, das persönliche Gespräch mit dem Künstler zu suchen. Unter den

☑ Rechtsanwältin + Steuerberater in der Region

QUALITÄT
IST KEIN ZUFALL.

**EHLER
ERMER
&
PARTNER**

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

Frank Beckröge
Rechtsanwalt u. Notar

Carl-Otto Heer
Rechtsanwalt u. Notar
Fachanwalt f. Familienrecht

HEER & BECKROGE
Notar und Rechtsanwälte

Mietrecht · Verkehrsrecht · Arbeitsrecht
Familienrecht · Erbrecht · Inkasso

Eckernförder Straße 319 · 24119 Kiel-Kronshagen
Tel. 04 31/77 54 00 · Fax 04 31/77 20-0
hb@heer-beckroege.de · www.heer-beckroege.de

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



Foto: IHK

Künstler Andro Kõöp, IHK-Präsident Klaus-Hinrich Vater und Kulturattaché Harry Liivrand, estnischer Honorarkonsul (von links)

Besuchern waren auch viele Mitglieder der recht großen estnischen Gemeinde. An der Spitze der THW-Spieler Dener Jaanimaa, der wie der Künstler selbst aus Tallinn stammt. Sie alle hatten viel Spaß in der Merkur-Galerie. *red* <<

Ausstellungsdauer

Noch bis zum 8. Juni können sich Kunstinteressierte in der Merkur-Galerie, Bergstraße 2, 24103 Kiel, montags bis donner-

tags von 8.00 bis 17.00 Uhr und freitags bis 15.30 Uhr, von den Kunstwerken des estnischen Künstlers Andro Kõöp überzeugen lassen. Der Eintritt ist frei. <<

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

Lagerzelte

Zelthallen – Stahlhallen



HTS
RÖDER HTS HÖCKER GMBH
Top Konditionen – Leasing und Kauf
http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

Energiekonzepte

STROM & WÄRME AUS EIGENEM KRAFTWERK.



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

GEFÖRDERT DURCH DAS KWK GESETZ.

Fahnenmasten

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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf
0451 - 79 1075

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



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



Logistik

Webbasiertes Mehrweg-Ladungsträger-Management



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

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



Neumünsters stellvertretender Stadtpräsident Wolf-Werner Haake überbrachte die Grüße der Ratsversammlung und des Oberbürgermeisters.



Die Mitglieder der Vollversammlung besichtigten vor ihrer Sitzung das Autohaus Süverkrüp + Ahrendt und sammelten viele interessante Eindrücke aus der Welt der Pferdestärken.

Präsident Klaus-Hinrich Vater: „Neumünster im Aufwind“

IHK-Empfang ◀ „Neumünster ist eindeutig im Aufwind!“ Dies sagte Klaus-Hinrich Vater, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Kiel, anlässlich des Zusammenkommens auf einem Regionalempfang der IHK. Im Autohaus Süverkrüp + Ahrendt GmbH & Co. KG unterstrich Vater die Umbruchstimmung in der Stadt.



IHK-Ehrenpräsident Dr. Fritz Süverkrüp stellte die Unternehmensgruppe vor.



Dr. Henning Bähren, Geschäftsführer punker GmbH, Eckernförde, gehört ab sofort der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Kiel an. Hier beim Eintragen in das Verpflichtungsbuch. Bähren folgt Benedict Dunkelberg, der zum 31. März 2016 aus der Vollversammlung ausgeschieden ist. Der Geschäftsführer ist Nachrücker in der Wahlgruppe Investitionsgüterindustrie im Wahlbezirk Stadt Neumünster/Kreis Rendsburg-Eckernförde.

Neumünster entwickelt sich vom reinen Industriestandort zum Logistikzentrum des Landes, von der Nahversorgung zum überregional bedeutenden Einzelhandelsstandort“, führte Vater an. Dies mache sich auch bei den Beschäftigungszahlen bemerkbar. „Insgesamt sieht die IHK Neumünster auf einem guten Weg“, fügte der Präsident an.

Zu Beginn des Empfangs gedachte der IHK-Präsident des jüngst verstorbenen ehemaligen DIHK-Präsidenten Konsul Professor Dr. Hans Heinrich Driftmann, der auch mehrere Jahre Präsident der IHK zu Kiel war. „Mit Driftmann verliert nicht nur die IHK zu Kiel, sondern die gesamte IHK-Organisation einen ihrer bedeutendsten Köpfe. Bei aller Trauer sind wir stolz darauf, dass wir über Jahrzehnte gemeinsam mit dieser starken Persönlichkeit für das Wohl der Unternehmen wirken durften. Hans Heinrich Driftmann war ein Ehrbarer Kaufmann mit allem was dazu gehört“, würdigte Vater den langjährigen Chef der Peter Kölln GmbH & Co. KGaA, der

in den Gremien der IHK zu Kiel seit Beginn der 1990er Jahre mitgearbeitet hat.

