

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Versicherung im Wandel

› Titelthema:
Risiken im Griff

A photograph of a man in a grey suit and tie sitting at a table, smiling and looking towards the camera. He is surrounded by other people whose backs are to the camera, suggesting a business meeting or conference. The background shows a modern office with large windows.

› Wirtschaft im Gespräch:
Martin Meesenburg

› Technik und Trends:
Erfinderisches Problemlösen

DER LUXUS, NEU ZU DENKEN.

DER NEUE AUDI A6 AVANT¹.



Eine neue Designsprache, vergrößerter Raumkomfort sowie teilweise optional ein progressives Anzeige- und Bedienkonzept, top-modernes Infotainment und Assistenzsysteme der nächsten Generation: Der neue Audi A6 Avant¹ bringt Fortschritt in Ihr Leben. Jetzt bei uns bestellbar.

Ein attraktives Leasingangebot:

z. B. Audi A6 Avant 40 TDI, S tronic, 7-stufig*.

*Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 5,0; außerorts 4,2; kombiniert 4,5; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 119; Effizienzklasse A+.

Brillantschwarz, 17" Aluminium Schmiedeleichtträder im 10 Speichen Design, MMI Navigation, LED-Scheinwerfer, Klimaautomatik, Sitzheizung, Einparkhilfe plus, Gepäckraumklappe elektrisch öffnend und schließend, Tempomat, Glanzpaket u. v. m

€ 349,-

monatliche Leasingrate
zzgl. Mehrwertsteuer

Leistung:

Leasing Sonderzahlung:

Jährliche Fahrleistung:

150 kW (204 PS)

€ 0

10.000 km

Vertragslaufzeit:

48 monatliche Leasingraten à

Angebot zzgl. Überführungskosten

48 Monate

€ 349

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.

¹ Kraftstoffverbrauch l/100 km: kombiniert 5,9 – 4,5; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 155 – 119; Effizienzklassen B – A+

Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO₂-Emissionen sowie Effizienzklassen bei Spannweiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

AZF-GRUPPE.DE
Mobilität bei uns erleben.

Audi Zentrum Flensburg Vertriebs GmbH, Liebigstr. 8, 24941 Flensburg, Tel.: 0461 - 90205522, info@azf-gruppe.de, www.audi-flensburg.de

Das Publikum berühren

Kultur ist *der* Erfolgsfaktor, denn sie vereint Menschen. In der digitalen Zeit ist es von erheblicher Bedeutung, dass Menschen persönlich zueinanderfinden und Gespräche führen. Dies ist eine im Rahmen kultureller Darbietungen wichtige Art der Begegnung. Kultur setzt sich über Grenzen hinweg, verbindet Menschen aller Länder und gerade die Musik ist eine universelle Sprache. Auch in schwierigen politischen Zeiten verbindet und erheitert Kultur die Menschen in ihrer größten Not. Kulturelle Projekte und Ideen umzusetzen ist nicht immer leicht – da bedarf es einer gewissen Beharrlichkeit und festen Überzeugung.

In Schleswig-Holstein können wir stolz auf das Engagement einiger Enthusiasten sein, die einen großen Beitrag zur Kultur geleistet haben. Als Beispiel dafür möchte ich das Schleswig-Holstein Musik Festival oder auch das Landestheater nennen. Der feste Glaube an das Tun bestärkte die Umsetzung. Der Wunsch nach vielseitigen Freizeitmöglichkeiten führte sicherlich zu der derzeitigen Zunahme an Spielstätten im kulturellen Bereich. Es gibt Angebote für jede Altersschicht. Die Region wird dadurch gestärkt: Kultur wird abseits der renommierten Bühnen in Großstädten erlebbar. Zudem erhöht sich das Angebot für Touristen. Diese möchten in ihrem Urlaub bei uns im Land auch kulturell etwas erleben.

Wirtschaftlich betrachtet ist die Kulturszene kein einfaches Metier. Viele Risiken sind zu tragen und der finanzielle Stellenwert ist eher gering. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen müssen eingehalten werden und die Sicherheit der Gäste muss gewährleistet sein. Dazu kommen die öffentlichen Abgaben in Bezug auf Nutzungsrechte und die soziale Absicherung der Künstler. Neben privaten Investitionen gibt es jedoch vielfältige Möglichkeiten, Förderung für Kulturprojekte zu beantragen. Besonders wichtig finde ich den Blick auf die vielen herausragenden Künstler. Was wären wir ohne diese Menschen, die uns mit Wort, Bild und Gesang bezaubern? Immer wieder werden wir von ihnen auf eine Reise mitgenommen, die nicht nur das Herz, sondern auch die Seele berührt. Sie setzen neue Akzente, führen uns in eine andere Welt und verleihen dem Leben eine gewisse Leichtigkeit.

Das Zusammenspiel von Spielstätte, Künstler und Betreiber bestimmt das richtige Feeling für den Besucher. Ein Konzert- oder Galeriebesuch sollte ein wenig nachklingen und im späteren Alltag noch einmal ein Lächeln ins Gesicht oder ein Leuchten in die Augen zaubern. Jeder Künstler und Veranstalter freut sich über ein gut gefülltes Haus und wenn er sein Publikum berührt. Mit dem Ziel im Blick und der Freude am Schaffen ist gerade in dieser Branche viel erreicht. Dazu möchte ich am Ende noch zwei Zitate anführen: „Kunst ist schön,



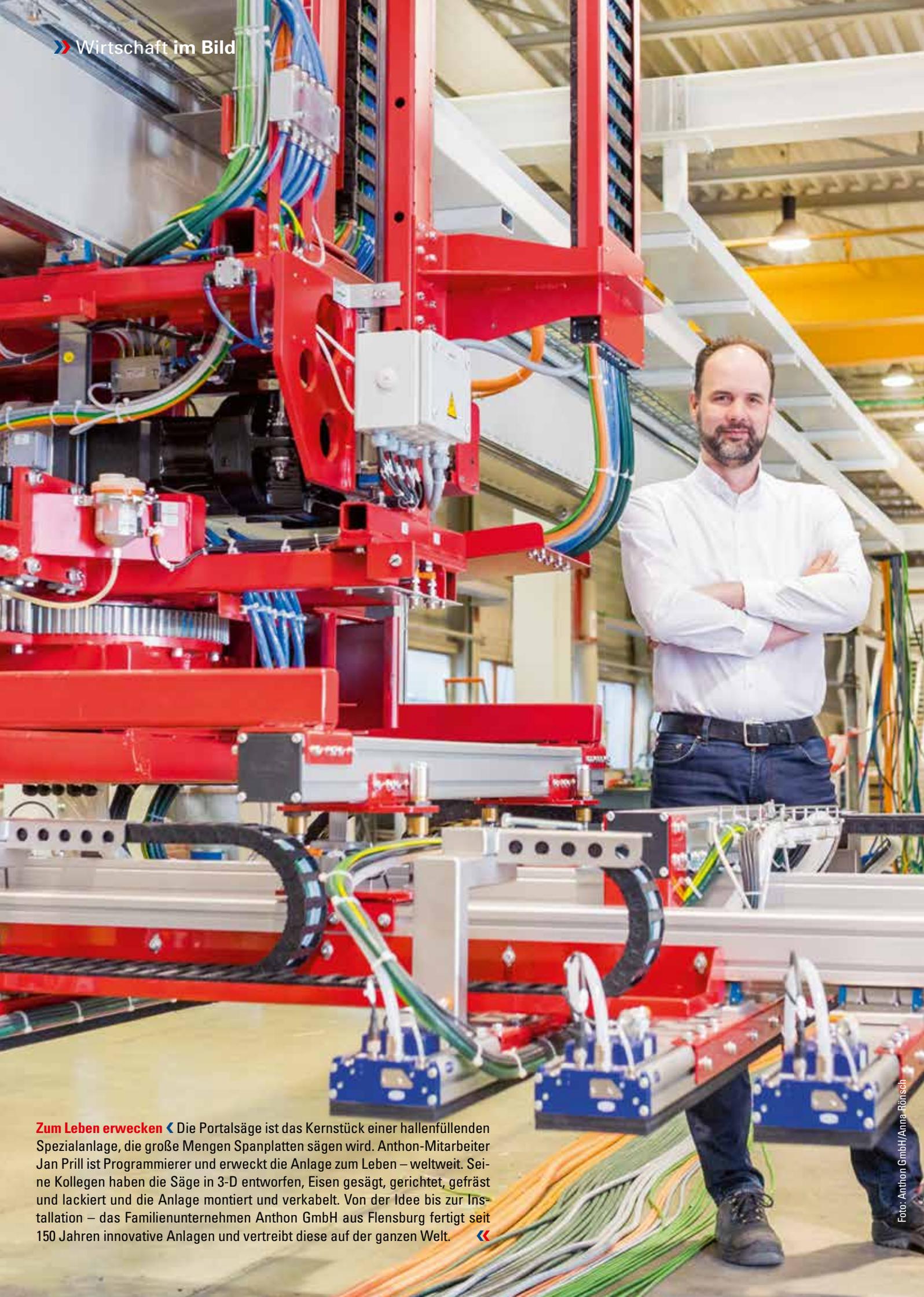
Foto: C.ulturgut/Anne Carstensen

Inge-Marie Carstensen, Geschäftsführerin des C.ulturguts in Flensburg

macht aber viel Arbeit“ von Karl Valentin und „Music was my first love, and it will be my last. Music of the future and music of the past“ von John Miles. Lassen wir uns weiter von den schönen Musen der Zeit beglücken! <<

Was ist Ihre Meinung?

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



Zum Leben erwecken ◀ Die Portalsäge ist das Kernstück einer hallenfüllenden Spezialanlage, die große Mengen Spanplatten sägen wird. Anthon-Mitarbeiter Jan Prill ist Programmierer und erweckt die Anlage zum Leben – weltweit. Seine Kollegen haben die Säge in 3-D entworfen, Eisen gesägt, gerichtet, gefräst und lackiert und die Anlage montiert und verkabelt. Von der Idee bis zur Installation – das Familienunternehmen Anthon GmbH aus Flensburg fertigt seit 150 Jahren innovative Anlagen und vertreibt diese auf der ganzen Welt. ▶▶

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
Titelthema – Risiken im Griff	
Versicherung im Wandel: digital für den Kunden	6
IHK-Service: von Finanzanlagenberater bis Versicherungsvermittler	8
Altersvorsorge für Unternehmer: mehrere Säulen aufbauen	10
Kasko Ltd: Versicherung im Blut	12
Naturgefahren: Schutz gegen Extremwetter	14
Gewerbeimmobilien: kaufen oder mieten?	15
Wirtschaft im Gespräch	
Martin Meesenburg, Inhaber der Meesenburg Großhandel KG in Flensburg	16
Unternehmen und Märkte	
Moeller Operating Engineering: wo es bei der Energiewende hakt	18
Service-Bund: Raum für neue Aufgaben	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Lübeck (mit Bekanntmachung), Flensburg und Kiel	21
IHK Schleswig-Holstein	
IHK-Umweltforum: Umweltminister diskutiert Leitlinien	37
>> Standort Schleswig-Holstein	
Ostseehäfen Schleswig-Holstein: Bilanz der Kreuzfahrtsaison	38
Ausbau der A 21: Kiel und Lübeck rücken zusammen	40
>> Impulse und Finanzen	
Tourismusprojekt „Logbuch international“: ausländische Gäste gewinnen	42
>> Zukunft mit Bildung	
Leuchtturm Albenverlag: Fachkräfte mit Externenprüfung	43
>> Technik und Trends	
Interview: Horst Nähler über erfinderisches Problemlösen	44
>> Globale Märkte	
Südostasien: Aufschwung der Asean-Staaten	47
>> Recht und Steuern	
Geringwertige Wirtschaftsgüter: Bürokratieabbau lohnt sich	48
BGH-Urteil: Inkassoschreiben ist zulässig	49
Veranstaltungen der IHK	52
Die IHK gratuliert	53
Treffpunkt Wirtschaft	
mit Rätsel der Wirtschaft	54
Hart am Wind	
Grünner & Baas, Kolumne	56
Verlagsspecial: Marketing	50

Titelbild: iStock.com/GlobalStock



Foto: fotolia.com/crazymedia

Risiken im Griff

Titelthema < Grundlage für den unternehmerischen Erfolg ist, Risiken zu kennen und zu minimieren. Ein wichtiger Partner ist dabei die Versicherungsbranche. Im Titelthema lesen Sie unter anderem, wie sich die Versicherungswirtschaft im Zeichen der Digitalisierung wandelt, was in puncto Altersvorsorge zu beachten ist, warum Naturgefahren immer mehr in den Fokus rücken und wie die IHK Versicherungsvermittler und andere erlaubnispflichtige Gewerbe unterstützt.



Foto: Meesenburg KG

Martin Meesenburg, Unternehmer

Wirtschaft im Gespräch < Die Digitalisierung stellt Unternehmen vor strategische Herausforderungen. Wer den Weg nicht rechtzeitig geht, läuft Gefahr, von Mitbewerbern abgehängt zu werden. Wie steinig und dennoch lohnenswert der Aufbruch in das digitale Zeitalter sein kann, davon berichtet Martin Meesenburg, Inhaber der Meesenburg Großhandel KG in Flensburg.

Erfinderisches Problemlösen

Technik und Trends < Wer sein Unternehmen voranbringen will, braucht neue Ideen und Konzepte. Dabei ist nichts vollkommen neu – oft gibt es bereits Lösungen für Probleme. Im Interview erläutert der Ingenieur Horst Nähler, Geschäftsführer von c4pi, wie die Methode und Theorie des erfinderischen Problemlösens TRIZ bei Innovationsprozessen helfen kann.



Foto: iStock.com/in-future



Klaus-Hinrich Vater, Vizepräsident der IHK Schleswig-Holstein; Bild rechts: Ministerpräsident Daniel Günther (vorne rechts), daneben IfW-Geschäftsführerin Sonja Peterson

» **Global Economic Symposium in Kiel**

Zukunft der Arbeit im digitalen Zeitalter

Die Digitalisierung ändert vieles. Vor allem hat sie große Auswirkungen auf Arbeit und Bildung. Darin waren sich die Teilnehmer des Global Economic Symposium (GES) Mitte September in Kiel einig. Schnell wurde die Bildung als Schlüssel zur Digitalisierung identifiziert. „Für nur rund acht Prozent der Schulleiter ist die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Solche Zahlen müssen uns alarmieren“, sagte der Vizepräsident der IHK Schleswig-Holstein, Klaus-Hinrich Vater.

Ministerpräsident Daniel Günther griff den Ruf aus der Wirtschaft auf: „Mit rund 130 Modellschulen und mehr als 3.000 Lehrkräften, die sich aktiv für Weiterbildung in der Digitalisierung engagieren, ist unser Land auf einem guten Weg in die Zukunft!“ Darüber hinaus betonte Günther den Wert internationaler Zusammenarbeit.

„Die gute Kooperation von Wissenschaft, Politik und Wirtschaft ist ein echter Standortvorteil. Mit dem Weltwirtschaftlichen

Preis, dem GES und auch Projekten wie der Bewerbung um die Olympischen Spiele hat der Norden gezeigt, wie es geht“, so Vater. Auch er rief gleichzeitig zum Handeln auf: „Nicht lang schnacken, einfach machen!“ Damit das Machen auch von Erfolg gekrönt sei, benötige man echte Netzwerke und Wissensaustausch. „Das klappt hier in Kiel ganz wunderbar“, sagte Sonja Peterson, wissenschaftliche Geschäftsführerin des Instituts für Weltwirtschaft. „Wir tragen Kiel in unserem Namen und sind stolz darauf. Vor allem auch darauf, dass wir mit unserem GES Teil der Digitalen Woche Kiel sind.“ **iv** ◀

Fotos: Pat Scheidemann

» **Wettbewerb „Unser Dorf hat Zukunft“**

Erfolgsgeschichte aus Schleswig-Holstein

Nindorf im Kreis Rendsburg-Eckernförde gewinnt den Landeswettbewerb „Unser Dorf hat Zukunft“ 2018. Die Jury, die sich für das 591 Einwohner zählende Dorf im Herzen Schleswig-Holsteins entschieden hat, war insbe-

sondere von der generationsübergreifenden, gelebten Dorfgemeinschaft in Verbindung mit innovativer Infrastruktur beeindruckt. Ministerpräsident Daniel Günther überbrachte den Bewohnern der Gemeinde persönlich seine Glückwünsche. „Wenn die Gemeinschaft und der Zusammenhalt stimmen, macht das unsere Dörfer lebendig und fit für die Zukunft“, sagte der Regierungschef.

„“ Zitat des Monats

„Der erste Erfahrungsbericht von der A 1 bei Stapelfeld spricht Bände. Kaum war die Unfallstelle abgeschirmt, rollte der Verkehr auf der Gegenfahrbahn wieder. Das kann man traurig finden, ist aber die Realität.“

Christian Hiersemenzel in den Kieler Nachrichten vom 20. August 2018 über die neuen Sichtschutzzäune auf Schleswig-Holsteins Autobahnen

Sonderpreis ◀ Den zweiten Platz belegt Treia (Kreis Schleswig-Flensburg), den dritten Rang sicherte sich Brokstedt (Kreis Steinburg). Mitmachen konnten alle Gemeinden mit maximal 3.000 Einwohnern. Die Gewinner-Gemeinde bekommt eine Landesprojektförderung in Höhe von maximal 10.000 Euro. Erstmals wurde zusätzlich ein Sonderpreis der Handwerkskammer Schleswig-Holstein und der IHK Schleswig-Holstein in Höhe von 5.000 Euro vergeben. Dieser geht nach Klixbüll (Kreis Nordfriesland) als Gemeinde, die wirtschaftliche Chancen auf lokaler, regionaler und globaler Ebene in den Fokus nimmt und bereits Erfolge zu verzeichnen hat. **red** ◀



Köpfe der Wirtschaft

Seit 1. Oktober 2018 hat die Auftragsberatungsstelle Schleswig-Holstein e. V. mit **Sabine Tauber** eine neue Geschäftsführerin. Die Diplom-Ingenieurin hat zuvor unter anderem in den Auftragsberatungsstellen Brandenburg und Bayern gearbeitet, wo sie zahlreiche Erfahrungen im deutschen und europäischen Vergaberecht sammeln konnte. 2014 kam sie in den Norden, arbeitete zunächst beim Geomar Helmholtz-Zentrum für Ozeanforschung Kiel im Bereich Bauvergabe und ist seit 2016 in der Investitionsbank Schleswig-Holstein für die vergaberechtliche Prüfung der IB-Förderprojekte zuständig.



Die Firmengründer und langjährigen Geschäftsführer der Ahrensburger WMD Group, Andreas Karge und Albrecht Lüdemann, übergeben die Leitung des Unternehmens an die langjährigen Mitgesellschafter und Geschäftsführer **Matthias Lemenkühler** und **Thomas Rdestock**. Sprecher der Geschäftsführung des Softwareherstellers wird künftig Matthias Lemenkühler sein. Stichtag für Andreas Karge war der 30. September 2018, Albrecht Lüdemann wird das Unternehmen noch bis mindestens 31. März 2019 als Geschäftsführer für Finanzen begleiten, gegebenenfalls – in Abhängigkeit von der gesicherten Nachfolge – darüber hinaus. Alle vier behalten weiterhin den Status von WMD-Gesellschaftern und sichern sich damit auch in Zukunft die Einflussnahme auf den Kurs des Unternehmens.



Fotos: IHK zu Kiel, WMD

> Hafentag in Flensburg

Regionale Häfen stärken

Zum sechsten Mal lädt der Gesamtverband Schleswig-Holsteinischer Häfen e. V. (GvSH) zum Schleswig-Holsteinischen Hafentag ein. Am 17. Oktober 2018 findet ein Meinungsaustausch zwischen Politik, maritimer Wirtschaft, interessierten Bürgern und Verbänden im Yachting Heritage Center in Flensburg statt.

In diesem Jahr stehen die Perspektiven und Potenziale sowie die notwendigen Maßnahmen zur Wettbewerbsicherung der regional bedeutsamen Häfen Schleswig-Holsteins im Mittelpunkt. In diesem Zusammenhang hält Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz einen Impulsvortrag. Im Anschluss wird es eine Diskussion mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik geben. Die Anmeldung ist bis zum 10. Oktober möglich. *red* <<

Infos und Anmeldung unter www.bit.ly/Hafentag-SH

Wald, Wind und Wetter

Unser Norden hat auch im Herbst viel zu bieten: ein Streifzug durch Feld, Wald und Wiesen ist jetzt besonders reizvoll.

Wir bieten Ihnen eine Riesen-Auswahl an Jacken internationaler Marken für Damen und Herren. Und das in fast allen Größen und Passformen.

NORTEX - Ihr Spezialist für Jackenmode in Schleswig-Holstein. Wir haben die Auswahl!



NORTEX - Erfolgreich anders!

Unser Angebot für Sie:

Unser Service:

- 240 Modemarken auf 10.000 qm
- Größen- und Passformspezialist
- Damen- und Herrenmode
- Fairer Facheinzelhandel
- Fachkompetente Beratung
- Café-Bistro mit 250 Plätzen
- Änderungsatelier im Haus
- 600 kostenlose Parkplätze

Damengrößen*

Normal 38 - 56 Kurz 19 - 25 S - 5 XL Nicht jede Jacke in jeder Größe erhältlich.

Herrengrößen*

Normal 46 - 70 Schlank 98 - 126. Untersetzt 24 - 36 51 - 85 S - 8 XL

Barbour

CAMEL ACTIVE

Schöffel

SCHNEIDERS
SALZBURG

TENSON

FJALL RAVEN

Herzlich willkommen bei NORTEX.

NORTEX
... zieht den Norden an!

24539 Neumünster
Grüner Weg 9 - 11
Telefon 04321 / 8700-0
www.nortex.de

BAB 7 - Abfahrt Neumünster - Süd
B 205 - Ausfahrt Altonaer Str. / Zentrum
Richtung Neumünster - 6. Ampel links
600 kostenlose Parkplätze



Digital für den Kunden

Versicherung im Wandel ◀ In der Versicherungsbranche hat sich einiges verändert. Das hat zum einen mit neuen Rechtsvorschriften wie der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) zu tun, zum anderen mit der Digitalisierung. Bemerkbar macht sich der digitale Wandel nicht nur bei neuen Arten von Versicherungen, sondern auch bei den Maklern und Versicherten selbst.

Versicherungen sind dafür da, im Falle eines Schadens dafür zu sorgen, dass die Versicherten nicht auf den entstehenden Kosten sitzen bleiben. Sie tragen schlussendlich das Risiko für den wünschenswerterweise nicht eintretenden Schadensfall. Angesichts digitaler Bedrohungen in Form von Hackern, Ransomware, Serverausfällen, Datenverlust und moderner Industriespionage sehen Versicherer besonders im digitalen Bereich vermehrt Risikofelder, bei denen es sich lohnt, bestehende Produkte anzupassen. Allerdings bestehen hier in der Fläche noch Lücken im Versicherungsschutz. So wird oft erst im Schadensfall festgestellt, dass die Versicherungspolice nicht für digitale Schadensfälle angepasst ist. An

dieser Stelle gibt es noch Aufklärungsbedarf, dass das Sparen an Cyber Security kostspielig werden kann.

Impulsgeber Insurtechs ◀ Digitalisierung bedeutet aber nicht nur, dass sich neue Risiken für Kunden und Unternehmen auftun, sondern dass es auch neue Vertriebsmöglichkeiten für Versicherungen gibt. Das wohl bekannteste Beispiel sind Insurtechs, die sich neben den klassischen Versicherungsmaklern und Versicherern ihren Platz auf dem Versicherungsmarkt gesichert haben. Diese Start-ups, die sich parallel zu Fintechs im Finanzbereich entwickelt haben, erbringen, vermitteln und unterstützen Leistungen des Ver-

sicherungsgeschäfts. Im Gegensatz zum etablierten Versicherungsdienstleister vertrauen sie dabei aber ausschließlich auf digitale Plattformen.

Stephan Gawarecki, Aufsichtsratsvorsitzender der Smart InsurTech AG, die zu der neben Berlin auch in Lübeck beheimateten Hypoport-Gruppe gehört, fasst deren Möglichkeiten wie folgt zusammen: „Viele Start-ups helfen Versicherern, den hohen IT-Kosten und modernen Kundenwünschen zu begegnen. Der Großteil der Versicherungen hat dies erkannt und geht zunehmend Kooperationen ein. Als Insurtech verstehen wir uns als B2B-Partner von Versicherern und Vertrieben, die wir mit unserer voll digitalen Plattform im Digitalisierungswandel unterstützen.“ So sind Insurtechs häufig als Vermittler und Vertragsverwalter für Versicherungen anzutreffen, aber auch in Form von Vergleichsportalen.

Digitalisierungsstrategien ◀ Sofern Versicherer nicht mit Insurtechs zusammenarbeiten, müssen sie eigene Digitalisierungskonzepte entwerfen, um ihr Portfolio zeitgemäß präsentieren zu können. Die Provinzial hat 2015 damit angefangen, ein solches Konzept umzusetzen. Die Einschätzung der Kundenbedürfnisse ist dabei recht eindeutig: „Branchenübergreifend hat sich das Kundenverhalten in den letzten Jahren deutlich geändert: Immer mehr Kunden wollen den Weg, über den sie mit einem Unternehmen in Kontakt treten, selbst wählen. Auch ein Großteil der Provinzial-Kunden ist hybrid unterwegs und nutzt verschiedene Kommunikationskanäle. Die Provinzial hat mit ihrem Digitalisierungsprogramm den Fokus auf die Herstellung der sogenannten Omnikanalfähigkeit gelegt.“ Dies umfasst nicht nur das Online-Kundenportal mit Live-Chat-Funktion, sondern auch die Möglichkeiten zur Online-Schadensmeldung und die Online-Terminbuchung mit Außendienstmitarbeitern in den Agenturen. Die regionale Nähe wird also auch um den Faktor Nähe ergänzt.

Rechtliche Änderungen ◀ Abgesehen vom technischen Fortschritt gab es in diesem Jahr auch rechtliche Änderungen: Neben dem nahezu allgegenwärtigen Thema DSGVO musste sich jedes Unternehmen, das Versicherungen verkauft, auch mit der Insurance Distribution Directive (IDD) auseinandersetzen. Bereits 2015 wurde diese Richtlinie vom Europaparlament verabschiedet. Zwei Jahre nach ihrem Inkrafttreten im Februar 2016 wurde die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie europaweit verpflichtend.

Mit der IDD wurden Kundeninteressen mehr ins Rampenlicht gestellt: Unter anderem soll sie für mehr Transparenz und bessere Berichterstattung sorgen, weswegen die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln der Versicherungen verschärft wurden. Ebenso wird jetzt bei Nichtlebensversicherungen ein Produktinformationsblatt verlangt. Auch die Weiterbildung von Versicherungsvermittlern wurde neu geregelt. Insofern ist die IDD nicht als aktualisierte Fassung der alten Versicherungsvermittlerrichtlinie von 2002 zu sehen, sondern eher als Neuregelung mit mehr Anwendungsbereichen – denn auch die gesamte Vertriebskette wurde neu reguliert.

