

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Im Wettbewerb um Kaufkraft

► **Titelthema:**
Einzelhandel im Zentrum

»» **Bis 8. Dezember
Stimme abgeben!**

Ihre IHK. ✓

Ihre Stimme. ✓

Wahlen zur Vollversammlung
10. November bis 8. Dezember 2015



Wie man online die ganze Welt in die Rohre gucken lässt.

Tobias Kirch, Geschäftsführer bei der Ethen Rohre GmbH, gewinnt über das Internet neue Kunden im Ausland.



Erfahren Sie, wie die Google Initiative Weltweit Wachsen auch Ihrem Unternehmen helfen kann, mit einem Klick in die ganze Welt zu exportieren.

www.weltweitwachsen.de



Lebensmittelhandel: Offline is King

Seit etwa 15 Jahren versuchen in Deutschland einige Firmen, Lebensmittel online anzubieten. Die meisten haben dies wirtschaftlich nicht überlebt. Einige wenige Mittelständler, auch bei uns im Norden, kommen regelmäßig höchstens mit einer roten Null durch. Wenn man ehrlich den gesamten Aufwand zu Vollkosten rechnet, wird selbst das schwierig.

Unter „Service“ verbucht man in aufopfernder Selbstausbeutung den Lieferdienst, der sich erst rechnet, wenn die Kundenzahl und der jeweilige Einkaufsbetrag hoch genug und die bestellten Produkte nicht nur die margenschwachen „Aldinativen“ sind. In Deutschland befinden wir uns in einer üblen Zwickmühle. Auf der einen Seite sind Lebensmittel hierzulande viel zu billig und dadurch die Margen im heftigen Wettbewerb zu gering. Der Kunde jedoch, beeinflusst von den Erfahrungen im Non-Food-Onlinegeschäft, erwartet die Sonderleistung einer Kommissionierung und Lieferung kostenlos oder zu Gebühren, die den Aufwand nie decken können. Zumindest in einer parallelen Supermarkt-Onlinehandel-Konstellation sind die Aufwendungen immens, da die Regale im normalen Markt täglich bestückt werden und bei Onlinebestellungen die zuvor mühsam eingeräumte Ware wieder gemäß Packzettel ausgeräumt wird. Ein Doppelaufwand, der nur mit einem separaten Onlinelager, der sogenannten Blackbox-Lösung, abgemildert werden kann. Auch in Deutschland gibt es hier schon gute Beispiele, wie etwa die Bünning-Gruppe.

Aber neben den Kosten gibt es für uns „Offliner“ noch ein weiteres Plus im Gegensatz zum Onlinehandel mit Büchern, Schuhen und Co.: Lebensmittel sind nicht uniform, fast jeder Mensch möchte seine Nahrung gern sehen, riechen und oftmals sogar fühlen. Der eine möchte noch leicht grüne Bananen, der andere lieber reifere. Im reichhaltigen Angebot verschiedenster Warengruppen kann sich das menschliche Auge vor Ort viel schneller und bequemer zurechtfinden als am Bildschirm. Auch der Preisvergleich geht in der Regel schneller. Natürlich gibt es auch große Vorteile beim Onlineeinkauf von Lebensmitteln, wie zum Beispiel den wiederkehrenden Einkaufszettel, der gern bestellte Produkte immer wieder vorschlägt. Die Handhabung von Tiefkühlprodukten, die Leergutabwicklung und die vielen Vorschriften, allen voran die neue Lebensmittelinformationsverordnung, sind zudem äußerst problematisch und rufen sogar schon unsanfte Abmahnvereine auf den Plan.

Am Ende sorgen die vielen netten und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das mittlerweile hervorragende Ambiente im nicht discountierten Lebensmitteleinzelhandel sowie die vielen schönen Begegnungen mit Menschen und Erlebnisse dafür, dass die Daseinsberechtigung des lokalen Le-



Foto: Frauen

Dierk Frauen ist Gesellschafter-Geschäftsführer des EDEKA-Familienunternehmens Frauen Lebensmittel KG in den Kreisen Dithmarschen und Steinburg.

bensmitteleinzelhandels noch lange bestehen bleibt – wenn all dies gut umgesetzt wird. Die Verknüpfung von Onlinemitteln im Supermarkt ist die derzeitige Aufgabe, ersetzt aber nicht den weiterzuentwickelnden Erlebniseinkauf. <<

Was ist Ihre Meinung?

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



Liebevolle Handarbeit < Nicht nur in der Weihnachtszeit sind sie ein Genuss: Seit 1891 fertigt das Traditionsunternehmen Wagner Pralinen süße Köstlichkeiten in liebevoller Handarbeit. Im Gegensatz zur industriellen Produktion werden die Pralinen in der Brunsbütteler Manufaktur in vielen einzelnen Arbeitsschritten per Hand von innen nach außen hergestellt und kunstvoll garniert, und dies tagesfrisch nach Auftragsingang. Die Aufträge werden direkt an die Produktion weitergeleitet und schnellstmöglich bearbeitet. So entstehen täglich viele kleine Kunstwerke. <<

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
Titelthema – Einzelhandel im Zentrum	
Handelsstandort Schleswig-Holstein: im Wettbewerb um Kaufkraft	6
Buchhandlungen: Wohlfühloasen im Stadtleben	8
Centermanagerin im Sophienhof: zuhören und anpacken	10
Hybrider Einzelhandel: Online verleiht Flügel	12
Ladendiebstahl: Langfingern keine Chance geben	14
Wirtschaft im Gespräch	
Professor Dr. Matthias Lücke, Kieler Institut für Weltwirtschaft	16
Unternehmen und Märkte	
Sylter Seifenmanufaktur: der Duft der Insel	18
mworks GmbH: die Maschinenfinder	19
Dibbern GmbH: Porzellan aus heimischer Produktion	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
IHK Schleswig-Holstein	
IHK-Konjunkturumfrage: Flüchtlinge als Chance	37
>> Standort Schleswig-Holstein	
WTSH-Partnerprogramm: gemeinsam für Schleswig-Holstein	38
>> Impulse und Finanzen	
Tourismusbarometer: Tourismus ist Umsatzbringer	40
DIHK-Gründerreport: Migranten beleben Wirtschaft	41
>> Zukunft mit Bildung	
Landesbestenehrung: „Wir brauchen alle Fachkräfte“	42
>> Technik und Trends	
Standort Brunsbüttel: Studie bestätigt Potenzial für LNG-Terminal	46
Elektro- und Elektronikgeräte: neue Pflichten nach Gesetzesnovelle	48
>> Globale Märkte	
Das UN-Kaufrecht: nützliches Regelwerk	50
>> Recht und Steuern	
IHK-Realsteueratlas 2015: Erhöhungen gefährden Standortvorteile	51
Veranstaltungen der IHK	52
Die IHK gratuliert	53
Treffpunkt Wirtschaft mit Rätsel der Wirtschaft	54
Hart am Wind Grünner & Baas, Kolumne	56
Titelbild: iStock.com/Csondy	



Foto: iStock.com/Tomml

Einzelhandel im Zentrum

Titelthema < Konzentration, Filialisierung und Verlagerungen auf die grüne Wiese haben die Handelslandschaft in den vergangenen 20 Jahren geprägt. Wie ist heute die Lage des stationären Einzelhandels in Schleswig-Holstein, gerade in den Innenstädten? Lesen Sie im Titelthema unter anderem über das Revival der Buchhandlungen, über hybride Einzelhändler, die Centermanagerin des Kieler Sophienhofs und effektiven Schutz gegen Ladendiebe.



Foto: Institut für Weltwirtschaft

Flüchtlinge und Wirtschaft

Wirtschaft im Gespräch < Versorgung der Asylbewerber, gesellschaftliche Integration und ein einheitliches Asylsystem – im Gespräch mit der *Wirtschaft* erläutert Professor Dr. Matthias Lücke vom Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) Probleme und Chancen der Einwanderung und nennt notwendige Maßnahmen für die europäische Flüchtlingspolitik.

Gemeinsam für Schleswig-Holstein

Partnerprogramm < Starke Branchen, starker Mittelstand und vielseitige Karrierechancen – das ist Schleswig-Holstein. Genau dafür stehen die Partner des WTSH-Partnerprogramms „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“. Selbstbewusst, offensiv und mit gebündelten Kräften wollen sie die Potenziale des Wirtschafts-, Arbeits- und Lebensstandorts nach außen tragen.



Foto: iStock.com/FotoTito



Foto: Wolfgang Maxxviat

Die „Bierbräute“ (von links): Lisa Kroll, Anna Ehlers, Mareike Schwenke, Ann-Katrin Lehmann und Franziska Krause

› **Brauwettbewerb**

Platz zwei für Lübecker Bierbräute

Dass die Kunst des Bierbrauens längst keine Männersache mehr ist, haben jüngst sechs Biochemikerinnen der Fachhochschule Lübeck bewiesen. Anfang September hatten sich die Damen an einem Bierbrauwettbewerb an der TU Hamburg-Harburg beteiligt und den zweiten Platz belegt. Insgesamt waren 16 Teams mit rund 120 Teilnehmerinnen am Start.

Mit einem 18-Liter-Fass Bier im Gepäck sind die sechs Studentinnen, die sich selber die „Bierbräute“ nennen, nach Hamburg zum Wettbewerb gefahren – ohne ihre Destillation vorher probieren zu können. „Wegen der Fassgärung konnten wir vorher nichts verkosten. Das Fass darf nicht lange geöffnet bleiben“, berichtet Ann-Katrin Lehmann.