Landesentwicklungsstrategie ◀ Zuvor hatte die Vollversammlung der IHK ihre 276. Sitzung im Verkaufsraum des Autohauses durchgeführt. Ein Schwerpunktthema war die Auseinandersetzung mit der Landesentwicklungsstrategie. Hierzu sprach der in der Landesregierung zuständige Chef der Staatskanzlei, Staatssekretär Thomas Losse-Müller, zu den Mitgliedern der Vollversammlung. Für die IHK zu Kiel begrüßte Vater das Vorhaben der Landesregierung, eine Entwicklungsstrategie für Schleswig-Holstein zu erarbeiten. Für unerlässlich hält Vater, dass insbesondere die IHKs als Vertreter des Gesamtinteresses der Wirtschaft auch in die künftigen Schritte der Landespolitik eng eingebunden werden. Aber auch politisch müsse die Strategie breit getragen werden. „Nur so kann sie Legislaturperioden-übergreifend wirken und den Unternehmen verlässlich den Rahmen für ihre wirtschaftlichen Aktivitäten bieten.“



Gedenken zu Ehren von Prof. Dr. Hans Heinrich Driftmann, dem ehemaligen Präsidenten des DIHK und der IHK zu Kiel



Präsident Klaus-Hinrich Vater findet auf dem Empfang für die Region anerkennende Worte für den Strukturwandel in Neumünster.



Staatssekretär Thomas Losse-Müller stellte die Landesentwicklungsstrategie vor.

Des Weiteren beschäftigte sich das Parlament der Wirtschaft mit Fragen der Immobilienwirtschaft und setzte sich mit einem handelspolitischen Leitbild der drei IHKs im Lande auseinander. Dabei geht es um starke Zentren durch integrierte Stadtentwicklung. Ferner ging es um eine wettbewerbsorientierte Ausgestaltung des Wertstoffgesetzes. In einer Resolution spricht sich die IHK zu Kiel gegen eine Verstaatlichung wichtiger Teile der Recyclingwirtschaft aus.

Zu Beginn der Tagung der Vollversammlung ließ es sich der IHK-Ehrenpräsident Konsul Dr. Fritz Süverkrupp nicht nehmen, die autoaffinen Mitglie-

der der Vollversammlung durch das Unternehmen zu führen.

Die Vollversammlung der IHK zu Kiel wird alle fünf Jahre von den rund 65.000 Unternehmerinnen und Unternehmern im IHK-Bezirk gewählt. Das Gremium wiederum wählt das Präsidium, an deren Spitze der Präsident steht. Der IHK-Bezirk umfasst die kreisfreien Städte Kiel und Neumünster sowie die Kreise Plön, Rendsburg-Eckernförde, Steinburg und Pinneberg. Die Vollversammlung tagt mehrfach im Jahr vor Ort in Wirtschaftsunternehmen und lädt anschließend regionale Repräsentanten aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft zu einem Empfang ein. Lg <<

> **Gepäck-Siegel**

Unverwechselbare Eigentumssicherung

Unbeschwert und entspannt auf Reisen gehen! Das Gepäck-Siegel der Firma KRONSGUARD GmbH sichert Eigentum – unverwechselbar. Das Unternehmen Kronsguard mit Sitz in Kronshagen ist ein Spezialunternehmen für Sicherheitstechnologien. Im Bereich Verplombung zählt es zu den führenden Firmen in Deutschland. Neu im Portfolio ist das KRONSGUARD Gepäck-Siegel. Es bietet dem Reisenden einen sicheren und unbeschwertem Urlaub. Am Reißverschluss des Gepäckstückes angebracht zeigt es sofort, ob dieses geöffnet wurde. So sichert es auch unfreiwilligem Schmuggel. Zusätzlich bietet das Siegel einen hohen Wiedererkennungswert des Gepäckstückes.