So müssen Versicherungsvermittler ihre Beratungsgespräche sowie die Gründe für die dort erteilten Ratschläge dokumentieren. Zwar ist dies auch formlos möglich, allerdings muss für Kunden nachvollziehbar sein, weswegen sie diese



Digitalisierung bedeutet neue Vertriebswege und Kanäle.



Fotos: fotolia.com/inamar, iStock.com/gradyreese, iStock.com/Zephyr18

Digitale Bedrohungen erfordern neue Versicherungsprodukte.

Ratschläge erhalten haben. Besonders wichtig: Auch Vergleichsplattformen müssen diese Dokumentations- und Beratungspflichten beachten und sich an die Auskunftspflicht des Versicherungsvertragsgesetzes halten. ◀◀

Autor: Sebastian Winslow
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
winslow@kiel.ihk.de

Mehr unter
www.smartinsurtech.de
www.provinzial.de

Informationstechnologie in der Region

KMU Checkliste 2018

GoBD	<input type="checkbox"/> läuft	<input type="checkbox"/> wartet
DS-GVO	<input type="checkbox"/> läuft	<input type="checkbox"/> wartet
DMS-Einführung	<input type="checkbox"/> läuft	<input type="checkbox"/> wartet

Und? Wann machen Sie ihr Häkchen?

Informieren Sie sich bei unseren kostenfreien Schnupperkursen, wie ein DMS Ihnen helfen kann, nicht nur die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen, sondern auch Ihr Geschäft nach Vorne zu bringen.

Termin: 29.11.2018
www.id-netsolutions.de/schnupperkurs
Einfach anmelden: 040 645040-0

ID·NET
SOLUTIONS
Partner für digitale Geschäftsprozesse

Von Finanzanlagenberater bis **Versicherungsvermittler**

IHK-Service < Wer als Versicherungs- oder Immobiliendarlehensvermittler, Finanzanlagenberater, Immobilienmakler oder Bauträger beziehungsweise Baubetreuer tätig sein möchte, benötigt in der Regel eine Erlaubnis nach der Gewerbeordnung. Am 1. August 2018 ist eine Erlaubnispflicht für Wohnimmobilienverwalter hinzugekommen. In Schleswig-Holstein erteilt die jeweilige IHK die Erlaubnis und unterstützt mit Beratung und Service.

> Webangebot neu gestaltet

Um bei den Formalitäten die Übersicht zu behalten und das Notwendige schnell zu erledigen, haben die IHKs in Schleswig-Holstein ihr Webangebot neu und bedienerfreundlicher gestaltet. So finden Sie jetzt leichter die für Sie wichtigen Informationen und Anträge. Für das Beantragen verschiedener Erlaubnisverfahren wie auch bei der Erfüllung weiterer Pflichten als Erlaubnisinhaber stehen jetzt allgemeine

Anträge online bereit. Diese können einfach direkt am PC ausgefüllt werden. Wichtig: Denken Sie bitte an Ihre Unterschrift, damit Ihre IHK sofort loslegen kann.

> Interessenvertretung

Bereits im Zuge der vorausgehenden Gesetzgebungsverfahren vertreten die IHKs in Flensburg, Kiel und Lübeck die Interessen der Branche und ihrer Mitgliedsunternehmen. Mit Stellungnah-

men und Hinweisen, in Hintergrundgesprächen und bei Veranstaltungen ist es das Ziel der IHKs, die bürokratischen Hürden für ihre Mitglieder möglichst gering zu halten.

> Branchenveranstaltungen

Über aktuelle Themen und Änderungen, wie etwa die Einführung der Weiterbildungspflicht und neuer Erlaubnistatbestände, informieren die IHKs in verschiedenen Branchenveranstaltungen. Außerdem finden immer wieder Veranstaltungen zu Trendthe-



📍 PR und Kommunikation & Druckereien und Werbeagenturen in der Region

Weitsicht Werbeagentur Braemer GmbH



Ihre Leistung sichtbar machen.
☎ 04621 - 30 15 30 www.werbeagentur-braemer.de

Siebdruck
Digitaldruck
Beschriftung
Veredelung



www.vonz.de

CARCAPE
THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTÖNUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

www.carcape.de

DRUCKHAUS MENNE
... MEHR ALS EINE DRUCKEREI



DRUCKEREI: RAPSACKER 10 · COPYSHOP: KANALSTR.68 · LÜBECK **DRUCKHAUS**
TEL. 0451 75 000 · [WWW.MENNE.DE](http://www.menne.de) ■■■ MENNE

Möchten Sie Ihre Anzeige in dieser Rubrik platzieren?
Rufen Sie uns an:
04 51/70 31-2 85



Foto: iStock.com/pixeliff

und Fachkräften. Die Berater der „Passgenauen Besetzung“ schlagen zielgenau Bewerber vor. Das „Beratungsnetzwerk zur Fachkräftesicherung“ stellt Unternehmen, die als attraktive Arbeitgeber wahrgenommen werden wollen, in einer kostenfreien Erstberatung individuelle Handlungsoptionen vor. *my* 

IHK-Website – Branchen
www.ihk-sh.de
 (Dokument-Nr. 111)



men statt, etwa zur Digitalisierung, zu den Impressumspflichten oder zur Datenschutzgrundverordnung.

> Beratung und Service

Neben der Beratung zu den Erlaubnisverfahren unterstützen die IHKs die Branche mit weiteren Services und Beratungsangeboten: So helfen sie Gründern, sich bei ihren ersten Schritten zu orientieren. In persönlichen Gesprächen erhalten sie Tipps zum Businessplan sowie Informationen zur Förderung und Finanzierung. Auch bei Fragen zur

Gewerbeanmeldung, der Wahl der passenden Gesellschaftsform oder Wettbewerbs- und Gewerbergistrierungsangelegenheiten beraten und unterstützen die IHKs.

> Aus- und Fortbildung

Im Zuge der Fachkräftesicherung ist die Aus- und Weiterbildung eines der Hauptaktionsfelder. Informationen zu den Ausbildungsberufen und Fortbildungsmaßnahmen stehen online bereit. Verschiedene Angebote der IHKs helfen bei der Suche nach Nachwuchs

Ihre IHK-Ansprechpartner

IHK Flensburg: Anna Tesch
 Telefon: (0461) 806-456
tesch@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel: Jörn Meyer
 Telefon: (0431) 5491-276
meyer@kiel.ihk.de

IHK zu Lübeck: Nicole Tudor
 Telefon: (0451) 6006-172
tudor@ihk-luebeck.de

Technische Kriminalprävention

Was wäre ein Geburtstag ohne Geschenke?
**Wir schenken Ihnen 25 %
 auf Sicherheitstechnik
 und Installation!***

Bild: Delphos-Showroom

delphos.de

*Gültig bis 31. Oktober 2018 auf Hardware & Installation



Foto: iStock.com/AndreyPopov

Mehrere Säulen aufbauen

Altersvorsorge für Unternehmer ◀ Wovon lebt ein Unternehmer, wenn er in den Ruhestand geht? Diese Frage sollten sich 4,3 Millionen Selbstständige in Deutschland besser früher als später stellen. Eine Pflicht zur Altersvorsorge gibt es nicht, was dazu führen kann, dass das Geld im Alter nicht ausreicht.

In einer aktuellen Studie zur Unternehmensnachfolge der IHK Schleswig-Holstein wurden Unternehmer über 55 Jahre aus ganz Schleswig-Holstein auch zu den Vorsorgemaßnahmen befragt, die sie für die Zeit nach der Übergabe ihres Unternehmens getroffen haben. Nur sieben Prozent gaben an, bisher noch keine Vorsorge zu haben. „Das ist durchaus positiv zu werten“, sagt Annika Körlin, Referentin Unternehmensförderung der IHK zu Lübeck.

„Unternehmer sollten sich so früh wie möglich mit dem Thema beschäftigen.“

Der eigene Betrieb spielt dabei eine wichtige Rolle: Knapp 40 Prozent rechnen mit dem Verkaufserlös, den sie mit ihrem Unternehmen erzielen. Etwa zehn Prozent wollen ihr Geschäft liquidieren. Dazu kommen mehrere andere Standbeine, was extrem wichtig sei, so Körlin weiter: „Der Markt gibt es nicht her, ein Unternehmen teuer zu verkaufen. Durch den demografischen Wandel gibt es mehr Betriebe als Abnehmer. Das drückt die Preise.“

Nicht alles auf eine Karte zu setzen – das rät auch Christian Gomlich, Bereichsleiter Firmenkundenbetreuung

der Volksbank Lübeck eG: „Je weiter gestreut das Kapital ist, desto geringer ist auch das Risiko. Unternehmer sollten sich so früh wie möglich mit dem Thema beschäftigen. Denn oft liegt es an der Unwissenheit, welche Möglichkeiten es gibt, dass man sich zu spät oder gar nicht um die Altersvorsorge kümmert.“

Keine Universallösung ◀ Als Orientierung empfiehlt er das Drei-Säulen-Modell mit gesetzlicher Vorsorge, geförderter Vorsorge und rein privater Vermögensbildung – Altersvorsorge sei immer eine individuelle Angelegenheit und von verschiedenen Faktoren abhängig. Die Umfrage zeigt, dass Unternehmer diese drei Säulen auch nutzen: Etwa 43 Prozent der Befragten haben zuvor Pflichtbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt, knapp 22 Prozent zahlen freiwillig ein. Dazu kommt die geförderte Vorsorge, die etwa Rürup- und Riester-Renten beinhaltet und die zwölf Prozent der Befragten in Anspruch nehmen. Viele der schleswig-holsteinischen Unternehmer setzen zudem auf die dritte Säule der Privatversorgung und sparen einen Teil ihres Geldes (39 Prozent), schließen

Lebensversicherungen ab (37 Prozent) und investieren in die eigene Immobilie als Kapitalanlage (57 Prozent). Aber auch risikoreiche Anlagen können Teil der Altersvorsorge sein: So besitzen etwa 24 Prozent der befragten Unternehmer Wertpapiere wie Aktien oder Rentenfonds.

Es liegt am Einzelnen, sich damit auseinanderzusetzen, was zu ihm passt und was nicht. Dadurch, dass Selbstständige zu keiner Vorsorge verpflichtet sind, bleibt ihnen auch eine gewisse Freiheit. „Viele Unternehmer sind dankbar, dass sie ihre Vorsorge so gestalten können, wie sie möchten“, weiß Gomlich. „Eine Universallösung gibt es zwar nicht. Aber wer mehrere Säulen konsequent und diszipliniert bespielt, ist auf dem richtigen Weg.“ ◀◀

Autorin: Jutta Lasner
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
lasner@ihk-luebeck.de

Deutsche Rentenversicherung
Freiwillige Versicherung
www.bit.ly/freiwillige-rente

> **Betriebsrente – neue Regeln**

Mitarbeitern etwas **Gutes** tun

Betriebsrentenstärkungsgesetz – dieses Wort hört sich nach Verwaltungsaufwand und Bürokratie an. Doch weit gefehlt. Es bietet Unternehmen die Chance, ohne großen Aufwand etwas Gutes für ihre Mitarbeiter zu tun. Das 2019 in Kraft tretende Gesetz bringt neue Regeln – und jede Menge Vorteile.

Eine kurze Rückblende zur alten Betriebsrente: Bislang mussten sich Arbeitgeber Gedanken machen, ob sie diese Rente überhaupt garantieren können. Denn im schlechtesten Fall müssen Rückstellungen vorhanden sein, um eine Rentenauszahlung zu gewährleisten. Hier gab es Unsicherheiten. Gerade kleine und mittlere Betriebe gaben an, dass sie gerne Renten anbieten würden, es sich aber nicht leisten können. Auch Betriebe mit vielen geringverdienenden Mitarbeitern (unter 2.200 Euro Bruttoeinkommen) hatten hier Bedenken.

Doch ab 2019 schreibt das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz neue Zuständigkeiten vor. Nicht der einzelne Betrieb ist der Gewährträger der Rente, sondern der jeweilige Tarifpartner. Beschäftigte müssen nicht zwangsläufig tariflich gebunden sein, es können Betriebsvereinbarungen bestehen oder Einzelabreden dafür getroffen werden. Also kein Mehraufwand für Unternehmer – der jeweilige Tarifpartner kümmert sich.

Steuervergünstigungen < Auch für Arbeitgeber gibt es Vorteile. So erhalten Betriebe mit vielen Mitarbeitern unter der Geringverdiener-Grenze Steuervergünstigungen, wenn Mitarbeiter die neue Rente abschließen. Vergünstigungen gibt es auch bei den Sozialversicherungsbeiträgen, wenn Mitarbeiter die neue Zielrente abschließen – aber nur, wenn Unternehmen mindestens 15 Prozent dessen, was die Beschäftigten umwandeln, dazugeben. Es wird tatsächlich eine Rente ausbezahlt, da die Kapitalwahl ausgeschlossen ist.



Foto: iStock.com/pixelart

Das höhere Maß an Flexibilität bietet am Kapitalmarkt mehr Chancen. Zudem gibt es höhere Riester-Freibeträge oder steuerliche Vorteile beim Grundfreibetrag für die Altersvorsorge. Für Beschäftigte bedeutet dies insgesamt ein ganzes Bündel an Vorteilen. Neu ist auch, dass Mitarbeiter es explizit verneinen müssen, wenn sie auf den neuen Rentenbaustein verzichten wollen. **red <<**

Website des BMF – Betriebsrentenstärkungsgesetz
www.bit.ly/brs-gesetz

Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen.

Aristoteles



17634_0818

Nutzen Sie den Wind optimal für Ihr Unternehmen?

Rufen Sie uns an.

Flensburg · Tel. 0461 8602 0
 Hamburg · Tel. 040 376900 0
 Kiel · Tel. 0431 9804 0



sydbank.de

Sydbank

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung, die von der Sydbank ausschließlich zu Informationszwecken erstellt wurde. Diese Informationen sind unverbindlich und stellen keine persönliche Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Die konkreten Risiken hängen von der gewählten Anlagestrategie ab. Weitere Informationen erhalten Sie in den Filialen der Sydbank oder unter sydbank.de. Wesentliche Anlegerinformationen (KID) und Prospekt finden Sie unter sydbank.de in deutscher Sprache.

Versicherung im Blut

Kasko Ltd ◀ Von der Trave an die Themse – so könnte man den Weg von Nikolaus Sühr zusammenfassen. In London mischt der junge Unternehmer mit seinem Start-up Kasko Ltd die Insurtech-Szene auf. Seine Wurzeln liegen aber in Lübeck. Sührs Produkte sind digital und schnell – so wie das Leben in London.

Wäre Nikolaus Sühr damals nicht versehentlich auf den falschen Uni-Campus gezogen, er wäre heute vermutlich nicht CEO von Kasko. Genauer gesagt: Er hätte wohl nie seinen Co-Founder in der gemeinsamen WG kennengelernt. Sühr, der am Lübecker Katharineum sein Abitur ablegte, zog 2004 zum BWL-Studium nach Nottingham, verwechselte bei der Wohnungssuche aber den Campus und fand sich zwischen lauter Informatikern wieder. Im Nachhinein ein Glücksfall: Sühr und sein Mitbewohner Matthew Wardle merkten schnell, dass sie mit ihrem gebündelten Know-how etwas in der Insurtech-Branche bewegen können.

2015 gründeten sie Kasko in London. Seitdem entwickelt Sühr mit Wardle digitale Produkte für Versicherungen. „Insurtech as a service“ heißt ihr Angebot – eine Art digitaler Assekurateur, den sie auf Websites von Versicherungen implementieren. Endkunden können etwa dank einer Applikation Versicherungsangebote schnell und individuell berechnen. „Wie baue ich in der digitalen Welt Ser-



Nikolaus Sühr



Finanzmetropole London, Sitz von Kasko Ltd

vices für Kunden, die ich vorher nicht fragen kann, und in einem Umfeld, in dem sich alle drei Monate Bedarfe, Marktumfeld und Technologien ändern?“, so Sühr über die Kernidee von Kasko.

Die Vorteile der Technologie? „Normalerweise brauchen Versicherer bis zu 18 Monate und eine halbe Million Euro, um ein Produkt zu bauen und es Maklern anzubieten. Wir brauchen acht Wochen und bis zu 50.000 Euro.“ Dazu kommt die Bereitstellung der IT-Kapazitäten, die viele Versicherer nicht leisten könnten.

Informationstechnologie in der Region

ID-NET SOLUTIONS
Partner für digitale Geschäftsprozesse

Digitales Dokumentenmanagement - damit Sie Ihr Papier loswerden

Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse digital - wir unterstützen Sie

Ihr Partner im Norden:
id-netsolutions GmbH | www.id-netsolutions.de
kontakt@id-netsolutions.de | 040 645040-0

Geschäftskundenbetreuung | Dokumentenmanagement | Informationsmanagement | Schulungen | Service und Support

Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

nielandt GmbH
computer-service

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



Fotos: Kasko Ltd, iStock.com/lightkey

WG-Versicherung < Versicherungen sind Sühr in die Wiege gelegt: Sein Vater, Thomas Sühr, gründete 1985 in Lübeck die OCC Assekuradeur, eine Versicherungsagentur für Oldtimer. Nach dem Studium arbeitete auch Nikolaus ein Jahr dort, doch am Ende habe ihm das Benzin im Blut gefehlt, sagt er. Aber das Thema fesselt ihn ungebrochen: „Versicherungen berühren den gesamten persönlichen und wirtschaftlichen Kreislauf, ohne sie würde nichts funktionieren. Das fand ich schon immer extrem spannend.“

Bis zu 30 Produkte hat Sühr bisher für 15 Versicherungen in sechs Ländern gebaut. Das 22 Mitarbeiter starke Unternehmen entwickelt ständig neue Produkte – vom Probefahrten-Schutz in Kooperation mit AutoScout24 bis zur WG-Versicherung mit der Allianz Suisse, bei der junge Leute Kerngegenstände versichern und WG-Partner in den Vertrag einklinken können. Und was steht in der Zukunft an? Natürlich der Ausbau von Kasko, sagt er, und die Fokussierung auf Themen wie Gesundheit und Reisen. Generell gehe der Weg hin zu nutzungsbasierten Modellen, zu mehr Konnektivität und zu Prämienmodellen.

Gutes Personal sei ein Grund, warum das Start-up in London sitze. „Wir haben hier ein größeres Investoren Umfeld und einen besseren Zugang zu Talenten und Start-ups“, sagt Sühr, der oft auch in Hamburg arbeitet. „Natürlich ist es schräg, Leute zum Lunch zu treffen, die beim Essen ganze Versicherungsunternehmen kaufen“, sagt er. Ein gutes Gegengewicht zum quirligen Londoner Alltag? Die Werte des Ehrbaren Kaufmanns und des Unternehmens seines Vaters, sagt er mit einem Schmunzeln. <<

Autor: Benjamin Tietjen, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
tietjen@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.kasko.io



**MEHR AUF
MINI.DE/GEWERBEKUNDEN**

GANZ GROSSER NETZWERKER.

Machen Sie Ihren Geschäftswagen zum Aushängeschild und profitieren Sie von den gewerblichen Sonderkonditionen und attraktiven Leasingraten bei MINI. Jetzt auf mini.de/gewerbekunden informieren und bei jedem Kundentermin gut ankommen.

**DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.
JETZT BEI IHREM MINI PARTNER.**



- FIRMENEVENTS
- WEIHNACHTSFEIERN
- INCENTIVES
- FESTE



**BUFFET NACH
IHREN WÜNSCHEN!**
Natürlich auch mit
Fisch-Alternativen!



**FÜR BIS ZU
200
PERSONEN**

GOSCH an der Kiellinie

Kiellinie 63 | 24105 Kiel
Tel. 0431 - 570 877 95 | kiel@gosch.de

Täglich ab 11 Uhr geöffnet, So. ab 10 Uhr.

Reservierung telefonisch oder per Mail möglich!

gosch.de



Bild oben: Die Getreideernte 2018 fiel in Schleswig-Holstein rund 31 Prozent niedriger aus als im Vorjahr. Bild links: Gewitter können auch für Unternehmen große Schäden mit sich bringen.

Schutz gegen Extremwetter

Naturgefahren ◀ Stürme, Starkregen, Trockenheit: Das Wetter ist in aller Munde. Mit den wirtschaftlichen Auswirkungen extremer Wetterlagen ist der entsprechende Versicherungsschutz auf die Agenda von Unternehmen gerückt und beschäftigt auch die Politik.

In Schleswig-Holstein lag die Versicherungsdichte gegen sogenannte Elementarschäden nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) im November des letzten Jahres bei nur 21 Prozent gegenüber einem Bundesdurchschnitt von 40 Prozent. In der Landeskampagne „Naturgefahren – Der echte Norden sorgt vor!“, bei der auch die IHKs in Flensburg und Kiel mitgewirkt haben, werden auch Unternehmen über den erweiterten Versicherungsschutz aufgeklärt.

Teure Technik im Untergeschoss ist keine gute Idee.

Andreas Hahn, beim GDV Fachmann für Versicherungstechnik Sach- und Technische Versicherung, hat die Erarbeitung der Kampagne im Beirat begleitet: „Natürlich können sich Betriebe ganz normal gegen Schäden aus Naturgefahren versichern“, erklärt er. Darüber hinaus rät er zur Prävention: „Das fängt bei der Wahl des Standorts an, der Bauplanung und dem Gebäudekonzept beziehungsweise dessen Nutzung“, so Hahn. Auch teure Technik im Untergeschoss, in das das Wasser leicht hineinlaufe, sei keine gute Idee. In den Angeboten der Versicherer ist die Betriebsunterbrechung durch Naturereignisse ein gewichtiger Punkt. Die Missernte dieses Jahres ist ein Beispiel für den möglichen Verdienstaustausch.

Gegen Trockenheit kann man sich allerdings bislang in Deutschland nur bei weniger als einer Handvoll Anbietern

versichern. Die „Dürreversicherung“ ist sehr teuer, die Nachfrage entsprechend kaum vorhanden. Trockenheit nämlich gilt bei den Versicherern als Kumulrisiko: Häufig sind mehrere Regionen betroffen und der Schaden ist entsprechend groß. Hinzu kommt, dass die Dürreversicherung, anders als die anderen Naturgefahrenversicherungen in der Landwirtschaft, noch mit 19 Prozent Versicherungssteuer belegt ist.

Paradigmenwechsel ◀ Angesichts der Klimaentwicklung fordert der GDV von der Politik einen „Paradigmenwechsel“ für staatliche Hilfen in der Landwirtschaft“, wie der Leiter des Expertennetzwerks Landwirtschaft im GDV, Rainer Langner, formulierte. Fest steht schon jetzt, dass der Schutz vor Extremwetterereignissen wie Stürmen, Starkregen und Hochwasser für Unternehmen zunehmend Teil des Risikomanagements sein wird.

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

Website des GDV
www.gdv.de

Fotos: iStock.com/mdesigner125, Landwirtschaftskammer SH/Daniela Rixen

Kaufen oder mieten?

Gewerbeimmobilien < Seit Jahren steigen die Immobilienpreise kontinuierlich. Gleichzeitig sorgen niedrige Zinsen für eine wachsende Nachfrage – und damit für ein immer knapperes Angebot. Das gilt auch für Gewerbeimmobilien.

Nach ihren Einschätzungen und Statistiken seien die Preise für Gewerbeimmobilien in einzelnen Segmenten in den letzten fünf Jahren um 15 bis 20 Prozent gestiegen, sagen Jürgen Sönnichsen und Michael Paul, Immobilienexperten bei der Nord-Ostsee Sparkasse.

Welche Gründe sprechen in dieser Situation für den Kauf eines Gebäudes, und wann ist es besser zu mieten? Eine Frage, die sich nicht pauschal beantworten lasse, weiß Jürgen Delfs, Leiter des Bereichs Standortberatung bei der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH.

Nicht pauschalisieren < „Wer eine Gewerbeimmobilie besitzt, muss keine auslaufenden Mietverträge und damit eingehende Verhandlungen mit dem Vermieter berücksichtigen“, sagt Delfs. Zugleich bedeute der Besitz entsprechend gebundenes Kapital. Unternehmen, die wirtschaftlich in der Lage seien, eigene Gebäude zu nutzen, bevorzugten eventuell bei schwankenden Branchenbedingungen ein Mietmodell. Die Suche nach einem Alternativobjekt mit Ablauf des Mietvertrags in stark nachgefragten Regionen bei gleichzeitig knapper werdenden Flächenangeboten könne den Budgetrahmen dann höher belasten. „Bei einer eigengenutzten Immobilie hingegen können bei einer künftigen Anschlussfinanzierung die Zinsen bedeutsam gestiegen sein. Die Entscheidung hängt somit vom jeweiligen Unternehmenshintergrund und der individuellen Unternehmensstrategie ab“, so Delfs.

Auch Sönnichsen und Paul raten von einer pauschalen Beurteilung ab: „Die allgemeine Niedrigzinsphase macht eine Kaufentscheidung natürlich sehr attraktiv. Unternehmen mit einer langfristigen Standortplanung bevorzugen diese Option.“ In anderen Fällen sei hingegen die Anmietung sinnvoll. „Betriebe, die expandieren und dabei auf kurzfristige Unternehmensentwicklungen achten, sowie Start-ups oder ausländische Firmen, die in der Region Fuß fassen wollen, entscheiden sich häufiger dafür zu mieten. Durch eine flexible Gestaltung der Mietverträge ist der langfristige Kapitaleinsatz überschaubar. Grundsätzlich sollten Unternehmer bei ihrer Entscheidung immer die Langfristigkeit des Engagements betrachten.“ <<

Autorin: Andrea Henkel, freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

IHK-Website – Gewerbeflächen
www.ihk-schleswig-holstein.de (Dokument-Nr. 9417)



Foto: iStock.com/cienpietres


WFG Infrastruktur GmbH



FREIE GEWERBEFLÄCHEN IN DER KIEL REGION

- Anbindung an Autobahn, Hafen und Schiene
- 80 ha sofort verfügbar

Kontakt: Sabine Willers-Wilckens

☎ 0151 74412810

✉ s.willers-wilckens@wfg-rd.de



www.wfg-rd.de

„Kein Ziel, eine Reise“

Digitalisierung in Unternehmen ◀ Die Digitalisierung stellt Unternehmen vor strategische Herausforderungen. Wer den Weg nicht rechtzeitig geht, läuft Gefahr, von Mitbewerbern abgehängt zu werden. Wie steinig und dennoch lohnenswert der Aufbruch in das digitale Zeitalter sein kann, davon hat **Martin Meesenburg**, Inhaber der Meesenburg Großhandel KG in Flensburg, der *Wirtschaft* berichtet.



Einführung hatten wir einen Auftragsstau von bis zu 8.000 Aufträgen. Manche Kunden erhielten die falschen Mengen, andere konnten überhaupt nicht beliefert werden. Es war unglaublich aufreibend für alle. Wir hatten im April einen Umsatzrückgang von 40 Prozent zu verzeichnen.

Wirtschaft: Das klingt nach einer schwierigen Zeit. Wie konnten Sie die Probleme lösen?

Meesenburg: Das habe ich nicht alleine geschafft. Unsere Mitarbeiter haben einen unglaublichen Einsatz gezeigt und wochenlang auch an den Wochenenden gearbeitet. Es braucht Zeit, bis man sicher fahren kann. Die Abläufe mussten verinnerlicht werden, ehe wir wieder routiniert ans Tagesgeschäft gehen konnten. Gegen Ende des Jahres konnten wir die Verluste dann glücklicherweise weitestgehend auffangen. Jetzt sind wir an einem Punkt, wo wir jeden Tag besser werden.

