

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Mit Mut zum Markterfolg

› **Titelthema:**
Ideen für neue
Produkte

› **Wirtschaft
im Gespräch:**
SHMF-Intendant
Christian Kuhnt

› **ChemCoastPark
Brunsbüttel:**
Leuchtturm
mit Potenzial



11.- 12. März 2015
HOLSTENHALLEN
NEUMÜNSTER

GARANTIERT
EIN GEWINN!

FAIR4 BUSINESS

DIALOG

BUSINESS

KONTAKTE

DIE MITTELSTANDSMESSE FÜR DEN NORDEN



*SEIEN SIE EINEN SCHRITT VORAUSS
UND ERWEITERN SIE IHR NETZWERK!*

DER TREFFPUNKT FÜR UNTERNEHMER,
FREIBERUFLER UND
LEITENDE ANGESTELLTE IM NORDEN!

MITTWOCH

11. MÄRZ 2015 | 10.00 - 19.00 UHR

DONNERSTAG

12. MÄRZ 2015 | 09.00 - 16.00 UHR

DIE FAIR4BUSINESS ...

... ist die bedeutendste branchenübergreifende B2B-Messe im Norden. Die Veranstaltung dient regionalen Unternehmen dazu, ihr Potential darzustellen und somit den Norden als Wirtschaftsstandort zu stärken. Die Messe genießt Bekanntheit über den Norden hinaus. Aussteller und Besucher kommen aus ganz Norddeutschland.

STARKE LEISTUNG ZU GÜNSTIGEN KONDITIONEN

Eine Standfläche von z. B. 6 qm kostet nur EURO 856,00 Netto.

IM STANDFLÄCHENPAKET ENTHALTEN:

- Anthrazitfarbener Teppich
- Rück- und Seitenwände (1m weniger als Standtiefe)
- Standreinigung
- Abfallentsorgung
- Nächtliche Hallenbewachung
- Ausstellerabend und -frühstück
- Werbepauschale

Gerne erstellen wir für Sie Ihr individuelles Angebot!



ZIELE DER MESSE UND NUTZEN DER AUSSTELLER

- ▶ Knüpfen Sie branchenübergreifende Kontakte
- ▶ Hohe Kontaktfrequenz mit aufgeschlossenen Fachbesuchern
- ▶ Positives Geschäfts- und Gesprächsklima
- ▶ Mitgestaltung der Foren mit Fachreferaten und Beiträgen
- ▶ Werbemöglichkeiten schon im Vorfeld der Veranstaltung
- ▶ Imagewerbung und wahrgenommene Präsenz
- ▶ Nehmen Sie Einblick in aktuelle Trends
- ▶ Networking live beim kostenlosen Ausstellerabend

TREFFEN SIE FACHBESUCHER ... sie sind Entscheider, d. h. Unternehmer, Geschäftsführer, Einkäufer, Abteilungsleiter, aber auch unternehmerisch orientierte Personen, die neue aktive & kreative Geschäftspartner in der Region kennenlernen möchten.

SEIEN AUCH SIE DABEI!

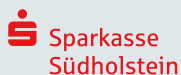
ERFAHREN SIE MEHR UNTER
TELEFON: 04321-7078865

fabrik 10
messe-event-agentur

▶ info@fabrik10.de
▶ www.fabrik10.de

ever
messe

Veranstalter Birgit Zwicklinski
Promotion- und Eventagentur



▶ www.fair4business.de



STODIAN · HENNIG · MATHIESEN & PARTNER
Steuerberater · Rechtsanwältin · vereidigte Buchprüfer

Gather Landstrasse 67, 25899 Niebüll
Telefon +49 4661 980140, Telefax +49 4661 98014-98
E-Mail: info@stohema.de
www.stohema.de

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN.

LZH

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

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


Hans-Ludwig Lorenzen | Irene Zeppenfeld

Silke Hinrichsen | Preben Elmsted

Dr. jur. Gisbert Laube | Irina Keil



GMH 
Consulting Group

 **Methmann & Hansen**
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Steuerberater · Wirtschaftsprüfer

Liebigstraße 19 · 24941 Flensburg
Fon 0461 . 903 14 - 0 · Fax 0461 . 903 14 - 60
www.gmh-group.net

Flensburg · Jork · Potsdam · Genthin · Neubrandenburg



Lösungen finden!

NIELSEN · WIEBE & PARTNER
Wirtschaftsprüfer · vereidigter Buchprüfer
Steuerberater · Rechtsanwältin

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

QUALITÄT
IST KEIN ZUFALL.



**EHLER
ERMER
&
PARTNER**

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE
Flensburg · Rendsburg · Kiel · Neumünster · Lübeck



M & P

LeistungsStark

Wir bieten Ihnen starke Leistungen,
auf die Sie bauen können.

Müller & Partner mbB
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Fördepromenade 22 · 24944 Flensburg · Telefon 0461 144 81-0
info@mueller-und-partner.de · www.mueller-und-partner.de

**Kompetenzcenter
Grenzbüro Süderlügum**

Wir sind Ihre Ansprechpartner in allen
steuerlichen, juristischen und betriebswirtschaftlichen
Fragen in Dänemark.

www.grenzbuero.eu

Hauptstraße 9
25923 Süderlügum
Mail: buero@grenzbuero.eu

Tel.: 04663 18898-0
Fax: 04663 18898-29
Tel. DK: 74 78 99 57

Erfolg mit kalten Winden

Ultratroc GmbH ◀ Bei Ultratroc, einem Flensburger Traditionsunternehmen, besinnen sich neue Inhaber auf alte Stärken. Nach schwierigen Jahren geht die Firma nun ehrgeizige Ziele an.



Spezialisten fertigen die industriellen Drucklufttrockner

Fotos: Ultratroc GmbH

Ein Jahrzehnt lang war er verschwunden, doch jetzt ist er wieder da: der Eisbär im Logo von Ultratroc. Mit dem reaktivierten Hinweis auf die Firmengeschichte startet das neu aufgestellte Unternehmen aus Flensburg nach ökonomisch heiklen Zeiten wieder durch. Seit 2013 befindet sich der Druckluftspezialist das erste Mal in der fast 60-jährigen Firmengeschichte in privater Hand. Jan Weiner investierte gemeinsam mit seiner Frau Inna in den Flensburger Spezialbetrieb und löste ihn aus dem Verbund eines amerikanischen Konzerns heraus.

„Als alter Sabroe-Mann kannte ich die Firma und die Branche schon“, erklärt Weiner und verweist auf die Geschichte des Hauses, zu deren Logo von Beginn an auch der Eisbär gehörte. 1957 eröffnete der ehemalige dänische Sabroe-Konzern eine Niederlassung für Druckluft- und Kältetechnik in der Fördestadt. Nach dem Verkauf an die Firma Ultrafilter 1997 wurde der Betrieb in Ultratroc umbenannt, abgeleitet vom neuen Besitzer und dem Hauptprodukt: Drucklufttrocknern. Nach einem weiteren Verkauf verschwand mit dem Eisbär schließlich auch der letzte Hinweis auf den Ursprung der Fabrik. Hier kommt Jan Weiner als ehemaliger Mitarbeiter und heutiger Investor ins Spiel.

Geräte. Sie werden bei Kunden in Kompressorstationen angeschlossen, wo die Druckluft erzeugt und in die Fertigung geleitet wird. In den Ultratroc-Produkten wird die Luft anschließend gekühlt und von Wasser und Schmutz befreit, der sonst möglicherweise die Endprodukte schädigen würde. Durch die Komponentenbauweise können beinahe alle Kundenwünsche schnell erfüllt werden.



Auch im Export stark ◀ Mit Innovationen und guter Qualität gelingt es Weiner und seinem Team, die Kundschaft weltweit von den blau verkleideten Anlagen zu überzeugen. Hervorzuheben sind besonders Süd-Ost-Asien und das europäische Ausland. Insgesamt kommt die Firma vom Flensburger Ochsenweg auf eine Exportquote von rund 60 Prozent.