Gepäck-Siegel sind einfach in der Handhabung, manipulationssicher, besitzen eine einmalige Nummerierung, eine Kontrollabrisssmarke und sind leicht mit der Hand zu öffnen. Handlich verpackt in der Blister-Sichtverpackung. Eingängige Gebrauchsanweisung in Schrift und Bild auf der Rückseite der Verpackung. Zehn Siegel pro Verpackung bedeuten zehnmals Sicherheit auf Reisen. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, die rund um das Thema Reisen aktiv sind. red <<



Foto: KRONSGUARD GmbH

KRONSGUARD GmbH
www.kronsguard.de

Handelsrichter

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer zu Kiel wurde der nachfolgende Kaufmann zum ehrenamtlichen Handelsrichter für eine Amtsperiode von fünf Jahren berufen:

Kammer für Handelssachen beim Landgericht Itzehoe

Peter Krohn, Geschäftsführer der MAKRO Handels-GmbH & Co. KG, mit Wirkung vom 1. Juni 2016 kw <<



(von links) Dr. Ralf Lange von der Stiftung Historische Museen Hamburg, Künstler Reimer Wulf mit IHK-Pressesprecher Michael Legband und IHK-Zweigstellenleiter Dr. Paul Raab

Mit Reimer Wulf in die Luft gehen

Kunstaussstellung **◀** Einer der renommiertesten Luftbildfotografen Deutschlands stellt seine Werke in der Elmshorner Zweigstelle der Industrie- und Handelskammer zu Kiel aus. Reimer Wulf präsentiert Arbeiten zwei seiner großen Leidenschaften. Luftbilder seiner Heimat Schleswig-Holstein und Bilder, die die Entwicklung Berlins nach der Wende dokumentieren.

Ausstellungsdauer

Die Werke sind bis zum 24. Juni 2016 während der Öffnungszeiten Mo - Do 8.00 bis 17.00 Uhr, Fr. 8.00 bis 15.30 Uhr zu besichtigen. Ausstellungsort: IHK Zweigstelle Elmshorn, Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn **◀◀**

Der für Kunstaussstellungen in der IHK verantwortliche Pressesprecher Michael Legband gab einen kleinen Einblick in das Schaffen des gebürtigen Elmshorners, der von seinem Bruder Dirk begleitet wurde, der mehr als vierzig Jahre als Chefredakteur der Elmshorner Nachrichten enge Verbindungen zur IHK gepflegt hatte. Reimer Wulf ist seit 1978 freischaffend tätig und hat sich sehr schnell auf die gestaltende Luftbildfotografie mit den Schwerpunkten Architektur und Stadtlandschaft spezialisiert. Wulf arbeitet für große Zeitungen und Zeitschriften, für Städteplaner und Architekten sowie für die Bundesregierung. Mit seinen Ausstellungen und Bildbänden ist Reimer Wulf seit Jahrzehnten erfolgreich. „Wir sind sehr stolz, Sie und Ihre Werke hier bei uns zu haben“, sagte Legband, der auch Parallelen zur Arbeit der IHK zog. Wulf würde über Schleswig-Holstein nach Berlin aktiv sein. Dies gelte auch für die IHK. Von Elmshorn über Kiel nach Berlin funktioniere die Politikberatung. „Wir haben sozusagen beide den gleichen Dienstweg“, sagte Legband. Nicht umsonst heiße die Ausstellung „Dienstweg. Von Elmshorn über Kiel nach Berlin“. Das Ganze sei natürlich auch augenzwinkernd gemeint, schmunzelte der Redner. Darum wird die Ausstellung auch von Texten begleitet, die die IHK-Arbeit erläutern.

Dr. Ralf Lange von der Stiftung Historische Museen Hamburg vertiefte die Ausführungen und unterstrich die Leistung des Fotografen, mit dem sein Museum schon mehrere Ausstellungen organisiert habe. Die Werke Wulfs seien von einer kaum zu übertreffenden Perfektion. Eine Auswahl von auch gestalterisch sehr ambitioniert daher kommenden Bildbänden bereichert die Ausstellung. Die interessierten Besucher nahmen die Werke außerordentlich genau unter die Lupe und zeigten sich angetan von den präsentierten Arbeiten. **red ◀◀**

Foto: IHK/Frauke Ibs

IT-Systemhaus in der Region

**Telefonie
einmal anders**

Mehr Leistung,
mehr Flexibilität,
mehr Mobilität!



