

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Versicherung im Wandel

› Titelthema:
Risiken im Griff



› Wirtschaft im Gespräch:
Martin Meesenburg

› Technik und Trends:
Erfinderisches Problemlösen

UNSERE NEUERSCHEINUNGEN

AB SOFORT IM BUCHHANDEL ERHÄLTlich:



875 JAHRE – LÜBECK ERZÄHLT UNS WAS

DAS BUCH ZUR AUSSTELLUNG

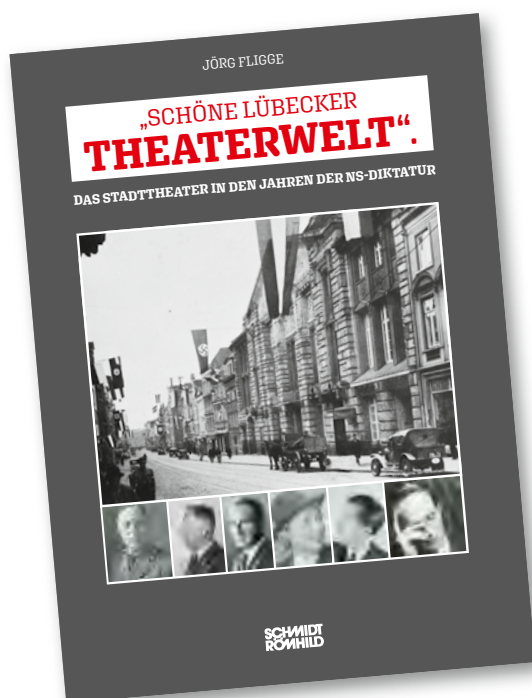
Der Titel dieses Lesebuches zur gleichnamigen Ausstellung ist Programm: Anlässlich des 875. Stadtgeburtstages fanden sich die Herausgeber mit vielen anderen Einrichtungen in der Stadt zusammen, um die Geschichte Lübecks einmal ganz anders zu erzählen.

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

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,



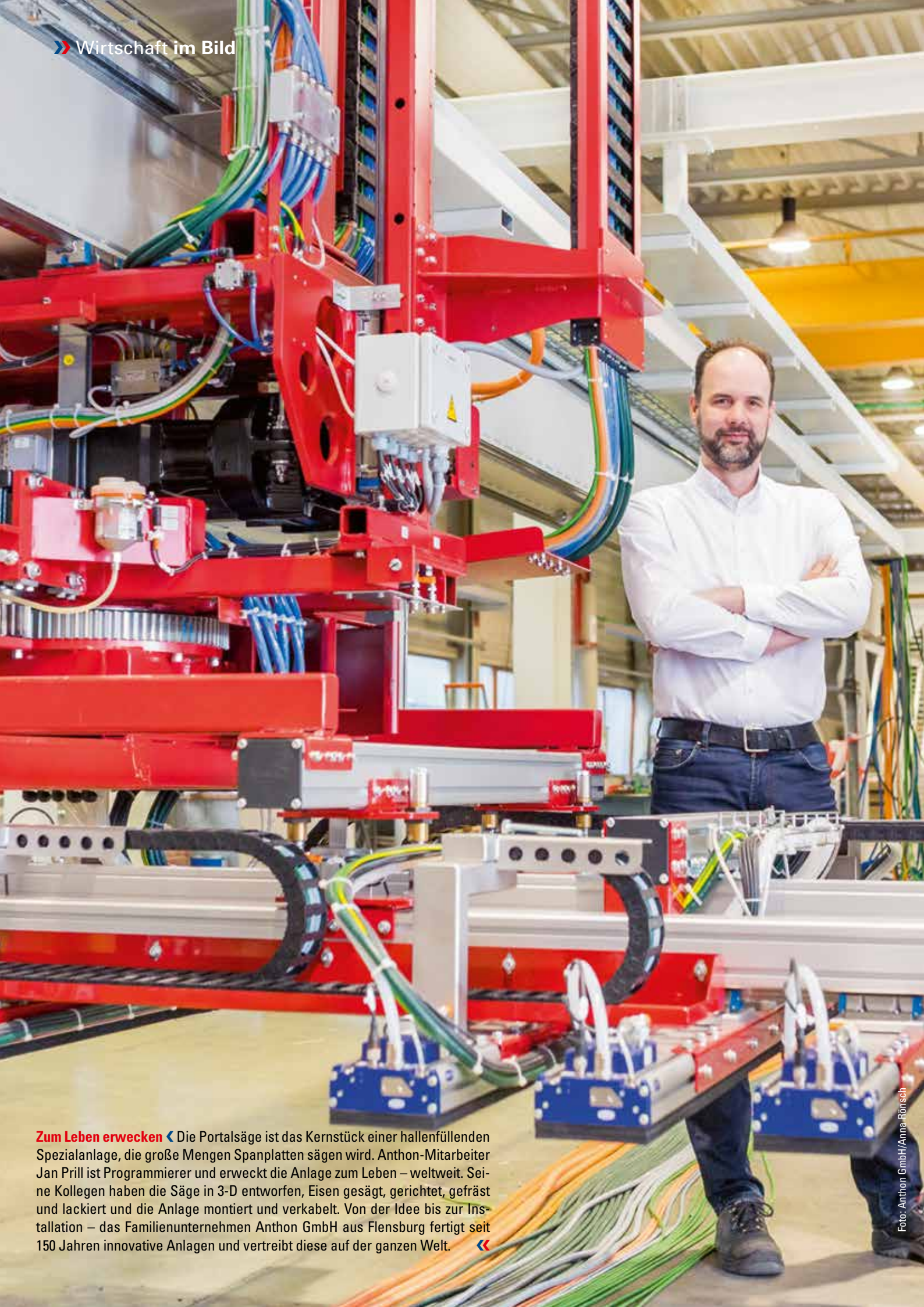
Foto: C.ulturgut/Anne Carstensen

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

NORTEX Mode-Center Ohlhoff GmbH & Co. KG



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
- SCHEIBENTONUNG
- 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 Gewerbergistierungsangelegenheiten 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



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

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.

Sydbank

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!



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 Meeseburg**, Inhaber der Meeseburg 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?

Meeseburg: 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?

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

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

Martin Meeseburg: 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?

Meeseburg: 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?

Meeseburg: 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?

Meeseburg: 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
passivhaus
www.passivbau.net

Von der Vision
zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



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

Fotos: Meeseburg 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?

Meeseburg: 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?

Meeseburg: 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?

Meeseburg: 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.meseburg.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**

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

Achtung ab 2018 ist die neue EU-Datenschutzverordnung verpflichtend.

Datenschutz mit System.

Externe Datenschutzbeauftragter
Datenschutzcheck gem. EU-DSGVO
Datenschutzdokumentation
Datenschutzaudits und -analysen

Jetzt handeln: 0800 400 510 1

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

HF-COMPUTERSYSTEME
Ihre IT-Abteilung.

Kooperationspartner von
DEKRA

Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten
Datenschutzassistent

externer Datenschutz Systemhaus IT Kompetenz

Käthe-Kruse-Weg 2 25524 Itzehoe 04821/6049970 datenschutz@hf-c.de www.hf-datenschutz.de

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 Eigenmarkensteuerung 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 • Textilpflanzen • Pflanzenservice • Trendige für Innenräume • Leihpflanzen • Pflege/Wartung • Wohnaccessoires

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

Berufsbekleidung



Alle Marken der Berufsbekleidung

detlef pausen

Kiel Skandinavienamm 212
Tel.: 0431 535 95-0
www.detlefpausen.de

Betriebsausstattung



Betriebsausstattung

☎ 0431-718 89 23

storjohann

Industrievertretung
www.storjohann-kiel.de

Fahnenmasten



Fahnenmasten

☎ 0431-718 89 14

storjohann

Industrievertretung
www.storjohann-kiel.de

Grafik Design



Eberhard Fritzsche

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

Industriebedarf



ACKRUTAT

Regalsysteme für Industrie und Handwerk

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

Lagerzelte



Zelthallen – Stahlhallen

HTS

RÖDER HTS HÖCKER GMBH

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

Luftbefeuchtung



☎ 0 45 42 - 40 40
www.steamtex.com



Dampfluftbefeuchter • Ersatzteile • Zubehör

Möbeltransportbetrieb



RR-LOGISTICS international movers

- kostenlose Umzugsberatung
- Privatumzüge
- Firmenumzüge
- Montagen Ihrer Möbel, Küche
- Ein- und Zwischenlagerung
- Entrümpelungen