Wirtschaft: Aus heutiger Sicht: Ist irgendetwas bei der Einführung schiefgelaufen?

Meesenburg: Im Grunde genommen nicht. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie man ein neues System einführt: Entweder man baut eine Parallelwelt auf und nimmt die Umstellung behutsam vor oder man entscheidet sich für einen „Big Bang“, das heißt, das alte System wird abgeschaltet und durch das neue ersetzt.



Zur Person

Martin Meesenburg, Jahrgang 1958, ist seit 1986 in dem Familienunternehmen tätig. 1999 trat der Betriebswirt als persönlich haftender Gesellschafter an die Stelle seines Vaters. Die Meesenburg KG ist ein Großhandelsunternehmen und vertreibt Produkte an die Hersteller von Bauelementen und das Bauhandwerk. ◀◀

Wirtschaft: Herr Meesenburg, der Begriff Digitalisierung ist in aller Munde. Was verstehen Sie darunter?

Martin Meesenburg: Zunächst einmal ist die Digitalisierung kein Vorgang, den man einfach abschließen kann. Digitalisierung ist kein Ziel, sondern eine Reise. Die technische Entwicklung geht enorm schnell und es kommen ständig neue Möglichkeiten auf. Diese neuen Möglichkeiten sind es, die den Kern der Digitalisierung ausmachen. Die Prozesse selbst verändern sich, nicht die Arbeit, die verrichtet werden muss.

Wirtschaft: Können Sie das genauer erklären?

Meesenburg: Nehmen wir etwa ein Werkzeug wie die Bohrmaschine. Das Loch muss gebohrt werden, so viel ist klar. Früher hat man das mit einer Handbohrmaschine gemacht, heute kann man den Gebäudeplan in die Bohrmaschine digital einspeisen, um nicht versehentlich in Leitungen zu bohren. Die Digitalisierung dringt in alle Lebensbereiche ein und man hat überall Kontakt mit ihr.

Wirtschaft: Wie haben Sie Ihr Unternehmen auf die Reise gebracht?

Meesenburg: Wir haben ein komplett neues IT-System eingeführt, welches die Abläufe im Unternehmen massiv verändert hat. Mit Kosten im Millionenbereich war es das höchste Investitionsvolumen unserer Geschichte. Wir brauchten drei Jahre intensiver Planung als Vorlauf für die Einführung.

Wirtschaft: Das neue System haben Sie im April 2017 dann final eingeführt. Lief alles wie geplant?

Meesenburg: Es war klar, dass es holprig werden würde. Nimmt man eine Veränderung in dieser Größenordnung vor, dann geht das nicht reibungslos. Es betraf einfach alle im Unternehmen, den Mann im Lager, den Verkäufer, den Wareneingang: Alle mussten sich auf veränderte Abläufe einstellen. Nach der

GEWERBEBAU
im Passivhausstandard
Bürogebäude, Produktions- und Lagerhallen
Krückauring 3f
D-24568 Kaltenkirchen
Fon - 0 41 91 / 95 37 86-0
Fax - 0 41 91 / 95 37 86-9
pb
passivbau
www.passivbau.net

Von der Vision
zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



Bei der Digitalisierung die
Mitarbeiter mitnehmen: Beleg-
schaft der Firma Meesenburg

Fotos: Meesenburg KG

Uns wurde zu dem „Big Bang“ geraten. So eine radikale Umstellung birgt natürlich Risiken, doch aus heutiger Sicht war es der absolut richtige Schritt. Wir sind so schnell wie möglich und so tief wie möglich eingestiegen.

Wirtschaft: Was haben Sie durch die Einführung gelernt?

Meesenburg: Es ist entscheidend, alle mitzunehmen: Mitarbeiter und Marktteilnehmer. Die Mitarbeiter müssen durch Schulungen und gründliche Dokumentationen auf das neue System vorbereitet werden. Ihr tägliches Tun verändert sich erheblich, das muss begleitet werden. Auch für die Marktteilnehmer ändert sich einiges. Vor 30 Jahren haben wir unsere Bestellungen per Telefon oder Post bekommen, später per Fax und dann per E-Mail. Heute kann im besten Fall unser System in das des Kunden schauen und das, was benötigt wird, automatisch bestellen. Durch digitale Bestellvorgänge haben wir eine viel geringere Fehlerquote als früher. Vorbereitung ist alles, das haben wir gelernt. Man muss sich jeden Tag damit beschäftigen und neugierig sein.

Wirtschaft: Für diejenigen, die diesen Schritt noch nicht gegangen sind: Kann man die Digitalisierung aufschieben?

Meesenburg: Wenn man wirtschaftlich tätig ist, muss man diese Veränderung mitgehen. 30 Prozent unseres Umsatzes gehen digital ein. Das ist kein

zusätzlicher Gewinn, sondern Umsatz, der andernfalls an Mitbewerber ginge. Unser Einkauf ist im Wesentlichen digital. Auch hier müssen wir anschlussfähig bleiben, um effizient zu arbeiten. Sicher, die Investitionen sind enorm – doch an dieser Stelle zu sparen hätte fatale Folgen. Die Welt verändert sich rasant und als Unternehmer muss man offen sein für die Veränderungen am Markt. In allen Lebensbereichen hält die Digitalisierung Einzug und es muss mit diesen Werkzeugen gearbeitet werden. Die Möglichkeiten, die sich dadurch ergeben, bringen uns als Volkswirtschaft weiter.

Wirtschaft: Wie geht es für Sie weiter?

Meesenburg: Wir haben uns auf die Reise begeben und jetzt gilt es zu lernen. Noch haben wir nicht alle Vorteile des Systems ausgeschöpft. Das Unternehmen hat in den vergangenen 250 Jahren die großen technischen Revolutionen gut gemeistert. Damit das so bleibt, wollen wir offen bleiben und die Veränderungen aktiv mitgestalten. <<

Interview: René Koch
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
rene.koch@flensburg.ihk.de

Mehr unter
www.meesenburg.com

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-bausystem.de





Foto: Lars Peter Ehrlich

Jochen Möller weiß, wie man die Erneuerbaren effizient nutzt.

Wo es bei der Energiewende hakt

Moeller Operating Engineering ◀ Ein Unternehmen baut eine neue Werkshalle, die mindestens 20 Jahre stehen soll. Da gibt es für Jochen Möller nur eins: „Eigentlich müsste das Hallendach mit Fotovoltaik vollgelegt sein.“ Der 50-jährige Dithmarscher ist Experte für erneuerbare Energien.

Die Moeller Operating Engineering GmbH (M.O.E.) mit Sitz im Itzehoe Innovationszentrum IZET ist Marktführer bei der Zertifizierung von Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien. 2009 gründete Möller seine Firma. Heute beschäftigt der Diplom-Ingenieur 80 hoch qualifizierte Mitarbeiter in Itzehoe, Kiel und Hamburg, die bundesweit zer-

tifizieren, inspizieren und Messungen übernehmen. 82 Ingenieure hat das Unternehmen bisher ausgebildet und 52 davon eingestellt. M.O.E. ist in allen wichtigen Gremien vertreten, die technische Richtlinien entwickeln. Das sei von Vorteil für die Kunden, sagt Möller, denn wer die Hintergründe kenne, vermeide Fehlinterpretationen. Zudem sei die Firma an allen wichtigen Forschungsprojekten beteiligt, so auch an NEW 4.0, dem Modellprojekt zur Versorgung Hamburgs mit Ökostrom aus Schleswig-Holstein.

Für Möller ist klar: Erneuerbare Energien sind den herkömmlichen Quellen deutlich überlegen, ökologisch sowieso, aber auch wirtschaftlich. Die Akzeptanz für Solarstrom sei hoch, bei der Windkraft sieht er noch Potenzial: „Wir müssen besser kommunizieren, wo die Vorteile sind.“ Bei der Transparenz der Planung sei das Land auf einem guten Weg, doch die Diskussionen in den Gemeinden seien geprägt von Falschaussagen, – etwa dass Windkraftanlagen angeblich krank machen und Tiere in der Umgebung töten. Da sei mehr neutrale Expertise nötig.

Möller unterstreicht die hohe Wertschöpfung im Land durch die Energiewende mit mehr als 15.000 Arbeitsplätzen und viel Gewerbesteuer für die Kommunen. Ideal wäre für ihn, dass der Strom dort für den Verbraucher günstiger ist, wo er aufgrund der guten Bedingungen erzeugt wird. Dies könne auch Betriebe nach Schleswig-Holstein ziehen.

Stabile Netze ◀ Eine der großen Herausforderungen der Energiewende sei, die Produktion und den Verbrauch ins Gleichgewicht zu bringen. Je größer der Anteil des regenerativ erzeugten Stroms, desto größer auch die Gefahr von Schwankungen – sichere und stabile Netze sind eine der zentralen Aufgaben von M.O.E. bei der Energiewende. Speicher seien deshalb ein wichtiges Thema. Möller kann sich vorstellen, die Akkus von Elektroautos zu nutzen, denn die blieben die meiste Zeit ungenutzt. Zugelassen ist das noch nicht. „Es gibt für alle Herausforderungen schon technische Lösungen“, sagt er. Aber es bestünden auch regulatorische oder wirtschaftliche Hürden.

Gerade in Schleswig-Holstein beschäftigten sich viele Unternehmen mit der Energiewende, so Möller. Auf der Seite der Verbraucher aber sieht er Nachholbedarf. M.O.E. hat zwar größere Industrieprojekte aus der Lebensmittelindustrie oder im Bereich der Müllverbrennung betreut. Doch generell seien die Unternehmer in anderen Bundesländern aktiver, wenn es darum gehe, mit Blockheizkraftwerken Strom und Wärme selbst zu erzeugen. Deshalb meint Möller: Firmen in Schleswig-Holstein sollten verstärkt prüfen, ob ein eigenes Energiekonzept sinnvoll sei – die Gelegenheit für gutes Marketing komme automatisch hinzu. ◀◀

Autor: Lars Peter Ehrlich
Freier Journalist
redaktion@ihk-sh.de

Mehr unter
www.moe-service.com

↔ **Firmenticker**

Der Lübecker **Possehl-Konzern** hat seinen Geschäftsbereich Bauleistungen erweitert: Die Possehl Spezialbau GmbH mit Sitz in Sprendlingen hat sämtliche Geschäftsanteile an dem Mittelständler Jöst Bauunternehmen GmbH aus Frankfurt am Main erworben. Damit wächst der Geschäftsbereich Bauleistungen kontinuierlich weiter. Das in dritter Generation geführte Unternehmen Jöst agiert primär als Generalunternehmer in der Rhein-Main-Region und bietet sowohl den schlüsselfertigen Bau als auch den Rohbau, die komplette Bauplanung sowie Revitalisierungen im Industrie- und Wohnungsbau an. Zuletzt erzielte das 30 Mitarbeiter starke Unternehmen einen Jahresumsatz von 26 Millionen Euro.

Die **Reederei Scandlines** in Puttgarden hat im August 2018 den Maritimen Koordinator der Bundesregierung, den Bundestagsabgeordneten Norbert Brackmann,

zu einem Informationsbesuch empfangen. Im Gespräch mit Scandlines-CEO Søren Poulsgaard Jensen und Heiko Kähler, Geschäftsführer Scandlines Deutschland, stellte Brackmann fest, dass die Schiffsicherheit und Leichtigkeit des laufenden Fährverkehrs während der Bauphase der festen Fehmarnbelt-Querung absolute Priorität haben wird. Kähler betonte zudem, dass sich die Kunden weiterhin auf eine zuverlässige Verbindung zwischen Deutschland und Skandinavien verlassen können.

Im August ist die **SLM Solutions AG**, Spezialist für additive Fertigungstechnologie, in den neuen Firmensitz in Lübeck-Genin umgezogen. Die unmittelbare Nähe zur Autobahn und genügend Platz für eine weitere Expansion waren die Gründe für den Umzug. „In Zeiten des Wandels in der Fertigungstechnik, in denen das Wettbewerbsumfeld mit neuen Technologien im-

mer komplexer wird, ist ein modernes Kompetenzzentrum wie unser neuer Firmensitz mitentscheidend für die Zukunfts- und Innovationsfähigkeit des Unternehmens“, sagt CFO Uwe Bögershausen. In den vergangenen Jahren hat SLM Solutions, das derzeit 360 Menschen beschäftigt, mehr als 200 neue Mitarbeiter eingestellt, vor allem IT-Spezialisten und Softwareentwickler sowie Ingenieure im Maschinenbau.

Im Ostseebad Travemünde hat die **DSR Immobilien GmbH** im September das siebengeschossige Apartmenthaus „High End“ mit 108 Ferienwohnungen fertiggestellt. Nachdem im Juli bereits das a-ja Resort für die Gäste eröffnet worden ist, werden nun ab sofort auch die Wohnungen vermietet. Betreiber ist Novasol in Dänemark, ein renommiertes Vermittlungsunternehmen, das europaweit bereits mehr als 50.000 Ferienapartments vermietet. <<

☑ **Datenschutz**

Möchten Sie Ihre Anzeige in dieser Rubrik platzieren?
Rufen Sie uns an:
04 51/70 31-2 85

Raum für neue Aufgaben

Service-Bund ◀ Als die Service-Bund GmbH & Co. KG und ihre Tochtergesellschaften 1993 mit ihren 20 Mitarbeitern in die Lübecker Friedhofsallee zogen, ahnte vermutlich niemand, dass sie 25 Jahre später fünfmal so groß sein würden. Im August 2018 hat die im Lebensmittel-Fachgroßhandel tätige Unternehmensgruppe darum ein neues Verwaltungsgebäude eröffnet.



Von links: Dietrich Uffmann (Wirtschaftsförderung Lübeck), Bürgermeister Jan Lindenau, Service-Bund-Geschäftsführer Ulfert Zöllner und Rüdiger Schacht (IHK zu Lübeck)

Gemeinsam mit Bürgermeister Jan Lindenau, dem stellvertretenden Hauptgeschäftsführer der IHK zu Lübeck Rüdiger Schacht sowie Dietrich Uffmann von der Wirtschaftsförderung Lübeck ließ Geschäftsführer Ulfert Zöllner die Bauzeit Revue passieren. „Egal ob Marketing, Vertrieb, Einkauf, Finanzbuchhaltung, IT oder Qualitätssicherung – gut 100 Mitarbeiter arbeiten jetzt hier unter einem Dach. Neue Kapazitäten wurden daher benötigt“, erklärte Zöllner in seiner Eröffnungsrede.

Innerhalb von zwei Jahren ist das neue Verwaltungsgebäude entstanden, das mit der neuen Rodeo-Lounge auch über ein Mitarbeiterrestaurant verfügt, das für interne und externe Events verwendet werden kann. Über einen Verbindungstunnel ist das ebenfalls komplett sanierte Bestandsgebäude zu erreichen.

Foto: Service-Bund

Umfangreicher Service ◀ Die Bedeutung der Lübecker Firmenzentrale brachte der Geschäftsführer auf den Punkt: Die Aufgaben, die die knapp 30 Gesellschafter an die Zentrale stellten, wurden im Laufe der Zeit immer umfangreicher. Eine eigene Marketingabteilung mit Eigenmarkensteu-

erung wurde eingerichtet, Aus- und Weiterbildung über die Food-Service-Akademie werden ebenso angeboten wie Artikelwerbung, das Kundenmagazin Servisa und gemeinsame Messen wie die FOODSpecial. Dazu kommen die Gründung von Service-Bund National (SBN) und Computer-Centrum Nord (CCN), das sich mittlerweile zum zentralen Ansprechpartner für alle IT-relevanten Fragen entwickelt hat.

Zöllner freute sich über den konstanten Erfolg des Unternehmens und betonte: „Das funktioniert nur, wenn alle in der Gruppe an einem Strang ziehen, sich für die konsequente Durchsetzung und Verbesserung der Service-Bund-Strategie einsetzen.“ Vor diesem Hintergrund konnte der Service-Bund erneut Gewinne erzielen und im letzten Jahr einen Umsatz von über einer Milliarde Euro erzielen. *red* ◀◀

Mehr unter
www.servicebund.de

☑ Innenraumbegrünung für Büroräume

Seit 1906
Preuss
Hydrokulturen
... Grün für Innenräume

- Objektbegrünungen für Innenräume
- Textilpflanzen
- Leihpflanzen
- Pflanzenservice
- Pflege/Wartung
- Trendige Wohnaccessoires

Eichhofstraße 40 · 24116 Kiel Tel 0431 / 541018
www.preuss-hydrokulturen.de

UNSERE NEUERSCHEINUNGEN

AB SOFORT IM BUCHHANDEL ERHÄLTlich:



875 JAHRE – LÜBECK ERZÄHLT UNS WAS

DAS BUCH ZUR AUSSTELLUNG

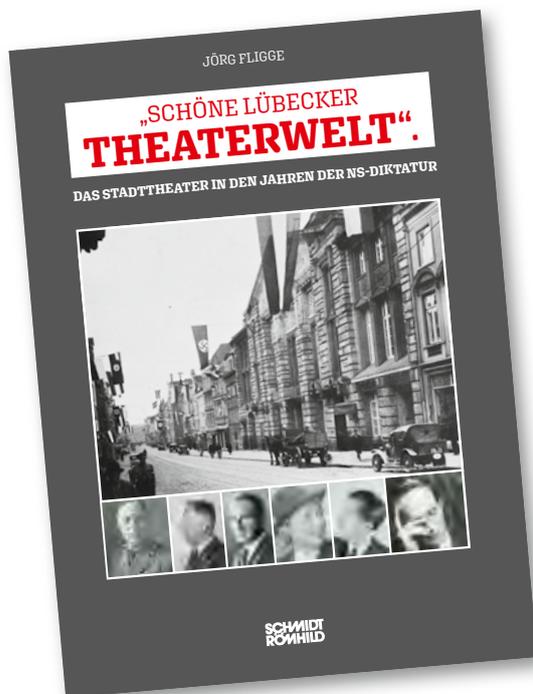
Der Titel dieses Lesebuches zur gleichnamigen Ausstellung ist Programm: Anlässlich des 875. Stadtgeburtstages fanden sich die Herausgeber mit vielen anderen Einrichtungen in der Stadt zusammen, um die Geschichte Lübecks einmal ganz anders zu erzählen.

Entstanden sind 87 Geschichten über zirka 100 Ausstellungsstücke. Wie die Dinge, so sind auch die Geschichten – sie vereinen Bekanntes und Unbekanntes, sie überraschen, sie verwundern, sie berühren. Dass die Geschichten dabei mit großer Kenntnis geschrieben worden sind, dafür bürgen die Verfasser und Verfasserinnen.

416 Seiten, zahlreiche farbige Abbildungen

Format 17,5 x 24,5 cm

ISBN 978-3-7950-5249-2, € 19,80



„SCHÖNE LÜBECKER THEATERWELT“

DAS STADTTHEATER IN DEN JAHREN DER NS-DIKTATUR

Im einleitenden Teil werden die für das Dritte Reich geltenden Spielregeln des Überwachungsstaates knapp und übersichtlich dargelegt. Es folgen drei Abschnitte zum Lübecker Theater: die Verwaltungssituation, eine Spielplananalyse und ein Künstlerlexikon in alphabetischer Anordnung, versehen mit zahlreichen Fotos.

Aufgrund der Rollen und der Resonanz beim Publikum und den Rezensenten kommt man den Sängern und Sängerinnen, Schauspielern und Schauspielerinnen näher. Die große Arbeitsleistung des Theaters wird unabhängig von ideologischen Aspekten und der vom System ausgeübten Zwänge auf der Grundlage dieser drei Hauptkapitel deutlich. Autor Dr. Jörg Fligge veröffentlichte im Verlag Schmidt-Römhild bereits die umfangreiche Studie „Lübecker Schulen im ‚Dritten Reich‘“.

683 Seiten, zahlreiche Abbildungen

Format 17,5 x 24,5 cm

ISBN 978-3-7950-5244-7, € 28,00



Eine echte Rarität: der Porsche 356 C Carrera 2000 GS

Rendite auf Rädern

Autos, die begeistern ◀ Was haben Autos und Ackerland gemeinsam? In Zeiten anhaltender Niedrigzinspolitik wird beides zunehmend interessant für Investoren, die nach Alternativen zu klassischen Investments suchen. Young- und Oldtimer haben in den letzten Jahren ihren Wert vervielfacht. Die Fahrzeuge, die in der Regel älter als 20 Jahre sind, transportieren Emotionen und Erinnerungen.

Themen ▶ Regionalteil Flensburg

Langzeitest	
Es muss nicht immer Reet sein	28
.....	
team AG	
Auf zu neuen Ufern	30
.....	
Messe Husum & Congress	
Den Husum-Spirit erhalten	32
.....	
Bankenfusion	
VR Bank für den Norden	34
.....	
Arbeit und Integration	
Die Chance zu bleiben	35
.....	

Bernhard Weiss, Inhaber von German-Car.Net, Dennis Nachtigal, Inhaber von Dennis Nachtigal – Klassische Sportwagen und Jan Menge, Geschäftsführer bei der BlackBox GmbH, haben der *Wirtschaft* erzählt, was sie bewegt: des Deutschen liebstes Kind – das Auto.

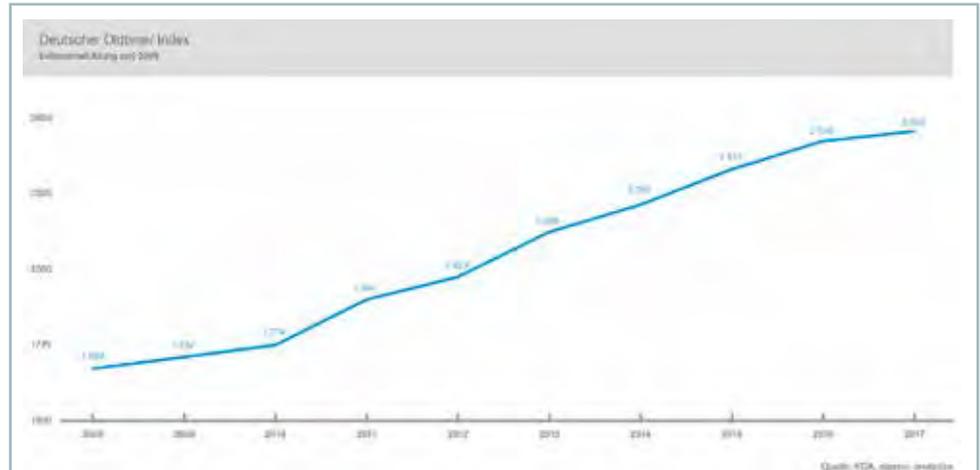
Kaum einer würde vermuten, dass sich in einem Gewerbegebiet in Husum ein weltweit gesuchter Porsche-Spezialist angesiedelt hat. Dennis Nachtigal handelt und restauriert dort eine echte Seltenheit. „Der Porsche 356 ist der Anfang der Legende Porsche. Er ist der erste Sportwagen, der den Namen Porsche getragen hat. Die ersten Modelle trugen noch nicht einmal das heute weltweit bekannte Wappen.“ Den Grundstein für

die Leidenschaft legte sein Vater bereits in den Siebzigern. „Damals wollte keiner diese Autos haben. Sie hatten den Ruf eines ‚frisierten VW-Käfers‘. Mein Vater begann diese Modelle zu sammeln. Ich habe in diesen Autos das Fahren gelernt.“ Seit 20 Jahren ist Nachtigal bereits selbstständig und heute weltweit etabliert. „Es gibt niemanden, der das macht, was wir machen.“ In mühevoller Kleinarbeit zerlegt der Porsche-Enthusiast die zum Teil mehr als 60 Jahre alten Fahrzeuge. „Ich rechne etwa 1500 Stunden für einen Komplett-Aufbau. Dabei geht es um Originalität: Wir bauen die Autos so auf, wie sie damals das Werk verlassen haben“, so Nachtigal. Das dem so ist, zeigt eine Führung durch die Ausstellungshalle. Man findet Speedster, die

einen unweigerlich an James Dean denken lassen, ein elfenbeinfarbenes Coupé mit rotem Interieur, das noch heute modern wirkt und einen rubinroten 356 C Carrera 2000 GS. „Der Carrera ist eine absolute Seltenheit. Der Aufbau hat mich etwa drei Jahre gekostet. Es ist einer der ersten 30 gebauten Jahrgang 1964“, erklärt Nachtigal. Seine Kunden seien überwiegend Sammler, die oft eine persönliche Geschichte mit diesen Autos verbinden würden. Und: Sammeln lohne sich. „Der Wert der Fahrzeuge hat sich in den letzten Jahren nahezu verdreifacht. Der 356 wird immer seltener und gute Exemplare zu finden, ist schwierig. Als Wertanlage ist die Prognose deshalb mehr als günstig.“ Dennoch, darauf besteht Nachtigal, müssen diese Autos auch gefahren werden. „Dafür baue ich sie auf. Es ist einfach ein unglaubliches Gefühl mit dem 356 durch die Gegend zu fahren. Jeder freut sich über dieses Auto, es ist einfach sympathisch.“

Lohnende Investition < Bernhard Weiss handelt überwiegend mit Youngtimern von Mercedes-Benz und Porsche. Der Schwerpunkt liegt bei Fahrzeugen aus den siebziger, achtziger und neunziger Jahren. „Als ich anfangen war das noch keine Youngtimer. Die ersten Autos verkaufte ich überwiegend an Händler in Skandinavien. Das waren etwa 123er-Mercedes, die für ihre gute Verarbeitung schon damals bekannt waren.“ Heute gehören diese Autos bereits zu den Klassikern, die Weiss handelt. „Ich suche nach Autos mit wenig Kilometern. Vor einiger Zeit habe ich ein 124er-Mercedes Cabrio in Schweden gefunden. Der Wagen aus den Neunzigern wurde nur sonntags für die Fahrt zur Kirche bewegt und hatte gerade mal 5.000 km gelaufen“, erzählt Weiss begeistert. „Es ist immer noch besonders, wenn man solche Autos findet.“ Wenngleich auch viele der Autos, die er verkauft, in Sammlungen gingen, so seien immer auch Käufer dabei, die diese Autos im täglichen Gebrauch schätzen würden. Den 124er-Mercedes kennt der ein oder andere noch als unkaputtbares Taxi von der Fahrt zum Bahnhof. Heute erfreuen sich diese Modelle unter Youngtimer-Kunden großer Beliebtheit. „Gerade Coupés und Cabrios mit geringer Laufleistung werden nachgefragt“, so Weiss.

Der Youngtimer-Markt sei auch für Investoren mittlerweile interessant.



Der Deutsche Oldtimer Index

Der jährlich vom Verband der Automobilindustrie herausgegebene Index zeigt repräsentativ die Entwicklungen am deutschen Oldtimermarkt. Langfristig zeigt der Index eine positive Entwicklung nach oben. Während in den vergangenen Jahren erhebliche Preissteigerungen zu verzeichnen waren, hat sich der Markt im letzten Jahr beruhigt.