Die Kommunikations-Lösung aus der Cloud



www.callatcloud.de

> „Five in One“

Kreatives Schulpraktikum in Werbung und Marketing

Die Welt von Werbung und Marketing ist kreativ und vielfältig. Doch welche Jobs und Berufsmöglichkeiten gibt es dort? Wie sehen typische Aufgabenfelder aus? Welche Eigenschaften sollten potentielle Berufsanfänger mitbringen? Während der Osterferien nutzen neun Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, in fünf verschiedenen regionalen Unternehmen genau diesen Fragen auf den Grund zu gehen. Im Rahmen dieses zum dritten Mal stattfindenden Praktikums „Five in One“ konnten die Jugendlichen praktische Erfahrungen in den Berufsfeldern Medien, Werbung und Marketing sammeln. Gemeinsam ging es für die Nachwuchstalente in zwei Teams darum, sich in Kreativität, Team- und Kommunikationsfähigkeit zu beweisen und gemeinsam eine konkrete Projektaufgabe zu lösen. Hierzu durchliefen die Praktikanten verschiedene Stationen in Kieler Medienunternehmen, in denen ihnen Experten Einblicke in Themen wie Zielgruppenrecherche, Kreativitätstechniken oder die Entwicklung von Kommunikationskonzepten vermittelten. Am Ende der Woche wurden die erarbeiteten Gesamtkonzepte der Five-in-One-Jury präsentiert. Das Praktikum ist eine gemeinsame Idee von Kiel-Marketing GmbH, der Werbe- und Marketingagentur New Communication



Foto: IHK

Neun Schüler entwickelten fiktive Events während ihres Praktikums.

GmbH & Co. KG, dem Werbevermarkter Ströer Deutsche Städte Medien GmbH, der Wir Drei Werbung GmbH sowie dem Radio-Unternehmen REGIOCAST GmbH & Co. Kommanditgesellschaft. Ziel des Projekts ist es, Schülern die Möglichkeit zu geben, sich kreativ auszuprobieren und das Interesse an Berufen in der Medien- und Marketingbranche zu wecken. Bs <<

> **Korruptionsbekämpfung in Mazedonien**

Nordakademie-Präsident unterstützt EU-Team

Die Schließung der Balkanroute und das Flüchtlingscamp in Idomeni an der griechisch-mazedonischen Grenze hat Mazedonien in den Blickpunkt der Weltöffentlichkeit befördert. Weniger berichtet wird darüber, dass Mazedonien seit 2005 Beitrittskandidat der Europäischen Union (EU) ist, die Reformfortschritte des kleinen Balkanstaats unterstützt.

Der Präsident der Nordakademie in Elmshorn, Professor Dr. Stefan Behringer, zählt als Spezialist für Compliance-Management zu einem Expertenteam, das im Auftrag der EU die

Korruption in Mazedonien, einer der ärmsten Volkswirtschaften Europas, bekämpfen soll. Mit dem Twinning-Projekt soll kleineren und mittleren Unternehmen die Implementierung sogenannter Compliance-Management-Systeme erleichtert werden. red <<

Website der Nordakademie gAG
www.nordakademie.de

☑ **Umwelttechnik**

www.flenker-bau.de

Ihr zuverlässiger Partner für Gewerbe und Industrie:

- Beton-/Stahlbetonarbeiten
- Pflaster- und Entwässerungsarbeiten
- Umbau- und Maurerarbeiten
- Erd- und Kanalbau
- Kanal-TV und Kanalsanierung

Flenker Bau
 HOCHBAU · TIEFBAU · UMWELTTECHNIK

Paradiesweg 54 · 24223 Schwentinental · Tel.: 0 43 07-93 800 · info@flenker-bau.de

☑ **Baugenossenschaften**

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



Foto: IHK/Jana Seebig

Die erfolgreichen Absolventen aus dem Kreis Rendsburg-Eckernförde und Neumünster

➤ **Ausgezeichnet**

Bestenehrung der Winterabschlussprüfungen 2015/2016

Vor 80 Gästen ehrte die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Kiel am 19. April in den Räumen des Gasthofs Ritzebüttel in Nortorf die Ausbildungsbesten des Kreises Rendsburg-Eckernförde und der Stadt Neumünster. Als Prüfungsbeste gelten Absolventinnen und Absolventen, die mindestens 87 von 100 Punkten („gute Zwei“) in ihrer Prüfung erreicht haben. In der Winterprüfung 2015/2016 haben 17 von 366 Prüflingen als Beste abgeschnitten. Das sind knapp 4,6 Prozent.

In seiner Begrüßung betonte IHK-Vizepräsident Georg Schäfer, dass die Prüfungsbesten nicht nur die richtigen Charaktereigenschaften, sondern auch die richtige Einstellung und Begeisterung für ihren Beruf mitbringen. Denn Talent allein führt noch nicht zum Erfolg. „Ohne die richtige Einstellung nützt auch das größte Potenzial nichts!“, hob Schäfer hervor.