Ein Ziel haben Inna und Jan Weiner mit ihrem neuen Unternehmen fest vor Augen. „Wir wollen die Position als Qualitäts- und Technologieführer in unserer Branche zurückerobern“, so der Geschäftsmann entschlossen. Um die Ambitionen auch langfristig umsetzen zu können, plant der Neu-Unternehmer, wieder Auszubildende zum Industriekaufmann und Mechatroniker einzustellen. Dafür engagiert er sich bereits in verschiedenen IHK-Prüfungsausschüssen. Seine Frau und er sehen die Firma mit der eingeschlagenen Route auf genau dem richtigen Weg. ◀◀

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

Weitere Informationen:
www.ultratroc.de

Themen » Regionalteil Flensburg

Erfolg mit kalten Winden Ultratroc GmbH	22
Zu Gast in Maryland Delegationsreise	27
Gemeinsam das Bestmögliche herausholen Interview	28
Home-Office Was Unternehmer beachten müssen	31
Bekanntmachungen Wirtschaftssatzung, Gewinn- und Verlustrechnung, Finanzplan 2015	35



Foto: Märtens Transportbänder

Immer das Ohr am Markt

Märtens Transportbänder < Innovation wird bei Märtens Transportbänder groß geschrieben. Bereits seit 1929 produziert das Flensburger Unternehmen unterschiedlichste Förderbänder. Zu seinen Kunden gehören vor allem Betriebe aus der Süßwarenindustrie, aber auch andere Sparten der Lebensmittelindustrie sowie Verpackungs- und Maschinenbauunternehmen werden abgedeckt.

Eine besondere Herausforderung liegt darin, dass jeder Kunde seine individuellen Anforderungen hat, die es zu erfüllen gilt. „Wir haben so gut wie keine Standardprodukte in unserem Portfolio“, erklärt Geschäftsführer Bernhard Funke. „Unsere Außendienstmitarbeiter fahren zu den Kunden und klären mit ihnen den Bedarf, damit wir die bestmögliche Lösung finden können. Erst daraufhin beginnt die Produktion.“ Der Austausch mit den Kunden stellt einen wesentlichen Innovationstreiber für Märtens Transportbänder dar. „Es ist wichtig für uns, das Ohr immer am Markt zu haben. Nur so bleiben wir langfristig konkurrenzfähig und können unseren Kunden einen optimalen Service bieten“, so Funke. Die Kundschaft des Unternehmens ist auch international breit gefächert. „Wir generieren unseren Umsatz aus 63 Ländern“, sagt der Geschäftsführer. Um den damit verbundenen vielfältigen Ansprüchen gerecht zu werden, deckt der Betrieb die Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch fließend ab. Hinzu kommen Grundkenntnisse in Russisch.

Individuelles Know-how < Als weltweit einziges Unternehmen produziert Mär-

tens Transportbänder sowohl aus Metall als auch aus Kunststoff. Die Einzelheiten der Herstellung sind ein gut gehütetes Betriebsgeheimnis. Die Maschinen für die Fertigung werden ebenfalls eigens entwickelt. „Metall- und Kunststoffbänder sind zwei völlig verschiedene Produkte, die jeweils ein ganz individuelles Know-how erfordern“, so Funke. „Bei der Produktion der Kunststoffbänder stellt der Lieferant das Grundmaterial eigens für uns her, bevor wir ein fertiges Förderband daraus herstellen. Dies kann ein einfaches Kassentischband für einen Supermarkt sein, aber auch etwas ganz Raffiniertes. Bei der Herstellung von Metalltransportbändern kaufen wir zunächst Draht auf einer Rolle, dieser wird dann gerichtet, zurechtgebogen und verflochten.“

Das Verflechten geschieht dabei rein manuell. Der Vorteil dieser Bänder liegt darin, dass sie extrem temperaturbeständig sind und eine große Luftdurchlässigkeit besitzen. Eingesetzt werden sie beispielsweise in Kühltunneln, Panierstraßen oder großen Industriebacköfen. Aber auch, um Süßigkeiten in großen Mengen mit Schokolade zu überziehen, sind sie optimal geeignet. Um Produkte voneinander zu trennen,

kommen meist so genannte Spreizbänder zum Einsatz. Auch Prägewalzen, mit denen beispielsweise Kühlkanalbänder geprägt werden, die etwa edler Markenschokolade ihre typischen Embleme verleihen, werden bei Märtens hergestellt.

Neue Ausbildung < All dies erfordert ein hohes Maß an Wissen und Erfahrung bei den Mitarbeitern. „Die Kollegen sind im Schnitt bereits 16 Jahre im Betrieb und werden stetig fortgebildet. Das ist natürlich sehr wertvoll für uns“, betont Funke. „Bis man alle Feinheiten kennt, dauert es etwa zwei bis drei Jahre. Wir können uns daher nur sehr schwer kurzfristig am Arbeitsmarkt bedienen.“ Aber auch das Thema Ausbildung spielt eine große Rolle. In der betriebseigenen Lehrwerkstatt lernen die angehenden Fachkräfte ihr Handwerk vom ersten Tag an von der Pike auf. Dies nicht etwa an Lehrlingsmustern, sondern direkt „am lebenden Objekt“. Im Herbst 2015 gibt es außerdem eine Premiere: Dann bietet Märtens Transportbänder erstmals gemeinsam mit der Nordakademie in Elmshorn den dualen Studiengang „Wirtschaftsingenieur BA“ an. Hier kann man das Studium zum Wirtschaftsingenieur mit der Ausbildung zum Industriemechaniker verbinden. Wer Interesse hat, kann sich jetzt bewerben. <<

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

Website Märtens Transportbänder
www.maertens-transportband.de



Foto: Dunklau

Die Bürger einbeziehen

Akzeptanz erneuerbarer Energien ◀ Unter dem Motto „Betroffene zu Beteiligten machen“ veranstaltete das Bildungszentrum für Natur, Umwelt und ländliche Räume (BNUR) in der IHK-Geschäftsstelle Dithmarschen ein Fachseminar zum Thema „Akzeptanz erneuerbarer Energien“. Mitorganisatoren waren die Akademie für die ländlichen Räume in Schleswig-Holstein e.V. (ALR) und die IHK Flensburg.

Nach der Begrüßung durch Andrea Weigert (BNUR) und Helga Klindt (ALR) führte Ulrich Spitzer, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Flensburg, in das Thema ein.

Erster Referent an diesem Nachmittag war Jürgen Feddersen, Bürgermeister der Insel Pellworm. Hier entstand bereits in den 1980er Jahren einer der ersten Windparks in Schleswig-Holstein. Derzeit konzentriert sich die Insel auf das Leuchtturmprojekt „SmartRegion Pellworm“, in dessen Rahmen ein intelligentes Netzwerk, ein so genanntes Smart Grid, aufgebaut und betrieben wird. Marion Christ, wissenschaftliche Mitarbeiterin des Zentrums für Nachhaltige Energiesysteme der Europa-Universität Flensburg, fasste die wesentlichen Aspekte des Vortrags zusammen: Wichtig für die Akzeptanz erneuerbarer Energien sei es, die Bevölkerung frühzeitig in die Planung einzubeziehen. Je ergebnisoffener die Beteiligten an der Gestaltung teilhaben könnten, desto positiver sei auch ihre Einstellung.

Volker Nielsen, Bürgermeister der Gemeinde St. Michaelisdonn, stellte im anschließenden Interview die „Energierregion St. Michaelisdonn“ vor. Ziel des Amtes Burg-St. Michaelisdonn ist es, durch die Nutzung verschiedener lokaler Ener-

giequellen eine Unabhängigkeit von Energieproduktion und Energiepreisen zu erreichen.