IHR UMZUGS-PROFI AUS NEUSTADT HOLSTEIN

TÜV CERT

Rahmenvertragspartner der Bundeswehr und des Bundes

RR Logistics
Möbeltransportbetrieb
Sierksdorfer Straße 13
23730 Neustadt
www.rr-logistics.de
Tel. 04561/ 5 26 89 72

Räder & Rollen



Räder & Rollen

☎ 0431-718 89 23

storjohann

Industrievertretung
www.storjohann-kiel.de

Regalsysteme



Regalsysteme

☎ 0431-718 89 23

storjohann

Industrievertretung
www.storjohann-kiel.de

Tor- & Zaunbau



Tor- & Zaunbau

☎ 0431-718 89 14

storjohann

Industrievertretung
www.storjohann-kiel.de

Übersetzungsbüro



espaTrans

Technische Übersetzungen

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

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

Umzugsmanagement



tischendorf

Umzüge | Logistik | Lagerungen

www.kiel-umzuege.de
Tel.: 0431-319160



Bei der Urkundenübergabe (von links): IHK-Präsident Klaus-Hinrich Vater und Leben-Vorstand Frank Neuroth.

„Mit Zuversicht in die Zukunft“

Vertrauensvoll versichert ◀ Die Provinzial-Lebensversicherung feiert ihren 100. Geburtstag. Der öffentliche Versicherer mit Sitz am Kieler Sophienblatt blickt auf eine bewegte Geschichte zurück. Immer im Fokus: das Vertrauen der Kunden.

beit „in vollem Umfang“ auf, wie es in einem Telegramm an den Verband der öffentlichen Lebensversicherungsanstalten hieß. Die Inflation 1923 und der damit verbundene Währungszusammenbruch – zu dieser Zeit gab es für Kunden nur Pfandbriefe gegen Roggen oder Feingold – waren erste Bewährungsproben für das noch junge Unternehmen. Danach ging es kurzzeitig bergauf, mehr Mitarbeiter und größere Verwaltungsräume wurden benötigt. Nach einigen Standortwechseln wurde schließlich 1930 das „erste Kieler Hochhaus“ am Sophienblatt 13-17 bezogen, wo die Provinzial-Leben bis 1980 geblieben ist.

Die komplette Versicherungswirtschaft, so auch die Provinzial-Leben, erlitt durch die NS-Wirtschaftspolitik und den 2. Weltkrieg enorme Verluste. Erst ab den 50iger Jahren wurde die Lebensversicherung von Jahr zu Jahr stärker nachgefragt und profitierte vom Wirtschaftswunder. Die extrem begünstigte ‚Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand‘ sorgte in den 70er Jahren mitunter für Warteschlangen vor den Bezirkskommissariaten - den Agenturen - in den Regionen. In dieser Zeit wurde auch die Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiter intensiviert.

In den 80er-Jahren war die neue und noch heutige Unternehmenszentrale in

Themen ▶ Regionalteil Kiel

Vorgesorgt	
Sanitätshaus Assmann	24
Neue Leitung an Bord	
Thore Hansen im Interview	26
Neuland wagen	
Digitalkongress Kompass	28
Aufgeweckt	
Digitale Woche Kiel 2018	30
Ganz frisch	
Indisches Lebensmittelstartup aus Kiel	36

Priate Versicherungsgesellschaften waren damals eher auf wirtschaftliche Ballungsräume konzentriert. „Öffentlich-rechtliche Lebensversicherer sollten ein Gegengewicht bieten und die ‚allgemeine Wohlfahrt‘ in den Provinzen fördern“, sagt Dr. Wolfgang Breuer, Vorstandsvorsitzender des Provinzial NordWest Konzerns und der Provinzial NordWest Lebensversicherung AG, mit Blick auf die Satzung von 1918.

Schwierigkeiten zum Trotz ◀ Die neue Provinzial-Lebensversicherungsanstalt Schleswig-Holstein wurde unter schweren Bedingungen gegründet. Kurz vor Ende des 1. Weltkriegs nahmen die Mitarbeiter im Oktober 1918 die Ar-



Fotos: Pat Scheidemann, IHK zu Kiel/Winslow

Das Haus der Provinzial am Sophienblatt in Kiel.

Kiel, nur ein paar hundert Meter vom einstigen Unternehmenssitz entfernt, das sichtbare Zeichen der Verschmelzung mit der Brandkasse. Mit der deutschen Einheit erweiterte sich das Geschäftsgebiet 1990 auf Mecklenburg-Vorpommern und sorgte für ein erhebliches Wachstum.

Gute Perspektiven < Einen kräftigen Anstoß gab es erneut durch die Riesen-Rente. Die Kunden konnten fortan auch mit neueren Produktentwicklungen, wie fondsgebundenen und Hybridversicherungen wie der GarantRente Vario, überzeugt werden. Eine neue Größe im Markt hatte die Provinzial-Leben 2005 durch die Verschmelzung mit dem Münsteraner Lebensversicherer zur Provinzial NordWest Lebensversicherung – weiterhin mit Sitz in Kiel – gewonnen.

Frank Neuroth, Leben-Vorstand der Provinzial NordWest Lebensversicherung AG, blickt mit Zuversicht in die Zukunft: „Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und können der schon lang anhaltenden Niedrigzinsphase trotzen. Wir bieten unseren Kunden innovative Produkte mit Renditechancen für eine verlässliche und planbare Absicherung für das Alter.“ Einhundert Jahre nach ihrer Gründung ist die Provinzial-Leben somit im steten Wandel, aber ewig jung geblieben. **red <<**

Über die Provinzial-Leben

Die Provinzial NordWest Lebensversicherung AG ist der Lebensversicherer des Provinzial NordWest Konzerns. Als öffentlicher Versicherer ist das Unternehmen in Westfalen-Lippe, Schleswig-Holstein, Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern tätig und zählt zu den großen Lebensversicherern in Deutschland. Die Provinzial

NordWest Lebensversicherung AG bündelt in Kiel die Zentralfunktionen des Lebensversicherungsgeschäfts der Gruppe wie die Produktentwicklung, das Aktuariat und die Versicherungstechnik und beschäftigte Ende 2017 73 Mitarbeiter. Am Provinzial-Standort Kiel arbeiten insgesamt rund 1.000 Mitarbeiter. <<



Volle Ladung Leistung: die Qualitätsversprechen für Junge Sterne Transporter.

Junge Sterne Transporter. So Mercedes wie am ersten Tag.



24 Monate Fahrzeuggarantie*



12 Monate Mobilitätsgarantie*



Garantierte Kilometerleistung



Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote



Inzahlungnahme Ihres Fahrzeugs möglich



HU-Siegel jünger als 3 Monate



Wartungsfreiheit für 6 Monate (bis 7.500 km)



10 Tage Umtauschrecht



Probefahrt meist innerhalb von 24 Stunden möglich

*Die Garantiebedingungen finden Sie unter www.junge-sterne-transporter.de

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Süverkrüp Automobile

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Daimlerstraße 1, 24109 Kiel, 0431 5868-0
www.mercedes-benz-sueverkruep.de

Süverkrüp + Ahrendt

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Grüner Weg 41 in Neumünster, 04321 8843 16
www.sueverkruep-ahrendt.de

Mit Leidenschaft und **Kompetenz** helfen

Gesundheitswirtschaft ◀ Es war im Jahr 1741, als der französische Arzt Nicolas Andry erstmals den Begriff Orthopädie in die Welt setzte und in einem Buch für Eltern und Erzieher „über die Kunst, bey den Kindern die Ungestaltheit des Leibes zu verhüten und zu verbessern“ Revolutionäres schrieb. Es ging um kleine „Krüppel“, die frühzeitig behandelt werden sollten, mechanisch und therapeutisch.



Das Gründungshaus der Firma Assmann.