Der Leiter der IHK-Zweigstellen Rendsburg und Neumünster, Lutz Kirschberger, dankte dem Kreispräsidenten Lutz Clefsen für sein Engage-

ment, den Jahrgangsbesten mit einem Grußwort auch von Seiten der Kommunalpolitik Anerkennung auszusprechen. Einen besonderen Dank richtete Lutz Kirschberger auch an die zahlreichen Prüferinnen und Prüfer, ohne deren großartiges, ehrenamtliches Engagement unser qualitativ hochwertiges Ausbildungssystem nicht denkbar wäre.

Duale Berufsausbildung ◀ Jürgen Erwin, Leiter des Berufsbildungszentrums Rendsburg-Eckernförde, hob in seinem Grußwort besonders die Vorteile des dualen Berufsausbildungssystems hervor: „Die duale, also die betriebliche Ausbildung in Kombination mit der berufsschulischen Bildung, ist einerseits die tragende Säule der Nachwuchssicherung für die Wirtschaft und andererseits für unsere Ausgebildeten das Fundament für ihre künftige Stellung in der Gesellschaft.“

Patrick Sill, Bester im Beruf Elektroniker für Geräte und Systeme aus dem Ausbildungsbetrieb Wehrtechnische Dienststelle für Schiffe und Marine- waffen Maritime Technologie und Forschung WTD 71, schloss die Veranstaltung mit einem persönlichen Bericht über seine Erfahrungen in der Ausbildung. red ◀◀



Foto: IHK/Birte Christophers

69 ehrenamtliche Prüfer wurden im Rahmen einer kleinen Feierstunde in der IHK zu Kiel geehrt. IHK-Präsident Klaus-Hinrich Vater dankte den Geehrten für ihr großes Engagement.



Foto: IHK

› **Ehrung**

Beste Prüfungsteilnehmer

„Mit Ihren guten Noten haben Sie bewiesen, dass Sie in Theorie und Praxis qualifiziert sind. Sie haben hart dafür gearbeitet, zur Spitze zu gehören. Sie sind die Super-Azubis in Ihrem Beruf“, so die Begrüßung von IHK-Vizepräsident Björn Petersen bei der Bestenehrung der Winterabschlussprüfungen am 19. April im Haus der Wirtschaft in Kiel. Geehrt wurden insgesamt 26 Top-Azubis und ihre Ausbildungsbetriebe für herausragende Leistungen; alle wurden dafür mit Urkunden ausgezeichnet. Anwesend waren auch Vertreter der Ausbildungsbetriebe, der Berufsschulen und der Prüfungsausschüsse. Etwa 160 Personen nahmen an der Veranstaltung teil. Für die Berufsschulen gratulierte Jürgen Ströh, Schulleiter des RBZ Technik Kiel, und wünschte für den weiteren Berufsweg viel Erfolg.

Petersen dankte den Ausbildungsbetrieben, den Eltern der Prüfungsteilnehmer und den Berufsschullehrern für ihren wichtigen Anteil am Erfolg der Ausbildung. Er lobte ausdrücklich die Bedeutung der 355 ehrenamtlichen Prüfer, die in 116 Prüfungsausschüssen mit ihrem Sachverstand und ihrer Objektivität diese Prüfungen in wirtschaftlicher Selbstverwaltung erst möglich gemacht haben. Den Prüfungsbesten erklärte Petersen: „Sie haben mit Ihren herausragenden Leistungen angesichts der demografischen Entwicklung beste Chancen. Sie haben nicht nur auf dem Arbeitsmarkt die besten Eingangsvoraussetzungen sondern auch die größte Auswahl an Arbeitgebern.“

Fachkräfte ◀ Die Wirtschaft sei dringend angewiesen auf Fachkräfte, die eine betriebliche Ausbildung mit großer Handlungskompetenz erworben haben. Darin liege auch unsere Innovationskraft und unser Standortvorteil begründet. Petersen wünschte sich, „dass Sie für viele andere Jugendliche, die derzeit ihre Zukunft planen, ein Vorbild sind.“ **Bs** ◀◀

› **Region Unterelbe**

IHK ehrt Beste

Die besten Auszubildenden der Winterprüfungen 2015/2016 in den Abschlussprüfungen Handel, Industrie und Dienstleistung aus den Kreisen Pinneberg und Steinburg ehrte die Zweigstelle Elmshorn der Industrie- und Handelskammer zu Kiel im Elmsdorfer Dienstleistungszentrum.