Erfahrungsbericht ◀ In der abschließenden Diskussionsrunde berichtete Bernd Brühöfner von seinen Erfahrungen mit dem Projekt der Firma Tennet TSO GmbH rund um den Bau der Westküstenleitung. Er führte aus, dass klassische Entschädigungszahlungen wichtig seien, um der Bevölkerung einen Nachteilsausgleich anbieten zu können. Allerdings könnten diese Zahlungen oder Zahlungsabsichten auch schnell das genaue Gegenteil bewirken. Daher setzt auch er auf Dialog. Auch wirtschaftlich, so Brühöfner, würde es sich oft rechnen, die Menschen in der Region mit einzubeziehen. Julia Schirmmayer, Europa-Universität Flensburg, fasste anschließend den Nachmittag zusammen und stellte die von der Hochschule derzeit zur Auswertung vorliegende Akzeptanzstudie zum INTERREG-Forschungsprojekt „Large Scale Bioenergy Lab“ vor. Hierfür wurden rund 1.000 Bürger nach ihrer Zahlungsbereitschaft gegenüber allen relevanten Technologien aus dem Bereich der Elektrizitätserzeugung befragt. Auch die generelle Einstellung zu den verschiedenen Technologien wurde ermittelt. **red** ◀◀

› Prüfertag

IHK Flensburg lädt ein

Am Mittwoch, 21. Januar 2015, veranstaltet die IHK Flensburg ab 14 Uhr den Prüfertag im NordseeCongressCentrum Husum. Eingeladen sind alle ehrenamtlichen Prüfer der Aus- und Weiterbildung. „Wir bieten an diesem Tag eine Plattform für intensiven fachlichen und kommunikativen Austausch und laden unsere Prüferinnen und Prüfer dazu ein, mit uns Fragen zum Prüfungsrecht, zu handlungsorientierten Prüfungen, zu Sozialkompetenzen oder zu aktuellen Entwicklungen in der beruflichen Aus- und Weiterbil-

dung engagiert zu diskutieren“, so Dr. Michael Schack, Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung der IHK Flensburg. In fünf Foren finden zudem verschiedene Vorträge zu unterschiedlichen Themenbereichen statt. Das Grußwort der Landesregierung überbringt Dirk Loßack, Staatssekretär im Ministerium für Schule und Berufsbildung des Landes Schleswig-Holstein. Zudem werden langjährige Prüfer durch IHK-Präsident Uwe Möser und Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein geehrt. **red** ◀◀

Weitere Informationen und Anmeldung

Heino Ewald, ewald@flensburg.ihk.de.



Foto: istock.com/purple_queue

„Nicht nur reden, auch starten.“

Commerzium Husum < Auf der Jahreshauptversammlung des Commerziums der Stadt Husum war die Entwicklung des Tourismus in der Region das bestimmende Thema. IHK-Experte Dirk Nicolaisen sprach in seinem Vortrag wichtige Handlungsfelder an.

Tourismus ist ein Thema, mit dem sich das Commerzium der Stadt Husum traditionell intensiv auseinandersetzt. Vor den Mitgliedern um den ersten Vorsitzenden Henning Götttsch sprach mit Dirk Nicolaisen, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, ein ausgewiesener Experte über Potenziale und Strategien für den Tourismus in Husum.

Der Wirtschaftskreis habe schon im vergangenen Jahr Zukunftsperspektiven für den Tourismus in Husum diskutiert, erklärte Götttsch auf der Versammlung. Konkreter wurde Nicolaisen in seinem Impuls-Vortrag zur Strategieentwicklung sowie Zielen und Maßnahmen, die es für eine positive touristische Entwicklung in der Nordseestadt in Angriff zu nehmen gelte.

Ideales Zeitfenster < Die Voraussetzungen für die erforderlichen Grundsatzentscheidungen zur Erarbeitung eines neuen Tourismus-Konzeptes für Husum könnten derzeit nicht besser sein. „Für Husum öffnet sich ein Zeitfenster, das Handeln geradezu herausfordert“, sagt Nicolaisen und zeigt eine Reihe von Potenzialen auf. Die Tourismusstrategie des Landes mit dem Ziel „30-30-3“ (30 Millionen Übernachtung pro Jahr, 30 Prozent Umsatzzuwachs und Platz drei bei der Gästezufriedenheit bis 2025), die neue INTERREG-Förderperiode mit knapp 90 Millionen Euro Fördervolumen und vor allen Dingen der derzeit zu erkennende politische Konsens in der Stadt bieten enorme Möglichkeiten, der Entwicklung in der Region einen starken Schub zu geben.

Als touristische Kernkompetenzen Husums sieht der Fachmann den naturnahen Tourismus, den Tagesausflugverkehr mit steigender Beliebtheit bei dänischen Gästen und den Shopping-Tourismus, aber auch die Angebote für Geschäftsreisende in Bezug auf Messen und andere Veranstaltungen. Konkrete Maßnahmen zur Stärkung des Tourismus wären laut Nicolaisen zum Beispiel Hotelneubauten im Dockkoog und auf dem Messegelände sowie durch erweiterte Aktivitäten auf dem Camping-Platz in Schobüll. Camping-Tourismus 3.0 heißt das Konzept, mit dem Gäste ein zeitgemäßes Angebot mit mehr Komfort finden.

Um die Region mit Erfolg zu entwickeln, müsse aber zu Beginn eine schlüssige touristische Gesamtstrategie entwickelt werden. Neben der optimierten Infrastruktur gelte es auch, das Marketing zu stärken. „Investitionen in Beton allein sind nicht zielführend. Und bei allen Schritten ist die Frage der Finanzierung nicht zu vergessen“, ergänzt der IHK-Experte.



Foto: IHK/Marianne Lins

Dirk Nicolaisen

dk <<

> Berufsorientierung

Erste Flensburger Lehrstellenrallye geht an den Start

Hineinschnuppern und ausprobieren: Unter diesem Motto veranstaltet die IHK gemeinsam mit der Handwerkskammer in diesem Jahr die erste Lehrstellenrallye in Flensburg. 26 Flensburger Betriebe öffnen am 6. Februar in der Zeit von 11 bis 15 Uhr ihre Türen, um zukünftigen Schulabgängern die Möglichkeit zu geben, sich über ihren Traumberuf zu informieren.

An diesem Tag können die Betriebe ihre Ausbildungsmöglichkeiten präsentieren, Praktikumsstellen anbieten, auf Bewerbungsfristen hinweisen und so den qualifizierten Nachwuchs sichern. Gleichzeitig sollen die Schüler die Chance erhalten, mit Auszubildenden, Ausbildern und den Mitarbeitern zu sprechen.

Mit Beginn des Ausbildungsjahres 2014/2015 gibt es bei vielen Unternehmen noch freie Lehrstellen. Deshalb engagieren sich die Kammern mit unterschiedlichen Angeboten dafür, angehende Azubis an die Betriebe zu vermitteln. So stehen beispielsweise während der Lehrstellenrallye Fachberater der Agentur für Arbeit sowie der IHK Flensburg und der Handwerkskammer Flensburg für Fragen in der IHK zur Verfügung.

„Das Ziel der Lehrstellenrallye ist es, Unternehmen und interessierte Jugendliche zusammen zu bringen und für die duale Ausbildung sowie das duale Studium zu werben“, erklärt Dr. Michael Schack, Geschäftsbereichsleiter Aus- und Weiterbildung der IHK Flensburg. „Wir nehmen an der ersten Flensburger Lehrstellenrallye teil, weil wir junge Menschen für unseren Beruf begeistern wollen – schon als Auszubildende helfen sie entscheidend mit, Urlaubern und Besuchern unsere wunderschöne Region nahezubringen“, sagt Gorm Casper, Geschäftsführer der regionalen Tourismus Agentur Flensburger Förde GmbH.

bm <<

Schnell und einfach zum Ausbildungsvertrag

BABV-Online ◀ Seit Herbst 2013 bieten die IHKs in Schleswig-Holstein den Berufsausbildungsvertrag Online (BABV-Online) an. Damit können Betriebe Ausbildungsverträge am Computer ausfüllen und online zur Prüfung an die IHKs schicken. Mit dem kostenlosen Verfahren werden Zeit und Aufwand für die Unternehmen minimiert.



Foto: goodluz/fotolia.com

gramm können die Unternehmer von jedem PC aus nutzen. Den Zugang erhalten sie über ihre Mitgliedsnummer bei der IHK“, so Koch. „Zudem erleichtern Ausfüllhilfen die Arbeit und fragen die Daten ab.“ Einzige Voraussetzung ist, dass sowohl der Acrobat Reader als auch die gängige Java-Software installiert sind. Das Programm kann dann ganz einfach über einen Internet-Browser geöffnet werden.

Nachdem alle Parteien den Vertrag unterzeichnet haben, geht eine Ausfertigung sowie der Antrag auf Eintragung in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse per Post an die IHK. Weitere Unterlagen zu den Azubis, wie beispielsweise Nachweise zu vorangegangenen Ausbildungen, zum Schulabschluss oder die Erstuntersuchungsbescheinigung können eingescannt und ebenfalls online an die IHK geschickt werden.