Orthopädiemechaniker und Ärzte gründeten daraufhin im 18. Jahrhundert die erste orthopädische Heilanstalt der Welt. Das war der Start für das, was die Firma Assmann heute in Kiel leistet. Ihre Geschichte begann 1868 in Berlin, als Johannes Assmann chirurgisches Material für die Orthopädische Abteilung der Charité herstellte. Nach der Eröffnung des Universitätsklinikums in Kiel ging nicht nur der Orthopäde der Charité an die Förde, er bat Johannes' Sohn, Paul Meinicke-Assmann, ihn zu begleiten. So wurde der Grundstein des Sanitätsfachgeschäftes Assmann in der Burgstrasse (nahe der heutigen Dänischen Straße) gelegt.

Bewegte Geschichte ◀ Paul und seine Ehefrau Martha (die Tante und Großtante der heutigen Geschäftsführer Peter Steffen-Kruse und Christina Thomsen) verstanden schnell, das Sortiment um

Artikel der Gesundheitsvorsorge (wie zum Beispiel Mieder und Stützkorsetts) zu erweitern. Der Zweite Weltkrieg führte zur völligen Zerstörung des Hauptsitzes, so zog die Firma Assmann nach 1950 an den Alten Markt in das Haus der Hof-Apotheke.

Dann kam der Generationenwechsel: Peter und Eva Steffen-Kruse übernahmen die Firma nach dem Tode der Tante 1973. Eine neue Betriebsstätte wurde gebaut, eigene Werkstätten für Rollstuhl- und Rehabilitationstechnik entstanden, ein großer Bereich für Medizin-Technik und Sanitätsprodukte entwickelte sich, vor allem die Kinderversorgung wurde zum Schwerpunkt durch die Spezialisierung Peter Steffen-Kruses. „Die Versorgung schwerst körperlich behinderter Kinder lag mir sehr am Herzen. Durch Anfertigungen individueller Sitzschalen und andere Maßnahmen konnten die Lagerung und Sitzposition und Bewe-

gungsabläufe verbessert und die Lebensqualität gesteigert werden.“

Moderner Standort in Kiel-Wellsee ◀ Rund 120 Mitarbeiter arbeiten heute in Kiel, Hamburg und Bremen für die Firma. Seit 2009 ist auch der Industriekaufmann und Orthopädiefachmann Horst Sauerwein in der Geschäftsführung und sorgt für neue Strukturen und zukunftsorientierte Maßnahmen. Der Hauptstandort wurde nach Kiel-Wellsee verlegt, ein neues Bürogebäude gebaut. Horst Sauerwein: „Unsere Mitarbeiter haben mit angepackt bei dem Umbau und Umzug, 1400 Mitarbeiterstunden haben wir errechnet. Das war phänomenal!“ Rechtzeitig zum Jubiläum im Oktober kam der Einzug ins Schlossquartier am Alten Markt. Helle, klimatisierte Räume, perfekte Präsentationsmöglichkeiten und die zentrale Lage sorgen für einen Aufbruch.

Der ist nötig. Denn die Zukunft der Branche macht den Assmanns Sorgen. Die Veränderungen durch das aktuelle Gesundheitssystem – „wir müssen immer mehr leisten für immer weniger Leistung der Krankenkassen“, die Konkurrenz-Situation durch internationale Konzerne und Billiganbieter – das sind riesige Belastungen. „Aber“, so Christina Thomsen: „Wir gehen in die Zukunft mit innovativen Ideen, mit neuen Produktlinien und mit Qualität und Kompetenz im Bereich der Mitarbeiter. Wir haben ein großes Serviceangebot, auch Schulungen für Pflegepersonal, und bilden sowohl kaufmännisch, als auch handwerklich aus. Wir bieten auch Umschulern neue Perspektiven.“

Peter Steffen-Kruse, der als Seniorchef immer noch mit-steuert: „Wir freuen uns auf unsere Jubiläumsfeier. 150 Jahre im Familienbetrieb – das ist eine grandiose Leistung. Für die Nachfolge der Firma Assmann ist auch gesorgt.“ ◀

Autorin: Jutta Kürtz
Freie Journalistin

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 Team Aus- und Weiterbildung der IHK zu Kiel.

Fotos: IHK, Andreas Tamme

„Ziele gemeinsam erreichen“

Aus- und Weiterbildung ◀ Nach 20 Jahren verlässt Bildungsexperte Hans Joachim Beckers die IHK zu Kiel. Sein Nachfolger ist Thore Hansen. „Der Neue“ ist schon seit einigen Monaten mit an Bord und übernimmt zum Oktober offiziell die Leitung des Geschäftsbereiches Aus- und Weiterbildung. Die Wirtschaft sprach mit ihm darüber, was sich in den kommenden Jahren im Bildungsbereich bewegen wird.

Wirtschaft: Sie konnten schon Erfahrungen als Lehrer, als Geschäftsführer auf Unternehmensseite und bei der IHK sammeln. Was ist ihrer Meinung nach das Wichtigste bei der Aus- und Weiterbildung?

Thore Hansen: Das allerwichtigste ist ein gutes Team und die Menschen die dahinter stehen. Angefangen bei den über 2.500 Prüfern, die sich ehrenamtlich engagieren und ohne die wir die zahlreichen Prüfungen gar nicht durchführen können. Über die Ausbilder in den Unternehmen und die Lehrer an den Berufsschulen, die ebenfalls zum Gelingen der dualen Ausbildung erheblich beitragen. Und natürlich auch das Team der IHK. Nicht zu vergessen, die Auszubildenden, die sich für den Weg der Dualen Berufsausbildung entschieden haben.

Wirtschaft: Und was wird diese Menschen in den kommenden Jahren bewegen?

Hansen: Für uns in der IHK steht die Digitalisierung im Vordergrund. 2019 werden wir den Ablauf der Ausbildung für Prüfer, Ausbilder und Azubis komplett digitalisieren. Von A wie Ausbildungsvertrag bis Z wie Zulassung zur Prüfung wird alles in dem neuen Online-Portal abgebildet. Die Azubis können dann ihre Daten online pflegen und auch Termine ihrer nächsten Prüfungen oder Einladungen zu Prüfungen sehen. Weiterhin haben sie die Möglichkeit, ihre Ausbildungsnachweise online zu führen. Die Prüfer können direkt die Projektarbeiten von ihren zu betreuenden Azubis sehen und sich mit anderen Prüfern des Ausschusses austauschen. Und die Unternehmen haben einen perfekten Überblick über ihre Abzubildenden. Und das alles rund um die Uhr, 24 Stunden am Tag.

Wirtschaft: Was genau meinen Sie damit?

Hansen: Ich kann mich als Unternehmer bei dem Portal anmelden und sehe dort eine Übersicht meiner Auszubildenden. Dort kann ich auch übersichtlich sehen, wann wer als nächstes geprüft wird.. Das bedeutet eine große Erleichterung sowohl für die Ausbilder, Personalverantwortliche als auch für die Prüfer und die Auszubildenden.

Wirtschaft: Sie sagten, dass es 2019 losgeht. Was muss ich als Unternehmerin oder Unternehmer machen, um teilzunehmen?

Hansen: Wir werden alle Beteiligten rechtzeitig informieren und Informationsmaterial zur Verfügung stellen. Zusätzlich werden wir Schulungen anbieten. Selbstverständlich stehen unsere Beraterinnen und Berater auch im direkten Austausch für Fragen zur Verfügung, um beim Einstieg in das digitale System zu helfen. Also alles wie immer - nur diesmal zusätzlich digital.

Wirtschaft: Helfen ist ein gutes Stichwort. Wie helfen Sie denn den Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Suche nach Fachkräften?

Zur Person

Thore Hansen (46) ist seit dem 15.4.2018 bei der IHK zu Kiel als Teamleiter tätig. Vorher war der Diplom-Sportökonom und examinierte Lehrer fünf Jahre im Schulwesen und knapp 15 Jahre in der Wirtschaft tätig. Von 2013 bis 2017 war er Geschäftsführer eine Marketing Agentur in Kiel. Der gebürtige Schleswig-Holsteiner ist leidenschaftlicher Snowboarder und Segler. Als Regattasegler kennt er den hohen Stellenwert einer perfekten Zusammenarbeit im Team sehr gut.