Im Langzeitvergleich steht der VW „Bulli“ T2 auf dem ersten Platz. Dieser verzeichnete in den vergangenen zehn Jahren den höchsten Wertzuwachs.

Mehr zum Index
www.bit.ly/old_index

„Die Fahrzeuge, die ich verkaufe, haben in der Regel eine lückenlose Historie, wenig Kilometer und sind in einem herausragenden Zustand. Manche lagere ich auch gleich für meine Kunden ein. Die können sicher sein, dass sie die Fahrzeuge in ein paar Jahren mit Gewinn verkaufen können.“ Ein Vorteil, so Weiss: Bei diesen Fahrzeugen müsse der Gewinn nach Ablauf eines Jahres, etwa im Gegensatz zu Immobilien, bisher nicht versteuert werden. In Kropp hat der Unternehmer Ende August seinen neuen Standort bezogen. Der Handel

winn verkaufen können.“ Ein Vorteil, so Weiss: Bei diesen Fahrzeugen müsse der Gewinn nach Ablauf eines Jahres, etwa im Gegensatz zu Immobilien, bisher nicht versteuert werden. In Kropp hat der Unternehmer Ende August seinen neuen Standort bezogen. Der Handel



Mercedes Old- und Youngtimer erfreuen sich großer Beliebtheit



Foto: IHK/Koch

Aufs Wesentliche reduziert: der Porsche 356 Speedster

mit besonderen Fahrzeugen kenne kein festes Einzugsgebiet. „Wer ein bestimmtes Auto sucht, der scheut keine weiten Wege“, sagt Weiss. Auf einer großzügigen Ausstellungsfläche findet man hier eine Auswahl der rund vierzig Fahrzeuge. Auch eine neue Präsentationsbühne hat Weiss installiert. „Hier können wir 360 Grad Aufnahmen von Autos machen. Das wird immer wichtiger. Kunden wollen vorab online möglichst einen guten Eindruck von den Fahrzeugen bekommen“, erklärt Weiss.

Emotionen ◀ Investieren in Young- und Oldtimer kann man sein Geld auch bei der BlackBox GmbH in Wees. Das Unternehmen bietet die Rendite in Form von Erlebnissen. Die Geschäftsführer Jan-Martin Lührs und Jan Menge vermieten Klassiker – vom VW „Bulli“ T2 bis hin zum 65er Ford Mustang. „Unsere Kunden haben früher selbst einmal so ein Auto besessen oder träumen schon lange davon mal selbst am Steuer einer Corvette oder eines Mustang zu sitzen“, sagt Menge. Seit fünf Jahren betreiben

die Flensburger, die sich beim Segeln kennenlernten, ihre Oldtimer-Vermietung. „Wir betrachten uns selbst immer noch als Start-up. So langsam sind wir jedoch gefestigt.“ Die Gründer teilen mit ihren Kunden die Leidenschaft fürs Auto: „Emotionen verbinden Menschen. Und es sind Emotionen, die Menschen mit Autos verbinden. Unsere Kunden holen sich ein Stück Vergangenheit zurück und sie entfliehen dem Alltag. So eine Tour mit dem Bully über mehrere Tage etwa kann richtig entschleunigend wirken“, sagt Menge. Mehr als die Hälfte der Kunden seien dabei junge Leute. „Oft sind es Leute, die sich keinen eigenen Oldtimer leisten können oder wollen, den Charme der Fahrzeuge aber zu schätzen wissen.“ Natürlich seien auch Hochzeiten Anlässe, zu denen Kunden das ganz besondere Gefühl suchten. „Bei uns kann jeder sein Traum-Auto erleben. Das soll zum Anfassen sein“, so Menge. Die eigene Werkstatt erlaubt es den Gründern mittlerweile auch die Fahrzeuge zu warten und Restaurationsanfragen anzunehmen. „Seit kurzem beschäftigen wir auch einen Kfz-Meister. Wir wollen zunehmend auch selbst Fahrzeuge restaurieren, vermieten und verkaufen.“ Menge träumt von einem Oldtimer-Kompetenz-Zentrum: „Das ist unsere Vision, da wollen wir hin.“ Ein Schritt in diese Richtung ist die geglückte Nachfolge eines Fiat Teilehändlers. „Damit bauen wir unser Geschäft rund um den Oldtimer weiter aus.“

War das Auto einst die Revolution der Mobilität und blechernes Zeichen der Unabhängigkeit, hält es heute zunehmend Einzug in Museen und Sammlungen. Die Situation auf den Märkten führte in den vergangenen zehn Jahren zu beachtlichen Wertsteigerungen und macht Young- und Oldtimer zu interessanten Anlageobjekten. Und: Wer noch ein Argument braucht, um sich einen Traum zu erfüllen, der kann den Kauf eines 60er-Jahre Porsche oder eines Fiat 500 aus den Siebzigern, ganz rational als Wertanlage begründen. ◀◀

Autor: René Koch
IHK-Redaktion Flensburg
rene.koch@flensburg.ihk.de

Mehr unter
www.d-nachtigal.de
www.blackbox-classics.de
www.german-car.net

» **Furgy Clean Innovation**

Energie speichern? Batterie!

Schleswig-Holstein ist Spitze: Bereits heute wird im Land zwischen den Meeren mehr als die Hälfte des Stroms aus erneuerbaren Energien gewonnen – im Bundesdurchschnitt sind es mehr als 30 Prozent. Bei den Nachbarn im Norden sieht es ähnlich positiv aus: In der Region Süddänemark produzieren Solarenergie & Co. 40 Prozent des Stroms. Aber was ist, wenn einmal nicht die Sonne scheint oder der Wind weht? Batterien sind eine Möglichkeit, zuvor nicht verbrauchte Energie effizient zu speichern und bei Bedarf freizusetzen. Wie das gelingen kann, zeigt die Veranstaltung „Batterietechnologie und Energiespeicherung“

von Furgy Clean Innovation am 24. Oktober im Sonderburger Alison. Hier erfahren die Teilnehmer nicht nur, wie Batterien als Energiespeicher in Theorie und Praxis funktionieren. Sie bekommen auch die Möglichkeit, miteinander über das Thema zu diskutieren und zu netzwerken. Anmeldungen werden unter www.bit.ly/batterietechnologie_sonderburg entgegen genommen. red ◀◀

Mehr erfahren
www.furgyclean.de

> **Energie-Scouts 2018**

Azubis unter Strom

Bereits zum sechsten Mal hat die Industrie- und Handelskammer zu Flensburg das Projekt „Energie-Scouts“ organisiert. Elf Auszubildende aus vier Unternehmen haben an der Aktion teilgenommen und diese mit der Präsentation eigener Energiesparprojekte abgeschlossen.

Nach Übergabe der Urkunden in der Akademie Sankelmark haben sie es geschafft: Die Azubis aus den Unternehmen Clausen und Bosse aus Leck, Cremilk aus Kappeln sowie der Stadtwerke Flensburg und der IHK Flensburg können sich ab sofort „Energie-Scouts“ nennen. Zukünftig werden sie in ihren Ausbildungsbetrieben beim Energieverbrauch ganz genau hinschauen. Ihr Ziel: Einsparpotenziale erkennen, dokumentieren und Verbesserungsvorschläge machen.

Die Ausbildung neben der Ausbildung < Das Projekt „Energie-Scouts“ begann für die Azubis mit vier eintägigen Workshop-Modulen in den Osterferien. Hier standen die Themen Energieeffizienz, Kommunikation, Projektarbeit und Messtechnik



Elf erfolgreiche Absolventen des Projekts „Energie-Scouts“

auf dem Stundenplan. Mit dem erworbenen Wissen ging es für die Auszubildenden an die Arbeit. Die Aufgabe: Ein Energieeffizienzprojekt konzipieren und präsentieren. Dabei haben die Teilnehmer Einsparpotenziale bei der Beleuchtung, Wärmenutzung und EDV identifiziert. So haben sie etwa festgestellt, dass durch den Einsatz von Bewegungsmeldern oder schaltbaren Steckerleisten nachweislich Energie eingespart werden kann. „Wirklich bemerkenswert ist die Motivation der Auszubildenden zum Thema Energieeffizienz“, erklärt Projektleiter Frank Kurbjuhn von der IHK Flensburg. Denn man müsse berücksichtigen, dass diese Qualifizierung zusätzlich neben der Ausbildung im Betrieb und der Berufsschule stattgefunden habe.

Die elf Schleswig-Holsteiner gehören nun zu den bundesweit mehr als 5.000 Auszubildenden aus 1.500 Unternehmen, welche bereits am Projekt „Energie-Scouts“ teilgenommen haben. <<

Autorin: Julia Rojahn, IHK-Redaktion Flensburg
julia.rojahn@flensburg.ihk.de

Mehr erfahren
www.ihk-sh.de/energie-scouts



€ 139,- mtl.*

Leasingrate für den neuen PEUGEOT Rifter L1 Access PureTech 110

- Active Safety Brake
- Audioanlage RD6
- Verkehrsschilderkennung
- Heckklappe beheizbar
- Geschwindigkeitsregelanlage
- Spurhalteassistent

RÜDIGER HAASE GmbH

24539 Neumünster · Boostedter Str. 372 · Tel.: 04321/56 180

www.peugeot-haase.de

AUTOHAUS ERNST GmbH & Co. KG

24145 Kiel · Bahnhofstr. 25 · Tel.: 0431/705 090

24107 Kiel · Eckernförder Str. 360 · Tel.: 0451/305 200

www.peugeot-ernst.de

SERVICE - ZENTRUM DUISMANN GmbH

25524 Itzehoe · Potthofstr. 16-20 · Tel.: 04821/13 000

25560 Schenefeld · Holstenstr. 106 · Tel.: 04892/890 490

25335 Elmshorn · Koltzenweide 164 · Tel.: 04121/48 710

24768 Rendsburg · Wykar Str. 26 · Tel.: 04331/46 770

www.duitsmann.com

AUTO JUBT OHG

24340 Eckernförde · Rendsburger Str. 116 · Tel.: 0435 1/41033

www.auto-jubt.de

KLAUS + CO Grands Garages GmbH

24941 Flensburg · Liebigstr. 4 · Tel.: 0461/9974-500

25813 Husum · Robert-Koch-Str. 11 · Tel.: 04841/9698-0

www.peugeot-flensburg-husum.de

*Für einen neuen PEUGEOT Rifter L1 Access PureTech 110, Fahrleistung 10.000 km p. a., Laufzeit 48 Monate, Mietsonderzahlung 2.850,- €. Ein Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63265 Neu-Isenburg. Das Angebot ist gültig für Privatkunden bei Vertragsabschluss bis 31.12.2018. Widerrufsrecht gem. § 495 BGB. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,7; außerorts 5,2; kombiniert 5,7; CO₂-Emission (kombiniert) in g/km: 131. CO₂-Effizienzklasse: B. Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Engagierte Senior-Experten

Ehrenamt ◀ Bundesweit über 12.000 Fach- und Führungskräfte im Ruhestand gehören dem Senior Experten Service (SES) an, in Schleswig-Holstein sind es 450. Bei der Flensburger Regionaltagung berichteten einige von ihren Auslandseinsätzen in der Entwicklungshilfe und bei der Begleitung Jugendlicher in Ausbildung.



„tig brennt“, sagt SES-Geschäftsführerin Dr. Susanne Nonnen. Das Besondere an VerA ist das Tandem-Modell. Auszubildende, die sich bei VerA melden, werden mit persönlichen Coaches zusammengebracht. Welche Inhalte bei der Ausbildungsbegleitung im Mittelpunkt stehen, wo und wie oft man sich trifft, entscheidet sich im Einzelfall. Das bundesweite Angebot gilt für jeden Beruf und Ausbildungsweg: für duale und schulische Ausbildungen, Umschulungen oder auch für Maßnahmen der Berufsvorbereitung.

Für zwei Azubis mit Fluchthintergrund ist Christian Paulsen aus Struxdorf Mentor. Der pensionierte Agraringenieur trifft sich regelmäßig mit beiden. Er hilft dabei, sprachliche Lücken zu schließen und sein Wissen in Mathematik, Politik und Wirtschaft weiterzugeben. Mit Erfolg: Einer „seiner“ Azubis, angehender Metallbauer, hat für eine Arbeit in der Berufsschule die Note 0,7 bekommen. Beide seien extrem motiviert und lernfreudig, so Paulsen. Ihm ist es auch wichtig, religiöse und gesellschaftliche Grundwerte zu vermitteln. Mehr als 12.000 Auszubildende haben seit dem Projektbeginn Ende 2008 von der Initiative profitiert: Über 80 Prozent von ihnen haben dank VerA ihre Probleme gelöst. „Auch hier in Schleswig-Holstein sind uns weitere ehrenamtliche Kollegen herzlich willkommen“, so Peter Michael Stein, der das Flensburger SES-Büro leitet. Interessierte können telefonisch oder per Mail Kontakt aufnehmen. ◀◀

Im Oktober 2017 haben Monika Pülschen und ihr Ehemann den heimischen Dreiseithof mit Reitanlage und allem Drum und Dran für drei Wochen ihren Mitarbeitern überantwortet und sind von Großsolt nach Simbabwe gereist. Nicht, um dort Urlaub zu machen, sondern um ihr Wissen zu teilen: Die Agrarwissenschaftler haben jungen Farmerinnen vor Ort Rat und Hilfe zu Ackerbau und Viehzucht gegeben. Dass es mehr Ertrag bringt, weniger Tiere zu halten und diese dafür besser zu füttern, war ein entscheidender Hinweis. Aber auch ganz naheliegende Dinge wie eine organisierte Vorratshaltung haben die Pülschens vermittelt – und dass es sinnvoller ist, Früchte zu verarbeiten, die vor der Haustür wachsen, anstatt alles teuer einzukaufen.

In China war der Diplom-Chemiker Hans-Joachim Alfeld im Auftrag des

SES. Der Experte für Müllentsorgung hat dort zu Fragen von Abfallmanagement, Entsorgung und Geruchsbeseitigung beraten. „Die Chinesen waren extrem gut vorbereitet“, so Alfeld, der vom hohen Standard der Anlagen vor Ort berichtet. „Das Problem war hier vor allem die enorme Abfallmenge.“ Auch hier war der Rat des erfahrenen Fachmanns sehr willkommen.

VerA hilft Azubis vor Ort ◀ Nicht nur in weltweiten Einsätzen, auch in Deutschland sind die ehrenamtlichen Senior Experten tätig – vor allem im Rahmen der Initiative VerA zur Verhinderung von Ausbildungsabbrüchen. „Unsere Expertinnen und Experten stehen in ganz Deutschland bereit, um dem Fachkräftenachwuchs den Rücken zu stärken. Wir können allen Auszubildenden nur empfehlen: Meldet Euch, bevor es rich-

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

Kontakt: SES-Büro Flensburg
Peter Michael Stein
0461 806-890
ses@ses-buero-flensburg.de

Mehr unter
www.ses-bonn.de

Durchstarten im **Tourismus**

ASTOR < Hier ist der Name Programm: Aufstieg mit System im Tourismus (ASTOR) bietet seit 2009 Abiturienten und Absolventen mit Fachhochschulreife die Möglichkeit, drei Abschlüsse in Rekordzeit zu erlangen und auf der Karriereleiter ganz nach oben zu steigen. Im Mai haben weitere zwölf junge Menschen das ASTOR-Programm abgeschlossen. Sie werden zukünftig Führungspositionen im Gastgewerbe übernehmen.

Nach dem Abitur gehe ich studieren.“ Die meisten Schulabgänger haben diesen Plan. Eine klassische Ausbildung steht nicht hoch im Kurs. Der Tourismus ist eine Branche, die besonders unter diesem Denken leidet. Die Folge: Fachkräftemangel. Um das zu ändern, haben die Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, die Industrie- und Handelskammer zu Flensburg, das Land Schleswig-Holstein sowie der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband das ASTOR-Programm ins Leben gerufen. Hier erlangen die jungen Menschen in 33 Monaten die Abschlüsse zum/r Hotelfachmann/-frau und Fachwirt/in im Gastgewerbe. Abgerundet wird ASTOR durch die Ausbildereignungsprüfung. „Das Programm ist am Puls der Zeit. Astorianer sind absolute Spitzenkräfte“, sagt der Niederlassungsleiter der Wirtschaftsakademie in Flensburg/Westküste, Dennis Jessen. „Ein vergleichbares Programm in der Hotellerie kann kein anderer Ausbildungszweig bieten“, ist sich auch Bernd Jannsen, Inhaber des Strandhotels Dagebüll und Prüfungsvorsitzender des Projekts, sicher. In relativ kurzer Zeit würden die Teilnehmenden

drei hochwertige Abschlüsse erhalten. Er selbst habe bereits drei Astorianer bei sich im Betrieb und sehr gute Erfahrungen gemacht.

Theorie und Praxis vereinen < Drei hochwertige Abschlüsse in 33 Monaten – wie ist das möglich? Neben der Ausbildung im Betrieb absolvieren die Programm-Teilnehmenden regelmäßige Blockveranstaltungen am Bildungszentrum für Tourismus und Gastronomie (BTG) der Akademie in Husum. Hier stehen unter anderem Büroorganisation, Veranstaltungsmanagement, Volks- und Betriebswirtschaftslehre sowie Rechnungswesen auf dem Stundenplan. „Die Wirtschaftsakademie und die Beruflichen Schulen des Kreises Nordfriesland arbeiten dabei eng zusammen“, erklärt Dennis Jessen. Die Schulen helfen den Teilnehmenden bei den Vorbereitungen auf die Abschlussprüfung für die Erstausbildung vor der IHK Flensburg. Die Wirtschaftsakademie übernimmt die Weiterbildung zu Fachwirten sowie das Training für die Ausbildereignungsprüfung. Ergänzt wird das Programm zudem durch spezielle Online-Lernphasen. Hierbei eignen sich

die zukünftigen Fachkräfte selbstständig an, Aufgaben des Berufsalltags zu planen, durchzuführen und zu beurteilen.

Die aktuellen Zahlen zeigen: Das Angebot kommt an. Bisher haben insgesamt 120 Azubis am ASTOR-Programm teilgenommen – ab dem 1. September kommen bis zu 15 neue dazu. In den kommenden zwei Jahren werden bis zu 30 Teilnehmende ihre Abschlussprüfung ablegen. Jessen und Jannsen sind sich einig: Da geht noch mehr. „Momentan kommt die Mehrheit der Teilnehmenden aus Schleswig-Holstein. Ich hätte nichts dagegen, wenn wir eine gesunde Mischung aus ganz Deutschland hätten“, so Jessen. Auch Jannsen liegt es am Herzen, das Programm bekannter zu machen. „Die Leute mit Abitur müssen schließlich wissen, was sie im Tourismus erreichen können.“ <<

Autorin: Julia Rojahn
IHK-Redaktion Flensburg
julia.rojahn@flensburg.ihk.de

Mehr erfahren
www.astor-sh.de





Foto: IHK/Kurbjuhn

Es muss nicht immer **Reet** sein

Alternative im Langzeittest ◀ Was einst aus der Not geboren war, ist bei Hausbesitzern heute überaus begehrt: Reet hat sich vom ehemals günstigsten zum teuersten Rohstoff für Dächer entwickelt. Schon vor Jahren wurde deshalb nach Alternativen gesucht. Gefunden wurde Miscanthus, auch Chinaschilf genannt. Das Ergebnis eines Langzeittests.

Mittlerweile ist es 17 Jahre her, dass im SteinzeitPark Albersdorf ein „Steinzeithaus“ teils mit Miscanthus, teils mit Reet eingedeckt wurde. Damals konnte niemand eine Aussage darüber treffen, ob das anspruchslose Chinaschilf, das sich in heimischen Gärten großer Beliebtheit erfreut, dem Vergleich zum Baustoff Reet standhalten würde.

Die IHK Flensburg und die Projektgemeinschaft Miscanthus und Reet aus Kiel haben diesen Sommer nachgeschaut. Schon auf den ersten Blick macht die Miscanthus-Fläche einen intakten Eindruck: „Das Material ist in einem erstaunlich guten Zustand und kann es durchaus mit dem Reet aufnehmen“, so Dr. Schwarz von der Projektgemeinschaft. Während auf der Ostseite des Gebäudes beide Materialien eine vergleichbare Qualität aufweisen, kann auf der Westseite Miscanthus sogar etwas punkten: Hier auf der Wetterseite zeigt es, anders als Reet, keine ersten Einbuchtungen infolge der Alterung des Materials.

Rückblende ◀ Vorausgegangen war im Jahr 2000 eine Diskussion um die stoffliche Nutzung des Materials. So wurde

gemeinsam mit dem Umweltministerium des Landes Schleswig-Holstein, der WTSH, der IHK und der Handwerkskammer Flensburg die Projektidee „Miscanthus als Alternative zum Baustoff Reet“ verfolgt. Der Hintergrund: Die Eigenversorgung mit Reet aus Deutschland lag damals nur bei etwa 20 Prozent; der Rest wurde aus Süd- und Osteuropa importiert. Mittlerweile liegt die Einfuhrquote bei rund 90 Prozent. Hinzu kamen Qualitätsprobleme bei der Importware wie auch bei der heimischen Ware. Erste Erfahrungen mit Miscanthus, das sich problemlos kultivieren und mit deutlich geringerem Aufwand ernten lässt als Reet, gab es bereits in Dänemark. Auch an verschiedenen Standorten in Schleswig-Holstein wurden Probedächer mit Reet und Miscanthus gedeckt. Neben dem Dithmarscher Steinzeithaus wurde ein Dach in der Gemeinde Wenningstedt-Braderup fertiggestellt.

Rohstoff mit Potenzial ◀ Zwar ist die Begutachtung vor Ort keine wissenschaftliche Auswertung, aber sie zeigt doch, dass Miscanthus durchaus eine Alternative – gerade in Hinsicht auf die Langlebigkeit – zum Baustoff Reet sein kann. Denn auch die Erfahrungen in der Gemeinde Wenningstedt-Braderup sind positiv: Hier ist kein Unterschied in der Haltbarkeit beider Materialien zu erkennen. Mittlerweile gibt es in Schleswig-Holstein die erste Reetdachdeckerin, die sich auf Miscanthus spezialisiert hat. Am Julius-Kühn-Institut für Kulturpflanzen in Braunschweig werden weitere vielversprechende Sorten gezüchtet, deren Halmqualitäten im Vergleich zu den damals verwendeten Linien weiter verbessert wurden. In Dänemark wird Miscanthus zum Dachdecken vorwiegend auf der Insel Lolland kultiviert. Ein dort ansässiger Reetdachdecker und Miscanthus-Anbauer hat mittlerweile elf Hektar auf eigenen Flächen etabliert und verarbeitet das Material im eigenen Betrieb. ◀◀

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

Gebäudereinigung

BOCKHOLDT
Sauberkeit liegt uns im Blut. bockholdt.de

Steuerberater & Rechtsanwälte



DOPPELT PLIETSCH

Bei **STOHEMA** beraten Sie Steuer- und Rechtsexperten aus einer Hand.

www.stohema.de

STOHEMA 
 STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE | VERBODIGTE BUCHHÄNDLER

Gather Landstraße 67 · Niebüll
 Friedrichstraße 18 · Westerland
 Kaiserhain 14 · Leck

Tel. (04661) 980 14 - 0
 Tel. (04651) 986 6 - 0
 Tel. (04662) 871 3 - 0

LZH

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

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

Hans-Ludwig Lorenzen | Irene Zeppenfeld
 Silke Hinrichsen | Preben Elmsted
 Dr. jur. Gisbert Laube | Irina Keil



www.gmh-group.net



GMH 
 Consulting Group

Pi mal Daumen?
 Wir rechnen lieber gründlich nach.

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



Erbse**nZähler**

**Wir zählen nicht nur.
 Wir kennen auch Erfolgsrezepte.**

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



› **Unsicherheiten im Online-Marketing**

Facebook löschen?

Die sozialen Medien erfreuten sich in den vergangenen Jahren großer Beliebtheit. Daten-Skandale trübten zuletzt die Stimmung. Timm Tappe, Online Marketing Manager und Inhaber der gleichnamigen Online-Marketing Agentur, ist dennoch überzeugt vom digitalen Weg.

„Die Branche ist derzeit sehr am Rütteln. Die Skandale der vergangenen Monate und die Änderung durch die Datenschutzgrundverordnung sorgen für große Verunsicherungen bei den Kunden“, erklärt Tappe. Für viele sei die Online-Welt noch sehr abstrakt. Gerade kleinere Unternehmen wüssten, dass sie sich dem Thema nicht verschließen können. Oft fehle jedoch die Expertise für einen zielgruppengerechten Online-Auftritt.

Auf Facebook etwa ist es relativ leicht, am eigenen Schreibtisch eine Firmenpräsenz aufzubauen. Die ersten „Gefällt mir“-Klicks vermitteln schnell ein Gefühl von

„alles richtig gemacht“. Doch auch hier gelten die gleichen Voraussetzungen wie bei den klassischen Marketing-Kanälen: „Nicht jedes Unternehmen profitiert unmittelbar von Facebook. Für ein Unternehmen ist es zunächst wichtig, dass andere Faktoren erfüllt sind.“ Ein vernünftiger Online-Shop etwa, auf den verlinkt werden könne, gehöre zu den Grundlagen, um durch Facebook mehr Umsätze zu generieren. „Sicher, man kann Facebook auch nutzen, um bekannter zu werden. Für ein hochspezialisiertes Unternehmen etwa, das überwiegend Firmenkunden betreut, gibt es geeignetere Kanäle“, sagt Tappe.

Der Trend geht weiter  Der Experte bietet seinen Kunden deshalb eine ganzheitliche Beratung. Im Fokus stünde dabei immer der Kunde. Aus dessen Bedürfnissen würden sich dann die konkreten Wege ableiten. Für wen das nach einer klassischen Marketing-Beratung klingt, der liegt nicht ganz falsch. Der Unterschied: Die Rahmenbedingungen im Internet ändern sich teilweise im wöchentlichen Rhythmus: „Es gibt eine Vielzahl von Portalen, die im Online-Marketing gut funktionieren. Zudem sind Themen wie etwa Suchmaschinenoptimie-

rung wichtig: diese entscheidet letztlich darüber, ob der Onlineauftritt auch gefunden wird. Das Internet ist jedoch schnelllebig. Portale, die heute noch wichtig sind, können morgen bereits vergessen sein. Eine Internetseite, die heute funktioniert, kann morgen nicht mehr den rechtlichen Rahmenbedingungen entsprechen“, erklärt Tappe.

Was die Lage erschwere, sei der Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften und eine hohe Anzahl schwarzer Schafe. Die Folge: Unternehmen würden häufig überbezahlte Preise für schlechte Beratung zahlen oder fielen auf unseriöse Methoden rein. Tappe ist überzeugt, dass der Trend trotz aller Schwierigkeiten weitergeht. „Interessant wird es, wenn die jungen Leute von heute Gründer werden und Unternehmen übernehmen. Dann wird Online-Marketing zum guten Ton gehören“, so Tappe. 

Autor: René Koch
 IHK-Redaktion Flensburg
rene.koch@flensburg.ihk.de

Website
www.timm-tappe.de

Auf zu neuen Ufern

team AG ◀ Seit 1999 gehört die team AG in Süderbrarup zu den größten Arbeitgebern und wirtschaftlichen Playern des Flensburger IHK-Bezirks. Jetzt hat das Unternehmen beschlossen, seinen Hauptsitz zu verlegen. In der zweiten Hälfte des Jahres 2020 werden die derzeit 200 Mitarbeiter ein neues Firmengebäude in Flensburg beziehen.