„Nicht zuletzt aufgrund des Fachkräftemangels kommt der dualen Ausbildung eine wachsende Bedeutung zu“, so Koch. „Die ausbildenden Betriebe nehmen eine sehr wichtige und verantwortungsvolle Aufgabe wahr. Sie dabei zu unterstützen, ist ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit als IHK. Der Berufsausbildungsvertrag Online ist ein sehr gutes Instrument für unsere Mitgliedsunternehmen, um die Prozesse der Vertragserstellung zu vereinfachen und zu beschleunigen.“ ◀

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

Ansprechpartnerin für weitere Informationen und Link zum Programm
Heike Koch
IHK Flensburg, Aus- und Weiterbildung
Telefon: (0461) 806-340
E-Mail: koch@flensburg.ihk.de
<http://babvonline.ihk.de>

Bislang wird das Angebot sehr gut angenommen“, sagt Heike Koch aus dem Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung der IHK Flensburg. „Allein in unserem Bezirk wurden 2014 rund 190 Verträge online abgeschlossen – Tendenz steigend.“ Die Vorteile,

die der BABV-Online mit sich bringt, sind vielfältig. So ermöglicht er eine Übersicht über alle bei der IHK eingereichten Anträge sowie Informationen über den Stand ihrer Bearbeitung. Möchte ein Unternehmen einen weiteren Ausbildungsvertrag erstellen, sind die Daten bereits in der Maske enthalten, sodass das Formular nicht noch einmal neu ausgefüllt werden muss. Ausbilder und Ausbildungsberufe sind ebenfalls hinterlegt und können ganz bequem per Mausklick ausgewählt werden. Für einige Berufe gibt es zudem Wahlqualifikationen, die ebenfalls zur Auswahl angegeben werden. Nachdem der Vertrag ausgefüllt wurde, geht er zur Überprüfung an die IHK. Ist diese erfolgt, kann das Dokument ausgedruckt und von allen Beteiligten unterzeichnet werden. Gleichzeitig wird die Berufsschulanmeldung erstellt, sodass auch diese nur noch ausgedruckt werden muss.

Einfache Handhabung ◀ Die Handhabung ist denkbar einfach. „Das Pro-



IHK hilft

Stark für Ihr Unternehmen

Als „Sprachrohr der Wirtschaft“ vertritt die IHK Flensburg die Interessen von rund 44.000 Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe aus den Kreisen Schleswig-Flensburg, Nordfriesland und Dithmarschen sowie der Stadt Flensburg. In der Wirtschaft stellen wir Ihnen die Service- und Dienstleistungen der sechs Geschäftsfelder Standortpolitik, Existenzgründung und Unternehmensförderung, Aus- und Weiterbildung, Innovation und Umwelt, International, sowie Recht und Steuern vor. ◀



Foto: IHK Flensburg

Die schleswig-holsteinische Delegation bei einem Treffen mit Vertretern von German Trade & Invest

Zu Gast in Maryland

Delegationsreise ◀ Im Rahmen des Projekts „FURGY transatlantic“ reiste eine Delegation aus Schleswig-Holstein unter Leitung der IHK Flensburg in die USA. Für Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung stand die engere Zusammenarbeit zwischen Akteuren aus dem Offshore-Bereich im Mittelpunkt.

Auf ihrer Reise besuchte die zwölfköpfige Delegation Washington D.C. und Baltimore im US-Bundesstaat Maryland. Neben aufschlussreichen Gesprächen in der amerikanischen Hauptstadt – unter anderem in der deutschen Botschaft und der American Wind Energy Association – stand für die Delegationsteilnehmer insbesondere eine dreitägige Offshore-Konferenz in Baltimore im Fokus.

Für die USA hat der Erfahrungsaustausch einen hohen Stellenwert, da vor der US-Ostküste die Planungen von Offshore-Windparks noch im Anfangsstadium sind. Auf der Konferenz war der Andrang in den Workshops mit schleswig-holsteinischer Beteiligung entsprechend groß. So informierte Carsten Lorleberg, Brunsbüttel Ports, über die hohen Anforderungen der Offshore-Windenergiebranche an Häfen am Beispiel des Offshore-Windenergie Ausbaus in der deutschen Nordsee.

Enge Vernetzung ◀ An der Hafenkooperation Offshore-Häfen Nordsee SH verdeutlichte Lorleberg exemplarisch die Notwendigkeit von

vernetzten Hafenstandorten mit verschiedenen Funktionen. Auf diese Weise könnten die Häfen den Betreibern von Offshore-Windparks ein kompetenter Partner für die Installation, den Betrieb und die Wartungsarbeiten sein. „Die Idee der Kooperation von Offshore-Häfen stieß auf großes Interesse. Ähnlich wie an der deutschen Nordsee gibt es an der US-Ostküste Häfen, die zwar für die Installation und Errichtung von Offshore-Windparks gut geeignet sind, jedoch nicht als Ausgangshafen für Operation & Maintenance“, sagte Lorleberg.

Großes Potenzial ◀ In der Zusammenarbeit mit Maryland sind persönliche Kontakte und das Kennenlernen der Partner von immenser Bedeutung. „Die Delegationsreise hat aufgezeigt, über welches Potenzial die USA zur Nutzung der erneuerbaren Energien verfügen. Auch wenn aufgrund der derzeitigen Energiepreise durch Gas- und Ölgewinnung die Rahmenbedingungen hierfür eingeschränkt sind, gibt es in einzelnen Staaten Ziele für die Nutzung der erneuerbaren Energien, die nur mit Windenergie (on- und offshore) und Photovoltaik erreichbar sein werden.

Dies eröffnet einen Markt für deutsche Unternehmen, um mit Investitionen und Exporten tätig zu werden“, betont Kurt-Christoph von Knobelsdorff, Leiter der Wirtschaftsabteilung im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein.

Matthias Volmari von der Firma OffTEC Base konkretisiert: „Wir sehen insbesondere im Nordosten der USA in der Zukunft einen vielversprechenden Markt für Offshore-Unternehmen, sodass wir unsere Bemühungen dort verstärken werden. Wir konnten sehr interessante Kontakte zu Trainingseinrichtungen mit Windbezug knüpfen, die wir nun intensiv weiterverfolgen werden.“ Insgesamt stießen Erfahrung und Know-how aus dem Offshore-Markt in den USA auf große Anerkennung und bilden als Impuls transatlantischer Kooperation gleichzeitig eine hervorragende Basis für zukünftige Kooperationen. ◀◀

Autorin: Maria Heiden
IHK Flensburg
heiden@flensburg.ihk.de

Gemeinsam das Bestmögliche für die Wirtschaftsregion herausholen

Interview ◀ Seit dem 1. Oktober 2014 ist Hans-Detlef Feddersen, Geschäftsführer der ee-Nord GmbH in Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog, Vollversammlungsmitglied der IHK Flensburg. In der *Wirtschaft* berichtet er über seine Motivation sowie Herausforderungen und Stärken des Wirtschaftsstandortes Nordfriesland.

Wirtschaft: Herr Feddersen, warum haben Sie sich dafür entschieden, Mitglied in der Vollversammlung zu werden?

Hans-Detlef Feddersen: Als ich gefragt wurde, ob ich mir die Mitarbeit in der Vollversammlung vorstellen könne, musste ich ehrlich gesagt erst einmal einen Moment nachdenken. Immerhin ist diese Tätigkeit mit einem gewissen Zeitaufwand verbunden. Wenn ich mich für einen solchen Schritt entscheide, möchte ich dieses Amt auch aktiv und engagiert ausfüllen. Wir kennen den Ausspruch „Wenn du nicht Teil der Lösung bist, dann bist du ein Teil des Problems“. Und Lösungen sind das, was mich – auch beruflich – interessiert. Man kann viel darüber reden, was auf dieser Welt nicht funktioniert. Ändern kann man bestehende Verhältnisse aber nur, wenn man sich aktiv mit ihnen auseinandersetzt. Dies ist natürlich wesentlich einfacher, wenn man mit anderen Menschen an einem Tisch sitzt, die

ähnliche Interessen haben und ein Verständnis für die Gesamtzusammenhänge mitbringen.

Wirtschaft: Welche Bedeutung hat für Sie das Ehrenamt in der IHK-Arbeit?