Die „Bierbräute“ kreierten ein sehr herbes, hopfiges Exportbier mit einem Alkoholgehalt von 6,3 Prozent. Um den herb-rauchigen Geschmack zu bekommen, mischten sie Eichenspäne unter, ga-

ben etwas Chlorophyllin dazu und erhielten so ein giftgrünes Gebräu. Bei der Zugabe des Chlorophyllins war jedoch nicht das Farbergebnis von Interesse, vielmehr lag den Studentinnen daran, ein Bier zu brauen, das nach dem Genuss keinen Alkoholgeruch hinterlässt. Daher auch der Name „Lord Vampir“.

Praxisnähe ◀ Die Mitglieder des FH-Teams, Anna Ehlers, Ann-Katrin Lehmann, Lisa Kroll, Lisa Proehl, Franziska Krause und Mareike Schwenke, absolvieren den Studiengang Technische Biochemie des Fachbereichs Angewandte Naturwissenschaften. Bierbrauen ist ein Wahlpflichtfach.

Ferdinand Rietmann, Geschäftsführer des Centrums für Industrielle Biotechnologie (CIB), in dem sich die Laborausstattung für die Bierherstellung befindet, freute sich ebenso wie der wissenschaftliche Leiter des CIB, Professor Dr. Uwe Englisch: „Der zweite Preis unserer Studentinnen beim Hamburger Bierbrauwettbewerb zeigt, dass wir mit unserer Ausbildung sehr nah an der Praxis liegen.“

red ◀◀

Website des CIB
www.cib-fhl.de

› **Kongressmesse it-for-business 2016**

Am Puls des digitalen Wandels

Die große IT-Kongressmesse des Nordens steht 2016 ganz im Zeichen der „digitalen Transformation“. Auf der it-for-business haben IT-Unternehmen am 3. Februar 2016 bereits zum vierten Mal die Gelegenheit, sich zu präsentieren.

„“ Zitat des Monats

„Die Wettbewerbsfähigkeit des Landes erodiert, aber das wird alles zugekleistert durch lockere Geldpolitik und Konsumfreude.“

Commerzbank-Chefvolkswirt Jörg Krämer zum Thema deutscher Außenhandel in der Tageszeitung „Die Welt“ vom 5. November 2015

Die digitale Transformation erfasst die deutsche Wirtschaft auf ganzer Breite. 94 Prozent der Unternehmen werden – so das aktuelle IHK-Unternehmensbarometer zur Digitalisierung – durch die Digitalisierung in ihren Geschäfts- und Arbeitsprozessen beeinflusst.

Laut einer Studie der Prognos AG ist die Digitalisierung bereits heute für 0,5 Prozentpunkte der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate der Bruttowertschöpfung verantwortlich, Tendenz steigend. Um weiterhin innovations- und wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Chancen des digitalen Zeitalters konsequent genutzt werden.

Fachvorträge ◀ Auf der Kongressmesse it-for-business in den Lübecker media docks haben die norddeutschen IT Unternehmen aus den Bereichen Onlinemarketing, Softwareanwendungen und Informationssicherheit die Möglichkeit, sich in Fachvorträgen und an Messeständen ihren Kunden und potenziellen Neukunden live und direkt zu präsentieren. AT ◀◀

Alle Infos für Aussteller und Sponsoren
www.it-for-business.info



> Seehafen Kiel

Kreuzfahrtsaison bricht Rekorde

Mit einem Anlauf der AIDAcara ging im Oktober die Kreuzfahrtsaison in Kiel zu Ende. Insgesamt wurde der Hafen in diesem Jahr 133 Mal von 25 verschiedenen Schiffen mit einer Gesamttonnage von über 8,6 Millionen Brutto- und Nettoraumzahl (plus 19,4 Prozent) angelaufen. Über die verschiedenen Terminalanlagen gingen 458.771 Passagiere (plus 29,6 Prozent) an oder von Bord eines Kreuzfahrtschiffs.

Neuer Liegeplatz < Dr. Dirk Claus, Geschäftsführer der Seehafen Kiel GmbH & Co. KG: „Wir blicken auf eine sehr erfolgreiche Saison. Passagierzahlen und Gesamttonnage stellen neue Topergebnisse für Kiel dar.“ Erneut haben alle auf dem deutschen Markt agierenden Kreuzfahrtreedereien Kiel als Start- und Zielhafen von Ostsee- sowie Nordlandfahrten angelaufen.

Häufigste Gäste waren die Reedereien AIDA, Costa, MSC und TUI Cruises mit zusammen 90 Anläufen. An nicht weniger als zwölf Terminen waren gleichzeitig drei oder vier Kreuzfahrtschiffe zusätzlich zu den Fähren im Hafen. Die überwiegende Zahl der Kreuzfahrten startete am Ostseekai. Der neue Liegeplatz Nr. 1 im Ostuferhafen wurde 19 Mal zum Reisewechsel angelaufen. *red <<*

Köpfe der Wirtschaft

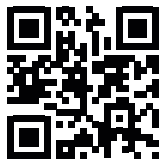
Wechsel in der Geschäftsführung der Lübecker Solcon Systemtechnik GmbH: **Georg Frischmuth** löst Gerd Schneider ab und ist neuer Geschäftsführer an der Seite von Reiner Wieck. Er übernimmt damit auch die Vertriebsleitung im Geschäftsbereich RFID- und Ortungslösungen. Frischmuth beschäftigt sich seit fast 20 Jahren mit prozessoptimierender Hard- und Software. Er war langjährig bei einer Technologieberatung tätig, vornehmlich für die Fertigungs- und Prozessindustrie. Solcon fertigt Industrie-PCs, mobile EDV-Arbeitsplätze und entwickelt Systemlösungen auf Basis von RFID- und Ortungstechnologie für Industrieumgebungen. *red <<*



Foto: Christian Conrad

Beliebteste Ferienhöfe 2015

Der Ostsee-Ferienhof Bendfeldt in Bliesdorf bei Grömitz zählt zu den elf beliebtesten deutschen Ferienhöfen. So entschieden 50.000 Landurlauber, die bei der jährlichen Umfrage von LandReise.de, einer Website zur Suche von Bauernhöfen und Landquartieren, mitmachten. Zum beliebtesten Kinderhof Deutschlands wählten die kleinen Gäste den Ferienhof Bracker in Heinkenborstel im Kreis Rendsburg-Eckernförde. *red <<*



DESIGN

WERBEMASSNAHMEN
 ZEITSCHRIFTEN
 ORGANISATION
 LOGO
 PROJEKTE
 PLAKATE
 BÜCHER
 PRINT
 IMAGEBROSCHÜREN
 CORPORATE DESIGN
 ANZEIGEN
 PAPIER
 KATALOGE
 IDENTITÄT
 PROSPEKTE
 PROGRAMMIERUNG
 CONTENT-MANAGEMENT-SYSTEM
 PLANUNG
 WEBSITES
 INTERNET
 ONLINE
 MOBILE WEBSITES
 SHOPSYSTEME
 WEB
 SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

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



Mengstraße 16 · 23552 Lübeck · Tel.: 04 51/70 31-250 · Fax: 04 51/70 31-284
 E-Mail: mschulz@schmidt-roemhild.com · www.schmidt-roemhild.de



Foto: iStock.com/vm

Im Wettbewerb um Kaufkraft

Handelsstandort Schleswig-Holstein ◀ Konzentration, Filialisierung und Verlagerungen auf die grüne Wiese haben die Handelslandschaft in den vergangenen 20 Jahren geprägt. Dem starken Verkaufsflächenwachstum in Schleswig-Holstein steht seit Jahren ein sinkender Anteil an Konsumausgaben im Handel gegenüber. Die Flächenproduktivität sinkt, das Geschäft wird betriebswirtschaftlich immer schwieriger. Geringere Umsätze, ein Verlust an Sortimentsbreite und die Angebotsausdünnung beeinträchtigen auch die Versorgungsfunktion vieler Zentren.

NEU IM TOMMY HILFIGER STORE

BUSINESS ANZÜGE
 SAKKO 279,-
 HOSE 99,-

TOMMY HILFIGER
 STORE CITTI-PARK KIEL

Für die Zukunft geht Professor Dr. Werner Reinartz, Direktor der IFH-Fördergesellschaft, davon aus, dass sich die Handelsbranche in den nächsten fünf Jahren stärker verändert als in den letzten 30 Jahren. Online-Handel und demografische Entwicklung sind die dominierenden Megatrends. Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum seit 2008 von jährlich 20,6 Prozent überstieg das Online-Marktvolumen laut IFH-Branchenreport im Jahr 2014 die 40-Milliarden-Euro-Grenze. Während viele Großstädte in Deutschland trotz der zunehmenden Online-Käufe eine gute Entwicklung verzeichnen, besteht – verstärkt durch Bevölkerungsrückgang und -alterung – gerade für kleinere und mittlere Städte ein erheblicher Handlungsdruck.

Die unterschiedliche Entwicklung spiegelt sich auch in den Einzelhandelszentralitäten als Indikatoren für die Funktion als überörtliches Versorgungszentrum, wie eine Studie der MB

Research GmbH von 2015 zeigt. Neben dem weit überdurchschnittlichen Kaufkraftzufluss in Bad Segeberg mit einer Zentralitätskennziffer von 484,3 und Schwentental (432,4) gelingt es den Oberzentren Flensburg, Kiel, Lübeck und Neumünster, mit einer Einzelhandelszentralität von durchschnittlich 145,3 überörtlich Kaufkraft zu binden. Dies gilt auch für die Mittelzentren mit einer durchschnittlichen EH-Zentralität von 196 sowie für die Unterzentren mit Teilfunktionen eines Mittelzentrums (195,3). Dagegen weisen die Unterzentren im Schnitt einen nur geringen Kaufkraftzufluss auf (EH-Zentralität 106,6). Den stärksten Herausforderungen sehen sich die Mittelzentren im Verdichtungsraum gegenüber, die im Schnitt mit einer Kennziffer von 92,3 sogar einen Kaufkraftabfluss hinnehmen müssen. Die Bedeutung des Tourismus zeigen die überdurchschnittlichen Einzelhandelszentralitäten etwa von Eckernförde (158,1) oder Heide mit 219,6.