Hansen: Ganz konkret! Zum Beispiel besuchen wir Betriebe und schauen uns an, wie das Azubimarketing bei den Unternehmen aufgestellt ist. Dafür haben wir zwei Fachberater in der IHK. Anschließend geben wir Tipps zur Verbesserung, wie man mehr Azubis für seinen Betrieb begeistern kann. Mit unserer Willkommenslotsin helfen wir zudem Mitgliedsunternehmen, die Geflüchtete einstellen wollen. Aber wir gehen auch noch zwei Schritte weiter. Mit dem Projekt Schule-Betriebe vermitteln wir Kooperationen zwischen Unternehmen und Schulen. Hier können die Betriebe direkten Kontakt zu ihren Azubis von morgen bekommen. Noch früher, im Kindergartenalter, gehen wir bis in die Kitas. Als lokaler Netzwerkpartner der Stiftung „Haus der kleinen Forscher“, schaffen wir ein Bewusstsein für Themen aus dem MINT-Bereich (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) und begeistern so die Nachwuchsfachkräfte von übermorgen schon sehr früh.

Wirtschaft: Wenn Sie einem Unternehmen nun ganz konkret etwas für die Azubi-Suche empfehlen müssten, was wäre das?

Hansen: Das wichtigste ist wohl die richtige Ansprache. Junge Menschen haben eine eigene Sprache, also sollten die Betriebe am besten ihre eigenen Azubis sprechen lassen. Das ist authentisch und passt zur Zielgruppe. Darüber hinaus sollten sie die Fakten herausstellen, die junge Menschen wirklich interessieren. Heute geht es auch um ein gutes Klima in der Firma, Spaß bei der Arbeit und nicht zuletzt um eine sinnstiftende und erfüllende Aufgabe. Das zeigen unsere Ausbildungsumfragen immer wieder. Wenn Sie dann als Unternehmen die richtigen Botschaften und die passenden Vorteile haben, brauchen Sie nur noch den richtigen Ansprachekanal. Man muss seine Zielgruppe dort abholen, wo sie in den Medien unterwegs ist. Deswegen lohnt sich z.B. ein Auftritt in den sozialen Medien. Auch die Ansprache der Eltern ist sinnvoll, hierfür eignen sich dann eher die klassischen Medien.

Wirtschaft: Und dann klappt es mit der Fachkräftegewinnung?

Hansen: Das ist einer von vielen Bausteinen, um junge Menschen für eine Ausbildung zu begeistern. Ich sehe uns als IHK auch in der Pflicht mit der Politik Lösungen zu finden. Die Berufsorientierung an allgemeinbildenden Schulen muss deutlich besser werden. Dafür setzen wir uns ein. Aktuell brechen rund ein Drittel aller Studierenden ihr Studium ab. Wir müssen es frühzeitig schaffen, dass die jungen Menschen ihre Potentiale erkennen und den für sie passenden Weg wählen. Dazu müssen alle Akteure an einem Strang ziehen. Und nicht zuletzt sollten wir das Image der Ausbildung verbessern. Viele Schülerinnen und Schüler wissen gar nicht, wie viel Spaß es machen kann eine Ausbildung zu absolvieren. Hinzu kommt, dass die Arbeitslosenquote von Fachkräften niedriger und das Einkommen höher liegt, als bei vielen Akademikern. Somit müssen wir in Zukunft noch deutlicher die Perspektiven die die Duale Ausbildung bietet zu den jungen Menschen tragen. <<

Interview: Kathrin Ivens, WNO-Redaktion
Telefon: (0431) 5194-224, iven@kiel.ihk.de

Kontakt: Thore Hansen, Aus- und Weiterbildung
Telefon: (0431) 5194-245, hansen@kiel.ihk.de

DER NEUE PEUGEOT RIFTER
JEDER TAG EIN ABENTEUER

IMPRESS YOURSELF PEUGEOT

Abb. enthält Sonderausstattung

€ 139,- mtl.*

Leasingrate für den neuen PEUGEOT Rifter L1 Access PureTech 110

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

RÜDIGER HAASE GmbH

24539 Neumünster · Boosteder 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.



Moin Digitalisierung!

Fotos: Peter Lühr

Fachkongress ◀ Digitalisierung, Agilität und New Work. Der Bedeutung dieser Schlagwörter für die Zukunft sind sich Unternehmerinnen und Unternehmer im Norden bewusst. Wie aber lassen sich die Erkenntnisse konkret in die betriebliche Praxis überführen? Der Fachkongress ‚Kompass‘ der IHK zu Kiel bot dazu vielfältige Lösungsansätze und Impulse. Unter dem Motto ‚Moin Digitalisierung!‘ informierten und diskutierten rund 200 Teilnehmer im Alten Stahlwerk in Neumünster bei Vorträgen, Workshops und einem BarCamp.

In seiner Begrüßung machte IHK-Präsident Klaus-Hinrich Vater den Gästen Mut, die Chancen der Digitalisierung zu ergreifen. Am Beispiel der Navigation zeigte er die Entwicklung von analogen Karten über die Positionsbestimmung per Satelliten bis zum Einsatz von modernen Sensoren zur Verkehrsplanung auf. „Wir haben uns im persönlichen Alltag längst an digitale Lösungen gewöhnt. Nun gilt es in

unseren Unternehmen verstärkt digitale Lösungen zu entwickeln.“ Gleichzeitig betonte der IHK-Präsident, dass nicht nur die Unternehmerinnen und Unternehmer ihren Beitrag zur Zukunftsfähigkeit Deutschlands leisten müssen. Die Politik rief er dazu auf, die richtigen Weichen zu stellen. „Insgesamt haben wir sieben Forderungen erarbeitet, angefangen beim Handlungsfeld IT-Sicherheit über die Gestaltung der För-



› **Steffen Kluebe, Deutsche Bank AG**

„Die Veranstaltung war super. Das Ganze dann noch weiter vertieft mit mehr Best Practice-Beispielen aufzugreifen wäre ideal. Besonders interessant waren die Beispiele für Digitalisierung, die nicht als solche verstanden werden.“



› **Nicole Driemeier, Referentin**

„Kompass ist ein mutiges und tolles Konzept der IHK. Dass sich die IHK zu Kiel damit traut eine Vorreiterrolle einzunehmen ist besonders mutig. Denn insbesondere bei der Digitalisierung geht es darum, dem Risiko des Scheiterns mit breiter Brust entgegen zu gehen.“



> Holger Matzen, Voigt Logistik.

„Dieses Format ist einfach fantastisch. Es hat mir jede Menge Impulse mitgegeben. Ich habe mir Schlagwörter notiert, die ich ins Unternehmen mitnehmen und dort weitergeben kann.“

derlandschaft für Start-ups bis hin zur Befähigung der Lehrer unsere Kinder fit zu machen für die digitale Zukunft. Der Kern aller Forderungen ist, die zügige Umsetzung konkreter Maßnahmen“, fasste Vater zusammen. „Machen“ gelte daher gleichermaßen als Maxime für Unternehmen und Politik.

Loslegen < Auch Prof. Dr. Gunter Dueck machte in seiner Keynote Mut und Lust auf Veränderung. Der Digitalisierungsexperte hob die Bedeutung der schulischen Bildung hervor. „Jahrzehntelang wurde in den Schulen der Fokus auf Fleiß, Ordnung, Betragen und Mitarbeit gelegt. Die einstigen Schüler sollen aber heute in einem sich schnell wandelnden Umfeld agil arbeiten und kreative Lösungen finden. Das klappt nicht reibungslos – aber wir müssen anfangen“, gab der Professor zu Bedenken.