Feddersen: Für mich stellt das Ehrenamt und vor allem die Vollversammlung eine optimale Plattform dar, um die vielfältigen Meinungen und Standpunkte der Unternehmer zusammenzuführen und so für die Wirtschaftsregion insgesamt das Bestmögliche herauszuholen. Außerdem fließen so auch die Belange derjenigen in die Diskussionen ein, die täglich in der Praxis für die Wirtschaftskraft Schleswig-Holsteins arbeiten. Ich denke, dass die Vollversammlung die hauptamtliche Arbeit der IHK maßgeblich unterstützen kann, wenn ihre Rückmeldungen entsprechend gehört und angewendet werden.

Wirtschaft: Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Region und Ihrer Branche und welche Ziele haben Sie sich für Ihre Arbeit in der Vollversammlung gesetzt?

Feddersen: Neben bekannten Herausforderungen wie dem Ausbau der B 5, des Telekommunikationsnetzes und der 380



kV-Trasse müssen wir vor allem den Standort für junge Arbeitskräfte noch attraktiver machen. Es gibt hier viele hervorragend ausgebildete Nachwuchsfachkräfte, die nach ihrer Ausbildung oder ihrem Studium einen Beruf in anderen Regionen ergreifen, weil es bei uns bislang zu wenig adäquate Arbeitsplätze gibt. Ein wichtiges Ziel ist es daher für mich, das Potenzial und den Mittelstand in der Region weiter zu etablieren, Stellen zu schaffen und so einen größeren Teil der motivierten jungen Leute hier zu halten.

Wirtschaft: Welche Unterstützung wünschen Sie sich in diesem Zusammenhang von der IHK?

Feddersen: Wenn man den ländlichen Raum voranbringen möchte, ist es wichtig, die Kräfte zu bündeln und mit verantwortlichen Entscheidungsträgern den Dialog zu suchen. Hier erhoffe ich mir die Hilfe der IHK, da ich sie als wichtigen Ansprechpartner für die Politik wahrnehme. Zudem gibt es viele historisch gewachsene „Elefanten“, die immer wieder versuchen, die Spielregeln in unserer Branche in ihrem Sinne zu gestalten. In diesem Zusammenhang wünsche ich mir, dass die IHK auch die kleinen und mittelständischen Unternehmen unterstützt.

Wirtschaft: Welche besonderen Stärken hat für Sie der Wirtschaftsstandort Nordfriesland?

Feddersen: Wir haben in den letzten 20 bis 25 Jahren die Chancen, die uns die erneuerbaren Energien bieten, sehr gut nutzen können. Eine große Stärke der Region ist die konstruktive Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Bürgern. Das ist ein wichtiger Punkt, denn wenn die Bürger aktiv mit in die Gestaltungsprozesse einbezogen werden, steigt auch ihre Akzeptanz gegenüber Neuem. So wurde 1991 im Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog die Form der Bürgerwindparks „erfunden“ und etabliert. Akzeptanz und Teilhabe spielen bei uns eine sehr wichtige Rolle. Das ist meiner Meinung nach letztlich auch ein Grund, weshalb Nordfriesland im Zuge der jüngsten Flächenausweisungen für Windenergie so stark berücksichtigt wurde. Zudem haben wir die ARGE Netz gegründet, ein Verbund aus mittlerweile 200 Unternehmen der erneuerbaren Energien. Ein weiteres Steckenpferd ist die Breitbandnetzgesellschaft. Wir haben gelernt, wie Wirtschaft auch in größerem Maßstab funktioniert und wie



Fotos: IHK/Henkel



sie gemeinschaftlich organisiert werden kann. Das ist eine große Stärke, die uns auch in Zukunft dabei helfen wird, die Region weiter voranzubringen. <<

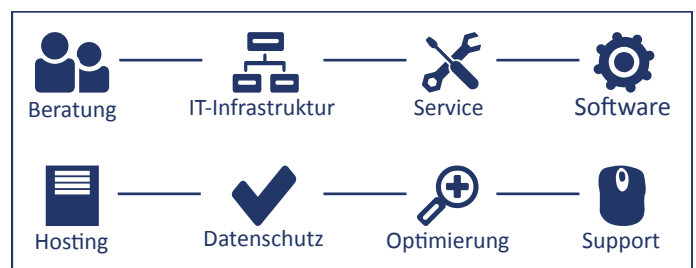
Interview: Andrea Henkel
IHK-Redaktion Flensburg
henkel@flensburg.ihk.de

Website ee-Nord
www.eenord.de

Die ee-Nord GmbH

Die ee-Nord GmbH ist ein Dienstleister für Unternehmen der erneuerbaren Energien. Ein klarer Schwerpunkt hierbei liegt im Bereich der Bürgerwindparks. Der Betrieb begleitet seine Kunden von der Gesellschaftsgründung bis hin zur Inbetriebnahme der Anlagen. <<

IT in der Region



Ihr Partner für EDV und Netzwerk



NNC GmbH | Flensburg-Handewitt
www.nnc-it.com | Fon: 04608 90 29 75 00

Fahnenmasten



Lagerzelte



Möchten Sie Ihre Anzeige in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an: **04 51/70 31-2 43**

Wirtschaftssessen war ein voller Erfolg

Rund 30 Gäste waren Ende 2014 der Einladung der Wirtschaftsjuvenen zu ihrem Wirtschaftssessen nach Gut Apeldör gefolgt. Ziel war es, sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen und das eigene Netzwerk zu erweitern.

Dafür haben sich die Organisatoren ein ganz neues Konzept überlegt: Jeder Gast bekam zu Beginn der Veranstaltung einen „Laufzettel“, auf dem stand, an welchem Tisch er oder sie welchen Essensgang einnehmen sollte. Auf diese Weise wurden die Tischrunden immer wieder neu gemischt und jeder kam mit jedem ins Gespräch. „Ein rundum gelungener Abend“, resümiert Ulf Jörgensen, Geschäftsführer der TC-Hydraulik GmbH.

Auch Katja Niebuhr, Sprecherin der Wirtschaftsjuvenen, freut sich über das positive Resümee der Gäste: „Wir waren anfangs unsicher, wie die Dithmarscher unser abgewandeltes Speed-Dating annehmen würden. Aber wenn ich hier



jetzt in die Gesichter der Besucher schaue, sehe ich nur zufriedene Gäste. Etwas Neues zu wagen wird also belohnt.“ Nach dem Erfolg in diesem Jahr soll das Format wiederholt werden. *red* <<

Website Wirtschaftsjuvenen Dithmarschen
www.wj-dithmarschen.de



Die teilnehmenden Schüler mit der Flensburger Stadtpräsidentin Swetlana Krätzschmar

› Wirtschaftsjuvenen Flensburg

Chefsessel sucht Schüler

Ende November war es wieder soweit: Schüler wurden für einen Tag Chef. In diesem Jahr übernahm die Stadtpräsidentin Swetlana Krätzschmar die Schirmherrschaft für das von den Flensburger Wirtschaftsjuvenen organisierte Projekt „Chefsessel sucht Schüler“. Talentierte jungen Menschen wird an diesem Tag die Möglichkeit eröffnet, in die Chefetagen der Flensburger Unternehmenswelt einzutauchen und eine Führungskraft in ihrem Arbeitsalltag zu begleiten.

Das Projekt stellt eine Brücke zwischen den ortsansässigen Unternehmen und den Führungskräften von morgen dar. Die teilnehmenden Flensburger Unternehmen haben dabei die Möglich-

keit, sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren. Darüber hinaus bietet das Projekt für die Schüler der Oberstufe eine ganz besondere Herausforderung: Sie müssen sich in einem Bewerbungsverfahren um einen der freien Plätze gegen ihre Mitbewerber durchsetzen. Neben den Einblicken und Erkenntnissen, die der Projekttag selbst für die Schüler bereithält, werden so gleichzeitig auch hilfreiche Erfahrungen in einem Bewerbungsverfahren unter realen Bedingungen gesammelt. *ta* <<

Website Wirtschaftsjuvenen Flensburg:
www.wj-flensburg.de

Foto: Werbeagentur beBe-Nord

Home-Office: Was Unternehmer beachten müssen

Klare Absprachen < Immer mehr Arbeitgeber ermöglichen ihren Mitarbeitern zeitweise oder auf Dauer eine Beschäftigung im Home-Office. Doch schon bei der Vertragsgestaltung müssen Unternehmer einiges beachten, um nicht in eine rechtliche Stolperfalle zu geraten oder hohe Kosten zu riskieren, warnt die Flensburger Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Nielsen, Wiebe & Partner.