Über seine gesamtstädtische Versorgungsfunktion hinaus spielt der Handel als Frequenzbringer für Gastronomie und weiteres Dienstleistungsangebot eine zentrale Rolle für die Funktion und Attraktivität der Innenstädte oder Ortszentren, die als Aushängeschild von Städten und Gemeinden fungieren. Ihre Lebens- und Aufenthaltsqualität ist im Wettbewerb um Fachkräfte, Unternehmensansiedlung und Touristen entscheidend.

Transparente Spielregeln < So unterschiedlich die Städte auch sind – für alle gilt: Nur mit einem ansprechenden Branchenmix, einem vielfältigen Dienstleistungsangebot und einem attraktiven städtebaulichen Umfeld können Innenstädte ihre Magnetfunktion für Bevölkerung, Wirtschaft und Touristen entfalten. Alleinstellungsmerkmale und Individualität der innerstädtischen Zentren werden deshalb immer wichtiger. Diese sind auch in Abstimmung mit Gastronomie, Handel, Tourismus und anderen Dienstleistungsbranchen herauszuarbeiten.

Um Ortskerne und andere Einkaufslagen strategisch zu entwickeln

und Fehlentwicklungen zu vermeiden, braucht es allerdings transparente Spielregeln und Planungsgrundlagen. Zu den Leitlinien zählt zunächst die stringente Einhaltung des Zentrale-Orte-Systems zur Steuerung großflächiger Einzelhandelsvorhaben. Zentrenrelevante Sortimente gehören in Innenstädte und Ortskerne, großflächige Einzelhandelsvorhaben im Bereich der Nahversorgung in die gewachsenen Orts- und Stadtteilzentren. Auch bei den zunehmend integrierten Lagen sind Großvorhaben wegen der potenziell negativen räumlichen Auswirkungen auf die Handelslagen hinsichtlich Größe, Anbindung und Branchenangebot so einzubinden, dass die gewachsenen Lagen von den neuen Projekten profitieren.

Um zentrale Versorgungsbereiche zu sichern, sollten diese – wie auch Nahversorgungsbereiche – in kommunalen Einzelhandels- und Zentrenkonzepten definiert und über die Bauleitplanung gesichert werden. Auf einer solchen strategischen Grundlage eröffnen sich weitere Ansatzpunkte, etwa für kooperative Stadtentwicklungsinitiativen wie PACT,

Quartiersmanagement oder Stadtmarketing. Mit einem vorausschauenden Flächenmanagement können Flächen auch in verdichteten Bereichen gesichert und mit einem intelligenten Immobilienmanagement attraktive Magnetbetriebe in zentralen Lagen angesiedelt werden. Erforderlich ist dabei auch eine gute Erreichbarkeit der Innenstadt für ÖPNV und Individualverkehr sowie ein ausreichendes und kostengünstiges Parkangebot.

Zudem ist auch der Einzelhandel selbst gefordert, sein Angebot sich wandelnden Kundenwünschen anzupassen, Service und Werbung kundenorientiert zu optimieren und die Möglichkeiten der Digitalisierung zu prüfen und das für den jeweiligen Betrieb Sinnvolle zu nutzen. <<

Autor: Björn Ipsen
Federführer Handel und Stadtentwicklung der IHK Schleswig-Holstein
ipsen@kiel.ihk.de

Der Einzelhandel ist gefordert, sein Angebot sich wandelnden Kundenwünschen anzupassen.

Eine von 5.000 Referenzen: Edeka



Über 5.000 Bauprojekte erfolgreich realisiert.

Für Groß- und Einzelhandelsunternehmen, für Konzerne und mittelständische Firmen. Gern bauen wir auch für Sie.

Brüninghoff GmbH & Co. KG
Niederlassung Hamburg
Alter Teichweg 41
22081 Hamburg
hamburg@brueninghoff.de



INTELLIGENT BAUEN. SEIT 1974.

www.brueeninghoff.de

Wohlfühloasen im Stadtleben

Buchhandlungen ◀ Eine Innenstadt ohne Buchhandel? Schwer vorstellbar. Und so trotzen stationäre Buchhändler erfolgreich dem Onlineboom. Sie gehen neue Wege und bleiben sich doch treu. Exemplarisch dafür steht die Buchhandlung Buchstabe in der Hochtörstraße 2 in Neustadt in Holstein, die als hervorragende Buchhandlung vom Deutschen Buchhandlungspreis 2015 ausgezeichnet wurde.

Foto: iStock.com/alvarez



Der stationäre Buchhandel ist von der Digitalisierung gleich mehrfach betroffen: „Zum einen durch den Onlinehandel, zum anderen ist die Ware Buch selbst digital erhältlich, nämlich als E-Book“, erklärt der Stadtforscher und Stadtentwicklungsberater Dr. Hans-Hermann Albers. Zudem gebe es immer mehr digitale Umsonstangebote.

Und dennoch: Eine Umfrage im Mai 2015 im Rahmen einer Initiative der deutschen Buchbranche ergab, dass sich die Deutschen in der Buchhandlung ausgesprochen wohl

fühlen – allen voran die Schleswig-Holsteiner: Gefragt nach drei Geschäften in der Innenstadt mit der schönsten Atmosphäre, nannten 80 Prozent die Buchhandlung. Sie ist daher zugleich auch Frequenzbringer für andere innerstädtische Geschäfte.

Gabriela Bendfeldt, Inhaberin der seit 1980 bestehenden Buchhandlung Buchstabe in Neustadt in Holstein, setzt genau auf dieses Wohlfühlambiente – mit ihrem kleinen roten Sofa, der Kinderecke, dem kostenlosen Cappuccino. „Anfassen, reinlesen, riechen, all das geht nicht über Amazon“, sagt die 61-Jährige. Wo viele Händler inzwischen auf 19-Prozent-Ware setzen, bleibt sie der 7-Prozent-Ware treu – also Bücher statt Dekoartikel. Damit macht sie alles richtig, weiß Stadtforscher Albers: „Gerade die großen Ketten haben Probleme, weil sie in Shoppingcentern meist große Flächen belegen. Die füllen sie mit Kleinstprodukten auf. Allein darüber lassen sich die Flächen aber nicht finanzieren, und als Buchhandel werden sie durch ihre starke Ausdifferenzierung kaum mehr wahrgenommen.“ Der Experte rät zu einem klar erkennbaren Konzept, das orts- und lagespezifisch angelegt ist.

Ungestört schmökern ◀ Aktuelle Zahlen sprechen für den stationären Buchhandel – eine Trendwende? Entwarnung möchte Albers noch nicht geben. „Aber viele stationäre Buchhändler haben gelernt, ihre Vorzüge besser zu präsentieren, und auch der Service hat sich verbessert. Bestellt man ein Buch,

Anzeige

Angriffsflächen reduzieren

Professionelles Software Asset Management (SAM) und Lizenzmanagement sind unerlässlich, um die vertraglichen Anforderungen der Software-Hersteller zu erfüllen und für Softwareaudits gewappnet zu sein. Dass Unternehmen damit auch ihre IT-Sicherheit verbessern, ist weniger bekannt.

Zu einem ganzheitlichen IT-Management gehören neben Software Asset Management die Erfassung von IT-Assets (Hard- wie Software), deren Inventarisierung, die Software-Verteilung und der Rollout von Betriebssystemen. Doch IT-Infrastruktur & Lifecycle Management bietet noch mehr und ist ein wichtiger Baustein der IT-Sicherheitsstrategie. Denn aktuelle Release- und Patch-Stände auf Rechnern und mobilen Endgeräten reduzieren Angriffsflächen und die zuverlässige System-Überprüfung auf nicht-autorisierte Software hilft, weitere potenzielle Sicherheitsrisiken aufzuspüren. Für die Einhaltung von Compliance-Anforderungen ist es von Vorteil, wenn schon während einer Software-Installation Lizenzprüfungen durchgeführt und fallweise Genehmigungs- und Installationsroutinen definiert werden können. Über eine laufende Inventarisierung stellen Unternehmen zudem tagesgenau die eingesetzte Software den Lizenzverträgen gegenüber. Damit ist die Lizenzsituation zu jedem Zeitpunkt transparent.

Durch die Kombination von SAM, Inventarisierung, Softwarebereitstellung und Mobile Device Management schlagen Unternehmen gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe: Sie unterstützen maßgeblich ihre IT-Sicherheitsstrategie und erfüllen gleichzeitig Compliance-Vorgaben der Hersteller, indem sie ihr Lizenzmanagement ad hoc vollständig und richtig darstellen können.

Der Buchhandel in Zahlen

Laut Zahlen des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels konnte der stationäre Buchhandel 2014 erstmals wieder Marktanteile zurückerobern, während der Internethandel Anteile verlor. Der stationäre Buchhandel sichert sich mit 4,58 Milliarden Euro immer noch fast die Hälfte aller Branchenumsätze, während der Internethandel 2014 nur 1,51 Milliarden Euro erwirtschaftete und damit lediglich 16,2 Prozent am Gesamtumsatz hat. Hinzu kommen etwa Verlage, der Versandbuchhandel und Warenhäuser. Auf E-Books entfielen 2014 nur 4,3 Prozent des Buchumsatzes. Mit 7,6 Prozent ist der private Markt für digitale Bücher sehr moderat gewachsen (2012: 60,5 Prozent). ◀◀



Buchhandlung Buchstabe in der Hochtorsstraße 2

Foto: Buchstabe Hochtorsstraße 2

ist es am nächsten Tag auf dem Nachhauseweg abholbereit.“ Er empfiehlt, mit lokalen Verlagen zu kooperieren, ortbezogene Literatur und Stadt- oder Wanderführer anzubieten. Auch sollte auf Bücher gesetzt werden, die als E-Book nicht funktionieren – etwa solche, die über Bilder wirken wie Koch-, Kunst- und Kinderbücher.