Führen < Dass es im digitalen Wandel nicht zuletzt auf ein neues Mind-Set ankommt, beleuchteten auch die folgenden Vorträge, Sessions und Workshops. Auch Themen, die auf den ersten Blick nicht viel mit Unternehmertum zu tun hatten, inspirierten die Gäste. Zum Beispiel sprach Lutz Woellert von der Identitätsstiftung GmbH über Game Thinking - was wir vom Gamedesign lernen können. „Ich bin der Überzeugung, dass wir in unseren Führungsstrukturen deutlich anders ticken als die Generationen, die jetzt nach uns kommen. Führungsstrukturen in Unternehmen mit Ansätzen aus Mannschaftssportarten zu vergleichen und zu verbessern kann uns enorm weiterhelfen. So werden unsere Unternehmensziele sehr viel emotionaler kommuniziert und besser von unseren Mitarbeitern aufgenommen und gelebt“, so das Fazit von Holger Matzen von Voigt Logistik. „Bei den verschiedenen Angeboten fiel es mir wirklich schwer mich zu entscheiden, da es so viele interessante und spannende Themen gab.“ Dazu zählten auch die Beispiele aus der Praxis – von der digitalen Zeiterfassung im Baugewerbe (Protonaut GmbH) bis zum Online-Handel für Herren-Unterwäsche (BasicButler GbR). In einem waren sich Referenten und Gäste einig: Wer erfolgreich im digitalen Wandel bestehen will, braucht ein Netzwerk. So klang der Abend mit vielen anregenden Gesprächen aus. <<

Autorin: Kathrin Ivens, WNO-Redaktion
Telefon: (0431) 5194-224, ivens@kiel.ihk.de



DER VOLVO XC60.

Der Volvo XC60 ist ein Premium-SUV, das in jeder Hinsicht mit skandinavischer Exzellenz hervorsteht. Elegant. Markant. Dynamisch. Innovativ.

Serienmäßig:

18"-LEICHTMETALLRÄDER
VERCHROMTE AUSPUFFANLAGE
INFOTAINMENTSYSTEM

SCHWEDENLEASING

FÜR 311 €/MONAT*

MIT 0 € LEASING-SONDERZAHLUNG

INKL. WARTUNG UND VERSCHLEISS*

Kraftstoffverbrauch Volvo XC60 - 246 Momentum D3, 110 kW (150 PS), in l/100 km: innerorts 5,9, außerorts 4,4, kombiniert 5,0, CO₂-Emissionen kombiniert 131 g/km. (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

* Full-Service-Leasing-Produkt der Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Gewerbliches Angebot für den Volvo XC60 - 246 Momentum D3 6-Gang Schaltungsgetriebe, 110 kW (150 PS) bei einer Laufzeit von 48 Monaten, 10.000 km Gesamtfahrleistung pro Jahr, einer Sonderzahlung von 0,00 Euro, inklusive monatlicher Servicerate für "Wartung und Verschleiß". Angebot zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, Überführungs- und Zulassungskosten. Gültig für Gewerbekunden bis 30.11.2018. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Umfang des Service "Wartung und Verschleiß" gemäß den Bedingungen zum Full-Service-Leasing. Bonität vorausgesetzt. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

HUGO PFOHE GmbH

ZWEIGNIEDERLASSUNG

24107 KIEL-SUCHSDORF, SUCHSKRUG 2, TEL: 0431/54630-0

WWW.HUGOPFOHE.DE

HAUPTSITZ: HUGO PFOHE GMBH,
ALSTERKRUGCHAUSSEE 355, 22335 HAMBURG

Digitalisierung, Daten und Diskussion

Digitale Woche Kiel ◀ Mehr als 20.000 Menschen haben nach Angaben der Stadt die rund 260 Veranstaltungen der Digitalen Woche Kiel besucht. Ziel war es, wie auch schon bei der Premiere im vergangenen Jahr die Digitalisierung erlebbar zu machen und Perspektiven für die Zukunft schaffen.



rungsprozesse durchlaufen etablierte und traditionelle Unternehmen? Wie lernen wir in Zukunft in der Schule und lebenslang? Wie verändern sich Demokratie und Politikbewusstsein in einer digitalen Gesellschaft?

Big Data Konferenz ◀ Bei der Big-Data-Konferenz in der IHK zu Kiel stand die Künstliche Intelligenz (KI) im Fokus. „Heute wollen wir das Buzzword mit Leben füllen“, erklärte Klaus-Hinrich Vater bei der Eröffnung. KI kann vor allem dabei helfen große Datenmengen zu analysieren. „Das wird zunehmend wichtiger“, hob Keynote-Speaker Prof. Dr. Herbert Schuster von innoplexia hervor. Denn der wichtigste Faktor bei neuen Start-Ups, die den alten Markt durcheinanderwirbeln sei, dass sie Ihre Kunden kennen. „Ich muss als Unternehmer den Mut haben zuzuhören, zu beobachten, das Erlebte zu erfassen und auszuwerten“, betonte Schuster. In vielen Workshop stellten dann Unternehmer aus der Region ihre digitalen Geschäftsideen vor. Von der Vorhersage der Fahrgastzahlen für die DB Regio, über Chatbotbooster bis zu künstlicher Intelligenz,

Von links: Michael Hartke von clarifydata und Wolfgang Mohr von truemind innovation GmbH

Die Digitalisierung verschiedenster Lebensbereiche betrifft uns alle. Tag für Tag lernen wir mit der fortschreitenden digitalen Transformation zu leben und zu arbeiten. Daraus resultieren viele Fragestellungen: Wie verändert sich unser tägliches Leben längerfristig durch die neuen Möglichkeiten? Wie sieht unser Arbeitsalltag der Zukunft aus? Welche Visionen haben digitale Start-ups? Welche Verände-

die berechnet welcher Kunde als nächster geht und wie man ihn halten kann.

DiWiSH ◀ „Die Digitale Woche ist gereift und auf dem richtigen Weg. Bessere Vermarktung, höhere Qualität und mehr Besucher bei Veranstaltungen sind gute Zeichen. Man spürt Aufbruchstimmung in der Stadt und bei den Unternehmen. Entscheidend wird nun sein, diesen Geist über die Woche hinaus zu tragen und echtes Handeln auszulösen. Ich wünsche mir für die kommenden Jahre nochmal gesteigertes Engagement. Spannend wird die Frage, ob die Digitale Woche Kiel eine nationale oder sogar internationale Strahlkraft entwickelt. Wenn daraus wiederum eine Sogwirkung entsteht, die Talente, Ideen und Kapital nach Schleswig-Holstein bringt, dann ist aus Sicht der DiWiSH eine wichtige Mission erfüllt“, so das Fazit von Lars Müller, dem Geschäftsführer der Digitalagentur wigital. ◀◀

Autorin: Kathrin Ivens, WNO-Redaktion
ivens@kiel.ihk.de

Kontakt: Thomas Balk, Standortpolitik
Telefon: (0431) 5194-257, balk@kiel.ihk.de

 **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

 **Drei Fragen an ...**

... Hadassah Aschoff

Institut für psychologische Beratung und Bildung



Was genau versteckt sich hinter dem Modewort Agilität beziehungsweise agile Methoden?

Agil bedeutet im Grunde genommen beweglich sein, flexibel sein. Im Unternehmenskontext bedeutet dies, dass man flexibel und schnell auf Veränderungen reagiert. Dabei bindet man sowohl die Kunden mit Ihren Wünschen in kurzen Intervallen mit ein als auch die eigenen Teammitglieder. So erhöht sich die Effizienz und Transparenz im Unternehmen.

Wieso brauchen die Unternehmer*innen in SH agile Methoden?

Die Unternehmer*innen in SH sollten agile Methoden dann anwenden, wenn sie am Markt mittelfristig Bestand haben wollen. Schnell und flexibel reagieren zu können wird in den Zeiten der Digitalisierung immer mehr an Bedeutung zunehmen. Ein Auswahlkriterium für Kunden in Zeiten von amazon & co. ist die schnelle

Kundenkommunikation. Dies erfordert reibungslose Abläufe und ein Hand-in-Hand-Arbeiten verschiedener Abteilungen und Teams.

Was ist der erste Schritt mit dem man beginnen kann?

Der erste Schritt bedeutet, dass man sich über agile Techniken informiert – dies geht am Besten über das Format eines Workshops, die bestehende Literatur hierzu ist leider noch sehr dürrig und kompliziert geschrieben. Dieser Workshop sollte von jemanden gehalten werden, der sich sowohl in agilen Techniken auskennt als auch eine Spezialisierung im Bereich Mitarbeiterführung aufweist, da agile Techniken von den Mitarbeitern verstanden und gelebt werden müssen. Dies alles kann man sich fördern lassen über das Programm unternehmensWert:Menschplus. *iv <<*

Kontakt: Britta Weidemeier

Projektkoordinatorin unternehmensWert. Menschplus.
Telefon: (0431) 5194-274 , weidemeier@kiel.ihk.de.