Die Kanzlei ist Mitglied bei HLB Deutschland, einem Netzwerk unabhängiger Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Vor allem gilt, dass ein bestehender Arbeitsvertrag nicht eins zu eins auf die Tätigkeit im Home-Office übertragen werden kann. „Speziell für das Home-Office sollte eine separate arbeitsrechtliche Vereinbarung getroffen werden. Darin

Sicherheitsvorkehrungen < Jeder Mitarbeiter, der im Home-Office arbeitet, sollte einen vorinstallierten und sicherheitsgeprüften Rechner vom Arbeitgeber gestellt bekommen, den er ausschließlich beruflich nutzt. Der Zugriff auf das interne Firmennetzwerk darf nur über eine gesicherte Verbindung erfolgen. Mit diesen Maßnahmen ist der Arbeitgeber auch vor externen

Haftungsrisiken geschützt. Zudem müssen mit Beginn eines Arbeitsverhältnisses im Home-Office auch alle Kosten klar geregelt werden. „Beispielsweise sollte eindeutig festgesetzt werden, in welcher Höhe der Arbeitgeber monatliche Kosten für Telefon und Internet übernimmt und dass der Mitarbeiter vor Ausgaben wie beim Kauf von Büroausstattung die Zustimmung des Arbeitgebers einholen muss“, sagt Schulze.

sollten bei einer geteilten Nutzung von Home-Office und Räumen am Firmensitz die jeweiligen Zeiten genau festgelegt werden“, rät Kanzlei-Partnerin Isolde Schulze. Auch Kontrollrechte des Arbeitgebers, die IT-Sicherheit, Gesundheits- und Versicherungsschutz sowie der Umgang mit Überstunden sollten individuell geregelt und vertraglich fixiert werden. Wichtig: „Das Interesse des Arbeitgebers an der Heimarbeit des Mitarbeiters muss aus der Regelung klar hervorgehen“, betont Schulze.

Andernfalls könne der Arbeitgeber die Kostenerstattung verweigern. Zahlt der Arbeitgeber dem Mitarbeiter einen monatlichen Betrag für Miete und Nebenkosten, kann er diesen als Betriebsausgaben absetzen. Er sollte sich jedoch unbedingt von seinem Mitarbeiter einen bemaßten Grundriss von dessen Wohnung geben lassen und diesen sorgfältig aufbewahren. Vor allem die Kosten für Heimarbeitsplätze prüft das Finanzamt oft sehr genau. Dann dient der Grundriss als wichtiger Nachweis. **red <<**



Fotos: conejota/fotolia.com

Checkliste Home Office

1. **Gesundheit:** Heimarbeitsplätze müssen allen Gesundheitsrichtlinien entsprechen und angemessen ausgestattet sein.
2. **Arbeitsunfälle:** Arbeitgeber haften für alle Personen- und Sachschäden, die in der Arbeitszeit entstehen – auch im Home-Office. Daher vertraglich den Zustand, die Lage und die Ausstattung des Arbeitsplatzes festlegen
3. **IT-Sicherheit:** Mitarbeitern im Home-Office muss ein vorinstallierter und sicherheitsgeprüfter Rechner zur Verfügung stehen, der über eine gesicherte Verbindung auf das Firmennetzwerk zugreift. Private Internetnutzung, Virenschutz und eigene Installationen vertraglich regeln
4. **Arbeitszeit:** Gängige Arbeitszeitregelungen gelten auch für Mitarbeiter im Home-Office. Arbeitszeit genau erfassen lassen und Kernarbeitszeiten, Erreichbarkeit und den Umgang mit Überstunden regeln!
5. **Büro-Ausgaben:** Klare Kostengrenzen festlegen, bis zu welcher Höhe Telefon- und Internetkosten, Reparaturen oder Anschaffungen übernommen werden.



Geschäftsführer Sven Schumann

Foto: IHK/Henkel

Jedes Projekt ist anders

Schumann Solutions ◀ Bei der industriellen Serienfertigung können immer wieder schwerwiegende Fehler auftreten, die den Hersteller nicht selten teuer zu stehen kommen. Diese Fehler zu analysieren und frühzeitig zu beheben, hat sich die Firma Schumann Solutions aus Flensburg zur Aufgabe gemacht.

Gegründet am 1. Januar 2011, ist die Schumann Solutions GmbH ein relativ junges Unternehmen. Entstanden ist sie aus einer selbstständigen Nebentätigkeit des Gründers und Geschäftsführers Sven Schumann. „2010 entschloss ich mich schließlich, komplett in die Selbstständigkeit zu gehen“, sagt er. Zu den Kunden zählen insbesondere Zulieferbetriebe für die Windenergie und den Schiffsbau aus Europa, den USA und China.

Tritt bei einem der Kunden ein Problem auf, wird zunächst ein optimal darauf abgestimmtes Team aus eigenen Fachkräften gegründet. Oft kommt auch fachspezifische Hilfe von außen wie etwa professionelle Gutachter hinzu. Zudem werden nicht selten Mitarbeiter der Kundenbetriebe in das Projektteam geholt. „Häufig müssen wir sehr schnell reagieren, um einen größeren Schaden zu vermeiden. Wenn wir ein Projekt starten, strecken wir unsere Fühler in alle Richtungen aus und schauen zunächst, wer, also welche Abteilung, in dem Betrieb besonders betroffen ist“, so Schumann. „Hierbei werden häufig auch externe Ansprechpartner wie beispielsweise Versicherer eingebunden, da auch sie von einem möglichen Schaden beziehungsweise dessen Regulierung

betroffen sein können.“ Um seine Kunden möglichst umfassend betreuen zu können, hat der Geschäftsführer sein Team breit aufgestellt: Projektleiter und Organisationsexperten sind bei Schumann Solutions ebenso beschäftigt wie Ingenieure, Juristen und Controller.

Genauere Dokumentation ◀ Am Anfang eines Fehlerprojektes steht stets die Analyse der Fakten und Anforderungen, aus der sich dann die Kostenplanung, die Bewertung der Risiken sowie die nötigen Sofortmaßnahmen ableiten. Tritt ein Fehler beispielsweise in der Windindustrie ein, gilt es zunächst zu klären, wo sich die betroffenen Bauteile gerade befinden. Sind sie noch beim Zulieferer oder bereits auf dem Transportweg, bei der Endmontage oder schon in der Anlage? Doch nicht nur die reine Analyse technischer Fehler gehört dazu. Auch bürokratische Fragen müssen beantwortet werden. Hierzu zählt unter anderem auch die Kontrolle bestehender Verträge mit Partnern, die ebenfalls von dem Problem betroffen sein könnten. Ein weiterer fester Bestandteil der Arbeit ist eine gründliche Projektdokumentation.

Jeder Schritt wird genauestens festgehalten, so dass der Kunde am Ende einen ausführlichen Gesamtbericht erhält.

Eigene Software ◀ Eintönig wird die Arbeit bei Schumann Solutions nie. „Jedes Projekt ist anders“, sagt der Geschäftsführer. „Einmal haben wir zum Beispiel eine Schiffshavarie begleitet. Dabei musste zunächst die Ladung inspiziert werden. Das Schiff wurde im nächsten Hafen gelöscht und wir mussten schauen, welche Güter überhaupt noch weiter transportiert werden konnten.“ Dieser „ersten Hilfe“ folgten Stellungnahmen und Empfehlungen für den Auftraggeber, eine Kostenanalyse für den Versicherer und die Suche nach Firmen für die Instandsetzung verschiedener Bauteile.

Doch Schumann Solutions bietet seinen Kunden noch mehr: So zählen beispielsweise auch die Bereiche Wirtschaftsmediation und Claim-Management zum Portfolio. Darüber hinaus bietet das etwa zwölfköpfige Team Seminarbausteine zu unterschiedlichen Themen des Fehlermanagements an. Neu entwickelt wurde zudem eine eigene Software. Das „Quality Improvement Portal“ (kurz: QIMP) ist eine individuell anpassbare Datenbank, die es beliebig vielen unternehmensinternen und externen Partnern ermöglicht, Informationen zu erfassen, sie von jedem beliebigen Standort weltweit zu nutzen, auszuwerten sowie automatisierte Reportings oder Dashboards zu erstellen. ◀◀

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

Websites
www.schumannsolutions.de
www.qimp.com

„Ohne Risiko geht nichts“

Fun Center Husum < Zeigt sich das Wetter norddeutsch-schmuddelig, freut sich Timo Gildemeister vom „Fun Center Husum“, dem größten Indoor-Spielplatz an der Westküste. Dann werden Strand und Deich von Familien eher verschmätzt, und seine Halle rückt in den Blickpunkt.