Auch mit Veranstaltungen können Buchhändler punkten. Im Buchstaben in Neustadt gibt es etwa Autorenlesungen, Spieleabende oder das Leseevent „Großmutter liest“. Besonders gern lassen sich die Kunden von Bendfeldt mit Freunden „einschließen“. Bei Wein und Brötchen kann in der Buchhandlung von 19 bis 21 Uhr ungestört geschmökert werden – bis von der Inhaberin der laute Ruf „Befreiung“ ertönt.

Durch solche Aktionen befriedigt der Buchhandel viel mehr als nur die Nachfrage. „Er ist nachbarschaftlicher Treffpunkt, aber auch Vermittler von Kultur und Wissen“, sagt Albers. Er habe eine soziale Komponente, genau wie die Innenstadt selbst. „Neben ihrer ökonomischen Funktion als Ort des Konsums dient sie als Identifikationsanker, politische Bühne und Ort der Stadtgesellschaft.“ <<

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

Drei Fragen an ...

... **Monika Dürrer,**



Foto: privat/Dürrer

Mitglied der Geschäftsführung des Einzelhandelsverbands Nord e. V., über die „eBay-Startberatung“ für Einzelhändler, ein Kooperationsprodukt von Handelsverband HDE und eBay

Was ist die eBay-Startberatung?

Die eBay-Startberatung ist eine Möglichkeit für Einzelhändler, erste Erfahrungen mit dem Onlinehandel zu machen, auch wenn sie selbst noch keinen eigenen Onlineshop haben. Sie begleitet Neueinsteiger bei den ersten Schritten und bietet Gelegenheit, eBay als zusätzlichen Vertriebskanal auszuprobieren.

Warum und in welcher Form beteiligt sich der HDE an dem Projekt?

Für den Handel von heute ist es wichtig, alle Vertriebskanäle – offline wie online – zu kennen und zu nutzen. Mit der eBay-Kooperation bietet die Einzelhandelsorganisation ihren Mitgliedern ein Werkzeug, mit dem sie erste Kompetenzen im Onlinehandel erwerben und dabei das eigene Risiko gering halten können. Sie erhalten eine kostenfreie Beratung zum Verkaufen über eBay und können den Vertriebskanal mit einem für drei Monate kostenlosen Premium-Shop ausprobieren. Alle Landes- und Regionalverbände des HDE bieten ihren Mitgliedern diesen Service an. Darüber hinaus gibt es bei den Handelsverbänden vor Ort Veranstaltungen und Schulungen zum Thema Onlinehandel.

Welche Chancen bietet das Projekt für den stationären Handel?

Viele Händler scheuen sich davor, einen eigenen Onlineshop zu eröffnen. Vor allem die Kosten, das Handling und viele Ungewissheiten halten sie davon ab. Mit der eBay-Startberatung lässt sich das Onlinegeschäft mit einem starken Partner einfach, günstig und ohne Risiko ausprobieren. Vielen macht das Lust auf mehr und auch auf einen eigenen Shop. Und Händler, die bereits einen eigenen Onlineshop haben, profitieren bei der Startberatung von der Bekanntheit und Reichweite des Marktplatzes eBay. <<

Zur eBay-Startberatung
www.bit.ly/eBay-startberatung



**Software-Lizenzkosten sparen!
Unternehmensrisiko senken!**
→ **KPMG-zertifiziertes Lizenzmanagement**

Wir beraten Sie umfassend:
tenzing - Dr. Müller & Partner GmbH IT-Solutions
Hutmacherring 6 | 23556 Lübeck | Tel. 0451 873000 | kontakt@tenzing.de

DeskCenter[®]
Solutions



Microsoft Partner
Gold Software Asset Management

Ihr Partner für die



tenzing

Unsere Kunden denken nicht an IT.

150-200 Unternehmen
in Schleswig-Holstein
stehen jedes Jahr
plötzlich ohne Chef da!

Unfälle, plötzliche Krankheiten
Durch die Altersstruktur steigt das
Risiko eines plötzlichen Ausfalls
des Entscheidungsträgers

So sieht die Hilfe aus

- Schnell vor Ort
- Austausch mit den Mitarbeitern
- Unterstützung bei Entscheidungen
- Gespräche mit den Banken
- Beruhigung der Kunden
- Motivation aller Beteiligten

Management auf Zeit

Notfallmanagement
Dipl. Ing. VDI VDE
Anton Schlenger-Evers
Florapromenade 9
25335 Elmshorn
Tel. 04121/269285
mob. 0171/8394692
anton-schlenger@outlook.de
www.management-aufzeit.de

**23566 Lübeck, St. Gertrud
Arbeiten und Wohnen ideal kombiniert:**



3.000 m² Grst, ca. 500 m² Gewerbefläche als Büro-,
Ausstellungs- oder Produktionsfläche nutzbar; EFH
ca. 220 m² Wohnfl., sehr gute Bausubstanz, 12 Stell-
pl. & D-Garage; Bj. 1989; KP € 890.000,-; keine Käufer-
courtage

volkmar-ballo@t-online.de · VBI 0171-873 13 97



Foto: Ulf Evert

Centermanagerin Sophie Dukat

Zuhören und anpacken

Centermanagerin im Sophienhof ◀ Ein Spaziergang mit **Sophie Dukat** durch den Kieler Sophienhof. Ihren Sophienhof. Die 28-Jäh-
rige ist eine der jüngsten Centermanagerinnen in Deutschland.

Es ist gar nicht so einfach, sich auf einem solchen Spaziergang mit Sophie Dukat zu unterhalten. Wann immer sie Müll sieht, einen leeren Eisbecher oder Papier, bricht sie ab und beginnt erst einmal das Kleinreinemachen. „Zu meinem Job gehört es auch, darauf zu achten, dass der Kunde in einer sauberen Umgebung einkaufen gehen kann“, sagt sie. „Und da ist es meine Pflicht, mit gutem Beispiel voranzugehen.“

Vorangegangen ist Sophie Dukat schon ihr ganzes Berufsleben. Bereits während der Schulzeit, auf dem Weg zum Abitur in Schwerin, arbeitete sie im dortigen Schlosspark-Center als Aushilfe. Nach dem Abschluss bot ihr der Centerbetreiber ECE eine duale Ausbildung im Bereich Handelsmanagement an – die Theorie an der Europäischen Fachhochschule in Brühl, die Praxis in ECE-Centern überall im Land. Dukat griff zu, man schickte sie nach Dresden, Dessau und Saarbrücken. Nach ihrem Abschluss, mit 24 Jahren, kam sie nach Remscheid ins Allee-Center. Als Leiterin.

Leistung entscheidet ◀ Und nun also Kiel. Im April 2014 übernahm sie von ihrer Vorgängerin Katrin Berling den Sophienhof. Eine schwierige Zeit war das, Jahre des Umbaus voller Lärm und Einschränkungen lagen hinter den Mietern. Der Alltag musste wieder her. Sophie Dukat hat hingehört, zugeschaut.

Wie ticken sie, die Kieler? Wie möchten sie einkaufen, welche Innovationen erwarten sie, was erwarten die Mieter? Sie hat sich in kürzester Zeit bei allen Geschäftsführern vorgestellt. „Der eine oder andere hat schon geschaut, bei einer jungen Frau in dieser Position“, sagt sie im Rückblick. „Aber im Handel entscheidet nie Alter oder Geschlecht, sondern immer nur die Leistung.“ Leistung für 120 Shops auf 40.000 Quadratmetern, Leistung für das einstmals größte überdachte Einkaufszentrum in Deutschland.

Jetzt, nach eineinhalb Jahren an der Ostsee, ist sie längst angekommen. Hat Kontakte geknüpft, Gespräche geführt, analysiert. Und dann behutsam erneuert, etwa mit Modeschauen oder einer Misswahl im Center. Wenn sie eines der Geschäfte betritt, wird ihr Lächeln sofort erwidert. Aber sie weiß: In Kiel ist sie Managerin auf Zeit, irgendwann wird sie an einen anderen Ort gerufen und dort ein Center übernehmen, vielleicht in Hamburg, vielleicht in Karlsruhe. Doch Sophie Dukat weiß auch: Der Abschied von Kiel, der wird ihr richtig schwerfallen. ◀◀

Autor: Ulf Evert, Redakteur
redaktion@ihk-sh.de

Sophienhof Kiel
www.sophienhof.de

> Handel in Zahlen

Branche im Strukturwandel

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels für Schleswig-Holstein wird vor allem durch die Bruttowertschöpfung abgebildet. 2014 betrug diese rund 8,6 Milliarden Euro. Dies entspricht 11,4 Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung des Landes. Der entsprechende Bundeswert liegt bei 9,4 Prozent.

Die Zahlen zeigen, dass der Handel für Schleswig-Holstein von überdurchschnittlicher Bedeutung ist. Mit 227.000 Erwerbstätigen kam er 2014 auf 16,9 Prozent aller Erwerbstätigen. Auch hier wird der Bundesdurchschnitt von 14 Prozent übertroffen.