Mehr Informationen

www.ipbb-kiel.de
Hadassah Aschoff, Telefon: (0431) 79949-885

Foto: Privat

 **Rechtsanwälte + Steuerberater in der Region**



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 bestens vernetzt mit Fachkollegen in mehr als 80 Ländern, um ihren Mandanten aus der Region auch bei geschäftlichen Aktivitäten im Ausland beste Beratung zu garantieren.





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

Frank Beckröge
Rechtsanwalt u. Notar

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

HEER & BECKRÖGE
Notar und Rechtsanwälte

**Mietrecht · Verkehrsrecht · Arbeitsrecht
Familienrecht · Erbrecht · Inkasso**

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

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



Foto: pixabay

Den Hackern das Handwerk legen

Cyber-Security-Weiterbildungsprojekt QualiCS ◀ Im Zuge der Datenschutzgrundverordnung gibt es ein landesweites Fortbildungsprogramm: Ab sofort können sich kleine und mittlere Unternehmen aus Schleswig-Holstein branchenübergreifend für die kostenlose Erprobungsphase eines neuen Online-Weiterbildungsprogramms im Bereich IT-Sicherheit anmelden.

Das Online-Angebot besteht aus sieben Grundkursen und 12 Aufbaumodulen und deckt sowohl allgemeine Themen wie Passwortsicherheit und Cloudnutzung als auch speziellere wie regulatorische Aspekte oder Nutzung von Patientendaten ab. Am 1. Juli 2018 startete die sechsmonatige Testphase, in der interessierte Mitarbeitende aus schleswig-holsteinischen Unternehmen die Selbstlernmodule kostenfrei testen können. Zum Nachweis der erworbenen Qualifikationen gibt es am Ende eines jeden Moduls ein Teilnehmerzertifikat.

Hintergrund: Datenschutz ◀ Die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die seit dem 25. Mai 2018 verbindlich gilt, hält aktuell viele Unternehmen auf Trab – für die Sicherheit von personenbezogenen Daten müssen umfangreiche Vorkehrungen getroffen, Strukturen geschaffen und Mitarbeitende geschult werden. Daneben sehen sich in jüngster Zeit insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) vermehrt von Cyber Attacken bedroht und haben meist wenig technische und personelle Mittel, um sich gegen Datenklau und Spionage zu wehren.

Hier setzt seit 2017 das Projekt „QualiCS - Qualifizierungsinitiative für Cyber Security“ an, das über zwei Jahre durch die Europäische Union, den Europäischen Sozialfonds (ESF) und mit Mitteln des Landes Schleswig-Holstein gefördert wird.

Die Projektpartner Life Science Nord Management GmbH (LSN) und die Fachhochschule Lübeck mit der oncampus

GmbH entwickeln gemeinsam ein Weiterbildungsprogramm zum Thema IT-Sicherheit, das an den realistischen Anforderungen der Life-Science-Branche ausgerichtet ist. Kompakte Online-Module, mit deren Hilfe die Teilnehmenden orts- und zeitunabhängig sofort umsetzbares Wissen und praxistaugliche Werkzeuge erhalten, werden am Ende der Projektlaufzeit für alle Interessierten buchbar sein.

Namhafte Dozenten ◀ Als Autoren/-innen der einzelnen Module konnten Akteure aus der Life-Science-Branche sowie Experten/-innen aus dem Bereich IT-Sicherheit aus Wirtschaft und Wissenschaft/Bildung gewonnen werden. „Das Projekt hängt maßgeblich vom Engagement der Autoren ab, die sich in den vergangenen Monaten mit viel Eifer ‚ihren‘ Themen gewidmet haben.“, sagt LSN-Projektmanagerin Heike Thomsen. „Herausgekommen ist ein breites Spektrum an Modulen, mit denen sich Mitarbeitende im Bereich IT-Sicherheit und Datenschutz auf den neuesten Stand bringen können.“

Die Testphase dient dazu, die Anwenderfreundlichkeit der Module zu prüfen und sie zu optimieren, bevor sie zum Ende der Projektlaufzeit in das Portfolio der LSN Academy und der oncampus GmbH aufgenommen werden. red ◀◀

Weitere Informationen
www.lifesciencenord.de/qualics/

Umwelttechnik



www.flenker-bau.de

Ihr zuverlässiger Partner für Gewerbe und Industrie:

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

Flenker Bau

HOCHBAU · TIEFBAU UMWELTTECHNIK

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

Gebäudereinigung



BOCKHOLDT

Sauberkeit liegt uns im Blut.

bockholdt.de

Klimaschutz bedeutet Wettbewerbsfähigkeit

kieler energie effizienz 2018 < Am 7. November 2018 findet die Fachveranstaltung mit begleitender Fachausstellung kieler energie effizienz zum vierten Mal nach 2015 wieder in der Business-Lounge der Sparkassen-Arena-Kiel statt.

Gemeinsam laden in diesem Jahr die Kooperationspartner der kieler energie effizienz, die Landeshauptstadt Kiel, die Stadtwerke Kiel AG, die Förde Sparkasse, Süverkrüp + Ahrendt als Werbepartner, der Handelsverband Nord, Handels- und Industrieverband Kiel-Wellsee e.V., die Treurat und Partner Unternehmensberatungsgesellschaft mbH aus Kiel als Projektpartner alle interessierten Unternehmen ein, Erfahrungen auszutauschen, Unternehmenskontakte herzustellen und neuer Geschäftsmodelle zu entwickeln.

kieler energie effizienz ist eine Fachtagung mit hochwertigen Fachforen und einer begleitenden Fachausstellung zu den Bereichen "Energieeffizienz in Gebäuden" und "Energieeffizienz in Unternehmen" - unter anderem mit dem aktuellen und hochbrisanten Schwerpunktthema „E-Mobilität“.

Netzwerken inklusive < Wie es sich für eine eintägige Fachveranstaltung gehört, sollen und werden Netzwerkbildung (Unternehmenskooperationen, Erfahrungsaustausch, Praxisbeispiele) nicht zu kurz kommen. Beginnend mit einem Ausstellerfrühstück wird es im Fachvortragsprogramm „Energieeffizient Bauen und Heizen“ um „Die Zukunft der Heizenergieversorgung“, und „Anspruchsvoll, ökologisch, energieeffizient und preisgünstig Bauen. Die IB.SH präsentiert das Fachforum: „Förderung kennen und nutzen“.

Die Stadtwerke Kiel AG widmen sich u.a. auch dem Thema „Elektromobilität für Unternehmen“ und leiten mit der Podiumsdiskussion „Elektromobilität für unsere Region“ den Nachmittag der Veranstaltung ein.

Neben informativen und aktuellen Fachforen und Fachvorträgen wird es auch wieder eine begleitende Fachausstellung am Tag der kieler energie effizienz geben. „Wir wollen wachsen und werden dies auch moderat tun“, so Birgit Zwicklinski. „Wichtig ist uns hierbei, dass die inhaltlichen Themen sich zwischen Programm und Fachausstellern widerspiegeln. Gleichzeitig bauen wir die Partnerschaft mit der Landeshauptstadt Kiel (Initiator der kieler energie effizienz) und den Stadtwerken Kiel AG weiter aus und freuen uns über die Unterstützung der neuen Kooperationspartner“, so Zwicklinski.

Breites Publikum < Die Veranstaltung richtet sich an Gewerbe- und Handwerksbetriebe, Geschäftsführungen, Entscheider, Abteilungsleitungen Dienstleistungsunternehmen, Wohnungswirtschaft, Architekten, Ingenieure, Gemeinden, Kreise, kommunal beherrschte juristische Personen und alle anderen interessierten Personenkreise, die neue und aktive Geschäftspartner kennenlernen und ausbauen möchten. Sie findet statt am 7. November 2018 von 9 bis 18.30 Uhr in der Business-Lounge der Sparkassen-Arena-Kiel und kostet 5 Euro Eintritt. Das voll-



Foto: grafikfoto/M. Staudt

ständige Programm sowie die Aussteller der begleitenden Fachausstellung werden auf der Webseite veröffentlicht. **red <<**

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

Mehr Informationen
www.kieler-energie-effizienz.de

☑ Nachfolge gesucht!