Ohne Risiko geht nichts“, resümiert Gildemeister, als er auf die Gründungsgeschichte des „Fun Center Husum“ zurückblickt. Um aus einer tristen Industriehalle ein beliebtes Indoor-Spielparadies für Kinder zu machen, brauchte es Phantasie, Willen und Überzeugungskraft, nicht nur bei den Geldgebern, sagt der Jung-Unternehmer.

Lange war er Filialleiter im Einzelhandel, doch den Wunsch, sich selbstständig zu machen, trug Gildemeister schon länger mit sich herum. Private Besuche in Indoor-Spielplätzen und eine Analyse der Branche inklusive des lokalen Markt-Umfelds ließen in den Jahren 2010 und 2011 den Entschluss wachsen, sich mit einem Hallen-Spielplatz in Husum selbstständig zu machen. „Ein neues Unternehmen braucht ein Alleinstellungsmerkmal“, sagt Gildemeister. Genau das sah er in der Region um Husum.

Ideal gegen Lärm < Durch Zufall stieß er bei den Vorbereitungen zur Selbstständigkeit – die gesamte Planungsphase bis zur Eröffnung dauerte letztlich ein Jahr – auf die perfekte Halle in einem Husumer Gewerbegebiet. Auf 2.400 Quadratmetern Fläche bot sich genug Platz für viele Ideen und obendrein war sie, als ehemalige Industriehalle, auch schalltechnisch ideal konstruiert. „Es dringt nichts nach außen und auch innen können sich die Besucher in der Gastronomie in Ruhe unterhalten“, erklärt Gildemeister. Das sei ein entscheidender Faktor für die hohe Verweildauer von bis zu sechs Stunden pro Gast – ein überdurchschnittlicher Wert in der Branche.

Vor Beginn war der heutige Erfolg aber keineswegs abzusehen. Eine Umsatzprognose war quasi nicht möglich, so Gildemeister; es fehlten schlicht Erfahrungswerte. Doch letztlich traf nicht nur das Einzugsgebiet mit einem 60-Minuten-Fahrradius um Husum relativ genau die Vorhersage der professionellen Berater. Sogar aus Hamburg reisen Gäste die rund 150 Kilometer gelegentlich mangels dortiger Alternativen.



Foto: Fun Center Husum GmbH & Co. KG/Gildemeister

Buntes Spielvergnügen auch bei schlechtem Wetter

Verdrehte Saison < Im Gegensatz zur übrigen Tourismuswirtschaft verläuft die Saison im Fun Center weitgehend antizyklisch. Sobald die Sonne vom Himmel strahlt, bleibt die Halle relativ leer, so Gildemeister. „Für uns muss es am besten morgens regnen. Dann sind die Spielgeräte schnell gut besucht.“ Das Hauptgeschäft spielt sich aber im Wesentlichen in der dunkleren Jahreszeit ab. Die Wetterabhängigkeit sei eben eine ständige Herausforderung für die gesamte Branche.

Spielt Petrus im Sinne des Fun Center mit, huschen täglich bis zu 500 Gäste auf Socken über den Indoor-Spielplatz. Ob im Niedrigseilgarten, im großen Klettergerüst oder auf Trampolinen ebenso wie im Musikraum, dem Bällebad oder im Spieldorf „Holzhausen“ – den Kleinen stehen die unterschiedlichsten Spiel- und Beschäftigungsmöglichkeiten zur Verfügung. Neben dem täglichen Spielbetrieb werden die Geräte auch immer

wieder verbessert, um größtmöglichen Spaß zu bieten.

Abgesehen vom Hauptgeschäft erfreut sich auch ein weiteres Standbein wachsender Beliebtheit: Immer mehr Unternehmen buchen das Fun Center für ihre Betriebs- und Weihnachtsfeiern, ganz ohne Kinder. Das zwölfköpfige Team um Gildemeister organisiert individuelle Abende für bis zu 400 Personen. „Selbstverständlich gibt es dann auch Wettkampfspiele für Erwachsene“, erklärt der Betreiber. Die positive Resonanz gibt Gildemeister und seinem Konzept Recht. <<

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

Weitere Informationen:
www.funcenter-husum.de

 Sprechen Sie Dänisch?

Marktforschung heißt auf Dänisch <markedsundersøgelse>

In Kopenhagens erstem Gratis-Supermarkt „Freemarket“ dürfen angemeldete Mitglieder bis zu zehn Produkte mitnehmen, ohne zu zahlen. In den Regalen des kleinen Ladens stehen vor allem Süßigkeiten, Getränke und salzige Snacks. Auf diese Weise testen die Anbieter, wie ihre Produkte bei den Kunden ankommen. Um mitmachen zu können, müssen sich die Konsumenten zunächst im Internet registrieren lassen. 19 dänische Kronen, umgerechnet etwa 2,50 Euro, kostet die Teilnahme im Monat.

Bei jedem Gratis-Produkt verpflichten sich die Mitglieder zu einer Gegenleistung. Wie diese aussieht, legt der jeweilige Anbieter fest – sei es das Ausfüllen eines Fragebogens oder die Bewertung eines neuen Produktes. Andere Hersteller möchten wissen, ob Dänemark ein Markt für sie ist oder ob die Kunden auch höhere Preise zahlen würden. Die Idee „try before you buy“ ist



nicht neu: Kostenlose Creme-Proben in Frauenmagazinen oder Saftverkostungen im Supermarkt gibt es schon lange. Die Unternehmen hoffen, dass die Beschenken zu Kunden werden, oder noch besser, zu Werbeträgern. Jedem Mitglied muss allerdings klar sein, dass die Firmen die persönlichen Daten für eine effektivere Werbung nutzen. Es werden eine Menge Fragen gestellt, beispielsweise nach dem Familienstand, Wohnort, Beruf, Einkommen oder Hobbys. Viele Angaben sind freiwillig. Auf ihrer Grundlage wählen die Hersteller aus,

wem sie ein Produkt anbieten. Wer viele Angebote erhalten möchte, muss viele Fragen beantworten.

„Der vil komme flere og flere forskellige alternative måder at ramme forbrugerne på. Tryvertising er i opstartfasen i Danmark, og et fænomen som Freemarket er helt lille endnu. Men trenden er kommet for at blive og den vokser“, siger Per Østergaard Jacobsen, ekspert i markedsføring og lektor ved Copenhagen Business School.

„Zukünftig werden Anbieter vermehrt unkonventionelle Kommunikationswege nutzen, um den Verbraucher anzuwerben. Tryadvertising ist in der Anfangsphase in Dänemark und ein Konzept wie Freemarket ist noch relativ neu. Aber der Trend ist gekommen um zu bleiben und er wird wachsen,“ sagt Per Østergaard Jacobsen, Marketingexperte von Copenhagen Business School, Kopenhagen. *mh* <<

 Gebäudereinigung



BOCKHOLDT
Frische und Qualität, die auffällt!

Ochsenweg 8 | 24976 Handewitt
Markt 50 | 25746 Heide

bockholdt.de

Gebäudedienste | Industriedienste | Hygienesdienste

 Finanzdienstleistungen



GEWOBA NORD
Baugenossenschaft

WACHSTUM

SCHAFFEN WIR STEIN FÜR STEIN.

Ganz gleich, ob Sie bei uns in Genossenschaftsanteile investieren oder Geld in unserer Spareinrichtung anlegen – überdurchschnittliche Zinsen sind Ihnen sicher.