Foto: team AG



wir heute Niederlassungen auch in Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Brandenburg, Berlin, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Bayern.“

In den letzten 18 Jahren ist unser Unternehmen ordentlich gewachsen. Unseren Umsatz konnten wir von 300 Millionen Euro im Jahr 1999 auf heute zwei Milliarden Euro steigern“, erklärt Vorstand Iwer Jensen. „Gleichzeitig haben wir immer wieder neue Unternehmen hinzugekauft und unser Geschäftsgebiet weit über seine ursprünglichen Grenzen hinaus ausgeweitet. Lag unser Fokus früher ausschließlich auf Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern, haben

Kontinuierliches Wachstum ◀ Der kontinuierliche Wachstumskurs brachte auch eine stetige Erweiterung der Verwaltung in Süderbrarup mit sich. Immer mehr neue Arbeitsplätze und Räumlichkeiten entstanden, was den aktuellen Sitz mittlerweile an seine Kapazitätsgrenzen bringt. „Um der weiteren Entwicklung der team Gruppe auch in Zukunft gerecht zu werden, haben wir in den letzten zwölf Monaten verschiedene Standortmöglichkeiten in der Region, aber auch außerhalb, geprüft“, so Jensen. Dass die Wahl schließlich auf

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

Umzugsmanagement

confern
Umzugs-Partner

tischendorf
Umzüge | Logistik | Lagerungen
www.kiel-umzuege.de
Tel.: 0431-319160

Übersetzungsbüro

espaTrans
Technische Übersetzungen

Tel. +49-431-239 896 51
info@espatrans.com
www.espatrans.com

MITTEL/WEST/OST/SÜDEUROPA · SKANDINAVIEN · BALTIKUM · RUSSLAND · ASIEN · ARABIEN

Lagerzelte

Zelthallen – Stahlhallen

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

Industriebedarf

ACKRUTAT

Regalsysteme für Industrie und Handwerk

Neumünster, Oderstr. 54-56
Tel.: 04321/9985-0 • www.ackrutat-shop.de

Luftbefeuchtung

steamtexx
0 45 42 - 40 40
www.steamtexx.com

Dampfluftbefeuchter • Ersatzteile • Zubehör

Datenschutzberatung

OSTERMANN CONSULTING

TÜV®- zertifizierte Datenschutzberatung

Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten • Unterweisung der Mitarbeiter
technische und organisatorische Maßnahmen • Datenschutz-Folgenabschätzung
Datenschutz-Audit • Stellungnahme zu Anfragen • Auftragsverarbeiter

041317207700 | info@ostermann-consulting.biz | www.ostermann-consulting.biz

Grafik Design

Eberhard Fritzsche

BERATUNG | GRAFIK DESIGN | REINZEICHNUNG
Mobil 0160 97044469 | herr@eberhardfritzsche.de

die Fördestadt fiel, hatte mehrere Gründe. „Zunächst war es uns wichtig, möglichst alle Mitarbeiter an den neuen Standort mitzunehmen. Daher wollten wir die Nähe zu unserem Kerngebiet behalten. Außerdem wollen wir, auch wenn wir mittlerweile weit über die Grenzen Schleswig-Holsteins hinaus aktiv sind, weiter zu unseren Ursprüngen stehen“, betont der Vorstand. Auch die infrastrukturellen Gegebenheiten und die Anbindung an Flensburgs Hochschulen seien ein wichtiger Entscheidungsgrund gewesen. „Wir pflegen schon lange einen sehr regen Austausch mit der Europa-Universität und der Hochschule Flensburg. Das reicht von studentischen Aushilfskräften in unserem Vertriebscenter für Strom und Gas bis hin zum dualen Studium. Für uns bedeutet diese Zusammenarbeit auch immer die Möglichkeit, neue Fachkräfte zu akquirieren, daher wollen wir sie auf jeden Fall ausbauen.“

Planung auf Hochtouren ◀ In den kommenden zwei Jahren soll nun im Flensburger Gewerbegebiet Peelwatt – in direkter Nachbarschaft zur dort bereits vorhandenen team-Tankstelle – ein neues Firmengebäude entstehen. „Die WiREG und die Stadt Flensburg haben uns bei der Suche nach einem geeigneten Grundstück tatkräftig unterstützt“, betont Iwer Jensen. Konkrete Pläne kann er derzeit noch nicht verraten. „Die Planung läuft aktuell auf Hochtouren, das Gebäude soll im zweiten Halbjahr 2020 fertig werden.“ Geplant ist ein moderner Neubau mit Räumlichkeiten für zunächst rund 350 Mitarbeiter. „Da wir unseren erfolgreichen Wachstumskurs fortsetzen wollen, werden die Flächen aber auf jeden Fall weitere Wachstumsmöglichkeiten bieten“, versichert Jensen. „Die letzten zehn Jahre haben gezeigt, dass wir laufend neue Mitarbeiter für neue, interessante Aufgaben benötigen.“

Da das aktuelle Firmengebäude in Süderbrarup keinesfalls langfristig leer stehen soll, kümmern sich team AG und WiREG bereits jetzt um eine mögliche Nachnutzung. „Wir sind positiv überrascht, wie groß die Nachfrage ist und haben bereits viele Gespräche geführt. Noch können wir nichts Genaues sagen, aber wir sehen sehr gute Chancen, dass sich hier auch nach unserem Weggang wieder Unternehmen ansiedeln werden.“ ◀◀

Autorin: Andrea Henkel, Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Mehr erfahren
www.team.de

↔ Regionalticker

Der Verwaltungsrat der **Nospa** hat einen neuen Vorsitzenden: Dieter Harrsen, Landrat des Kreises Nordfriesland, wurde von der neu konstituierten Zweckverbandversammlung des Geldinstituts gewählt. Er folgt Landrat Dr. Wolfgang Buschmann (Kreis Schleswig-Flensburg). Dieser wird ab sofort das Amt des ersten Stellvertreters bekleiden. Komplettiert wird das neue Führungs-Trio durch Flensburgs Oberbürgermeisterin Simone Lange. Sie ist zweite Stellvertreterin. ◀◀

„Hohe Standards,
aber nie
Standard: Unsere
Beratung.“



Nah. Näher. Nospa.

Die Heimat
Ihrer Finanzen.

In Flensburg
und digital.



 Nord-Ostsee
Sparkasse



Arne Petersen

Foto: Messe Husum & Congress GmbH & Co. KG

„Den Husum-Spirit erhalten“

Messe Husum & Congress ◀ Vom Rhein an die Nordsee: Anfang des Jahres übernahm **Arne Petersen** die Geschäftsführung der Messe Husum & Congress. Zuvor war er bei der Koelnmesse tätig. Die *Wirtschaft* sprach mit dem gebürtigen Hamburger über seine Pläne für die Messe und neue Formate.

Messe Husum & Congress

11.02.2019 bis 12.02.2019 Nord Gastro & Hotel
21.03.2019 bis 24.03.2019 New Energy Days Husum
30.03.2019 bis 31.03.2019 SEASIDE Husum
10.09.2019 bis 13.09.2019 HUSUM Wind
28.10.2019 bis 29.10.2019 Husum Coast & Prevention



KINO IST EIN SCHÖNES GESCHENK

Ab
7,50 €

Für Ihre Kunden
und Mitarbeiter.



uci-media.de

0234.937 19 20 | gutscheine@uci-kinowelt.de



Wirtschaft: Herr Petersen – wie kam es zur Entscheidung in den Norden zu gehen?

Arne Petersen: Im Sommer letzten Jahres wurde ich von einem Headhunter angesprochen, ob ich die Geschäftsführung der Messe Husum & Congress übernehmen wolle. Der Familienrat tagte und relativ schnell war klar: Ich nehme die Stelle an. Die Aufgabe hat mich gereizt. Kleine Messestandorte haben großes Potenzial. Als gebürtiger Hamburger ist mir die Nordsee sowieso vertrauter als der Rhein.

Wirtschaft: Welche Faktoren sprechen Ihrer Meinung nach für den Messestandort Husum? Gibt es Vorteile gegenüber großen Messen wie etwa Köln oder Frankfurt?

Petersen: Unsere größte Stärke ist unsere überschaubare Größe. Die Wege bei uns sind viel kürzer. Das bedeutet, dass wir auf kurzfristige Veränderungen und neue Trends schneller reagieren können – genauso wie ein Start-up. Nicht nur die Größe spricht für den Standort, sondern auch unsere Kompetenzen: Energie, Hotellerie, Tourismus – das sind unsere Themen. Wenn nicht wir, wer sonst?

Wirtschaft: Welche strukturellen Veränderungen sind innerhalb des Hauses für die nahe Zukunft geplant?

Petersen: Wir wollen die Digitalisierung weiter vorantreiben und Arbeitsprozesse effektiver gestalten. Durch ausgefeilte digitale Angebote wollen wir unseren Gästen ermöglichen, sich auf den Messebesuch besser vorzubereiten und die Zeit auf dem Gelände effektiver zu nutzen. Meine Vision: Der Standort Husum soll digitaler Vorreiter der Messelandschaft werden.

Wirtschaft: Für das kommende Jahr haben Sie bereits – neben den etablierten Ausstellungen wie HUSUM Wind und New Energy Husum – neue Formate angekündigt. Worauf können sich die Besucher freuen?

Petersen: Unsere neuen Formate starten bereits am 5. September mit dem 1. NGC eSport-Summit. An unserer alljährlichen NGC-LAN-Party nehmen über 700 Spieler teil – mehr als 150.000 Menschen verfolgen die Veranstaltung über das Internet. Für den Tourismus in Nordfriesland ist eSport eine große Chance, saisonunabhängig große Gewinne zu erzielen. An der Branche führt kein Weg vorbei. Im März startet dann unsere SEASIDE Husum. Hier dreht sich



A.CON.TAX
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Birklück 7 Beratungsstelle Wees
24999 Wees 0 46 31 - 44 40 40

R/B/B RBB v. Reden Böttcher Büchl & Partner mbB
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

INDIVIDUELL
BEDARFSORIENTIERT
KOMPETENT

**BESTE
STEUERBERATER
2018**
Handelsblatt

Kiel: Europa-Haus, Ziegelteich 29 · 24103 Kiel · Tel: 0431/90 60 50 · E-Mail: kiel@rbb-wp.de
Hamburg: Herrengraben 3 · 20459 Hamburg · Tel: 040/45 01 630 · E-Mail: hamburg@rbb-wp.de

**EXZELLENTER BERATUNG
FÜR DEN MITTELSTAND.**



WAS KÖNNEN WIR
FÜR SIE TUN?

Regional verankert, international vernetzt:
Unsere Top-Berater kennen die Wirtschaft
vor Ort genau. Zugleich sind sie über die
Netzwerke Morison KSi und Advoselect bes-
tens vernetzt mit Fachkollegen in mehr als
80 Ländern, um ihren Mandanten aus der
Region auch bei geschäftlichen Aktivitäten
im Ausland beste Beratung zu garantieren.



**EHLER
ERMER
&
PARTNER**

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



nwup
Nielsen · Wiebe & Partner

„Wir wuppen das!“

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Europastraße 33 a · 24976 Flensburg-Handewitt
04 61 - 90 25 00 · info@nwup.de · www.nwup.de

**Möchten Sie Ihre Anzeige
in dieser Rubrik platzieren?
Rufen Sie uns an:
04 51/70 31-2 85**

alles rund um Wasser- und Freizeitsport. So ein Format hat bislang gefehlt. Husum ist der ideale Ort dafür: Schließlich liegen die Surfhotspots in unserer Region quasi vor der Haustür. Das dritte neue Format ist Husum Coast & Prevention. Im Mittelpunkt stehen der Hochwasser- und Küstenschutz – Themen die aufgrund des Klimawandels immer wichtiger werden und bisher keine Plattform haben.

Wirtschaft: Auch bewährte Formate – wie die New Energy Husum – sollen umstrukturiert werden. Wie werden diese Veränderungen aussehen?

Petersen: Die New Energy wird zukünftig aus zwei Teilen bestehen: Es

wird eine Konferenz mit begleitender Ausstellung für Experten und Fachbesucher geben. Für die Endkunden wird ebenfalls eine Ausstellung stattfinden. Hier wird der Fokus auf Themen wie Wärmedämmung und E-Mobilität liegen.

Wirtschaft: Frankfurt, München, Hannover – Husum? Wie sehen Ihre langfristigen Ziele für die Husum Messe & Congress aus?

Petersen: Die Messe Husum & Congress ist natürlich nicht frei von Wettbewerb. Es wäre aber illusorisch zu denken, dass wir mit Frankfurt oder Hannover mithalten könnten. Das Ziel ist,

pro Jahr ein bis zwei neue Formate für Husum zu etablieren. Wir wollen weiterhin erfolgreich in den Nischenbranchen bleiben und neue Dinge unter dem Radar der großen Messen ausprobieren. Dabei ist es uns wichtig, den „Husum-Spirit“ zu erhalten und uns nicht zu verbiegen. <<

Autorin: Julia Rojahn
IHK-Redaktion Flensburg
julia.rojahn@flensburg.ihk.de

Mehr erfahren
www.messehusum.de



Digitale Atmosphäre: der Raum „Udblick“ in der VR Bank in Niebüll

Foto: VR Bank Nord eG

VR Bank für den Norden

Bankenfusion ◀ Seit Mai ist es gewiss: Die VR Banken Niebüll und Flensburg-Schleswig schließen sich zusammen. Entschieden haben das die Vertreter der rund 40.000 Mitglieder beider Banken – frei nach dem genossenschaftlichen Prinzip der Mitbestimmung.

Gemeinsam können wir die Zukunft besser gestalten“, Klaus Sievers, Vorstand der VR Bank eG, Niebüll, ist überzeugt von dem Schritt. „Wir haben bereits auf Vorstandsebene gemeinsame Themen erarbeitet. Das passt gut.“ Auch sein neuer Kollege Michael Möller, Vorstand der VR Bank Flensburg-Schleswig eG, freut sich über die positive Entscheidung. „Die Kulturen unserer beiden Häuser sind vergleichbar und wir haben ähnliche Strategien. Gemeinsam können wir die Zukunft besser gestalten.“ Und die hat es in sich: „Herausforderungen, auf die wir mit der Fusion reagieren, sind die anhaltende Niedrigzinsphase, die zunehmende Regulierung und die Digitalisierung“, so Sievers. Kaum eine Branche sei stärker



Klaus Sievers



Michael Möller

gezeichnet von der Digitalisierung. „Wir beobachten ein massiv verändertes Kundenverhalten“, sagt Möller. Der Zahlungsverkehr werde sich grundlegend ändern. Bargeldloses Bezahlen sei da nur ein Baustein von vielen. Bei den Prozessen, die stark standardisiert sind, seien auch Abschlüsse im Internet denkbar. Dennoch: „Kunden brauchen den persönlichen Kontakt. Die Beratung vor Ort ist wichtig. Daran ändert auch die Digitalisierung nichts.“

Vor Ort ◀ Die Entscheidung ist nicht aus der Not geboren. Beide Häuser sind gesund, das zeigen die Zahlen. Die Vorteile des Zusammenschlusses liegen auf vielen Ebenen. „Für die Firmen der Region bedeutet die Fusion, dass wir noch leistungsfähiger werden. Kredite etwa können nur in einem bestimmten Verhältnis zum Eigenkapital der Bank abgebildet werden. Gemeinsam können wir größere Projekte für unsere Kunden finanzieren. Das ist für die Wirtschaft wichtig“, erklärt Sievers. „Zugleich bleiben wir dezentral organisiert. Jeder findet nach wie vor seinen Ansprechpartner vor Ort“, ergänzt Möller, „Kurze Wege ermöglichen schnelle Entscheidungen. Wir können bei unseren Kreditentscheidungen sofort verbindlich sein.“

Vieles bleibt gleich, trotz der Fusion. Auf eine technische Änderung müssen sich die Kunden der VR Bank Flensburg-Schleswig dennoch einstellen: Die IBAN ändert sich und jeder Kunde erhält eine neue Karte. Unternehmen müssen aus diesem Grund etwa ihre Rechnungen ändern. „Das ist ein nicht zu unterschätzender Aufwand. Wir nehmen das ernst und unterstützen wo wir können“, so Möller.

Die nun 500 Mitarbeiter der neuen VR Bank Nord können unbesorgt sein. Entlassungen sind nicht vorgesehen. „Wir setzen auf unsere Leute. Wir konnten unsere neue Führungsmannschaft allein aus den eigenen Reihen besetzen“, sagt Sievers. Auch die Attraktivität als Arbeitgeber steigt: „Als größere Bank können wir unseren Arbeitnehmern mehr bieten. Die Fusion zeigt, dass bei uns Karriere möglich ist. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter bei deren Entwicklung durch gezielte Weiterbildung.“

„Udblick“ ◀ Wie die digitale Zukunft aussehen kann, lässt sich in der VR Bank Niebüll erleben. In den Räumen des früheren Kassenbereichs haben Mitarbeiter ein modernes Raumkonzept entwickelt. „In gemütlicher Wohnzimmer-Atmosphäre kann man hier Digitalisierung ausprobieren“, so Sievers. Intelligente Lichtsteuerung, ein digitales Flipchart und Tablets – „das papierlose Arbeiten wird hier Wirklichkeit“, erklärt Sievers sichtlich stolz auf das Konzept seiner Mitarbeiter. „Wir wollen den Raum Kunden, Mitarbeitern aber auch Vereinen zur Verfügung stellen. Wir schaffen hier einen Berührungspunkt.“

Die VR Bank Nord reicht dank der Fusion von der Nord- bis zur Ostsee und betreut zukünftig 80.000 Privat- und Firmenkunden. ◀◀

Autor: René Koch
IHK-Redaktion Flensburg
rene.koch@flensburg.ihk.de

Mehr unter
www.vrbanknord.de



Die Chance zu bleiben

Arbeit und Integration < Bajram Redjep hat es geschafft. Nach zweijähriger Ausbildung darf er sich nun Fachkraft im Gastgewerbe nennen. Sein Aufenthalt in Deutschland ist damit erst einmal gesichert. Möglich macht dies die sogenannte 3+2-Regelung: Geflüchtete können dank dieser Regelung sicher sein, nach Abschluss einer Ausbildung mindestens zwei Jahre in Deutschland arbeiten zu dürfen.

Heute arbeitet der 32-jährige Redjep Vollzeit im Restaurant Niko in Gelting. „Ich bin froh darüber, Bajram eine Chance geben zu können. Jeder hat verdient, etwas zu lernen“, sagt Geschäftsführer Mahsum Bingöl, den in Gelting alle nur Niko nennen. Der Gastronom beschäftigt Redjep mit dem Ziel, ihn kurzfristig zum Koch zu machen. „In unserer Branche herrscht ein großer Mangel an Personal. Ich bin dankbar für jeden Mitarbeiter, der fleißig ist.“ Die 3+2-Regelung gebe ihm genügend Sicherheit, um planen zu können, so Bingöl. Im besten Fall kann bei Fortbestand des Beschäftigungsverhältnisses die Aufenthaltserlaubnis verlängert und schließlich zur Erteilung einer Niederlassungserlaubnis führen. „Das ist unser Ziel, dass Redjep hier bleiben und sich etwas aufbauen kann.“

Auch Özgür Yurteri, Willkommenslotse bei der IHK Flensburg, sieht darin eine große Chance für Arbeitgeber und Geflüchtete. „Der Arbeitgeber läuft dank der Regelung keine Gefahr, dringend benötigten Nachwuchs auszubilden und diesen im Anschluss durch Abschiebung zu verlieren. Der Geflüchtete kann sich in aller Ruhe auf seine Arbeit konzentrieren, ohne Sanktionen durch

die Ausländerbehörde fürchten zu müssen.“ Azubis, die keine Aufenthaltsgeldung haben, sollten unbedingt auch die Ausbildungsduldung beantragen. Diese Duldung gelte für die im Ausbildungsvertrag vereinbarte Dauer der Berufsausbildung und könne bei Abbruch der Ausbildung einmalig für sechs Monate zur Suche einer anderen Ausbildungsstelle erteilt werden, erklärt Yurteri.

Die 3+2-Regel ist Teil des Integrationsgesetzes, das im Zuge der Flüchtlingskrise erlassen wurde. Es soll die schnelle Integration Geflüchteter in den Arbeitsmarkt erleichtern. Nachdem im Jahr 2016 erste Ausbildungsverhältnisse von Geflüchteten geschlossen wurden, profitieren jetzt die ersten Absolventen und Unternehmen von der Regel. Mit dem Willkommenslotsen und dem Projekt „Alle an Bord“ ist die IHK Flensburg von Anfang an dabei, die Chancen, die diese Situation für die Wirtschaft bietet, aktiv zu gestalten. Zeichen des Erfolgs: Eines der ersten Projekte, „Festmachen auf Sylt“, kann zukünftig in die laufende Arbeit des Willkommenslotsen fest integriert werden. „Das Projekt war eine gute Erfahrung, der Bedarf auf der Insel ist jedoch auf der Bewerberseite derzeit nicht gegeben. Die individuelle Bera-

tung im Rahmen der anderen Projekte ist deshalb für Geflüchtete und Arbeitgeber zielführender“, begründet Yurteri die strategische Zusammenführung. <<

Autor: René Koch
IHK-Redaktion Flensburg
rene.koch@flensburg.ihk.de

Mehr unter
www.ihk-sh.de/willkommenslotsen

Willkommenslotse der IHK Flensburg

Özgür Yurteri betreut kleine und mittlere Unternehmen bei der Besetzung von offenen Ausbildungs- und Arbeitsstellen durch Geflüchtete und berät rund um das Thema Integration. Im Rahmen des Projekts konnten im vergangenen Jahr 143 Praktika, Einstiegsqualifizierungen, Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse realisiert werden. In diesem Jahr lag die Zahl Ende August bereits bei 162. <<

Kontakt: Özgür Yurteri
IHK Flensburg/Bildung und Fachkräfte
Telefon: (0461) 806-338
E-Mail: yurteri@flensburg.ihk.de

Jagdsaison in Brodersby

Buchtip < Gesa Heuer von der Buchhandlung Bernaerts in Schleswig führt uns in das beschauliche Brodersby, in dem die Idylle durch mysteriöse Vorfälle getrübt wird.

Die „Jagdsaison in Brodersby“ ist eröffnet, allerdings anders, als es sich der Leser vorstellt. Dies ist bereits der zweite Krimi um den charismatischen Landarzt Jan Storm. Er hat sich in Brodersby niedergelassen, um

nach einem Afghanistan-Einsatz mit dem KSK zur Ruhe zu kommen. Nur ist es mit Ruhe und Idylle in dem beschaulichen Ort an der Schlei nicht weit her.

Bei einer Gänsejagd gibt es einen Toten: Unfall oder gar Mord? Eine „Wunderheilerin“ macht Jan das Leben in der Praxis schwer und ein mysteriöser Mann versucht völlig überkauften Tee an vorwiegend ältere Anwohner zu verkaufen. Mit dem Ergebnis, dass in manchen Fällen der Notarzt gerufen werden muss. Vergifteter Tee? Warum? Die ansässige Polizei ermittelt und Jan und seine Freunde sind mittendrin.

Um das Chaos perfekt zu machen, taucht auch noch die Witwe seines in Afghanistan verstorbenen Freundes samt Tochter auf und verhält sich ominös.

Auch in diesem Fall gelingt es der Autorin, von Anfang an eine Spannung



Foto: Buchhandlung Bernaerts

aufzubauen und den Leser sofort mitzunehmen. Es ist wieder ein komplexer Kriminalfall mit vielen unvorhersehbaren Wendungen. Lebendige Figuren mit Herz, Humor und klarem Verstand entführen den Leser nicht nur in eine undurchsichtige und spannende Geschichte, sondern auch noch in die malerische Landschaft Schwansen. <<

Ross, Stefanie:
Jagdsaison in Brodersby –
Ein Landarzt-Krimi;
Grafit Verlag,
ISBN 978-3-89425-584-8;
12,00 Euro

↔ Auf Sendung...

Das friesische Radioprogramm bleibt den Führern erhalten: Der Medienrat der Medienanstalt Hamburg/Schleswig-Holstein hat die UKW-Frequenz **96,7 KHz** am Standort Wyk ab dem 18. Januar 2020 für weitere zehn Jahre an den Offenen Kanal Schleswig-Holstein vergeben. Dieser sendet bereits seit 2010 auf der Frequenz das Format „FriiskFunk“ sowie weitere Sonder-sendungen in friesischer Sprache. <<

👄 Sprechen Sie Dänisch?

< Bargeld > heißt auf Dänisch < kontant >

Zahlen mit MobilePay – bei unseren Nachbarn im Norden ganz normal. In der App wird der Einkaufsbetrag eingegeben, der QR Code des Geschäfts gescannt und schon sieht der Kunde in Echtzeit, wie das Geld von seinem Konto auf das des Verkäufers übergeht. Das am weitesten verbreitete Zahl-Programm in Dänemark luden sich 2017 mehr als drei Millionen Menschen auf ihr Smartphone. Im deutschen Handel entfallen gerade einmal vier Prozent auf diese Zahlungsart. Wir sind ein Volk der Bargeldträger. Nur dank Deutschland wächst das Bargeldvolumen in der Euro-Zone – ohne unsere Vorliebe für Cash würde die Nachfrage nach physischen Scheinen und Münzen der Währungsunion stagnieren. Jeder zweite Euro kam im Jahr 2017 aus der Bundesrepublik. In Zeiten von Nullzinsen und Misstrauen gegenüber den Banken scheint Bargeld ein besonders begehrtes Gut zu sein. Viele



Verbraucher haben Angst, dass bei mobilen Bezahlfverfahren Daten gehackt und missbraucht werden könnten. Das Ergebnis einer Studie der Boston Consulting Group zeigt: Nur ein Viertel der deutschen Verbraucher glaubt, dass bargeldlose Zahlungen sicher sind. Jenseits von Deutschland verliert das Bargeld zunehmend an Bedeutung. Jonas Hedman, Professor der Copenhagen Business School und Experte im Bereich Digitalisierung ist überzeugt, dass neue elektronische Bezahlssysteme Schein und Münze mit der Zeit ersetzen

werden und wünscht sich von der dänischen Regierung einen proaktiven Umgang mit dem langsamen Ausschleichen des Bargelds. Er ergänzt aber auch „selvom mange betalinger sker via mobil pay, har mange borgere stadig ingen smartphone eller kann ikke bruge den. Dette er især børn, ældre og handicappede. „obwohl viele Zahlungen per Smartphone getätigt werden, haben immer noch viele Bürger kein Handy oder sind nicht in der Lage, dieses zu gebrauchen. Das sind insbesondere Kinder, Ältere und Personen mit Behinderungen.“ Herausforderungen wie diese müssten zunächst beseitigt werden, bevor das Bargeld vollständig von der Bildfläche verschwindet. <<

Autorin: Josefine Bellmann
IHK Flensburg
josefine.bellmann@flensburg.ihk.de

Neuer Umweltminister diskutiert Leitlinien

IHK-Umweltforum < Ganz oben im Norden geht das IHK-Umweltforum der IHK Schleswig-Holstein in diesem Jahr vor Anker. Am 22. November ist die IHK Flensburg der Treffpunkt für alle an aktuellen Umweltthemen interessierten Vertreter aus Gewerbe und Industrie.