Zum 1. Januar 2015 waren bei den schleswig-holsteinischen IHKs über 47.500 Handelsunternehmen gemeldet, 17 Prozent aller IHK-Mitglieder, darunter über 14.000 ins Handelsregister eingetragene Firmen und rund 33.500 „Kleingewerbetreibende“. Zehn Jahre zuvor gab es knapp 15.000 Handelsfirmen und etwa 39.000 kleingewerbliche Betriebe aller Handelssparten. Die Veränderung zeigt, dass der Strukturwandel im Handel zu einer Konzentration Richtung große Filialbetriebe und hinsichtlich der Unternehmenszahlen zu einer Schrumpfung geführt hat.

Größere Geschäftsfläche < In den Zahlen spiegeln sich einige Entwicklungen: Die Konsumausgaben, insbesondere die im stationären Handel realisierten, entwickeln sich seit Jahren eher schwach.

Ausnahmen bilden Sonderkonjunktoren einzelner Unternehmen und besonderer Fachbereiche. Der internetbasierte Versandhandel hat dagegen stark an Bedeutung gewonnen. Über alle Segmente hinweg besteht eine Tendenz zu größerer Geschäftsfläche. Dieser Flächenwettbewerb wird auch in Schleswig-Holstein deutlich. Begleitet wird er von einem starken Preis- und Leistungswettbewerb innerhalb der Sparten.

Auch als Arbeitgeber spielt der Handel im Land mit rund 211.000 Beschäftigten eine bedeutende Rolle. Davon sind über 159.000 sozialversicherungspflichtig beschäftigt, ein Anteil von fast 18 Prozent an allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Für den Handel – besonders den Einzelhandel – von großer Bedeutung sind die geringfügig entlohnten Beschäftigten. 52.000 Mitarbeiter, also jeder vierte, zählen in Schleswig-Holsteins Handel dazu.

Zum Vergleich: Am 30. Juni 2008 waren rund 197.000 Personen im schleswig-holsteinischen Handel beschäftigt. Der Anteil der geringfügig Entlohnnten lag bei 25,8 Prozent, ist also relativ konstant geblieben. Betrachtet man den Zeitraum 2008 bis 2014, so steht einem Plus von 9,2 Prozent in der Gesamtwirtschaft Schleswig-Holsteins ein unterdurchschnittliches Plus von 7,1 Prozent im Handel gegenüber. <<

Autor: Manfred Duffke
IHK zu Kiel, Standortpolitik
duffke@kiel.ihk.de



AlphaGuide

Ihr persönlicher Berater für mehr Mobilität.



Beschleunigen Sie Ihre persönliche Mobilität mit einer App, die mehr kann. Der AlphaGuide von Alphabet erinnert Sie rechtzeitig an Ihre Termine und zeigt Ihnen den direkten Weg zur nächsten Tankstelle, Ladestation oder Werkstatt. Informationen rund um Ihr Fahrzeug und Ihren Vertrag erhalten Sie mit der App ebenso schnell wie professionelle Hilfe im Schadenfall durch den direkten Zugang zur Alphabet Service-Hotline. Ihr persönlicher Mobilitätsberater steht mit einem Klick für Sie bereit. **Mehr Informationen unter: alphabet.de/alphaguide**



Online verleiht Flügel

Hybrider Einzelhandel ◀ „Handel ist Wandel“ sagt ein Sprichwort und weist darauf hin, welcher Aufgabe sich Einzelhändler gegenübersehen: der Verbindung aus Ladengeschäft und E-Commerce, dem sogenannten hybriden Einzelhandel. Drei Firmen aus Schleswig-Holstein zeigen, wie es geht.

Ohne Onlinepräsenz sind viele Geschäfte in zehn Jahren vom Markt“, sagt Heinz Meyer, der mit seiner Timmendorfer Strandpassage Bekleidung und Schuhe stationär und über das Web verkauft. Jörg Claassen, Inhaber von Bikeroutfit in Schleswig, stimmt ihm zu: „Online sichert langfristig die Existenz der Ladengeschäfte.“



Dass ein Onlineshop das gesamte Unternehmen beflügeln kann, weiß Claassen gut. Aus einem kleinen Laden für Motorradbekleidung in Oeversee entwickelte sich durch den Internetshop ein florierendes Geschäft mit Onlineschwerpunkt. Ein Umzug wurde nötig. Zwar blieb die Ladenfläche gleich, die Lagerfläche aber vervielfachte sich. „In unserem alten Geschäft wären wir ohne Umzug irgendwann explodiert“, erzählt der Kaufmann schmunzelnd. Auch Meyer sagt: „Das Onlinegeschäft wächst sehr dynamisch. Allerdings spüren wir einen Rückgang

bei der Kundenfrequenz in den Läden.“ Claassen sieht zumindest keinen Zuwachs im stationären Handel.

Den umgekehrten Weg ging Philip Hauberg, aus dessen Onlineshop ilovesneaker.de sich das Ladengeschäft Sneaxs, das er gemeinsam mit Knud Hansen in Kiel führt, entwickelte. „Zu Beginn war es noch ein Nischenprodukt, heute ist die Konkurrenz auf beiden Gebieten sehr groß“, erklärt der Fachhändler. Die Onlinepräsenz und soziale Medien dienen den Kunden zunehmend dazu, sich vorab zu informieren, berichtet Hauberg. „Sie sehen Produkte



FRISCHE LIQUIDITÄT

Entdecken Sie unser Factoring für den Mittelstand

Mehr Sicherheit

Das Risiko von Forderungsausfällen wird zu 100% von uns getragen.

Mehr Service

Wir entlasten Ihre Buchhaltung und übernehmen das Mahnwesen.

Mehr Liquidität

Ihre Kundenrechnungen werden innerhalb von 48 Stunden bezahlt.

crefo/
factoring

www.crefo-factoring.de Servicenummer: 0800 547 49 49

Anzeige

Neue Handlungsspielräume

Nahezu jeder Unternehmer kennt diese Situation: Während sich Geschäftsführung und Mitarbeiter engagiert um Produkte und Vertrieb kümmern, engen steigende Forderungen gegenüber Kunden und verspätet eingehende Zahlungen den Handlungsspielraum zunehmend ein. Dies führt dazu, dass über kurz oder lang dringend benötigte Geldmittel zur Begleichung eigener Außenstände und für Investitionen fehlen. Zugleich verschlechtern sich die Chancen, den Vorsprung im Wettbewerb zu halten oder auszubauen. Wenn dann auch noch Defizite in der Debitorenbuchhaltung hinzukommen, besteht dringend Handlungsbedarf. Eine Factoringlösung setzt sich in der Regel aus 3 Komponenten zusammen: Umsatzgerechte Bevorschussung, Absicherung gegen Forderungsausfall und professionelles Debitorenmanagement. Trotz des dadurch zu gewinnenden Handlungsspielraums und niedriger Zinsen bestehen im Mittelstand oft Bedenken, offene Forderungen zu verkaufen und einem Dritten zur Bearbeitung zu überlassen. Bei Crefo Factoring Nord GmbH können Unternehmen sich daher auf gemeinsame Lösungen, persönliche Ansprechpartner, räumliche Nähe und sehr kurze Entscheidungswege verlassen. Als eine von insgesamt 15 Regionalgesellschaften gehört sie zu der bundesweit agierenden Crefo Factoring Gruppe, die ihre Dienstleistungen insbesondere auf mittelständische Firmen mit einem Jahresumsatz zwischen 500.000 Euro und 15 Millionen Euro zugeschnitten hat. Das Selbstverständnis der Crefo Factoring beschreibt ihr Geschäftsführer so: „Wir sind ein Finanzinstitut, ja, aber nach unserer Philosophie sind wir in erster Linie Dienstleister für unsere Kunden aus Überzeugung“.



Foto: IHK/Kappmeyer

Die geringen Margen im Versandhandel sieht auch Claassen, jedoch ergänzt er für sein Unternehmen: „Wir setzen online größere Mengen um, kaufen dadurch günstiger ein und machen so wieder unseren Schnitt.“ Zudem könne er bei speziellen Anfragen auf zwölf Lager von Kollegen zurückgreifen, mit denen er über einen Einkaufsverbund kooperiert. „Das Internetgeschäft schafft mehr durchgehende Beschäftigung. Vorher waren wir stärker saisonabhängig“, so Claassen.

im Netz, kommen anschließend aber ins Geschäft, weil sie auch das Einkaufserlebnis haben wollen.“ Claassen bestätigt: „Manch ein Kunde kommt etwa aus Kiel, um ein Produkt anzuprobieren, das er online bei uns gefunden hat.“

Erfolg durch Masse < Ein Problem des Onlinehandels sieht Heinz Meyer im Versand. „Da wir alle Versandkosten übernehmen, fällt die sowieso geringe Marge noch schmäler aus.“ Zudem träten viele Hersteller mittlerweile auch selbst über Outlet-Läden und Webshops als Konkurrenten auf.

Demgegenüber ist der Absatz von Sneaxs-Inhaber Philip Hauberg nicht saisonal beeinflusst. Für ihn bedeute ein guter Onlineshop in Kombination mit einer beliebten Facebook-Seite jedoch höhere Relevanz in seiner Branche, wodurch er wiederum exklusivere Produkte der Hersteller bekomme.

Trotz aller Unterschiede sind sich die drei Unternehmer über die Bedeutung der Onlineauftritte einig. Hauberg sagt: „Die Lage ist nicht so dramatisch, wie sie oft dargestellt wird. Die Bereiche verschmelzen miteinander und beflügeln sich gegenseitig.“ <<

Online City Wuppertal

Einen neuen Weg bei der Verbindung von Online- und Offlinehandel geht die „Online City Wuppertal“. Über 60 Händler machen schon in dem Netzwerk mit. Ob der Händler bereits im Internet und stationär aktiv ist, sich erst mit einer Filiale ansiedeln möchte oder bisher nur eine der beiden Optionen nutzt, spielt keine Rolle. Das Projekt fasst verschiedene Onlineshops zusammen. Eines der Ziele ist zudem die taggleiche Lieferung im Stadtgebiet. <<

Mehr unter
www.onlinecity-wuppertal.de

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

Mehr unter
www.strandpassage.de
www.sneaxs.de
www.bikeroutfit.de

Die neue Familienpflegezeit.