Insgesamt nahmen im vergangenen Winter 495 Auszubildende an den Abschlussprüfungen teil, die in 43 Ausschüssen von 173 Prüferinnen und Prüfern geprüft wurden. IHK-Vizepräsident Andreas Alexander Eule begrüßte die Auszubildenden zu einer Feierstunde und überreichte ihnen als Anerkennung für ihre hervorragenden Prüfungsleistungen ein kleines Präsent und eine Urkunde. Eule erklärte, die Absolventinnen und Absolventen hätten sich die besten Chancen auf ein ausgefülltes Berufsleben gesichert, indem Sie eine duale Ausbildung absolvierten. Zudem motivierte der IHK-Vizepräsident die jungen Absolventen, sich weiterzu-

bilden: „So eröffnen Sie sich neue berufliche Perspektiven! Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein.“

Qualität ◀ Er dankte darüber hinaus den Betrieben, die jungen Menschen immer wieder eine Ausbildung ermöglichten und unterstrich die Bedeutung des Fachkräftenachwuchses: „Solch kluge Köpfe braucht unser Land, deshalb sollten wir sie in der Region halten!“ Den Betrieben, in denen die geehrten Prüfungsteilnehmer ausgebildet wurden, überreichte der IHK-Repräsentant mit Dank und Aner-

kennung eine Ehrenurkunde, in der die hervorragende Qualität der Ausbildung bestätigt wurde. Weiter wies Eule auf die Chancen hin, die die ankommenden Flüchtlinge für den Arbeitsmarkt böten: „Es kommen mit den Flüchtlingen engagierte junge Menschen zu uns, die wir hier behalten und integrieren sollten. Die Industrie- und Handelskammern setzen sich schon jetzt aktiv für Flüchtlinge ein.“ Die Ausbildungsbetriebe rief er auf, zu erwägen, Plätze für Einstiegsqualifizierungen anzubieten und diese der IHK zu melden. **Ra** ◀◀



Foto: rbz.steinburg.com/hamester

Das Buch der Werber

Werbegeschichte ◀ IDE stampe hat ein Buch herausgegeben, das die Werbegeschichte der vergangenen Jahrzehnte anschaulich darstellt. Die Kieler Agentur wurde im Nachgang zu den Olympischen Segelwettbewerben in Schilksee 1972 als eines der ersten Werbebüros in Schleswig-Holstein gegründet.



Foto: IDE Stampe

Ihre Gründer hatten in der Grafik-Abteilung des Organisationskomitees mitgewirkt. Dessen Vorstand hatte damals den immer noch bekannten Dackel als offizielles Maskottchen etabliert. Diese und weitere Geschichten sind in dem Buch zu finden.

Reichhaltig illustriert werden die Epochen der Werbegeschichte in den einzelnen Dekaden aufgezeigt – beginnend 1970. Es ist die Zeit der Wirtschaftskrise, erster Umweltbedenken und Flower Power. Es ist die Zeit der Prillblumen und die Zeit des Umdenkens in der Werbung. Erstmals beschäftigt man sich mit Werbepsychologie und Webstrategien sollen Kunden so sehen „wie ein Psychotherapeut seine Patienten“.

Engagement ◀ Gezeigt werden unterschiedliche Stilformen der Werbung und die fortschreitende Entwicklung der Technik. In den 1980er Jahren entsteht das Desktop-Publishing und der Computer hält flächendeckend Einzug in Werbebüros. Bis zu heutigen hochtechnisierten Gestaltungsmitteln mit Echtzeit-Interaktionen ist es noch ein weiter Weg.

Das Buch „40 Jahre Werbegeschichte – IDE erzählt...“ ist im April erschienen und bei der Agentur erhältlich. Geld verdient werden soll nicht mit dem 84-seitigen Werk. Vom Verkaufserlös gehen zwei Drittel an den Förderverein MACH MITTAG e. V. Dieses Sozialprojekt übernimmt den Eigenanteil von sozial schwachen Eltern für das Mittagessen ihrer Kinder an allgemeinbildenden Schulen. Der Käufer eines Buches ermöglicht so zehn Kieler Kindern für einen Tag ein warmes Mittagessen.

Netzwerk ◀ IDE stampe setzt moderne Marketing- und Werbemaßnahmen um und bietet neben dem Einsatz technischer Innovationen die gesamte Bandbreite klassischer Agenturleistungen. Die Agentur ist vor fünf Jahren von ehemaligen Mitarbeitern übernommen worden und wird heute in der zweiten Generation geführt. „Wir arbeiten überwiegend für Kunden aus der Region, haben aber auch geografisch einen weiten Blick“, sagt Geschäftsführerin Verena Krieger. Das kleine Team besteht aus vier kreativen Köpfen, seit Sommer vergangenen Jahres ist ein Auszubildender zum Mediengestalter mit dabei. Für einzelne Projekte steht ein Netzwerk aus festen regionalen Partnern bereit. ▶▶

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

„40 Jahre Werbegeschichte – IDE erzählt...“
www.ide-stampe.de/40-Jahre.html
bestellung@ide-stampe.de

☑
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!