Nach der Begrüßung durch den Präsidenten der IHK Flensburg, Rolf-Ejvind Sörensen, wird der neue Umweltminister Schleswig-Holsteins, Jan Philipp Albrecht, seine umweltpolitischen Leitlinien mit den Teilnehmern diskutieren.

Im Mittelpunkt des Vormittags steht dann die Novelle der EU-Wasserrahmenrichtlinie. Dazu hat die IHK Nord im Schulterchluss mit den schleswig-holsteinischen IHKs schon im Vorfeld eine Position erarbeitet und stellt diese mit Vertretern der EU-Kommission und des Hamburger Hafens zur Diskussion. Auf dem Podium stehen Bettina Döser, EU-Kommission, Claudia Flecken, Hamburg Port Authority, und Dr. Malte Heyne von der IHK Nord.

Spannend wird es auch am Nachmittag: Zum 1. Januar 2019 müssen sich Unternehmen auf neue Regelungen für die Verpackungslizenzierung, Registrierungspflichten und die Abgabe von Vollständigkeitserklärungen einstellen. Was dabei zu beachten ist, können betroffene Unternehmen von Dr. Bettina Sunderdieck, Zentrale Stelle Verpackungsregister, erfahren. Neue Registerpflichten und Auflagen gibt es auch für Betreiber von Verdunstungskühlanlagen. Dr. Christoph Sinder, TÜV Nord Group Hamburg, wird die Neuregelungen vorstellen und erläutern.

Ein Einblick in die europäische Abfallgesetzgebung rundet die Veranstaltung ab. Dr. Moritz Hundhausen, DIHK Brüssel, stellt die langfristigen Auswirkungen des EU-Abfallpakets auf die Kreislaufwirtschaft in Deutschland und der EU dar.

Foto: iStock.com/Michael Burrell

Autor und Kontakt:

Dr. Klaus Thoms
IHK zu Kiel, Innovation und Umwelt
Telefon: (0431) 5194-233
thoms@kiel.ihk.de

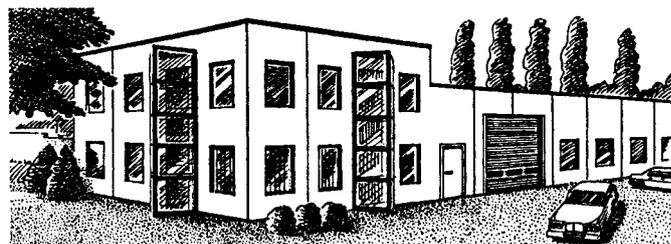
Infos und Anmeldung

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Veranstaltungs-Nr. 140114989)



Auch die Themen Verpackung und Abfall stehen auf der Tagesordnung.

SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU



Industriehallen,
Büros, SB-Märkte
Einkaufszentren,
Speditionsanlagen

- hohe Qualität
- vernünftiger Preis
- fester Termin

SFP PROJEKTBAU GMBH, Rolfinckstr. 31, 22391 Hamburg,
Tel.: 040/513 29 78 0, Fax: 040/513 29 78 18, www.sfp-projekt-bau.de



Kreuzfahrtschiff der Reederei MSC im Kieler Hafen

Foto: iStock.com/PisFactory

Bilanz der Kreuzfahrtsaison

Ostseehäfen Schleswig-Holstein ◀ Im Oktober geht die Kreuzfahrtsaison 2018 zu Ende. Seit April haben in den Ostseehäfen Schleswig-Holsteins fast 200 Schiffe mit knapp 650.000 Passagieren angelegt. Die Häfen sehen Potenziale, diesen Bereich des maritimen Tourismus weiter auszubauen, stehen aber auch Herausforderungen gegenüber.

► Flensburg

Der nördlichste Ostseehafen Schleswig-Holsteins hatte 2018 drei Anläufe von Kreuzfahrtschiffen. Eine in diesem Jahr vorgestellte Studie von CPL ergab allerdings, dass Flensburg Potenzial für acht bis zwölf Anläufe im Jahr, also 7.500 bis 10.000 Passagiere, hat.

Am Harniskai können Schiffe bis 200 Meter Länge anlegen, deren Anteil an Kreuzfahrtschiffen in deutschen Ostseehäfen immerhin bei 25 Prozent liegt. Um die Anzahl der Schiffsanläufe zu erhöhen, empfiehlt die Analyse einen Fokus auf Kreuzfahrten entlang spezieller Routen, etwa der deutschen und dänischen Küste, ins Skagerrak oder Kattegat. Aber auch Expeditionsfahrten kämen infrage. Herausforderungen liegen zum einen in der Einfahrt in die Flensburger Förde, die mithilfe von Lotsen gemeistert wird. Zum anderen müssen bei einer höheren Anzahl von Kreuzfahrtschiffen die verschiedenen Nutzungen am Harniskai koordiniert und die nötigen Räume geschaffen werden.

► Lübeck-Travemünde

Lübeck haben 2018 22 Kreuzfahrtschiffe mit mehr als 30.000 Passagieren angelaufen. Damit hat sich der leicht ansteigende Trend der letzten Jahre fortgesetzt. Besonderes Highlight war der Besuch der Queen Elizabeth im August. Auch in Lübeck besteht ein Potenzial zu mehr Kreuzfahrtschiffen. Die größte Einschränkung besteht zurzeit durch die Länge des Ostpreußenkais; der Skandinavienkai steht nur im

Ausnahmefall zur Verfügung. Am Ostpreußenkai können nur Schiffe bis zu einer Länge von 200 Metern anlegen, was bei den immer größer werdenden Kreuzfahrtschiffen nicht mehr ausreichend ist.

► Kiel

Auch in der Landeshauptstadt zeigte sich 2018 der Trend zu immer größeren Kreuzfahrtschiffen. Das größte Schiff der Saison war mit 333 Metern die MSC Preziosa. Insgesamt liefen 165 Kreuzfahrtschiffe mit 600.000 Passagieren auf 32 verschiedenen Schiffen den Kieler Hafen an. Um auf die immer größere Passagierzahl zu reagieren und die Qualität der Abfertigung zu erhöhen, beginnt jetzt der Bau des zweiten Kreuzfahrtterminals am Ostseekai. Denn auch 2019 setzt sich der Trend zu größeren Schiffen fort, wenn die MSC Meraviglia nach Kiel kommt. Zudem hat sich die AIDAprima angekündigt, die das erste Kreuzfahrtschiff in Kiel sein wird, das für die Hafentieftiefe Strom mit LNG erzeugt und damit auch im Hafen betankt wird. ◀◀

Autorin und Ansprechpartnerin:

Dr. Sabine Schulz, IHK zu Kiel, Standortpolitik
Telefon: (0431) 5194-227, schulz@kiel.ihk.de

IHK-Website – Wasserstraßen und Häfen

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 200)

> Geplantes LNG-Terminal in Brunsbüttel

RWE sichert sich Kapazitäten

Das in Brunsbüttel von privaten Investoren angestrebte Importterminal für verflüssigtes Erdgas (Liquefied Natural Gas – LNG) hat einen ersten Kunden: Der Energiekonzern RWE AG sicherte sich den Zugang zu einem erheblichen Anteil an der jährlichen Kapazität des Terminals. Laut dem Joint Venture German LNG Terminal laufen zudem Verhandlungen mit weiteren Interessenten.

Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz sprach von einer guten Nachricht. „Voraussetzung für die endgültige Investitionsentscheidung des Konsortiums ist eine positive Perspektive hinsichtlich der Auslastung des Terminals.“ Dafür sei der Vertrag mit RWE wichtig. „Der Bau eines Importterminals für Flüssiggas wäre sicherlich das bedeutendste Industrieprojekt in Schleswig-Holstein seit vielen Jahren. Für das Verschießen von Champagnerkorken ist es aber noch zu früh“, so Buchholz weiter.

Weitere Pläne < Ministerpräsident Daniel Günther, Minister Buchholz und Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier sprachen bereits im August in Kiel über Förderungsmöglichkeiten des LNG-Terminals, dessen Bau 2020 in Brunsbüttel beginnen könnte und vermutlich 450 Millionen Euro kosten wird.

Auch das Unternehmen Qatar Petroleum aus dem Emirat Katar meldete laut einem Bericht des Handelsblatts Interesse an. „Wir sind sehr ernsthaft an einer Beteiligung an einem deutschen LNG-Terminal interessiert“, sagte der Vorsitzende Saad Al Kaabi gegenüber dem Handelsblatt. red <<

Webspecial Grüne Logistik
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 125210)



Unsere Top Reifen- und Räderangebote

Reifen Garantie
36 Monate
Schützt im Schadensfall
www.vw-reifenservice.de

Reifenangebote (Reifen Stückpreise)

Für VW Caddy 195 / 65 R 15 91T Dunlop SP Winter Response 2 nicht für Caddy Maxi	Für VW T5/T6 215 / 65 R 16 C 109/107 R Pirelli Carrier Winter nicht für 17" Fahrwerk	Für VW Crafter* 205 / 65 R 16 C 107/105 T, Continental VancoWinter 2 Reifenfrei, beachten	Für VW Crafter* 235 / 65 R16 C 115/113 R, Pirelli Carrier Winter Reifenfrei, beachten
71,00 €	112,00 €	145,00 €	157,00 €

Räderangebote (Radsatz Preise)

Für VW Caddy Stahlfelge 195 / 65 R 15 91T Pirelli Cinturato Winter nicht für Caddy Maxi	Für VW T5/T6 Stahlfelge 215 / 65 R 16 C 109/107 R Pirelli Carrier Winter nicht für 17" Fahrwerk	Für VW Crafter* Stahlfelge 205 / 65 R 16 C 107/105 T Semperit Van-Grip Reifenfrei, beachten	Für VW Crafter* Stahlfelge 235 / 65 R16 C 115/113 R, Pirelli Carrier Winter Reifenfrei, beachten
443,00 €	705,00 €	699,00 €	935,00 €

*VW Crafter ab 03/2017.
Alle Preise inkl. MwSt.

Nutzfahrzeugzentrum Kiel
Schmidt & Hoffmann GmbH
Hamburger Chaussee 163 · 24113 Kiel
Tel. 0431 / 6 49 88 - 69 · vw-nfzkiel.de

Nutzfahrzeuge

schmidt&hoffmann
mobilität

Aktuelle Preisindizes

August 2018

Verbraucherpreisindex für Deutschland
(ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2010=100)
06/2017	109,0
07/2017	109,4
08/2017	109,5
06/2018	111,3
07/2018	111,6
08/2018*	111,7

Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohngebäude gesamt	Bürogebäude	Gewerbliche Betriebsgebäude
	2010=100	2010=100	2010=100
Februar 2017	115,4	116,0	116,0
Mai 2017	116,4	117,0	117,1
Februar 2018	120,0	120,8	120,8
Mai 2018	121,2	121,8	121,9

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte Wohngebäude einschließlich Umsatz- (Mehrwert-) Steuer, (1913 = 1 Mark) Mai 2018 = 15,532 EUR

* vorläufiger Wert

Quelle: Statistisches Bundesamt



Es geht los (von links): Minister Bernd Buchholz, Staatssekretär Enak Ferlemann, der CDU-Bundestagsabgeordnete Gero Storzjohann und LBV-SH-Chef Torsten Conradt beim ersten Spatenstich

Kiel und Lübeck rücken zusammen

Ausbau der A 21 < Der weitere Ausbau der B 404 zur Autobahn 21 Richtung Kiel nimmt Fahrt auf: Gemeinsam mit dem Parlamentarischen Staatssekretär des Bundesverkehrsministeriums, Enak Ferlemann, hat Verkehrsminister Dr. Bernd Buchholz am 3. September den ersten Spatenstich zum Bau des über sechs Kilometer langen Autobahnteilstücks gesetzt.

Die A 21 ist schon jetzt neben der A 7 und der A 23 eine der zentralen Mobilitätsachsen im Land, von deren Ausbau nicht nur unsere täglich rund 17.000 Berufspendler auf dieser Strecke profitieren werden, sondern vor allem auch unsere Urlaubsgäste und unsere Wirtschaft. Denn um die derzeit brummende Konjunktur weiter auf Trab zu halten, sind wir Schleswig-Holsteiner auf eine funktionierende Mobilität und den Handel zwischen Dänemark, dem Baltikum und Hamburg angewiesen“, sagte Buchholz. Vor allem bringe der Ausbau der B 404 die beiden Hafenstädte Kiel und Lübeck ein Stück näher zusammen.

Beginn im Herbst < Die Gesamtkosten für das nächste Teilstück der A 21 zwischen Nettelsee und Klein Barkau liegen bei 65,5 Millionen Euro und werden vom Bund getragen. Auch der Direktor des Landesbetriebs Straßenbau und Verkehr Schleswig-Holstein (LBV-SH), Torsten Conradt, erinnerte an die große Bedeutung des Ausbaus: „Die Strecke wird für alle

Menschen, die täglich nach Kiel zur Arbeit fahren, auch ein erhebliches Stück sicherer.“

Die Fertigstellung des neuen Bauabschnitts wird für 2022 erwartet. Buchholz erinnerte in dem Zusammenhang auch an die ökologischen Ausgleichsmaßnahmen. So würden unter anderem drei Teiche und knapp 2,7 Kilometer Knick neu angelegt sowie auf etwa 57 Hektar Ausgleichs- und Ersatzflächen geschaffen. Darüber hinaus entstünden an dem Streckenabschnitt rund 1,2 Kilometer Lärmschutzwälle und -wände.

Noch im September soll die Umfahrung für den Wildtunnel auf der Strecke fertig sein und im Herbst mit dem Bau der fünf geplanten Brücken begonnen werden. *red <<*

Projekte im Straßenbau

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 197)

IT-Systemhaus in der Region

100% Telefonie Zukunft Flexibilität
Mobilität Funktionalität Service
aus der Cloud

Die Cloud-Telefonielösung der DIERCK Firmengruppe

www.callatcloud.de



> Verbundprojekt NEW 4.0

Mobilitätssektor integrieren

Das norddeutsche Verbundprojekt „NEW 4.0 – Norddeutsche EnergieWende“ nimmt den Mobilitätssektor in den Fokus: Seit Ende Juli sind mit den Verkehrsbetrieben Hamburg-Holstein (VHH) sowie der Hamburger Hochbahn AG zwei ÖPNV-Betriebe assoziierte Partner von NEW 4.0.

NEW 4.0 nimmt damit Kurs auf die für die Energiewende so wichtige Sektorenkopplung: „Erst durch die Integration des Wärme- und des Verkehrssektors wird aus der Stromwende eine echte Energiewende“, sagt Projektkoordinator Professor Dr. Werner Beba.



Foto: iStock.com/Tramino

Ein Volvo-7900-Elektrobus der Hochbahn

Elektrobusse < Rund 1,2 Millionen Fahrgäste fahren täglich mit den Bussen und U-Bahnen der Hamburger Hochbahn. Nun will die Hochbahn ihre gesamte Busflotte von rund 1.000 Fahrzeugen auf Elektromobilität umstellen. Im Frühjahr hat das Unternehmen die ersten insgesamt 60 serienreifen Elektrobusse bestellt, ab 2020 sollen dann ausschließlich innovativ angetriebene Busse angeschafft werden. Um die notwendigen Ladekapazitäten sicherzustellen, entsteht derzeit in Alsterdorf der neue Busbetriebsbahnhof „Gleisdreieck“.

Die VHH befördern auf 154 Linien in Hamburg sowie dem Hamburger Umland jährlich etwa 102 Millionen Fahrgäste mit insgesamt 527 Bussen. Seit 2013 setzt das Unternehmen hierfür auf ausgewählten Linien bereits Hybrid- und Elektrobusse ein. Mit der Umrüstung der vorhandenen Flotte auf E-Busse werden die VHH zu einem wesentlichen Stromverbraucher (31 Megawatt Anschlussleistung) in Hamburg und der unmittelbar an Hamburg grenzenden Region. Durch die



Abb. zeigt Sonderausstattung.

DER NEUE VOLVO XC40 T3.

Gebaut für das Leben in der schönsten Stadt der Welt – und deren Umland. Entdecken Sie unseren Kompakt-SUV!

SENSUS NAVI MIT 3D-NAVIGATION | EINPARKHILFE HI | LED-SCHEINWERFER „THORS HAMMER“ | 9“-TOUCHSCREEN | DIG. INSTRUMENTIERUNG | VERKEHRSZEICHENERKENNUNG | VOLVO ON CALL | CITY SAFETY INKL. KREUZUNGSBREMSASSISTENT | 17“-LM-RÄDER 5-SPEICHEN-DESIGN | GESCHWINDIGKEITS-REGELANLAGE | LANE KEEPING AID | KEYLESS START | UVM

JETZT FÜR**199 €/MONAT¹**
NETTO

ZZGL. WARTUNG + VERSCHLEISS

31,44 €²

Kraftstoffverbrauch Volvo XC40 T3 (in l/100 km): innerorts/außerorts/kombiniert: 7,6/5,5/6,3; CO₂-Emission (g/km): 146. Effizienzklasse B. (Gemäß VO (EG) Nr. 715/2007; gesetzliche Messmethode, konkreter Verbrauch abhängig von Fahrweise, Zuladung etc.) Schadstoffeinstufung Euro 6d-TEMP.

1) Gewerbliches Leasingangebot der VCFS, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Für den Volvo XC40 T3, 115 kW (156 PS), UPE 27.352,94 € zzgl. 790,- € Frachtkosten. Sonderzahlung 0,- €, mtl. Leasingrate 199,- €, 36 Monate Laufzeit, 15.000 km Fahrleistung / Jahr. Repräsentatives Beispiel: Angaben stellen zugleich das 2/3 Beispiel gem. § 6a Abs. 4 PAngV dar. Angebot zzgl. MwSt., solange der Vorrat reicht. 2) Gemäß Volvo PRO Full Service Basismodul 1Plus: inkl. Wartung nach Herstellerempfehlung sowie üblicher Verschleißreparaturen bei normalem und bestimmungsgemäßem Gebrauch bei 36 Monaten Laufzeit und einer Laufleistung von 15.000 km. Detailinformationen bei uns oder unter www.volvocars.de/volvoprofullservice.

AUTONOVA GMBH | Biedenkamp 27 | 21509 Glinde
Tel.: 040/ 711 828 77 | verkauf@auto-nova.de | www.auto-nova.de

Einbindung der beiden Mobilitätspartner positioniert sich NEW 4.0 damit als Vorreiter, um die Möglichkeiten zur Sektorenkopplung im Realbetrieb zu erproben. **red <<**

Mehr unter
www.new4-0.de

Ausländische Gäste gewinnen

Der Tourismus in Schleswig-Holstein boomt – wo sind denn da noch spürbare Zuwächse möglich? Insbesondere bei den ausländischen Gästen! Deren Anteil liegt bei uns im Lande nur bei 6,7 Prozent im Vergleich zu 18,3 Prozent im bundesweiten Durchschnitt. Hier liegen noch Wachstumspotenziale – wenn wir diese Gäste passend ansprechen und für uns gewinnen.

Viele touristische Leistungsträger wie Hoteliers, Gastronomen und Einzelhändler haben schon ein intuitives Gefühl dafür, wie man mit Gästen aus anderen Ländern umgeht, andere haben es in jahrelanger Praxis gelernt. Aber sowohl für diesen erfahrenen Perso-



Urlauber in Hohwacht an der Ostsee Schleswig-Holsteins

nenkreis als auch für Neulinge gibt es Aspekte, die man sich bewusst machen sollte, um sich optimal auf internationale Gäste im Allgemeinen sowie die fünf Kernzielgruppen Schleswig-Holsteins im Speziellen auszurichten.

Ebenso stehen viele Piktogramme sowie ein Tourismus-Sprachführer zur freien Verwendung bereit. Zudem gibt es Hinweise zu effektiven Marketingmaßnahmen für internationale Gäste und einen Leitfaden zur Erstellung einer internationalen Website inklusive rechtlicher Aspekte sowie Empfehlungen zum Datenschutz. Denn fundierte Kenntnisse über die Märkte und Zielgruppen bilden die Basis für erfolgreiches Marketing, um das Aufkommen von Gästen dieser Herkunftsländer zu steigern. Nutzen Sie dieses Wissen, um sich (noch besser) für internationale Gäste aufzustellen! Da <<

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

Infoveranstaltungen

- „So werden Sie fit für den internationalen Gast“, 23. Oktober 2018 von 14 bis 16.30 Uhr, Gäste- und Veranstaltungszentrum, Südstrand 11, 25761 Büsum
- „(Mehr) ausländische Gäste gewinnen“, 25. Oktober 2018 von 10 bis 12.30 Uhr, Hotel Prisma, Max-Johannsen-Brücke 1, 24537 Neumünster

Mehr unter

www.logbuchinternational.de

Effektives Marketing < Hier setzt eine gemeinsame Initiative der Metropolregion Hamburg, der IHKs in Schleswig-Holstein und weiterer Partner an. Im Rahmen eines Tourismusprojekts werden im „Logbuch international“ spezifische Informationen zu Gästen aus Dänemark, Schweden, den Niederlanden, der Schweiz und Österreich zusammengestellt: ihre Eigenheiten, was sie erwarten oder besonders mögen und was nicht.

Aber auch unabhängig von diesen fünf Ländern gibt es viele Tipps zum Umgang mit internationalen Gästen.

IHK-Ansprechpartner Tourismus
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 157)

☑ 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

Fachkräfte mit Externenprüfung

Leuchtturm Albenverlag < Die Externenprüfung bietet erfahrenen Berufspraktikern die Chance, einen Berufsabschluss für einen staatlich anerkannten Ausbildungsberuf zu erhalten, ohne vorab eine Ausbildung absolviert zu haben. So bekommen sie die Chance, ihre beruflichen Perspektiven zu verbessern.

Diesen Weg ist der 24-jährige André Unkrig gegangen. Im Rahmen seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre hat er ein Praktikum beim Leuchtturm Albenverlag GmbH & Co. KG in Geesthacht gemacht. Mittlerweile ist Unkrig seit fünf Jahren dort beschäftigt und kann somit die Abschlussprüfung zum Industriekaufmann als sogenannter Externer ablegen.

Möglich ist das, weil Zulassungen zur Gesellen- und Abschlussprüfung in besonderen Fällen durch das Berufsbildungsgesetz (BBiG) geregelt sind. Hier

Nachwuchssicherung dienen und man die Mitarbeiter aufbauend weiterqualifizieren kann.

Der Leuchtturm Albenverlag, der sich mit der Herstellung von Briefmarken alben beschäftigt, vertreibt nicht nur seine über 6.000 Artikel an führende Briefmarken- und Münzhändler, Kaufhäuser und Schreibwarengeschäfte, sondern ist auch im Online-Handel tätig. Jedes Jahr werden etwa zehn neue Auszubildende eingestellt, die zu Industriekaufleuten, im gewerblich-technischen Bereich und auch im Lager ausgebildet werden. Am



Foto: IHK/Brechtel

Ausbilderin Anja Kiehn (links) unterstützt André Unkrig bis zur Prüfung.

heißt es, dass auch diejenigen zur Abschlussprüfung zugelassen werden müssen, die „mindestens das Eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungszeit

Standort beschäftigt das Unternehmen 250 Mitarbeiter.

André Unkrig hat schon alle Abteilungen durchlaufen – zurzeit arbeitet er in der E-Commerce-Abteilung. In diesem Bereich steigt der Umsatz stark. Marketingmaßnahmen sowie Textgestaltung für die Produkte sind spannende Aufgaben. Durch die Betreuung durch Ausbilderin Anja Kiehn wird Unkrig seinen Berufsabschluss zum Industriekaufmann sicher schaffen – eine gute Absicherung, wie er feststellt: „Falls es mit dem Studium nichts wird, habe ich wenigstens einen Berufsabschluss.“ <<

Nachwuchs ist Zukunft Ausbildung im Norden

vorgeschrieben ist, in dem Beruf tätig gewesen“ sind, in dem sie die Prüfung ablegen möchten.

Nicht nur die Angestellten profitieren von dieser Regelung: Auch für Betriebe ist der anerkannte Berufsabschluss von Vorteil, da geeignete Fachkräfte der



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

Seit über 20 Jahren ein zuverlässiger
und kompetenter Partner im
schlüsselfertigen Gewerbebau.



Alles aus einer Hand. ✓

Schlüsselfertig. ✓

Erneuerbare Energien. ✓

Nachhaltigkeit. ✓

Werthaltigkeit. ✓

Mitarbeiterzufriedenheit. ✓

Husum (Nordsee)
Telefon 04841/9688-0

Rotenburg (Wümme)
Telefon 04261/8510-0

WWW.GEWERBEBAUNORD.DE

Autor: Udo Brechtel
IHK zu Lübeck, Aus- und Weiterbildung
brechtel@ihk-luebeck.de

systematisieren. Zunächst wird die Situation auf ihre Schlüsselprobleme analysiert. Diese werden in „Problemmodelle“ überführt, für die TRIZ erfolgreiche Lösungsstrategien bereitstellt, die in der Vergangenheit in vergleichbaren Situationen zu Durchbruchlösungen geführt haben. Diese dienen dann als Wegweiser für eigene Lösungsideen.

Wirtschaft: Können Unternehmen Aspekte der Methodik adaptieren oder ist ein komplettes Umdenken erforderlich?

Nähler: TRIZ ist ein Werkzeugkoffer zur Problemlösung und Zukunftsgestaltung von Produkten und Prozessen, der sich perfekt in bestehende Abläufe integrieren lässt und viele hilfreiche Systeme wie Six Sigma oder Design Thinking ergänzt und unterstützt. Wir empfehlen, Schritt für Schritt anzufangen: Eine fundierte Grundlagenschulung, die Bildung von TRIZ-Teams und erste kleine, begleitete Pilotprojekte geben Sicherheit für die Anwendung. Das „Umdenken“ ergibt sich von allein: Widersprüche und Zwickmühlen sind keine Bedrohung mehr, sondern werden als Innovationschance gesehen. Das gibt Selbstvertrauen und ermöglicht einen wiederholbaren Innovationsprozess, der auch noch Spaß macht! <<

Interview: Klemens Vogel
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein, vogel@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.bit.ly/triz-methode

> Lernangebot Digital Guide SH

Handwerkszeug für die Digitalisierung

Die Heinrich-Böll-Stiftung Schleswig-Holstein bietet ein Qualifizierungsprogramm für Unternehmen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im digitalen Wandel an: Wenn Sie sich den Herausforderungen der digitalen Arbeitswelt stellen wollen, können Sie sich das nötige Handwerkszeug mit dem Digital Guide SH aneignen. Dabei reicht das Lernangebot von Vorträgen über themenspezifischen Online-Seminaren bis zum Ausprobieren in den landesweiten Workshops.