Informieren Sie Ihre Beschäftigten über die neuen Regelungen zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf. Beschäftigte mit Pflegeaufgaben bleiben so dem Unternehmen mit ihrem Erfahrungswissen erhalten.

Akuter Pflegefall

Bis zu 10 Arbeitstage Auszeit mit Pflegeunterstützungsgeld durch die Pflegekasse



Pflegezeit

Bis zu 6 Monate vollständige oder teilweise Freistellung mit zinslosem Darlehen durch das BAFZA*



Familienpflegezeit

Bis zu 24 Monate teilweise Freistellung mit zinslosem Darlehen durch das BAFZA*



Ob Pflegezeit oder Familienpflegezeit in Anspruch genommen werden können, hängt von der Größe Ihres Unternehmens ab.

*Bundesamt für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben



Langfingern keine Chance geben

Ladendiebstahl ◀ Rund 3,9 Milliarden Euro Inventurdifferenzen entstehen jährlich im deutschen Einzelhandel. Mit 3,3 Milliarden ist der Großteil davon auf Ladendiebstähle zurückzuführen. Doch wie können sich Unternehmen am effektivsten vor Langfingern schützen?



Foto: iStock.com/diego_cervo

und genau zu bestimmen, welche Bereiche wofür überwacht werden, um die Persönlichkeitsrechte von Mitarbeitern und Kunden zu wahren. Bei Videoüberwachung im Außenbereich sei darauf zu achten, dass nur das eigene Grundstück auf den Aufnahmen abgebildet werde. Wer auch öffentliche Bereiche des Hausrechts filme und aufzeichne, mache sich strafbar. Die Auswertung der Bänder sollte möglichst nach dem Vieraugenprinzip erfolgen. Zudem rät der Experte zu Einbruchmeldeanlagen und Überfalltasten für Mitarbeiter in bestimmten Bereichen. Beides solle auf jeden Fall mit einem Wachunternehmen verbunden sein, das im Notfall die Polizei verständigen könne.

Darüber hinaus, so Katzenmeier, sollte niemals zu viel Bargeld in den Kassen aufbewahrt werden. Auch sollten die entsprechenden Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften beachtet werden. Der Transport des Gel-

Zwar sei der finanzielle Schaden durch Ladendiebstähle in den vergangenen Jahren nicht gestiegen, die Art der Delikte habe sich aber verändert, erklärt Frank Horst vom EHI Retail Institute in Köln. So sei die Zahl der Gelegenheitsdiebstähle zwar rückläufig, die organisierte Bandenkriminalität habe allerdings zugenommen. In Schleswig-Holstein stieg die Zahl der Ladendiebstähle allerdings insgesamt 2014 (10.516 Fälle) im Vergleich zu 2013 (10.022) leicht an. Um sich effizient zu schützen, sei es zunächst wichtig, das Personal durch Schulungen zu sensibilisieren, rät Kriminalhauptkommissar Kay Katzenmeier vom Landespolizeiamt in Kiel. Darüber hinaus sei auch die Gestaltung der Geschäfte ein relevanter Faktor. „Dunkle Ecken und verwinkelte Gänge sind eine Einladung für Ladendiebe. Die Räumlichkeiten sollten daher hell und übersichtlich gestaltet sein und wenn nötig gut ausgeleuchtet werden“, sagt er. Kleine, hochwertige Waren sollten gut sichtbar in Kassennähe aufbewahrt werden.


Datenschutz beachten ◀ Vielfältig sind die technischen Möglichkeiten. Besonders verbreitet sind elektronische Warensicherung und Videoüberwachung. Bei Letzterer sei allerdings Vorsicht geboten, mahnt Katzenmeier: „In jedem Fall müssen hier die Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes beachtet werden.“ Er rät, immer den Betriebsrat einzubinden

des sollte am besten durch einen professionellen Dienstleister erfolgen. Zudem rät Katzenmeier dazu, die Möglichkeit der Rohrpost zu nutzen, damit auf dem Weg zum Transporter nichts verloren geht. Wichtig sei es zudem, die Warenwege gut zu überwachen. „Gerade bei der Anlieferung und Einsortierung geht sehr viel verloren“, so Katzenmeier.

Erfreulich sei, dass die Unternehmen zunehmend Sensibilität für die Diebstahlsicherung entwickelten. „Trotzdem gibt es immer noch sehr viele Vorfälle“, sagt Katzenmeier. „Die Betriebe sollten sich daher laufend selbst überprüfen. Hierfür sollte optimalerweise ein Sicherheitsbeauftragter bestimmt werden.“ Von falscher Sparsamkeit rät er ab: „Häufig wird keine gute Technik eingesetzt, um die Kosten möglichst gering zu halten. Beliebt sind auch Kameraattrappen im Außenbereich. Diese erkennt ein Profi aber sofort.“ ◀◀

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

Mehr Infos unter
www.polizei.schleswig-holstein.de/einbruchschutz



Von: Gärtnerei Paul
An: E.ON
Betreff: Energielösungen für meinen Betrieb

Meine Kunden erwarten von mir erstklassige Produkte und eine engagierte Beratung. Bekomme ich das auch bei euch, E.ON?

Selbstverständlich, Herr Paul. Unsere Experten von der E.ON Geschäftskunden Betreuung kennen Ihre Anforderungen und kümmern sich um die optimale Energielösung für Ihr Unternehmen.

Neben Strom- und Gaslieferungen beraten wir Sie gerne auch zu anderen Themen wie Photovoltaik, EEG-Direktvermarktung und Kraft-Wärme-Kopplung.

Mehr Informationen finden Sie auf
► www.eon.de/gk

 Produktberatung unter
03 81-29 83 01 63

Ihr Erfolg. Unsere Energie.

e.on

In Integration investieren

Flüchtlinge und Wirtschaft ◀ Versorgung der Asylbewerber, gesellschaftliche Integration und ein einheitliches Asylsystem – im Gespräch mit der *Wirtschaft* erläutert **Professor Dr. Matthias Lücke** vom Kieler Institut für Weltwirtschaft Probleme und Chancen und nennt notwendige Maßnahmen für die EU-Flüchtlingspolitik.



Wirtschaft: Werden die Flüchtlinge zur ökonomischen Last?

Matthias Lücke: Die Versorgung der Flüchtlinge kostet natürlich erst einmal Geld – für Nahrung, Unterkunft, täglichen Bedarf, Gesundheitsdienstleistungen, Sprachkurse, Hilfen bei der Integration in Gesellschaft und Arbeitsmarkt. Und all dies muss sorgfältig geplant und verwaltet werden – zum Beispiel

wird das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge gerade um mehrere Tausend Beschäftigte aufgestockt. Wichtig ist, dass die Flüchtlinge möglichst rasch entsprechend ihren Qualifikationen arbeiten können, für sich selbst und ihre Angehörigen sorgen und nicht dauerhaft von Sozialleistungen abhängen.

Wirtschaft: Wie hoch sind nun die Kosten für die Versorgung der Flüchtlinge?

Lücke: Das ist schwer zu schätzen: Wir wissen ja kaum, wie viele Flüchtlinge bisher nach Deutschland gekommen sind, wie gefragt ihre beruflichen Qualifikationen hier sind, wie schnell sie Arbeit finden, wie viele in ihre Herkunftsländer etwa auf dem westlichen Balkan zurückkehren. Versuchen wir es trotzdem und denken wir dabei sehr langfristig: Nehmen wir an, dass weiterhin eine Million Flüchtlinge pro Jahr nach Deutschland kommen. Durch eine intensive Förderung ihrer Integration in Gesellschaft und Arbeitsmarkt erreichen wir, optimistisch geschätzt, dass sie nach durchschnittlich drei Jahren arbeiten und für sich selbst sorgen oder in ihre Heimatländer zurückkehren. Die Anzahl der Flüchtlinge, die gleichzeitig versorgt werden müssen, würde also im Laufe einiger Jahre auf drei Millionen steigen und dann konstant bleiben. Zwar kämen weiterhin Flüchtlinge an, gleichzeitig verlassen aber auch Menschen das Versorgungssystem und beginnen zu arbeiten. Bei geschätzten jährlichen Kosten von 15.000 Euro pro Flüchtling – mehr als heute, weil wir eine intensive Integrationsförderung unterstellen – würden die jährlichen

Gesamtkosten also auf 45 Milliarden Euro steigen, 1,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, und dann konstant bleiben.

Wir könnten natürlich an Maßnahmen zur gesellschaftlichen und Arbeitsmarktintegration sparen. Dann würden die jährlichen Kosten je Flüchtling sinken – ebenso wie kurzfristig die Gesamtkosten. Wir müssten dann aber mittel- bis langfristig mehr Flüchtlinge über längere Zeit unterstützen, sodass es am Ende finanziell kaum einen Unterschied machen würde.



Zur Person

Professor Dr. Matthias Lücke, Jahrgang 1960, ist seit 2003 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Weltwirtschaft in Kiel (IfW). Seit 2006 lehrt er an der Kieler Christian-Albrechts-Universität. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen internationale Arbeitsmigration, internationale Handelspolitik sowie Globalisierung und Einkommensverteilung. ◀◀

Foto: Institut für Weltwirtschaft

Über 4000 Unternehmen in Schleswig-Holstein vertrauen bei **Inkasso** und **Bonitätsprüfung** auf Creditreform.