Bockholdt KG | Niederlassung Kiel
Liebigstraße 13 | 24145 Kiel

Gebäude | Industrie | Klinik
Dienstleistungen

bockholdt.de

> Nachruf

Zum Tode von Hans Heinrich Driftmann

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

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

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



Hans Heinrich Driftmann

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

Bis zu seinem Tode war Driftmann weiterhin Vizepräsident seiner Hei-

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

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

Foto: IHK/P. at Scheidemann

Personalberatung

MEYPERSONAL®
beraten. vermitteln. überlassen.



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 (Aussgeschlossen sind Taxiunternehmer, Fahrschulen und Mietwagenanbieter.) bis 30.06.2016.

AUTONOVA GMBH, Biedenkamp 27, 21509 Glinde

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Sezen Urhan

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



Foto: Peter Kölln/Hachmann

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

Zwei Abschlüsse in vier Jahren

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

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

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

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

☑ Patentanwälte



Patente · Marken · Design

**Schutz Ihrer Ideen von heute
für Ihren Erfolg von morgen**



**PATENTANWÄLTE
Vollmann & Hemmer**

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

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

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

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

Kontakt für Unternehmen

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

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

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

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

> IHK-Aktionsprogramm

Ankommen in Deutschland

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

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

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

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

Infos zum Aktionsprogramm
www.bit.ly/integrationsprogramm

Unternehmensberatung

Arbeits- & Gesundheitsschutz
Arbeitssicherheit | Medizin | Brandschutz | SIGeKo

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

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

Schulung & Seminare
Arbeitsschutz | Managementberatung | Datenschutz

Ihr Partner für eine branchenübergreifende Unternehmensberatung in Norddeutschland.

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





Foto: BWE/Tim Riediger

Auch die Windkraft-Branche hat großen Fachkräftebedarf.

Wichtige Weichenstellungen

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

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

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

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

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

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

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

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



Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee

die Kommunikationsplattform für große und kleine Unternehmen in Schleswig-Holstein!

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

Max Schmidt-Römhild KG

Arbeiten, wenn andere schlafen

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



Geschäftsführer Olaf Walter mit Azubi Silas Mohr

Foto: IHK/Henkel

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

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

 **Nachwuchs ist Zukunft**
Ausbildung im Norden

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

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

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

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

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



Wir lösen den Knoten:

wirtschaftlich +
individuell bauen

**Schlüsselfertiger Industriebau
Fertigteile & Bauunternehmen**

- über 50 Jahre Erfahrung ●
- Lösungen aus einer Hand

Oskar Heuchert GmbH & Co.KG



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

www.heuchert-bau.de



**WIR
REALISIEREN
NACHHALTIGKEIT.**

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



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



nation d
DIGITAL LEADERSHIP

Digitale Transformation
gestalten

Zukunftstechnologien
erfolgreich nutzen

www.nationd.com

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



Fotos: Sven Samplatzki/nation d

Sven Samplatzki

„Begeisterung ist wichtiger als Theorien“

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

Wirtschaft: Was ist zurzeit der heißeste digitale Trend?

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

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

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

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

Informationstechnologie in der Region

IT Service-Flatrate
Monatlicher Festpreis für Ihr Unternehmen

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

maris
it solutions

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

Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

nielandt
computer-service GmbH

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

wichtiger als ein Firmenhandy oder -wagen.

Wirtschaft: Gibt es weitere Anwendungsbereiche?

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

Wirtschaft: Sind solche Technologien nicht relativ teuer?

Samplatzki: Wer Virtual Reality vor wenigen Jahren einsetzen wollte, musste sechs- bis 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