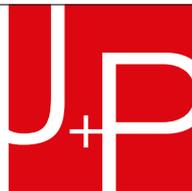
Der Fokus liegt auf Auswirkungen der Digitalisierung auf Projekt-, Prozess- und Produktmanagement, Herausforderungen für die Geschäftsstrategie, aktuellen Techniktrends, Innovationsmanagement, agiler Team- und Arbeitsorganisation, Industrie 4.0 sowie Prozessoptimierung und digitalem Marketing. Wo, wann und wie schnell Sie lernen, entscheiden Sie. Das gesamte Angebot ist für Teilnehmende aus schleswig-holsteinischen KMU kostenfrei. red <<

Infos und Anmeldung unter
www.digital-guide-sh.de



☑ Generalplanung

johnsen +partner architekten



projektmanagement | generalplanung | gewerbebau
industriebau | projektentwicklung | schlüsselfertig
logistikzentren | hallenbau | parkhausbau | bürobau

beraten betreuen realisieren



büro nord
hafenstraße 33
23568 Lübeck
0176.4141 9070

büro west
grünwalder str. 29-31
42657 Solingen
0175.4142 880

www.johnsenpartner.de

☑ Arbeits- & Gesundheitsschutz



Jetzt handeln: 0800 400 510 1



FKC Management-System-Beratung GmbH
Zentrale: 23568 Lübeck | Eschenburgstraße 5
www.fkc-gmbh.de | email@fkc-gmbh.de
Schleswig-Holstein | Hamburg | Berlin | Niedersachsen | Bremen

ii Veranstaltungstipp

Infotag Intelligentes Messwesen

Bereits heute sorgen im Land zwischen den Meeren unter anderem knapp 3.000 Windkraftanlagen für grünen Strom. Aber sie allein schaffen nicht die Energiewende. Dazu gehören weitere Schritte – etwa das Messstellenbetriebsgesetz. Dabei geht es um die Umstellung von klassischen Zählern auf intelligente Messsysteme im Strom- und Gasbereich. Die digitalen Systeme übermitteln den aktuellen Verbrauch an den Betreiber der Messstelle. Wie das Gesetz umgesetzt, der Umbau finanziert und der Datenschutz gewährleistet wird, zeigt der Infotag „Intelligentes Messwesen“, der am 14. November 2018 von 13 bis 17.30 Uhr in der IHK Flensburg stattfindet. Die Veranstaltung ist eine Kooperation der IHK Schleswig-Holstein mit dem Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft. <<

Intelligente Messsysteme
www.bit.ly/smartermessen

» Nachhaltigkeitspreis Schleswig-Holstein

Ideen für die Glücksregion

Unter dem Motto „Gekonnt anders – zukunftsfähige Alternativen für die Glücksregion“ wird der Nachhaltigkeitspreis 2019 des Landes Schleswig-Holstein verliehen. Der Preis wird bereits zum sechsten Mal vergeben und ist mit 11.000 Euro dotiert. Neben dem allgemeinen Motto gibt es diesmal vier spezielle Bereiche, die aktuelle Themen mit Handlungsbedarf aufgreifen und in denen Bewerbungen eingereicht werden können. Eines davon adressiert Unternehmen: „Nachhaltige Mobilität für Güter und Mitarbeiter in kleinen und mittleren Unternehmen“. Aber auch die Themen „Kooperation statt Konkurrenz als Erfolgsrezept“ und „Alternativen zu Art und Umfang heutigen Konsums“ geben Raum für Beispiele unternehmerischen Handelns.

Neben dem schleswig-holsteinischen Umweltministerium zählt auch die IHK Schleswig-Holstein zu den Partnern des Preises. Das Christian Jensen Kolleg in

Breklum und das Haus am Schüberg in Ammersbek, beides Bildungszentren für nachhaltige Entwicklung, gehören ebenfalls dazu sowie erstmals die Investitionsbank Schleswig-Holstein, die einen Sonderpreis beisteuert.

Die Kriterien für die Bewerbung beinhalten, dass die Projekte noch nicht mit einem anderen Geldpreis bedacht worden sein dürfen. Zudem muss die Umsetzung bereits gestartet sein. Die online einzureichenden Vorschläge bewertet eine Jury aus Vertretern von Verbänden und Institutionen aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft, Bildung, Soziales, Kirche, Kommunen sowie Natur- und Umweltschutz unter Vorsitz von Umweltstaatssekretärin Anke Erdmann. Bewerbungsschluss ist der 23. November 2018. red <<

Infos und Bewerbung
www.bit.ly/gekonnt-anders

Anzeige

Sicher durch Herbst und Winter

Nach dem langen Sommer wird es nun dunkler, feuchter und kälter. Nebel und Raureif machen es Autofahrern schwer. Deshalb ist es wichtig, einen umfassenden Wintercheck zu machen – und das rechtzeitig, bevor die Kälte richtig zuschlägt. Vor allem sollten die Winterreifen rechtzeitig montiert werden – denn erfahrungsgemäß sind die Werkstätten voll ausgelastet, wenn es zum ersten Mal friert oder schneit. Es ist also ratsam, einen Termin zu machen. Dabei gilt die Faustregel „O bis O“, also Oktober bis Ostern. In dieser Zeit sollten Winterreifen montiert sein, denn nur sie gewährleisten durch ihre Gummimischung auch bei niedrigen Temperaturen einen guten Halt. Sommerreifen haben eine etwas härtere Gummimischung. Das ist bei hohen Temperaturen gut – bei Minusgraden dagegen verlieren sie leichter die Bodenhaftung. Man gerät ins Rutschen – gerade dann, wenn es im Ernstfall auf jeden Meter ankommt. Winterreifen sind von der Materialbeschaffenheit her weicher und bieten dadurch bei niedrigen Temperaturen mehr Bremsleistung. Wichtig dabei ist auch die Reifen nur bis zu einer Profiltiefe von mindestens 3 Millimetern zu nutzen. Wer seine Reifen zum gesetzlich vorgeschriebenen Mindestprofil von 1,6 Millimeter abfährt, der verliert im Ernstfall wichtige Meter bis zum Stillstand des Fahrzeuges.

Fahren mit den falschen Reifen kann auch teuer werden: Das steht in der Straßenverkehrsordnung, Paragraph 2: Dort wird von Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Eis- oder Reifglätte gesprochen. Wer bei solchen Witterungsverhältnissen mit Sommerreifen fährt, muss mit einem Bußgeld in Höhe

von 60 Euro und einem Punkt in Flensburg rechnen. Wer dadurch andere behindert, zahlt 80 Euro. Dabei ist es egal, ob der Schneematsch im Januar oder im Mai auf den Straßen liegt – es kommt nur auf die Straßenverhältnisse an. Wenn man also im Frühjahr schon Sommerreifen aufgezogen hat, und es nochmal schneit, sollte man den Wagen lieber stehen lassen. Auch eine gute Sicht ist sehr wichtig: „Schlecht eingestellte Scheinwerfer fallen im Sommer kaum auf, weil durchschnittliche Autofahrer nur selten im Dunkeln unterwegs sind“ sagt Thiess Johannsen von den Itzehoer Versicherungen, „im Herbst und im Winter können sie zu einem großen Sicherheitsrisiko werden.“ Er rät also dazu, beim Reifenwechsel auch gleich einen Lichttest machen zu lassen.

Wichtig sind aber auch die „kleinen“ Dinge, die das Autofahren im Winter noch weiter erschweren können:

- Wenn die Scheibenwischer auf der Scheibe bereits Schlieren hinterlassen, ist spätestens jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Tausch
- Genügend Frostschutzmittel in der Scheibenwaschanlage verhindert, dass Düsen dann zufrieren, wenn auf den Straßen Salz gestreut wurde und sich auf der Scheibe wiederfindet
- Eiskratzer, Handfeger, Frostschutzfolie und Starthilfekabel sollten wieder ins Auto
- Sinnvoll ist es auch, eine warme Decke und Handschuhe für eine Panne mit Motorsausfall oder einen längeren Stau im Handschuhfach zu haben



Containerhafen in Jakarta: Die Nachfrage nach ausländischen Gütern in Südostasien steigt.

Foto: iStock.com/leclimang

Aufschwung der Asean-Staaten

Südostasien < Bis 2020 soll die Asean Economic Community die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt sein. Bei den ausländischen Direktinvestitionen liegen die Asean-Staaten bereits vor China.

Seit Ende 2015 formen die zehn südostasiatischen Staaten Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam eine der größten Freihandelszonen der Welt. Bis zum Jahr 2025 soll ein gemeinsamer Binnenmarkt nach dem Vorbild der Europäischen Union entstehen. Mit rund 635 Millionen Einwohnern, einer konsumfreudigen Mittelschicht sowie jährlichen BIP-Wachstumsraten von über fünf Prozent erweist sich die Asean Economic Community als zukunftssträchtiger Wachstumsmarkt. Japan und China haben das Potenzial des südostasiatischen Staatenblocks bereits für sich erkannt und investieren in die Region. Angesichts der Handelsstreitigkeiten mit den Vereinigten Staaten sowie schwächelnder Absatzchancen in Russland, Brasilien oder der Türkei scheint die Asean Economic Community auch eine Alternative für europäische Exportunternehmen zu sein.

Freihandelsverträge < Die Europäische Kommission verhandelt bereits aktiv Freihandelsabkommen mit einzelnen

Asean-Staaten. Diese beinhalten neben dem weitgehenden Abbau von Zöllen im bilateralen Handel auch Regelungen zu Dienstleistungen und dem Schutz geistigen Eigentums. Die Verhandlungen mit Singapur und Vietnam wurden bereits erfolgreich abgeschlossen. Bevor die beiden Freihandelsverträge in Kraft treten, müssen sie noch von den Parlamenten der EU-Mitgliedsstaaten bestätigt werden.

Beim Ausbildungsniveau der Bevölkerung, bei der Qualität der Infrastruktur und bei den Schlüsselbranchen unterscheiden sich die zehn Asean-Staaten noch deutlich voneinander: Während sich Singapurs Wirtschaft auf Elektronik, Maschinenbau, Logistik, Chemie und Industrie 4.0 spezialisiert hat, dominieren in Kambodscha die arbeitskräfteintensive Bekleidungsindustrie sowie die Landwirtschaft. Generell hat Südostasien einen erheblichen Nachholbedarf bei Infrastrukturprojekten und der Ausstattung von Produktionsstätten mit qualitativ hochwertigen Maschinen. Zudem steigt mit der rasant wachsenden Mittelschicht die Nachfrage nach ausländischen Konsumgütern. <<

Autor und Ansprechpartner:

Steffen Lachnit, IHK zu Kiel, International
Telefon: (0431) 5194-259, lachnit@kiel.ihk.de

Mehr unter

www.asean.org

ii Veranstaltungstipp

Potenziale des Asean-Raumes

Am 23. Oktober 2018 findet in der IHK zu Kiel eine Veranstaltung zu den Potenzialen des Asean-Raumes statt. Neben den aktuellen Branchenentwicklungen wird auf die rechtlichen und steuerlichen Herausforderungen im Asean-Geschäft eingegangen. Nach der Veranstaltung stehen die Referenten auch für individuelle Fragen zur Verfügung. <<

Weitere Infos und Anmeldung
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 140114835)





Die Unternehmen sehen vor allem Vereinfachungen bei der Inventarisierung der Wirtschaftsgüter und bei der Berechnung der Abschreibungsdauer.
Foto: fotolia.com/makibestphoto

Bürokratieabbau lohnt sich

Geringwertige Wirtschaftsgüter ◀ Die 2017 beschlossene Anhebung der Grenze für die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (GWG) verringert die Bürokratie spürbar. Das hat eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) unter Unternehmen ergeben. Drei Viertel registrieren eine deutliche Entlastung.

Bei den Kleinunternehmen fühlen sich sogar 90 Prozent deutlich entlastet. Auch zwei Drittel der größeren Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern und mit einer automatisierten Buchhaltung sehen eine Verbesserung.

In der politischen Diskussion war die Anhebung der GWG-Grenze umstritten. Im Gespräch war sie schon im Vorfeld der Bürokratieentlastungsgesetze 2015 und 2017, beide Male konnte sich die Regierung aber nicht dazu durchringen. Schließlich wurde sie im April 2017

76 Prozent aller Unternehmen gaben positive Effekte an.

im sogenannten Lizenzschränkengesetz umgesetzt. Die Grenze liegt nun bei 800 Euro, nachdem sie mehr als 50 Jahre bei 410 Euro festgefroren war. Der DIHK hatte sich hartnäckig für eine Anhebung eingesetzt. Das Argument: Die Betriebe haben viel Arbeit mit den Abschreibungen kleiner Anschaffungen, den GWG. Und: Eine höhere Abschreibungsgrenze würde ihre Liquidität zum Anschlag von Investitionen erhöhen.

Kritiker einer höheren Grenze bemängelten, dass diese in einer automatisierten Buchhaltung oder für Steuerbe-

rater keine Belastung sei. Es mache keinen Unterschied, ob eine Anschaffung sofort als Aufwand verbucht oder ins Anlageverzeichnis übernommen werde. Berechnungen des Entlastungsvolumens umfassten die Spanne zwischen einer Million (Statistisches Bundesamt) und 380 Millionen Euro (DIHK). Mit der aktuellen Unternehmensumfrage unter 840 Betrieben kann sich der DIHK nun bestätigt sehen. Das Ergebnis ist eindeutig: 76 Prozent aller Unternehmen gaben positive Effekte an. Die Hälfte der Rückmeldungen kam dabei von kleinen Betrieben mit weniger als 50 Mitarbeitern.

Deutliche Entlastung ◀ Die Unternehmen sehen vor allem Vereinfachungen bei der Inventarisierung der Wirtschaftsgüter und bei der Berechnung der Abschreibungsdauer. Ein Fünftel erkennt immerhin auch eine Entlastung durch die höhere Liquidität. Unternehmen, die GWG automatisch in ein Anlageverzeichnis aufnehmen, sehen hingegen kaum Vorteile. Das gilt auch für diejenigen, die die Sammelabschreibung (Poolabschreibung) nutzen. Bei einer Entlastung von sechs Minuten Zeitersparnis pro zu bearbeitendem Wirtschaftsgut

und 42 Wirtschaftsgütern pro Jahr liegt bei zwei Dritteln der Unternehmen die Entlastung bei 330 Millionen Euro jährlich. Dies ist für eine Einzelmaßnahme im Bürokratieabbau beachtlich – fast dreimal so viel, wie das gesamte zweite Bürokratieentlastungsgesetz von 2017 gebracht hat, und nahe an der ursprünglichen DIHK-Schätzung.

Unabhängig von solchen Entlastungszahlen, die auf bestimmten Annahmen beruhen, zeigt die Umfrage, dass die höhere GWG-Grenze bei den Unternehmen positiv angekommen ist. Spürbarer Bürokratieabbau ist also machbar. Eine Anhebung der Grenze auf 1.000 Euro, bei der zusätzlich auch noch die Poolabschreibungen entfallen könnten, würde sich deshalb lohnen. Ein nächster Schritt könnten zeitnahe Betriebsprüfungen samt verkürzter Aufbewahrungsfristen sein. Mit dem angekündigten dritten Bürokratieentlastungsgesetz sollte dies bereits umgesetzt werden. *red* ◀◀

Steuer- und Finanzpolitik
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 703)

Inkassoschreiben ist zulässig

BGH-Urteil < Der Bundesgerichtshof hat in einem aktuellen Grundsatzurteil entschieden, dass die Zahlungsaufforderung eines Inkassounternehmens, die auch die Androhung gerichtlicher Schritte und anschließende Vollstreckungsmaßnahmen in Aussicht stellt, grundsätzlich keine wettbewerbsrechtlich unzulässige Geschäftspraktik darstellt.



Foto: iStock.com/Emir Memedovski

rungen geltend zu machen, nachdem sie eine Dienstleistung erbracht oder eine Ware geliefert haben“, so Breun-Goerke weiter. „Verbraucher müssen sich Zahlungsaufforderungen – auch von Inkassounternehmen – gefallen lassen, solange nicht andere, unlautere Umstände hinzukommen.“ *red <<*

Ansprechpartnerin: Tina Möller
Syndikusanwältin, IHK zu Kiel
Telefon: (0431) 5194-258
tmoeller@kiel.ihk.de

Mehr unter
www.wettbewerbszentrale.de



Allgemeine Steuertermine

Aus Sicht der Wettbewerbszentrale hat diese Entscheidung (BGH, Urteil vom 22. März 2018, Aktenzeichen I ZR 25/17) grundsätzliche Bedeutung für alle Unternehmen, die im B2C-Geschäft tätig sind – ebenso wie für Verbraucher.

Eine Verbraucherzentrale hatte gegen ein Inkassounternehmen, das mit der Beitreibung von unbezahlten Forderungen durch Unternehmen beauftragt war, auf Unterlassung geklagt. Im Rahmen der vom Inkassounternehmen versandten Zahlungsaufforderung kündigte dieses die Beantragung eines Mahnbescheids an. Ebenso wurde darauf hingewiesen, dass nach Erhalt eines Vollstreckungstitels die Zwangsvollstreckung eingeleitet werde, durch die weitere Kosten entstünden. Die Verbraucherzentrale war der Ansicht, dass dieses Schreiben eine unzulässige aggressive Geschäftspraktik sei (Paragraf 4a Absatz 1 Satz 1 UWG), da in unzulässiger Weise Druck auf den Verbraucher ausgeübt werde.

Bedeutung für Unternehmen < Dieser Auffassung schloss sich der Bundesgerichtshof nicht an und wies die Unterlassungsklage in letzter Instanz als

unbegründet zurück. Zwar habe das Inkassounternehmen eine Machtposition gegenüber dem Verbraucher, und es werde auch Druck auf ihn ausgeübt. Die Entscheidungsfreiheit des Verbrauchers werde aber nicht in unzulässiger Weise beeinflusst, da der Verbraucher wisse, dass der Gläubiger erst die gerichtliche Durchsetzung der Forderung einleiten müsse und diese auch nicht zwangsläufig zu einer Verurteilung zur Zahlung führe.

Das Aufforderungsschreiben suggeriere weder, dass eine Rechtsverteidigung aussichtslos sei, noch enthalte es unrichtige Informationen. Es verschleierte auch nicht, dass der Verbraucher in einem Gerichtsverfahren die Möglichkeit habe, sich gegen die Forderung zu verteidigen.

„Die Entscheidung hat für die Inkassobranche, aber auch für alle anderen Unternehmen grundsätzliche Bedeutung“, sagt Rechtsanwalt Peter Breun-Goerke, bei der Wettbewerbszentrale zuständig für den Bereich Finanzmarkt. „Inkassodienstleistern und Unternehmen kann über das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb nicht pauschal untersagt werden, berechnete Forde-

10. Oktober

Lohnsteuer und gegebenenfalls Kirchensteuer
Anmeldung und Abführung
bei Monatszahlern für September 2018;
Vierteljahreszahler:
Abführung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge für das III. Quartal 2018

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung
bei Monatszahlern für September 2018;
Vierteljahreszahler: für das III. Quartal 2018

12. November

Lohnsteuer – Kirchensteuer
Anmeldung und Abführung
bei Monatszahlern für Oktober 2018

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung
bei Monatszahlern für Oktober 2018

15. November

Gewerbesteuer
Vorauszahlung für das IV. Quartal 2018

Grundsteuer
für Vierteljahreszahler

Marketing

Impressum:

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

Redaktion:

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

Foto: © REDPIXEL - Fotolia.com



Marketing bringt Erfolg

Gewusst wie!

Marketing ist eine Herausforderung für Unternehmer – unter anderem, weil Marketing sehr vielschichtig ist, weil häufig keine konkreten Vorstellungen von den Möglichkeiten existieren und weil es daher auch manchem Unbehagen bereitet. Unbehagen deshalb, weil sie nicht wissen, was genau sie tun können und wie sie es tun sollen. Insbesondere die digitalen Möglichkeiten erscheinen nebulös und werden daher nicht verfolgt. So lassen viele Unternehmen vorhandenes Kundenpotenzial ungenutzt.

Der Marketing-Mix

Natürlich ist Marketing vielschichtig: Angefangen bei der Produktgestaltung über das Preis-Nutzen-Verhältnis, die möglichen Vertriebskanäle und letztendlich die Kommunikationsoptionen, stellt der sogenannte Marketing-Mix eine Herausforderung für Unternehmen dar. Innovative Produktionsmethoden, großer Wettbewerb, harte Preiskämpfe, neue Vertriebswege und moderne Kommunikationskanäle sind zusätzliche Erschwernisse und Strafe und Segen zugleich.

Ausgaben steigen

Die Werbeausgaben in 2018 betragen laut der britischen Kommunikations- und Medienberatung Dentsu Aegis weltweit rund 590 Milliarden US-Dollar. Das bedeutet eine Steigerung um 3,6 Prozent und somit ein stärkeres Wachstum als im Vorjahr. Deutschland liegt bei den Werbeausgaben insgesamt unter dem Wachstums-Schnitt bei geschätzten 2,6 Prozent. Zeitungs-, Digital-, TV- und Radio-Werbung zählen zwar nach wie vor zu den wichtigen Kanälen, die Ausgaben für Print-Werbung sind allerdings insgesamt rückläufig.

Marketingziele

Werbung braucht Zeit um zu wirken und messbare Ergebnisse hervorzubringen. Werbung ist aber auch eine erste Verbindung zwischen Unternehmen und potenziellen Kunden und trägt dazu bei, die Markenbekanntheit voranzutreiben. Daher sollte man insbesondere bei guter Geschäftslage daran arbeiten, auch die nächste Kundengeneration zu erreichen. Planvolles Vorgehen und die Zusammenarbeit mit erfahrenen Agenturpartnern sind dabei besonders erfolgversprechend. Diese haben beispielsweise ein Auge auf sich verändernde Marktbedingungen, wie die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).

Teil der Unternehmensstrategie

Die Zielgruppen und Wettbewerber kennen, die unterschiedlichen Vertriebskanäle erforschen, die richtigen Kommunikationskanäle nutzen, Branchentrends und -innovationen im Blick haben – Marketing ist strategisch und somit wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie. Das Unternehmensimage auf- und auszu-

Kunden binden

mit E-Mail-Marketing

- Schnell ■ aktuell ■ kostengünstig
- Informieren Sie Ihre Kunden
- Erhöhen Sie Ihren Umsatz

Entdecken Sie Ihre Chancen im E-Mail-Marketing:
Nutzen Sie unser **kostenloses** Strategiegelgespräch

www.cvh-design.de/strategie

bauen, den Umsatz zu steigern oder sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren – ganz gleich welche Ziele verfolgt werden, mit den geeigneten Marketingmaßnahmen lassen sich dauerhafte Erfolge generieren. Stichwort Sustainability.

Marketing ist vielschichtig

Persönlicher Verkauf, Direktmarketing, Verkaufsförderung, PR, Print- und Online-Werbung, Social Media Marketing – die einzelnen Bestandteile des Marketing greifen ineinander, verstärken sich gegenseitig und komplettieren die Zielgruppenansprache. Welche Maßnahmen für welches Unternehmen oder für welche Produkte oder Dienstleistungen die sinnvollsten sind, ergibt sich aus der Unternehmensstrategie. Viel bringt nicht unbedingt viel und trendig bedeutet nicht gleichzeitig zielführend – daher Vorsicht vor blindem Aktionismus. Manchmal ist die traditionelle Werbeanzeige in einem Magazin oder die E-Mail-Marketing-Kampagne wertvoller als die Instagram-Foto-Story oder der High-Tech-Imagefilm.

Außer Spesen nichts gewesen?

Wer mit dieser Erkenntnis aus einer Werbe-Kampagne kommt, sollte seine Motivation prüfen: Kenne ich meine Zielgruppe? Kenne ich das Kauf-, Nutzungs- und Informationsverhalten meiner Zielgruppe? Kenne ich das

Angebot meines Wettbewerbs? Kenne ich die optimalen Vertriebskanäle? Kommuniziere ich den Mehrwert meines Angebotes richtig und zielgruppenorientiert? Fragen über Fragen, die, im Vorfeld geklärt, den Verlauf einer Kommunikationsstrategie positiv beeinflussen können. Erfahrene Werbepartner unterstützen Unternehmen dabei, sich diesen Fragen objektiv zu stellen und aus der Vielzahl möglicher Maßnahmen die passenden herauszufiltern. Die Umsetzung der ausgewählten Maßnahmen, sowohl kreativ als auch technisch, bieten die meisten Agenturpartner ebenfalls an und sichern so eine hohe Professionalität – denn schließlich geht es um die nachhaltige Stärkung des Unternehmens.

Promotion – ganz klassisch

Produktproben ausgeben, Informationsflyer verteilen, Produkte vorführen. Werbung wie zu Großmutterns Zeiten. Ehrlich, direkt und transparent kommt diese Form der Direktwerbung rüber, denn hier kann der Kunde sich selbst vom Produkt überzeugen. Heutzutage hochgradig wichtig: die Produkterfahrung. Gerne selbstgemacht aber auch als laienhaftes Nutzervideo, Bewertung oder Kommentar mit hohem Glaubwürdigkeitspotenzial ausgestattet. Und genau das ist der Grund, warum die Kommunikation mit der Zielgruppe wirklich wichtig ist – denn die Kommunikation innerhalb der Zielgruppe funktioniert bestens.