Wann dürfen wir Sie unterstützen?



Creditreform

5 x für Sie vor Ort:

- ✓ Flensburg
- ✓ Neumünster
- ✓ Pinneberg
- ✓ Kiel
- ✓ Lübeck

www.creditreform.de

Von der Vision
zum Projekt.

2800 Referenzen im Industrie- und Gewerbebau



Foto: iStock.com/PeopleImages

meinsames Management der Außen- grenzen. Sonst werden einzelne EU- Mitgliedstaaten, die Asylsuchenden bes- sere Lebensbedingungen bieten, schnell durch eine hohe Zahl von Asylsuchenden überfordert.

Vor allem sollte die EU die Kosten für die Versorgung der Flüchtlinge übernehmen, wie dies bereits bei ei- nigen „umverteilten“ Flüchtlingen ge- schieht, und dafür von den Mitglied- staaten zusätzliche Steuereinnahmen erhalten. Wir diskutieren zurzeit auch über eine verbindliche Verteilung von Flüchtlingen in der EU nach nationa- len Quoten. Ich halte es aber für wenig aussichtsreich, Flüchtlinge dorthin zu schicken, wo sie keine Anknüpfung- punkte haben, etwa durch Verwandte und Freunde vor Ort, und wo ihre An- wesenheit von der örtlichen Bevölke- rung abgelehnt wird.

Ganz dringend finde ich eine viel bessere Versorgung der mindestens vier Millionen Flüchtlinge aus Syrien in den Nachbarländern Jordanien, Li- banon und Türkei. Diese Länder tragen bereits sehr hohe Kosten, an denen sich die EU stärker beteiligen sollte. Soweit es mitten im Bürgerkrieg überhaupt möglich ist, sollte auch eine bessere Versorgung der etwa acht Millionen Kriegsflüchtlinge innerhalb Syriens nicht an fehlendem Geld scheitern. Dann würden auch weniger Flüchtlinge in die EU kommen.

Wirtschaft: Sehen Sie mehr Chancen als Risiken in der Zuwanderung?

Lücke: Ausländische Staatsangehö- rige, die heute in Deutschland leben, sind relativ häufig arbeitslos und le- ben von ALG II; dies gilt besonders für Menschen aus dem Nahen Osten. Die Zuwanderung von vielen jungen Men- schen kann jetzt natürlich helfen, un- ser Rentensystem zu stabilisieren; auch können wegen der guten Konjunktur viele Menschen mit unterschiedlichen Bildungsvoraussetzungen Arbeit fin- den. Diese Chancen werden wir aber nur nutzen, wenn die Integration der Flüchtlinge in Gesellschaft und Ar- beitsmarkt viel besser gelingt als in der Vergangenheit – eine große Herausfor- derung für Staat, Unternehmen und Zi- vilgesellschaft. <<

Interview: Michael Legband
IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
legband@kiel.ihk.de

Wirtschaft: Wir haben es also in der Hand, was aus den Menschen wird, die gekommen sind und noch kommen werden?






Lücke: Vor allem kommt es natürlich auf die Menschen selbst an. Aber sie kommen ja mit dem Ziel hierher, sich ein neues Leben aufzubauen. Wichtig ist, dass wir jetzt das nötige Geld in die Hand nehmen für bessere Integra- tionsprogramme wie leicht zugängliche Sprachkurse auf unterschiedlichem Niveau, berufliche Brückenkurse und Ausbildungen für Menschen mit un- terschiedlichen Vorkenntnissen. Dazu gehören aus meiner Sicht auch duale Ausbildungsangebote für erwachsene Flüchtlinge, die die berufliche Integri- tion in Betrieben und Verwaltungen ver- binden mit schulischen Angeboten zur Sprachförderung und formalen berufli- chen Qualifizierung. Zudem sollten wir für alle Asylsuchenden, die vermutlich in Deutschland bleiben werden, den Zugang zum Arbeitsmarkt von Anfang an erleichtern und die „Vorrangprü- fung“ abschaffen, die Asylsuchende bei der Arbeitssuche gegenüber Mitbewer- bern aus der EU benachteiligt.

Wirtschaft: Wie muss dann beispiels- weise die EU ihre Flüchtlingspolitik ver- ändern?

Lücke: Wir haben in der EU einen gemeinsamen Arbeitsmarkt und im Schengen-Raum Reisefreiheit ohne Grenzkontrollen. Deshalb kann der Schutz von Flüchtlingen gemäß der Genfer Konvention zumindest von den Schengen-Staaten nur gemeinsam ge- währt werden. Wir brauchen ein einheitliches Asylsystem und ein ge-

BARTRAM BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

-  Entwurf und Planung
-  Festpreis
-  Fixtermin
-  40 Jahre Erfahrung
-  Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich.

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG
Ziegeleistraße · 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0
Fax +49 (0) 4871 778-105
info@bartram-bau.de





Kirsten Deppe

Foto: IHK/Henkel

hatte Kirsten Deppe nie. „Ich hatte von Anfang an ein gutes Bauchgefühl“, sagt sie. Herzstück der Seifenmanufaktur ist neben dem Verkaufsraum die Siedeküche, in der die unterschiedlichen Kreationen entstehen. Zwar hat Deppe mittlerweile sechs Mitarbeiterinnen, die ihr beim Verpacken und Verkauf helfen – die Herstellung ist aber „Chefsache“. Jede Rezeptur hat sie sich mit viel Liebe und Perfektion ausgedacht. „Bis ich wirklich zufrieden bin, kann schon einmal ein halbes Jahr vergehen.“

„Ein Stück Sylt“ ◀ Alle Seifen bestehen aus rein pflanzlichen Inhaltsstoffen, von denen viele von der Insel stammen. „In jeder Seife steckt ein Stück Sylt“, sagt Deppe über ihre Produkte, für die sie etwa Blüten von Sylter Heckenrosen, Heilschlick aus dem Watt, Sylter Meer- salz oder Algen- und Quellerpflanzen verwendet. Hochwertige, eigens für die Manufaktur hergestellte Öle wie etwa Argan-, Avocado- oder Mandelöl runden die Rezepturen ab. Auf Konservierungsstoffe verzichtet Deppe konsequent. Je nach Sorte dauert es zwischen fünf und 14 Tage, bis eine Seife fertig ist. Zunächst werden die festen und flüssigen Fette bei 50 Grad in einem Ofen geschmolzen. Die niedrige Temperatur ist wichtig, damit die wertvollen Vitamine und andere Inhaltsstoffe nicht verloren gehen. Anschließend wird die Mischung mit Natronlauge verrührt, wobei eine dickflüssige Masse entsteht. Dieser werden noch Farbpigmente und Duftstoffe beigefügt. Den letzten Schliff verleiht ein nicht verseiftes „Überfettungsöl“. „Dieses bleibt beim Waschen auf der Haut und versorgt sie optimal mit Feuchtigkeit“, so Deppe. In entsprechende Formen gegossen, muss die Seife noch etwa 24 Stunden aushärten, bevor sie zurechtgeschnitten und zum Verkauf angeboten wird.

Zehn Seifensorten hat die Sylterin momentan im Angebot. Bei so viel Kreativität und Leidenschaft darf man allerdings hoffen, dass es bald noch mehr sein werden. ◀◀

Der Duft der Insel

Sylter Seifenmanufaktur ◀ Mit viel Liebe zum Detail stellt Kirsten Deppe in Sylts einziger Seifenmanufaktur hochwertige Seifen her. Jedes Produkt wird in sorgfältiger Handarbeit nach eigener Rezeptur gefertigt und enthält inseltypische Inhaltsstoffe.

Betritt man den kleinen Verkaufsraum der Manufaktur am Morsumer Bahnhof, steigen einem Düfte von Schokolade, Heckenrosen und Lavendel in die Nase. Neben ihren eigens kreierte Seifen bietet Kirsten Deppe hier auch Dekorationsartikel von ausgesuchten Designern und anderen Manufakturen zum Verkauf an. Wenn die 54-Jährige über ihren Beruf spricht, gerät sie ins Schwärmen. „Es ist eine sehr sinnliche Arbeit“, sagt sie. Den Schritt in die Selbstständigkeit wagte Deppe 2010. Vorher bearbeitete sie Tarifverträge in einer Personalabtei-

lung – eine Aufgabe, die sie nie wirklich ausfüllte. „Ich war schon immer ein kreativer Mensch. Meine Leidenschaft für Seife habe ich schon früh entdeckt. Irgendwann begann ich dann, mich mit ihrer Herstellung zu beschäftigen und merkte schnell, dass ich ein Talent dafür besitze“, erinnert sie sich. Fortan stellte sie ihre Seifen zunächst in der eigenen Küche her und verkaufte sie auf Landmärkten. Parallel gab sie Kreativkurse für Kurgäste.

Vor knapp sechs Jahren eröffnete die gebürtige Sylterin dann ihren eigenen kleinen Betrieb. Angst vor diesem Schritt

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

Website der Sylter Seifenmanufaktur
www.sylterseifen.de

Die Maschinenfinder

mworks GmbH < „Da stand ein Kunde vor der Tür, mit einem konkreten Auftrag, und wir mussten ihn wegschicken.“ Aus dieser Erfahrung bei einem früheren Arbeitgeber hat Lars Kobialka, Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik, eine Geschäftsidee entwickelt. Sondermaschinenbau ist eben nicht gleich Sondermaschinenbau, wie die mworks GmbH in Uetersen beweist.