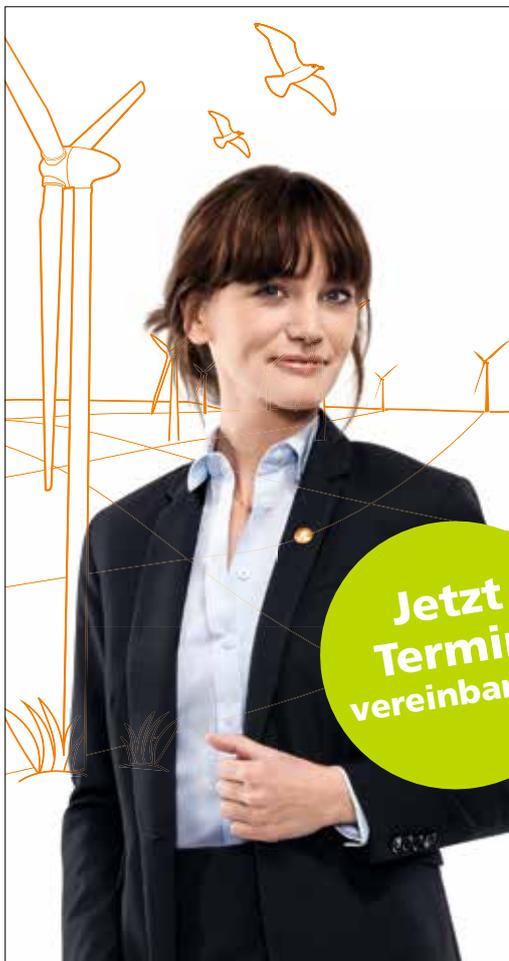
- Abfallentsorgung • Kompostierung
- Bauschuttrecycling • Wertstoffhof
- Verkauf von Sand und Kies

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.

Ihr persönlicher Kontakt:

☎ 0451 888-1144

🌐 swhl.de

Jetzt
Termin
vereinbaren!



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

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

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

Arbeitsjubiläen

25 Jahre

Mai 2016

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

Juni 2016

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

Firmenjubiläen

175 Jahre

April 2016

Christian Jöhnk Bauunternehmen-
Immobilienmanagement GmbH,
Gettorf

50 Jahre

März 2016

Hans Backens Elektronik GmbH,
Schwentinental

Juni 2016

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

25 Jahre

Mai 2016

ARAN Holding GmbH, Bad Schwartau

Juni 2016

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

Joachim Heinrich, Groß Kummerfeld
Klemann & Kreuzfeldt GmbH, Lübeck
Andreas Teich, Ratzeburg
Mark Pieplow, Lübeck
Heinke Behnk, Bad Segeberg
T.O.P. PARTNERS Außenhandels-GmbH,
Glinde
Stefan Bischoff, Ahrensböck
F.H.G. Familienheim-Gesellschaft mbH,
Lübeck
Ulf Düvel, Eutin
Fleischimport Bad Oldesloe GmbH,
Bad Oldesloe
Jörg Szaggars, Norderstedt
Michael Rothkegel, Fehmarn
EAG Electronic Art Games GmbH,
Timmendorfer Strand
Jürgen Born, Bargtheide
Kaemink 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 Pappenburg AG

Foto: NordBau

Der Ziegel im Fokus

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

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

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

› Weltwirtschaftlicher Preis 2016

Verleihung ohne Williamson

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

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

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

Mehr unter
www.ifw-kiel.de

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

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

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

Website der NordBau
www.nordbau.de

> Designkontor für Gastronomen

Zielgruppenorientiert modernisieren

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

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

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

Website des Designkontors
www.bit.ly/designkontor

?? Rätzel der Wirtschaft

Mach mich glücklich

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



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

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

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

A) Schweiz B) Dänemark C) Kanada

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

Die Lösung des letzten Rätsels lautete C) 1969.

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

Messebau



Ihr zuverlässiger Partner für den erfolgreichen Messeauftritt

www.messebaukontor.com

Sachverständiger

Sachverständiger für Informationstechnologie, Datenschutz & IT-Sicherheit

Dipl.-Inform. Peer Reymann (CISA)



Scharpenmoor 67, 22848 Norderstedt
Tel.: 040 / 52877350
Fax: 040 / 52877349
www.itqs.de Mail: kontakt@itqs.de



Grüner & Baas



Wir legen uns wieder hin

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

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

Der Mittagsschlaf feiert sein Comeback.

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

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

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

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

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

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



Foto: IHK

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

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

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

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

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

Anschriften der Regional-Redaktionen:

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

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

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

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

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

Verlag und Anzeigenverwaltung:

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

Anzeigenvertretung:

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

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

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

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

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

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

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

© 2016



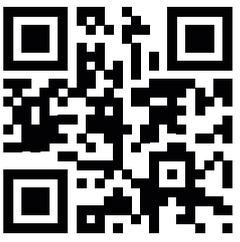


KONGRESS ORGANISATION

Ihr kompetenter Ansprechpartner
bei der Planung und Umsetzung von

• Kongressen • Fortbildungen • Symposien • Seminaren

*Vertrauen Sie auf
über 30 Jahre Erfahrung.*



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.**