Dorothe Clever
Telefon 04651 / 889 12 01
Handy 0173 / 67 77 116

Suche Nachfolge für ein seit 15 Jahren ansässiges hochwertiges Modeschmuck-Geschäft auf der Insel Sylt. Der Vertrieb erfolgt auf einer Verkaufsfläche von 70 qm und befindet sich in Strandnähe mit Parkplätzen direkt vor der Tür.



Foto: Andreas Mäsing
Geschäftsführerin mit Gesellschaftern der Treuhandstelle für Dauergrabpflege Schleswig-Holstein.

Die Erinnerung pflegen

Friedhofskultur ◀ Leben braucht Erinnerung: Vorsorge steht bei der Treuhandstelle für Dauergrabpflege Schleswig-Holstein GmbH im Vordergrund. Die Pflege der letzten Ruhestätte muss nicht dem Zufall überlassen, sondern kann im Voraus geplant werden.

Seit 1968 berät die Treuhandstelle für Dauergrabpflege zur Grabpflege, Vorsorge und Friedhofskultur. Sie ist Anlaufstelle für Menschen, die selbst regeln möchten, wie ihre Grabstätte aussehen soll und die ihre Angehörigen von der Grabpflege entlasten möchten. Denn eine Gewährleistung, dass sich die Familie 20 bis 25 Jahre lang um die Grabpflege kümmern kann, gibt es nicht.

Lange vorgesorgt ◀ Der gesellschaftliche Wandel sorgt hier für tiefgreifende Veränderungen, welche sich auch in Trends bei Bestattungsformen bemerkbar machen. Von diesen weiß Nadia Reumann, die Geschäftsführerin der Treuhandstelle, zu berichten: „Zur Jahrtausendwende gab es recht viele anonyme Bestattungen. Viele Menschen wollten ihren Angehörigen nicht zumuten sich um Gräber zu kümmern. Inzwischen werden andere Grabarten gewählt, bei denen der Name des Verstorbenen auf dem Grabstein zu lesen ist. Wir merken in unseren Beratungsgesprächen, dass den Menschen zusehends wichtiger wird, einen Bezugspunkt zu haben, da dieser vielen bei der Trauerbewältigung hilft.“

Hier setzt die Treuhandstelle an: Sie fungiert als Partner für alle Fragen rund um Grabpflege, Vorsorge und Friedhofskultur. In erster Linie ist sie Vermittler

zwischen den Menschen, die für später vorsorgen möchten, und dem qualifizierten Friedhofsgärtner. Zusammen mit diesen ausgewählten Vertragsgärtnern erarbeitet sie individuelle Angebote für jedes Budget. Der Dauergrabpflegevertrag wird meist über die Dauer der Ruhefrist des Grabes abgeschlossen; kann aber individuell vereinbart werden. Die Kosten richten sich nach den gewünschten Leistungen. „Der Vorteil der Dauergrabpflege ist, dass der Vertragswert zum Abschluss des Vertrages bei der Treuhandstelle eingezahlt wird und keine Nachforderungen entstehen. Die Kostensteigerungen bei den Gärtnern werden durch die Zinsen abgedeckt“, erläutert Reumann.

Zufriedene Partner ◀ Von den langen Laufzeiten profitieren nicht nur jene, welche ihre Grabpflege sicher sehen wollen, sondern auch die Friedhofsgärtner. Inzwischen wird mit mehr als 130 Vertragsgärtnern zusammengearbeitet. Diese werden regelmäßig von der Treuhandstelle kontrolliert. Auf rund 300 Friedhöfen in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern werden mittlerweile mehr als 6.000 Gräber betreut. Nicht nur wegen der langen Laufzeiten sind die Verträge mit der Treuhandstelle bei den Gärtnern beliebt, sondern auch weil die geforderten Leistungen klar definiert sind.

Bei diesen machen Kunden der Treuhandstelle selten Abstriche. In nur wenigen Fällen wird das Basispaket an Leistungen gewünscht. „Die meisten Menschen, die für eine Beratung zur Treuhandstelle kommen, wissen genau was sie möchten“, so Reumann. Eine Rolle spielen auch regionale Gegebenheiten. So sind an der Westküste Schleswig-Holsteins eher Familiengräber mit traditioneller Grabgestaltung gefragt. Anders an der Ostküste, dort werden vermehrt unterschiedliche Grabarten mit individueller Grabgestaltung gewünscht. Im Vergleich zum Rest der Bundesrepublik hingegen gibt es im Norden aber noch wenige gärtnerbetreute Gemeinschaftsgrabanlagen. Aber: Anlagen wie die Memoriam Gärten in Grundhof und Bordesholm, die RuheGemeinschaft in Bönningstedt oder „Die Dreieinigkeit“ auf dem Friedhof der Kirchengemeinde Süsel werden gut angenommen. ◀◀

Autor: Sebastian Winslow
WNO-Redaktion
Telefon: (0431) 5194-223
winslow@kiel.ihk.de

Mehr Informationen
www.dauergrabpflege-sh.de

Spoken Word 2018

Poetry Slam < Sprachkunst und Satzakrobatik „made im echten Norden“:

Das internationale Festival für Bühnenliteratur in Schleswig-Holstein geht in die nächste Runde und zieht nationale und internationale Poetry Slammer nach Schleswig-Holstein.

Mitten drin im Festival ist dieses Jahr die IHK zu Kiel: Das traditionelle Warm-Up zieht zum ersten Mal in das Haus der Wirtschaft an der Kieler Bergstraße ein. Den Themen „Wirtschaft“ und „Arbeit“ werden sich Mike McGee aus den USA und Mieke Medusa aus Österreich in ihren Poetry Slam-Beiträgen widmen und damit zeigen, wie viel Wirtschaft in der Kultur- und Kreativwirtschaft stecken kann. Der

Meister von West Coast, Mike McGee, zählt zu den bekanntesten und erfolgreichsten Spokenword-Künstler weltweit und steht für den Brückenschlag zu Kiels Partnerstadt San Francisco. Zusammen mit den Veranstaltern, Björn Högsdal und Stefan Schwarck, geht die IHK so neue Wege, um die Branchen der Kultur- und Kreativwirtschaft und der Dienstleistungen, den Standortfaktor Kultur und die Städtepartnerschaft zu stärken.

Aber auch das Lineup der weiteren Veranstaltungen kann sich sehen lassen. Mit Lisa Christ aus der Schweiz, Lucia aus Deutschland, Peter Dyreborg aus Dänemark, Maras aus Frankreich und Matt Panesh aus Großbritannien sind die Größen der Szene vertreten. *iv <<*

Mehr Informationen
www.spokenwords.sh

ii Veranstaltungstipps

> Mittwoch, 14.11.2018, Kiel

Warm-up bei der IHK zu Kiel. Beim traditionellen Warmup liegt der Fokus auf den Gästen aus der Partnerregion.
Ort: IHK zu Kiel, Beginn: 20 Uhr

> Donnerstag, 15.11.2018, Neumünster

Auftakt-Veranstaltung. Deluxe Poetry Slam Show mit hochkarätigen internationalen Spokenword-Künstlern.
Ort: Theater in der Stadthalle NMS
Beginn: 20 Uhr

> Freitag, 16.11.2018, Flensburg

Internationale Poetry Slam-Show mit einem Lineup der Spitzenklasse.
Ort: Kühlhaus Flensburg
Beginn: 20 Uhr

> Sonnabend, 17.11.2018, Kiel

Die große Poetry Slam-Gala mit internationalen Spokenword-Künstlern.
Ort: Kulturforum Kiel
Beginn: 19 Uhr

> Ab Donnerstag, 18.10.2018, Kiel

In der Merkur Galerie der IHK zu Kiel stellen Uwe Lehmann und Stefan Schwarck Fotografien sowie Bild-Textkombinationen zu dem Thema Poetry Slam aus.