Mehr erfahren Sie unter gewoba-nord.de oder 04621/811-100. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Wirtschaftssatzung 2015

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Flensburg hat in ihrer Sitzung am 10. Dezember 2014 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Art. 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. 2749), in Verbindung mit § 110 LHO und unter Bezugnahme auf das Schreiben des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein vom 24. Juni 2005, des Finanzstatuts der IHK Flensburg vom 1. Oktober 2013 sowie §1 Abs. 3 der Beitragsordnung der IHK Flensburg in der jeweils gültigen Fassung, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2015 (1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015) beschlossen:

I. Der Wirtschaftsplan für das Geschäftsjahr 2015 ist

1. in der Plan-GuV

mit der Summe der Erträge in Höhe von	9.065.800,00 €
mit der Summe der Aufwendungen in Höhe von	9.533.100,00 €
mit dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von 288.000,00 € und dem Ergebnisvortrag aus dem Jahr 2014	179.300,00 €
2. im Finanzplan

mit der Summe der Investitionseinzahlungen in Höhe von	0,00 €
mit der Summe der Investitionsauszahlungen in Höhe von	199.600,00 €
mit der Summe der Einzahlungen in Höhe von	166.100,00 €
mit der Summe der Auszahlungen in Höhe von	199.600,00 €

 festgestellt worden.

II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister oder Genossenschaftsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art und Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 € nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31.12.2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind im Haushaltsjahr der Betriebseröffnung und in dem darauf folgenden Jahr von Grundbeitrag und Umlage, im dritten und vierten Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 € nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von IHK-Zugehörigen,

- 2.1. die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbebeitrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb

a) bis 15.340,00 € soweit nicht die Befreiung nach Ziff. II 1. eingreift	46,00 €
b) über 15.340,00 € bis 36.000,00 €	81,00 €
c) über 36.000,00 € bis 77.000,00 €	178,00 €
d) über 77.000,00 € bis 128.000,00 €	332,00 €

- | | | |
|---------|--------------|----------|
| e) über | 128.000,00 € | 511,00 € |
|---------|--------------|----------|
- 2.2. die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit einem Verlust oder Gewerbebeitrag / hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb

a) bis	77.000,00 €	178,00 €
b) über	77.000,00 € bis 128.000,00 €	332,00 €
c) über	128.000,00 €	511,00 €

Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziff. II, 2.2. a) zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren Tätigkeit sich in der Komplementärfunktion in einer ebenfalls der IHK zugehörigen Personengesellschaft erschöpft (persönlich haftende Gesellschafter i.S.v. § 161 Abs. 1 HGB), kann der zu veranlagende Grundbeitrag auf Antrag um 50% ab dem Jahr der Antragsstellung ermäßigt werden, wenn der Gewerbebeitrag/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 24.500,00 € nicht übersteigt.

- 2.3. allen IHK-Mitgliedern, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
 - mehr als 13.750.000,00 € Bilanzsumme,
 - mehr als 27.500.000,00 € Umsatz,
 - von 250 – 500 Beschäftigte,
 auch wenn sie sonst nach Ziff. II, 2.1 – 2.2 zu veranlagen wären
2.045,00 €
- 2.4. allen IHK-Mitgliedern, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
 - mehr als 13.750.000,00 € Bilanzsumme,
 - mehr als 27.500.000,00 € Umsatz,
 - von als 500 Beschäftigte,
 auch wenn sie sonst nach Ziff. II, 2.1 – 2.3 zu veranlagen wären
4.090,00 €

3. Als Umlagen sind 0,18% des Gewerbebeitrages/hilfsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb zu erheben. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 € für das Unternehmen zu kürzen.
4. Das Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist 2015.
5. Soweit ein Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemessungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbebeitrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach der Höhe des Gewerbebeitrages/hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet hat, wird eine Veranlagung nur in Höhe des Grundbeitrages (gem. Ziff. II. 2.1 a) als Vorauszahlung durchgeführt.

Flensburg, 10. Dezember 2014

Industrie- und Handelskammer zu Flensburg

gez. Uwe Möser
Präsident

gez. Peter Michael Stein
Hauptgeschäftsführer

Wirtschaftsplan 2015: Plan Gewinn- und Verlustrechnung 2015

	Plan 2015 EURO
1. Erträge aus IHK Beiträgen	7.399.800,00
2. Erträge aus Gebühren	1.124.400,00
3. Erträge aus Entgelten	22.500,00
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	0,00
5. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00
6. Sonstige betriebliche Erträge	315.800,00
Betriebserträge	8.862.500,00
7. Materialaufwand	824.500,00
8. Personalaufwand	4.584.400,00
9. Abschreibungen	307.600,00
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.788.000,00
Betriebsaufwand	8.504.500,00
Betriebsergebnis	358.000,00
11. Erträge aus Beteiligungen	0,00
12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	194.800,00
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	8.500,00
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.004.200,00
Finanzergebnis	-800.900,00
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-442.900,00
16. Außerordentliche Erträge	0,00
17. Außerordentliche Aufwendungen	0,00
Außerordentliches Ergebnis	0,00
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6.000,00
19. Sonstige Steuern	18.400,00
Jahresergebnis	-467.300,00
20. Ergebnisvortrag	179.300,00
21. Entnahmen aus Rücklagen	288.000,00
22. Einstellungen in Rücklagen	0,00
Ergebnis	0,00

In der Plan Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2015 werden der Personalaufwand und alle übrigen Aufwendungen insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt. <<

Finanzplan 2015

	Plan 2015 EURO
1. Jahresergebnis vor außerordentlichen Posten	-467.300,00
2a. +/- Abschreibungen (+)/ Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	307.600,00
2b. - Erträge aus Auflösung von Sonderposten	0,00
3. +/- Zunahme (+)/ Abnahme (-) der Rückstellungen, Bildung Passive RAP (+)/ Auflösung Aktive RAP (+), Auflösung Passive RAP (-)/ Bildung Aktive RAP (-)	327.800,00
4. +/- Sonstige zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	0,00
5. +/- Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	-2.000,00
6.-8. entfallen im Plan	0,00
9. Plan-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	166.100,00
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0,00
11a. - Auszahlungen für Investitionen in Grundstück und Gebäude	0,00
11b. - Auszahlungen für Investitionen in technische Anlagen	-35.000,00
11c. - Auszahlungen für Investitionen Betriebs- und Geschäftsausstattung	-116.100,00
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Vermögens	0,00
13. - Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens	-48.500,00
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0,00
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,00
16. Plan-Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-199.600,00
17a. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	0,00
17b. + Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	0,00
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten	0,00
19. Plan Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0,00
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-33.500,00
21. Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	3.592.000,00
22. Finanzmittelbestand am Ende der Periode	3.558.500,00

Im Finanzplan werden die Auszahlungen für Einzelmaßnahmen oder pauschal veranschlagte Investitionen für Sach- und immaterielles Anlagevermögen sowie in das Finanzanlagevermögen für gegenseitig deckungsfähig erklärt. <<

Media Solutions

Lettershop

Fulfillment

Nachhaltigkeit

Logistik

Print

Klimaneutral

Druckerei

Tel. 04 51 / 8 79 88-0

Fax 04 51 / 8 79 88 34

info@draeger-wullenwever.de

www.draeger-wullenwever.de

DRÄGER
WULLENWEVER
PRINT+MEDIA

SCHMIDT
RÖMHILD
DRUCKEREI



Das Zeichen für verantwortungsvolle Waldwirtschaft

FSC® C019580



ClimatePartner^o
wir drucken klimaneutral

WELLEMÖBEL
DIE SYSTEMEINRICHTER ■

Ahorn-Nachbildung, Natur

Officegrau

Schweizer Birnbaum-Nachbildung

Esche Basalt

PC-ARBEITSTISCH
Gestell C-Fuß Platin „75238“

499.-

LIEFERPREISE OHNE MONTAGE

ANBAUTEIL
mit 2 Schiebetüren „75372“,
ca. 100x42 cm,
77 cm hoch

279.-

BESTE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN



DAS BÜRO-OBJEKT-SYSTEM, ZUKUNFTSORIENTIERT IN DESIGN UND FUNKTION

Schranksystem mit Objektausstattung (Stahlböden, Weitwinkelscharniere und Sicherheitsschlösser) • Modernes Design und leistungsfähige Materialien garantieren eine lange Nutzungsdauer • Optimale Raumnutzung durch Anbauteile in 6 Ordnerhöhen + Aufsätze in 2 Ordnerhöhen - von Sideboard- bis Deckenhöhe • Individuelle Kombinationsmöglichkeiten durch die Ausführungsvielfalt • Schreibtische mit 4-Fuß- und C-Fuß-Gestell

**WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
PROFESSIONELLE BÜROEINRICHTUNG!**
Rufen Sie uns an: 04551-50 624

**MÖBEL
KRAFT**