DEIN SPEZIALISTENTEAM FÜR MODERNES WEBDESIGN

HANSOLU 
HANSEATIC WEBSOLUTIONS



www.hansolu.de

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
15. Oktober 2018 14.30 bis 18.30 Uhr	Ausbildungsabbrüche von Geflüchteten vermeiden	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Patrick Bareiter, Telefon: (0451) 6006-219 bareiter@ihk-luebeck.de, kostenlos
16. Oktober 2018 17.30 bis ca. 19.30 Uhr	Selker Abend: Bitcoin, Blockchain & Co. – Zahlungssystem der Zukunft?	Akzenthotel Strandhalle Strandweg 2 24837 Schleswig	IHK Flensburg, Geschäftsstelle Schleswig Telefon: (04621) 481995-0 schleswig@flensburg.ihk.de, kostenlos
18. Oktober 2018 16 bis 18 Uhr	Unternehmensnachfolge: Sprechstunde der Mentoren SH e. V.	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Sekretariat Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e. V., Telefon: (0171) 7580878 sekretariat@mentoren-sh.de, kostenlos
22. Oktober 2018 9 bis 16 Uhr	9. Lübecker Arbeitsschutztag	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10/12, 23552 Lübeck	Kathrin Ostertag, Telefon: (0451) 6006-185 ostertag@ihk-luebeck.de, 30 Euro
22. Oktober 2018 9 bis 13 Uhr	Prüferschulung: Teilnovellierung der Metall- und Elektroberufe	Bildungszentrum für Tourismus und Gastronomie Flensburger Chaussee 30, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
22. Oktober 2018 14 bis 18 Uhr	Prüferschulung: Teilnovellierung der Metall- und Elektroberufe	Bildungszentrum für Tourismus und Gastronomie Flensburger Chaussee 30, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
23. Oktober 2018 9 bis 16.30 Uhr	Effiziente zollrechtliche Abwicklung von Reparatur-, Garantie- und Ersatzteillieferungen	IHK zu Lübeck Geschäftsstelle Ahrensburg Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de 220 Euro/120 Euro für IHK-Mitglieder
23. Oktober 2018 14 bis 16.30 Uhr	So werden Sie fit für den internationalen Gast	Gäste- und Veranstaltungszentrum Südstrand 11, 25761 Büsum	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
23. Oktober 2018 9.30 bis 12 Uhr	ASEAN – Wirtschaftsraum der Zukunft	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, kostenlos
23. Oktober 2018 10 bis 16 Uhr	Grundlagen des Vergaberechts: Wie schreibe ich aus? Wie komme ich an öffentliche Aufträge?	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10/12, 23552 Lübeck	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 boehme@abst-sh.de, 150 Euro
24. Oktober 2018 9.30 bis 17 Uhr	Umsatzsteuer international	Seminarhaus Norderstedt Ulzburger Str. (Ecke Buchenweg) 201 22850 Norderstedt	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de 190 Euro/90 Euro für IHK-Mitglieder
24. Oktober 2018 9 bis 17 Uhr	Verbote und Beschränkungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, 190 Euro/90 Euro für IHK-Mitglieder
24. Oktober 2018 9.30 bis 15 Uhr	Batterietechnologien und Speicher für die Energiesysteme der Zukunft	FURGY Clean Innovation, Alision 2 6400 Sønderborg/Dänemark	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
25. Oktober 2018 10 bis 12.30 Uhr	(Mehr) ausländische Gäste gewinnen	Best Western Hotel Prisma, Max-Johannsen-Brücke 1, 24537 Neumünster	Ingo Joachim Dahlhoff, Telefon: (0431) 5194-284 dahlhoff@kiel.ihk.de, kostenlos
25. Oktober 2018 10 bis 13 Uhr	Außenwirtschaft für Einsteiger	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Norderstedt, Nordport Towers / Südportal 1, 22848 Norderstedt	Mirco Plewka Telefon: (0451) 6006-242, plewka@ihk-luebeck.de kostenlos
26. Oktober 2018 9 bis 11 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG, IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, 130 Euro
29. Oktober 2018 9 Uhr	Zielmarktberatung Saudi Arabien: Kostenlose Einzelgespräche	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, kostenlos
29. Oktober 2018 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog IHK zu Kiel	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Heike Hörmann, Telefon: (0431) 5194-230 bank@kiel.ihk.de, kostenlos
29. Oktober 2018 9 bis 17 Uhr	Lieferantenerklärungen richtig ausstellen und anwenden	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, 90 Euro
29. Oktober 2018 14 bis 16 Uhr	Grundfragen der Sachmängel- und Produkthaftung – Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
30. Oktober 2018 9 bis 12 Uhr	Außenwirtschaft für Auszubildende	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, kostenlos
30. Oktober 2018 9.30 bis 14.30 Uhr	Incoterms 2010 – richtig verwenden	IHK zu Kiel, Geschäftsstelle Neumünster Sachsenring 10, 24534 Neumünster	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, 60 Euro
30. Oktober 2018 9 bis 17 Uhr	Lieferantenerklärungen richtig ausstellen und anwenden	EDZ – Elmshorner Dienstleistungszentrum Ramskamp 71-75, 25337 Elmshorn	Manika Gruss, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, 90 Euro
30. Oktober 2018 9 bis 16 Uhr	Korrektur schriftlicher Prüfungsaufgaben	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Jennifer Falk, Telefon: (0451) 6006-132 falk@ihk-luebeck.de, kostenlos
30. Oktober 2018 17 Uhr	Stromausfall? Ohne uns! – IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Pascal Rebe, Telefon: (0451) 6006-149 rebe@ihk-luebeck.de, 20 Euro
30. Oktober 2018 14 bis 16 Uhr	Grundfragen der Sachmängel- und Produkthaftung – Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
31. Oktober 2018 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Unternehmensnachfolge IHK zu Kiel	IHK zu Kiel, Geschäftsstelle Neumünster Sachsenring 10, 24534 Neumünster	Dirk Hoffmann, Telefon: (04321) 4079-45 hoffmann@kiel.ihk.de, kostenlos

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
1. November 2018 17 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
1. November 2018 9 bis 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten IHK zu Lübeck	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2 23554 Lübeck	Annika Körlin Telefon: (0451) 6006-184, koerlin@ihk-luebeck.de kostenlos
1. November 2018 17 bis 19 Uhr	Konfliktsituationen im Business	Levo-Park, Jaguarring 14 23795 Bad Segeberg	Ulrike Rodemeier, Telefon: (0451) 6006-181 rodemeier@ihk-luebeck.de, 10 Euro
1. November 2018 9 bis 14 Uhr	Incoterms 2010 – richtig verwenden	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrens- burg, Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242, plewka@ ihk-luebeck.de, 160 Euro/60 Euro für IHK-Mitglieder
2. November 2018 9 bis 12 Uhr	Außenwirtschaft für Auszubildende	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, kostenlos
5. November 2018 9 Uhr	Weiterbildungssprechtage	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
6. November 2018 9 Uhr	Beratungstage zur Finanzierung von Unternehmen, IHK Flensburg	Hotel Restaurant Wikingerhof Tetenhusener Chaussee 1, 24848 Kropp	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
6. November 2018 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung IHK zu Kiel	IHK zu Kiel, Zweigstelle Elmshorn Kaltenweide 6, 25335 Elmshorn	Uwe Lehmann, Telefon: (0431) 5194-291 lehmann@kiel.ihk.de, kostenlos
6. November 2018 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensförderung und -finanzierung, IHK zu Lübeck	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Annika Körlin, Telefon: (0451) 6006-184 koerlin@ihk-luebeck.de, kostenlos
6. November 2018 9.30 bis 16 Uhr	Warenursprung und Präferenzen beim Exportgeschäft	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Ahrens- burg, Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242, plewka@ ihk-luebeck.de, 190 Euro/90 Euro für IHK-Mitglieder
6. November 2018 13 bis 19 Uhr	10. Lübecker Werkstofftag	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10/12, 23552 Lübeck	Ulrike Rodemeier, Telefon: (0451) 6006-181 rodemeier@ihk-luebeck.de, 25 Euro
6. November 2018 15 bis 17 Uhr	Blockchain-basierte Handelsplattformen – Neue Wege in der Abwicklung des Auslandsgeschäfts	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Manika Gruß, Telefon: (0431) 5194-208 gruss@kiel.ihk.de, kostenlos
15. November 2018 12.30 bis 20 Uhr	Ausbildertag der IHK zu Lübeck	media docks Willy-Brandt-Allee 31, 23554 Lübeck	Frank Neef, Telefon: (0451) 6006-216 neef@ihk-luebeck.de, kostenlos

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

Arbeitsjubiläen

25 Jahre

September 2018

Andreas Leischow, HANSA-PARK
Freizeit- und Familienpark GmbH & Co.
KG, Sierksdorf

Oktober 2018

Julia Peters, Andreas Paulsen GmbH,
Kiel

Rainer Detlef, Verkehrsbetriebe Kreis
Plön GmbH, Kiel

Rainer Niemann, HBK Dethleffsen
GmbH, Flensburg

40 Jahre

September 2018

Wolfgang Wiemann, HANSA-PARK
Freizeit- und Familienpark GmbH & Co.
KG, Sierksdorf

Henrick Kazanczuk, HANSA-PARK
Freizeit- und Familienpark GmbH & Co.
KG, Sierksdorf

Oktober 2018

Joachim Peetz, punker GmbH,
Eckernförde

Günter Assmann, Spedition Vogt GmbH
& Co. KG, Mühlenbrück

Firmenjubiläen

150 Jahre

Oktober 2018

Assmann GmbH, Kiel

125 Jahre

Oktober 2018

Lederwaren Liedtke Inh. Rainer Wilke
e. K., Elmshorn

Druckerei August Osthoff, Inhaber
Karsten Osthoff e. K., Büdelsdorf

50 Jahre

Oktober 2018

Treuhandstelle für Dauergrabpflege
Schleswig-Holstein Gesellschaft mit
beschränkter Haftung, Kiel

Rathje Omnibusbetrieb GmbH & Co. KG,
Schenefeld

Densch & Schmidt GmbH, Flensburg

25 Jahre

August 2018

Peter Paulsen, Husum

Oktober 2018

Uwe Pagel, Lübeck

Uwe Badtke, Klein Zecher

Heike Berngruber, Lübeck

Kurt Knötzing, Ahrensburg

Falk Hoffmann, Henstedt-Ulzburg

Jürgen Harloff, Geesthacht

Albin Herlitz, Eutin

Inka Möller, Groß Grönau

Tornau-Motoren e. K., Oldenburg in
Holstein

Bernt Lorentz GmbH & Co. KG,
Henstedt-Ulzburg

S + S Ingenieurgesellschaft Dipl.-
Ingenieure W. + M. Schlichting mbH,
Reinbek

Carsten Mann, Norderstedt

MTM Medizin Technik Mauk GmbH,
Norderstedt

Dieter Mierendorf, Lübeck

Schirm - Vertein GmbH, Hasenmoor

Stahlhandel Wolf & Dreyer GmbH,
Barsbüttel

Pinguin Park Recording Studio
Tonstudio GmbH, Norderstedt

Torsten Finke, Heiligenhafen

Axel Stryj, Reinbek

Andreas Schmidtke, Rohlstorf

Camilla Gerlach, Aumühle

Hanseatische Hausbau GmbH, Lübeck

Rüdiger Münchow, Lübeck

Christian Jessen, Reinbek

HSW Hanseatischer Schutz &
Wachdienst GmbH, Lübeck

Bernd Dieckvoß, Dassendorf

KaroMedia Services GmbH, Glinde

Eugen Jüchter e. K., Itzehoe

Jörn Groth, Reiseveranstalter,

Rendsburg

Lars Diesing, Tabak, Zeitschriften, Lotto,
Kiel

Alfred Grönsund, Uetersen

Jörg Peters, Nindorf

Manfred Breuer, Pinneberg

Giovanni Carbonetti, Handel mit Waren
aller Art, Klein Offenseth-Sparrieshoop

CIS Elektrotechnik GmbH, Kiel

Gnewuch's Catering & Partyservice
GmbH, Horst

Detlef Schulze GmbH, Rellingen

efes Engineering für Elektronik &
Software Werner Quander e. K., Kiel

Kurt Binder, Büromaschinen, Elmshorn

Elizabeth Sonders, Fußpflege, Preetz

Tony Aquilina, Werbetechnik, Moorrege

Gebr. Bardenhewer GmbH, Kiel

Anton Ammann, Husby

VMA Vertriebs- und Marketing-Agentur
GmbH, Steinfeld

V. Carstensen GmbH & Co. KG, Sörup

Heinrich Johannes Nissen, Wittkielhof

Annette Katrin Behring, Eggstedt

Norbert Greve Viehhandlung GmbH &
Co. KG, Schaalby

Schließ Technik Schleswig e. K.,
Schleswig

Wolfgang Kühl, Heide

Klinik Sonneneck GmbH, Wyk auf Föhr

Hauke Koll, Pellworm



Von links: Holger Hübner, Daniel Günther und Anja Wollesen mit Wacken-Gründer Thomas Jensen

Veranstaltungsformate wie eSports-Events.“ Die Landesregierung werde die Initiative konstruktiv begleiten.

Die Vizepräsidentin der Fachhochschule Westküste, Professorin Dr. Anja Wollesen, machte deutlich: „eSports ist mehr als ein Hobby einzelner ‚Gaming-Freaks‘. Es steht im Ranking der sportinteressierten Deutschen direkt hinter

dem Radsport und ist bereits heute einer der am stärksten wachsenden Freizeitmärkte.“

Für Geschäftsführer Holger Hübner ist die Beteiligung der ICS Festival Service GmbH, dem Veranstalter des Wacken Open Air, „eine Konsequenz aus der durch qualifizierte Publikumsbefragungen und wissenschaftlichen Untersuchungen gewonnenen Erkenntnis, dass eine große Schnittmenge zwischen den Anhängern von harter Musik und eSports-Begeisterten existiert“.

Als strategischer Partner fungiert das Portal eSports.com. CEO Michael Broda kommentierte: „Wir unterstützen die Academy sowohl finanziell als auch organisatorisch, weil sie die Grundlagen für eine strukturierte und anerkannte Ausbildung rund um eSports schafft. Denn in diesem Sport geht es um viel mehr als gute Wettkampf-Skills.“ *red* ◀

Foto: Presse Foto Nord – Olaf Matzahn

➤ Freizeitmarkt Schleswig-Holstein

Initiative für eSports Academy

Schleswig-Holstein soll eine eSports Academy erhalten. Eine entsprechende Initiative haben die ICS Festival Service GmbH und die Fachhochschule Westküste am Rande des Wacken-Open-Air-Festivals ankündigt.

Ministerpräsident Daniel Günther begrüßte die Initiative zur Gründung einer eSports Academy. Die Koalition werde prüfen, ob weitere sportliche Events in Schleswig-Holstein etabliert werden könnten. „Dazu gehören auch moderne



Börsen

Existenzgründungsbörse

Nexxt-Change ist die bundesweite Plattform für Unternehmerinnen und Unternehmer, die vor dem Generationswechsel stehen und keinen Nachfolger in der eigenen Familie oder unter den Mitarbeitern finden. Zugleich wird Gründungsinteressierten eine Alternative zur Neugründung geboten. Ziel ist es, mithilfe der betreuenden Regionalpartner Kontakte zwischen beiden Parteien herzustellen.

www.nexxt-change.org

Weltweite Kooperationen

Mit Europas größter Datenbank an Kooperationsprofilen (mehr als 13.000) verschafft das Enterprise Europe Network (EEN) Unternehmen Zugang zu Kooperationsangeboten und -gesuchen weltweit. Man kann nach Branchen und Technologien suchen sowie eine Länderauswahl treffen. Zu beachten ist, dass das EEN nur bei internationalen Kooperationswünschen unterstützen kann.

www.een-hhsh.de

Lehrstellen anbieten

Die bundesweite IHK-Lehrstellenbörse hilft bei der Suche nach passenden Auszubildenden und Praktikanten. Wie an einer echten Börse bringt sie die Nachfrage der Jugendlichen mit den Angeboten der Unternehmen zusammen. Nach der Registrierung können Betriebe kostenfrei ihre Lehrstellen und Praktikumsplätze einstellen und pflegen. Die IHK-Lehrstellenbörse gibt es auch als App für Mobilgeräte.

www.ihk-lehrstellenboerse.de

Recyclingbörse

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

www.ihk-recyclingboerse.de

Bei Inseraten in IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse.

> IHK-Innovationstour

Modularisierung in der Medizintechnik

Modularisierung stellt eine Möglichkeit dar, mit der steigenden Komplexität von Geräten umzugehen. Im Rahmen der IHK-Innovationstour „Forschung erforschen“ können Unternehmer im November Einblicke in die Modularisierung von Medizingeräten erhalten.

Medizinische Geräte werden immer komplexer – bei gleichzeitig steigenden regulatorischen Anforderungen. Zudem wachsen die Erwartungen der Kunden an die Automatisierung, angefangen mit einfachen Assistenzsystemen zur Unterstützung des Anwenders bis hin zur vollständigen Automatisierung komplizierter Vorgänge. Wie sich am Beispiel der Automobilindustrie beobachten lässt, stellt die Modularisierung von Hard- und Software eine Möglichkeit dar, mit dieser Komplexität umzugehen.

Aktuelle Ansätze < Bei der Auswahl einer geeigneten Modularisierungsstrategie ergeben sich zahlreiche Fragen: Wie werden Funktionen sinnvoll auf verschiedene Module aufgeteilt? Wie kann gewährleistet werden, dass die Module zuverlässig funktionieren und miteinander kommunizieren? Und wie

kann man die Funktionalität des Gesamtsystems durch das Zusammenwirken der Module sicherstellen?

Beim nächsten Tourstopp von „Forschung erforschen“ am 7. November 2018 beantwortet das Institut für Medizinische Elektrotechnik der Universität zu Lübeck diese und weitere Fragen. Institutsleiter Professor Dr. Philipp Rostalski wird aktuelle Ansätze zur Modularisierung von Medizingeräten vorstellen. Dabei werden neben grund-

legenden Überlegungen zur

Definition von Modulen auch Ansätze zur konkreten Umsetzung präsentiert und aus regelungstechnischer Sicht diskutiert. <<

Autorin und Ansprechpartnerin:

Ulrike Rodemeier
IHK zu Lübeck, Innovation und Umwelt
Telefon: (0451) 6006-181
rodemeier@ihk-luebeck.de

Anmeldung unter

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 140107964)

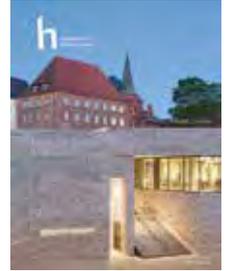
Mehr unter

www.forschung-erforschen.de

?? Rätzel der Wirtschaft

Katalog zum Europäischen Hansemuseum

Das Europäische Hansemuseum bereichert seit 2015 die Museumslandschaft. Im Zusammenspiel von beeindruckenden Rauminszenierungen, wertvollen Originalobjekten, neuester Museumstechnik und interaktiven Angeboten bietet das Museum eine faszinierende Reise durch die Welt der niederdeutschen Kaufleute. Die Besucher erfahren von Wagnis und Aufstieg, von Reichtum und Macht, von Misserfolg und Kampf, von Todesgefahren und dem Glauben, der alles Handeln bestimmt. Der Katalog zeichnet die Geschichte der Hanse nach, liefert spannende Details zur Dauerausstellung und bietet einen exklusiven Blick hinter die Kulissen. <<



Europäisches Hansemuseum/Sternfeld, Felicia: Katalog zum Europäischen Hansemuseum; édition expecto im Europäischen Hansemuseum, 130 Seiten; ISBN 978-3-981-79890-6, 14,80 Euro

Die *Wirtschaft* verlost dreimal je ein Exemplar des Katalogs inklusive zweier Freikarten für das Europäische Hansemuseum. Beantworten Sie einfach folgende Frage:

Wie heißt das typische Schiff der Hanse?

A) Karavelle B) Jolle C) Kogge

Bitte senden Sie das Lösungswort mit dem Stichwort „Rätzel der Wirtschaft“ per Mail an raetzel@flensburg.ihk.de oder per Post an: **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg.** Einsendeschluss ist der **31. Oktober 2018.** Die Lösung des letzten Rätsels lautete A) Detlev von Liliencron.

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.

☑ Wert- und Feuerschutzschränke

Geprüfter Schutz vor Einbruch und Feuer

Wert- und Feuerschutzschränke
Schlüsseltresore
Waffenschränke

- Lieferung, Aufstellung u. Montage
- Service und Notöffnungen auch für Fremdfabrikate

TRESOR
SEIT 1897
BAUMANN



Besuchen Sie unsere große Ausstellung mit Neu- u. Gebrauchtsmodellen.
Eiderhöhe 5 • 24582 Bordesholm • Tel. 04322 / 58 38 • www.tresor-baumann.de

Grüner & Baas



Inspiration statt Missgunst

Soziale Netzwerkseiten und der Arbeitsplatz – das ist überhaupt nicht miteinander vereinbar, heißt es häufig. Während der Pause kurz auf privaten und beruflichen sozialen Netzwerken schauen, was die Bekanntschaft so macht, sorgt meist für schlechte Laune. Inspirierend, also als Mehrwert kreativ fördernd, kann das Surfen in den sozialen

Medien angeblich nicht sein. Dafür haftet dem Ganzen zu sehr der Ruf an, eine Bühne für Selbstdarsteller zu sein.

Soziale Netzwerke befeuern Neid und Missgunst, so das

landläufige Urteil. Egal ob Urlaubsfotos oder die Dokumentation des Schrebergartenprojekts, an anderer Menschen Leben teilzuhaben lädt zum Neiden ein. Dass das dem persönlichen Wohlbefinden nicht gerade zuträglich sein kann, ist nur schwer von der Hand zu weisen. Da scheint es doch am besten zu sein, einen Bogen um Instagram, Facebook, Pinterest und Co. zu machen. Oder?

Es lohnt sich ein Blick auf die Forschung zum sozialen Vergleich mittels Social Media. Hierunter fällt ein Großteil der Studien zu den Effekten von sozialen Netzwerken auf den Menschen. Das überraschende Ergebnis: In sozialen Medien unterwegs zu sein, hat mehr positive Nebenwirkungen, als oft behauptet wird.

Wie einige Wissenschaftler betonen, kommt es auf die Absichten an, mit denen die Plattformen genutzt werden. Dass sich positive Effekte nachweisen lassen, stellte sich zum Beispiel bei einer Analyse des Nutzungsverhaltens von Instagram-Usern durch Forscher der Uni Mainz heraus. Insgesamt spielt vor allem der konstruktive Neid eine Rolle. Dieser ist keineswegs so negativ, wie der Name vermuten lässt – denn ihm liegt Anerkennung zugrunde und nicht Missgunst. So können soziale Netzwerke Ehrgeiz wecken, ebenfalls bestimmte Ziele zu erreichen – oder als Inspiration für eigene Projekte dienen. Ein Blick auf das, was andere in den sozialen Medien so treiben, kann sich also lohnen. Damit hat der kurze Aufenthalt im sozialen Netzwerk ja doch etwas Gutes.

Autor:
Sebastian Winslow
ist Volontär
der IHK zu Kiel.
winslow@kiel.ihk.de



Foto: IHK

Beilagenhinweis: Der Gesamtauflage dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma REWE Lieferservice, Köln, bei. Wir bitten unsere Leser/-innen um Beachtung!

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

Redaktion: René Koch, Petra Vogt, Kathrin Ivens, 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: Redaktion Petra Vogt (V.i.S.d.P.)
Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg
Telefon: (0461) 806-433
Telefax: (0461) 806-9433
E-Mail: vogt@flensburg.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Maren Lüttschwager
Telefon: (0461) 806-385
Telefax: (0461) 806-9385
E-Mail: luettschwager@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel: Redaktion Kathrin Ivens (V.i.S.d.P.)
Bergstr. 2, 24103 Kiel
Telefon: (0431) 5194-224
Telefax: (0431) 5194-524
E-Mail: ivens@kiel.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Sebastian Winslow
Telefon: (0431) 5194-223
Telefax: (0431) 5194-523
E-Mail: winslow@kiel.ihk.de

IHK zu Lübeck: Redaktion 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 GmbH & Co. KG
phG: Hansisches Verlagskontor GmbH
Geschäftsführer: Dr. Michael Platzköster
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+Kiel: WS Werbeservice GmbH
c/o Susanne Prehn Verlagsservice
Goerdelerstr. 11, 23566 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: mschulz@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 € 2,90
Jahresabonnement € 27,70
(€ 23,50 zzgl. € 4,20 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.

© 2018



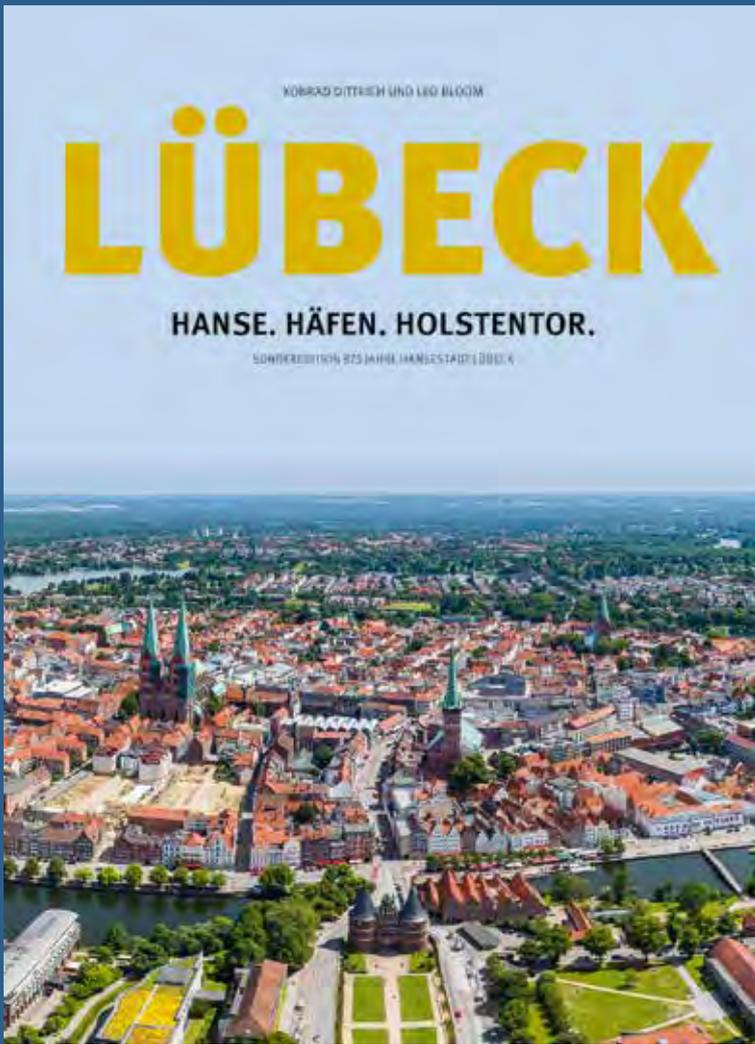
Mit exklusiven
Drohnen-Aufnahmen.

KONRAD DITTRICH UND LEO BLOOM

LÜBECK

HANSE. HÄFEN. HOLSTENTOR.

SONDEREDITION 875 JAHRE HANSESTADT LÜBECK



Auf 875 Jahre Geschichte blickt die Hansestadt Lübeck im Jahr 2018 zurück. Erstaunlich genug: Auch in einer alten Stadt entdecken Bewohner und Besucher immer wieder Neues. Der vorliegende Bildband ermöglicht dem Betrachter ungewöhnliche Einblicke und Ansichten. So lassen besonders die per Drohne eingefangenen Abbildungen altbekannte Motive in völlig neuem Licht erscheinen. Ergänzt werden die Fotos durch kurzgefasste Texte zum Leben in der Stadt einst und heute. Lübecker erleben ihre Heimatstadt von einer neuen Seite, Gäste nehmen mit diesem Bildband schöne Erinnerungen mit nach Haus, und künftige Besucher erhalten einen Vorgeschmack auf diese spannende, geschichtsträchtige Stadt an der Trave.

Bildband Lübeck – Hanse. Häfen. Holstentor.
112 Seiten, über 230 Abbildungen – davon mehr als 30 Drohnen-Aufnahmen, Festeinband
ISBN 978-3-7950-5243-0, € 19,80
In Ihrer Buchhandlung erhältlich.

Neuer Lübeck-Bildband

Ungewöhnliche Einblicke und Ansichten zeigen
die Hansestadt aus ganz neuen Perspektiven.

**SCHMIDT
RÖMHILD** DEUTSCHLANDS
ÄLTESTES VERLAGS-
UND DRUCKHAUS
SEIT 1579

Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG · Mengstraße 16 · 23552 Lübeck · Tel.: 0451/7031-232
E-Mail: vertrieb@schmidt-roemhild.com · www.schmidt-roemhild.de

AUTO OHNE ITZEHOER IST WIE FRIESEN OHNE NERZ



... und gut ✓

Manche Dinge gehören einfach zum Norden – wir auch. Seit mehr als 80 Jahren geben wir den Autofahrern hier Sicherheit. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit haben wir auch für Sie den perfekten Kfz-Schutz. Klar, verlässlich und von Mensch zu Mensch – typisch norddeutsch eben.

www.itzehoer.de

 **Itzehoer**
Versicherungen