> TeilnehmerInnen

Mike McGee (USA)
Mieke Medusa (A)
Lisa Christ (CH), Lucia (D)
Peter Dyreborg (DK), Maras (F)
Matt Panesh (GB)

Bauen mit System


Schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

GOLDBECK Nord GmbH, Geschäftsstelle Kiel, 24143 Kiel,
Zur Helling 1, Tel. +49 431 775917-0, kiel@goldbeck.de

GOLDBECK Nord GmbH, Niederlassung Hamburg, 22305 Hamburg,
Fuhlsbüttler Straße 29a, Tel. +49 40 713761-0, hamburg@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
www.goldbeck.de

 **GOLDBECK**



**MIT
ENTSCHEIDER**

IHRE IHK ZU KIEL

**WÄHLEN SIE
IM FEBRUAR 2019
IHRE NEUE
VOLLVER-
SAMMLUNG**

ZEIT MITZUMACHEN



» **Gründerkurzporträt**

Indian Vibes an der Kieler Förde

Maneet Kaur bringt indische Traditionsküche nach Kiel. Das Pionier Produkt „Kaur Paneer“, ein indisches Milcherzeugnis nach Art eines Frischkäse, gibt es seit einigen Wochen in ausgewählten Geschäften zu kaufen. Hergestellt wird die Kuhmilch-Delikatesse direkt in einer Molkerei in Groß Barkau. Paneer eignet sich zum Grillen und Braten, kann aber auch zu Curries, Salaten und Sandwiches hinzugefügt werden.

Auf Instagram, ihrer Website und den Produktverpackungen bietet die aus Indien stammende Gründerin vielfältige Rezeptideen an und zeigt wie man traditionellen Produkten mit digitaler Unterstützung einen modernen Look verleiht.

Wirtschaft: Warum hast du deine Firma gegründet?

Maneet Kaur: Am College hatte ich die Idee, eine eigene Firma zu gründen. Lebensmittel haben mich immer fasziniert. Als ich 2016 nach Kiel kam, stellte ich fest, dass es viele indische Produkte gibt, die ich auf dem deutschen Markt einführen könnte. Die Deutschen lieben Käse und Grillen. Paneer ist da das perfekte Premierenprodukt für meine Firma Kaur UG.

Wirtschaft: Welchen Ratschlag hast du für andere Gründer?

Kaur: Ich würde nicht sagen dass ich jemandem da gute Ratschläge geben kann, da ich selbst noch lerne und von anderen Gründern abschau. Was ich

aber gelernt habe, ist, dass der Schlüssel zum Erfolg im Durchhaltevermögen liegt. Das gewöhne auch ich mir noch an.

Wirtschaft: Was waren für dich die größten Schwierigkeiten der ersten Monate?

Kaur: Schwierigkeiten gab es einige. Die größte war, denke ich, die Sprachbarriere. Ich habe Deutsch gelernt, aber ich zögere noch damit selbst zu sprechen. Glücklicherweise bin ich vielen Menschen begegnet die mich hilfsbereit und freundlich in der Anfangszeit unterstützt haben.

Zweitens war die Gründung einer Firma nicht sonderlich einfach. Lange Listen mit benötigten Unterlagen, zudem auf Deutsch, die richtigen Kontakte kennen, Zugang zum deutschen Markt, Marketingstrategien, und so weiter. Das lässt sich noch fortführen. Außerdem ist die Angst vorm Versagen die allergrößte Hürde eines jeden Startups. Aber da müssen die positiven Aspekte der Situation bedacht werden.

Interview: Maren Vokuhl
Existenzgründung und
Unternehmensförderung
Telefon: (0431) 5194-270
vokuhl@kiel.ihk.de

Mehr Informationen:
www.kaur.de

Handelsrichter

Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer zu Kiel hat die I. Kammer für Handelssachen beim Landgericht Kiel für weitere 5 Jahre als Handelsrichter berufen:

Herrn
Peter Schneider
Kaufmännischer Leiter
EDEKA Nord Vertriebs-
gesellschaft mbH &
EDEKA Nord SB-Warenhaus
GmbH, Neumünster



mit Wirkung vom 20. September 2018 kw

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

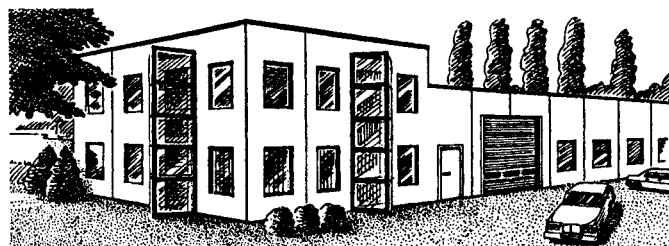
Infos und Anmeldung

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 Hafentiefezeit 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 Storjohann 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



Sicherheit im Arbeitsschutz.

Arbeitssicherheit
Brandschutz
Gefährdungsbeurteilung
Baustellencoordination

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

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-

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

10. Oktober

Lohnsteuer und gegebenenfalls Kirchensteuer
Anmeldung und Abführung
bei Monatszahlern für September 2018;
Vierteljahreszahler:
Abführung der einbehaltenen Steuerabzugs-
beträge 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

Foto: Presse Foto Nord – Olaf Matzahn

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 <<

> 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

?? Rätsel 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 „Rätsel der Wirtschaft“ per Mail an raetsel@flensburg.ihk.de oder per Post an: **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg**. Einsendeschluss ist der **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.

In sozialen Medien unterwegs zu sein, hat mehr positive Nebenwirkungen, als oft behauptet wird.

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.)
 Fackenburg 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



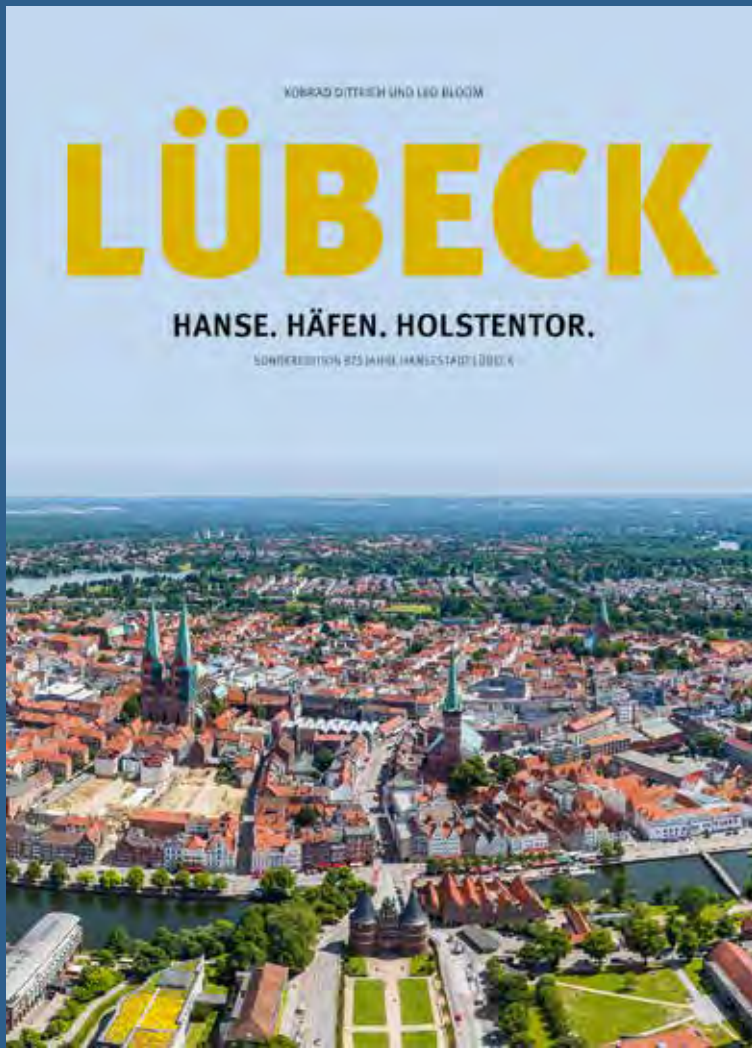
Mit exklusiven
Drohnen-Aufnahmen.

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