Die mworks GmbH entstand im Jahr 2011 zusammen mit dem Unternehmer Sebastian Dröber. „Das war ein klassisches Keller-Start-up“, blickt der 36-jährige Kobialka zurück. Längst behauptet sich das Unternehmen mit maßgeschneiderten

„unserer Kunden“, erklärt Lars Kobialka, Geschäftsführer Operatives Geschäft. Die Dienstleistung der „Maschinenfinder“ wissen nicht nur mittelständische Betriebe, sondern auch Konzerne unterschiedlicher Branchen zu schätzen. Zu den ersten Kunden zählte Siemens in Erfurt. Das Generatorenwerk suchte eine Maschine für die Reinigung von hausgroßen Maschinenbauteilen. „Gefunden haben wir diese, wo die wenigsten gesucht hätten, nämlich bei einer Firma, die Waschanlagen für Schiffsdieselmotoren anbietet“, so Kobialka.

mworks übernimmt im Auftrag seiner Kunden vom Konzept bis zur Endabnahme alle Schritte, eine Maschine zu finden, gegebenenfalls zu modifizieren und in die Produktionsabläufe zu integrieren. Dabei wird nicht nur darauf geachtet, Qualitätsmanagement und technische Anforderungen zu erfüllen; einen ebenso hohen Stellenwert hat die preisbewusste Umsetzung. „Wir überbrücken die Hemmnisse, die es unseren Kunden erschweren, die richtige Maschine zu finden und schnell in der Produktion zum Einsatz zu bringen“, sagt Sebastian Dröber, Geschäftsführer Finanzen. „Die Suche bindet Zeit, die im Kerngeschäft oft fehlt.“

Ergänzt wird das Portfolio der Spezialisten, die schon Anfragen aus Dubai, Russland oder dem Irak bearbeitet haben, durch ein Montageteam. „Der Kunde kann darauf bauen, dass sein Projekt einsatzbereit abgeschlossen wird.“ Im Mittelpunkt steht für die Ingenieure von mworks der Weg zur perfekten Produktion. Lars Kobialka: „Der Markt ist riesig. Es gibt so viel Bedarf, gerade in mittelständischen Unternehmen Produktionsprozesse zu optimieren oder neu aufzubauen – auch hier im Norden.“ <<

Autor: Jens Neumann, freier Journalist
redaktion@ihk-sh.de



Foto: Jens Neumann

Die Geschäftsführer Lars Kobialka (links) und Sebastian Dröber mit einem Pneumatikzylinder

Produktions- und Automatisierungslösungen in einem Nischenmarkt. Die „Maschinenfinder“ aus Uetersen (Kreis Pinneberg) sind mit der Planung, Konzeption und Beschaffung von Produktionsanlagen weltweit tätig, erzielen mit 14 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund einer Million Euro.

„Jede Maschine ist irgendwann irgendwo von irgendjemandem schon einmal gebaut worden. Das machen wir uns zunutze. Wir suchen konsequent nach der besten Lösung für die individuelle Situation und Zielsetzung



Firmenticker

Das traditionsreiche Bremerhavener Unternehmen **Nordsee GmbH**, europaweit kompetenz- und qualitätsführend in der Fisch-Systemgastronomie, hat im Oktober in der Holsten-Galerie in Neumünster eine neue Filiale eröffnet. Damit ist Nordsee zweimal in der Stadt vertreten: Im Designer Outlet Center gibt es das Fischrestaurant ebenfalls. Derzeit ist Nordsee mit sieben eigenen Filialen und zwei franchisegeführten Unternehmen in Schleswig-Holstein vertreten. Fast 100 Mitarbeiter arbeiten für das Unternehmen im nördlichsten Bundesland.

Die Lübecker **Possehl-Gruppe** baut ihren Geschäftsbereich Bauleistungen durch eine weitere Unternehmensakquisition aus. Die Possehl Spezialbau GmbH in Sprendlingen hat sämtliche Geschäftsanteile an den auf die Straßensanierung und -instandsetzung spezialisierten Unternehmen Thiendorfer Fräsdienst GmbH & Co. KG sowie deren Schwestergesellschaft P+S Pflaster- und Straßenbau GmbH erworben. <<

**WIR
REALISIEREN
NACHHALTIGKEIT.**

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

**GEWERBEBAU
NORD**



Rosafarbene Glasur wird als hauchfeiner Sprühnebel auf Porzellanrohlinge aufgetragen.



Fotos: Dibbern GmbH

Porzellan aus heimischer Produktion

Bernd Dibbern

Dibbern GmbH ◀ Kunterbunte Teller und Tassen in leuchtendem Grün, Rot oder Gelb. Wer kennt nicht das farbenfrohe Geschirr „Solid Colors“ aus dem Hause Dibbern? Seit den 80er-Jahren findet man es auf deutschen Esstischen. Aber auch im Bundeskanzleramt, in der ersten Klasse der Lufthansa oder im New Yorker Park Hyatt Hotel kommen die Produkte des Bargteheider Unternehmens zum Einsatz.

Schöne Sachen für den gedeckten Tisch: Dafür hat sich Bernd Dibbern von der gleichnamigen Firma schon immer interessiert. Dem Hamburger Kaufmann wurde das Interesse für die Tischkultur förmlich in die Wiege gelegt. Schon sein Vater und Großvater waren Generalvertreter für Glas und Porzellan. Einen Weg, den er schließlich auch einschlug. Doch als das Angebot kam, die Handelsniederlassung einer skandinavischen Firma zu übernehmen, sagte er Nein. „Ich wollte lieber in meinem eigenen Namen arbeiten“, erklärt Dibbern.

Gesagt, getan. Die erste Geschirrserie „Solid Colors“ – geprägt durch die Bauhaus-Tradition – schlug sofort ein. „Bauhaus ist der rote Faden, der sich durch alle unsere Produkte zieht“, sagt Dibbern. Mit den farbenfrohen „Solid Colors“-Schalen und -Tellern habe er den verstaubten Porzellanmarkt aufgewirbelt, freut sich Dibbern heute noch.

Doch das war nicht genug. Seit 1997 fertigt man bei der Dibbern GmbH selbst. In diesem Jahr kaufte das Unternehmen die ehemalige Produktionsstätte vom Porzellanhersteller Hutschenreuther in Hohenberg. „Wir sind die Einzigen, die direkt in Deutschland produzieren“, sagt Dibbern. In Hohenberg wird nun Fine-Bone-China-Geschirr produziert. Die Masse für das Porzellan kommt aus England. Der hohe Anteil von Knochenasche gibt dem Geschirr seinen Namen.

Manufaktur 2015 ◀ Noch einen Unterschied zu anderen Herstellern gibt es: Während das Geschirr bei vielen Anbietern aus Granulat gepresst wird, arbeitet man bei Dibbern noch handwerklich. Teller, Schalen und auch Tassen werden noch

richtig gedreht, erklärt Ben Dibbern, Sohn des Firmengründers und für den Vertrieb zuständig, den Produktionsablauf. „Wir haben einen hohen handwerklichen Anteil, der bei rund 70 Prozent liegt“, schätzt Dibbern senior. Das Ergebnis ist ein Geschirr mit hoher Bruchfestigkeit, das dabei leicht und dünn, aber trotzdem stabil ist.

Mit dieser Machart kommt Dibbern als Lieferant nicht nur bei Restaurants oder Kreuzfahrtschiffen, sondern auch in der Spitzenhotellerie gut an. Seinen Vorteil sieht Bernd Dibbern in drei Punkten: „Qualität, Flexibilität und ein zeitgemäßes Design.“ Dafür wurde ihnen gerade vom Verband Deutscher Manufakturen die Auszeichnung „Manufaktur 2015“ verliehen.

Im Handel macht sich das Unternehmen mit dem Fine Bone China eher rar. Verkauft wird nur in ausgewählten Läden. „Es ist wichtig, dass das Produkt erklärt wird“, sagt Bernd Dibbern. Daher laden er und seine Söhne regelmäßig die Verkäufer ihrer Partnerfirmen ein. 130 Mitarbeiter hat die Porzellanmanufaktur mittlerweile, die meisten davon in Hohenberg, während die Verwaltung immer noch in Bargteheide sitzt. Seit 2008 gibt es in Hamburg sogar ein eigenes Dibbern-Geschäft, wo man alles für den gedeckten Tisch bekommt. ◀◀

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

Website der Dibbern GmbH
www.dibbern.de

Flüchtlinge als Chance

IHK-Konjunkturumfrage < Die Konjunktur in Schleswig-Holstein hat sich im dritten Quartal 2015 positiv entwickelt. Vor allem die Inlandsnachfrage und die gute Entwicklung am Arbeitsmarkt erweisen sich als Konjunkturstütze. Der IHK-Konjunkturklimaindex, der einen Wert zwischen null und 200 annehmen kann, hat sich im Vergleich zum Vorquartal von 114 auf 116 Punkte verbessert. Der entsprechende Vorjahreswert lag bei 117 Punkten.

Weder der Börsencrash in China noch der angestiegene Zustrom von Flüchtlingen nach Schleswig-Holstein haben zur Verunsicherung unserer Unternehmen geführt“, sagt Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein. 41,7 Prozent der befragten Unternehmen beurteilen ihre Geschäftslage als gut, 47,6 Prozent als befriedigend und 10,7 Prozent als schlecht (Vorquartal: 37,5/51,8/10,7 Prozent). Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage liegt damit über dem Niveau des Vorquartals. Dies ergab die repräsentative Konjunkturumfrage der IHK Schleswig-Holstein.

Einzelne Branchen < Bei der Betrachtung der einzelnen Wirtschaftsbereiche zeigt sich in der Industrie eine überwiegend positive Geschäftslage. Dabei verliefen die Geschäfte bei den Investitions- und Konsumgüterproduzenten besser als bei den Vorleistungsgüterherstellern. Bei unverändert niedrigem Zinsniveau entwickelt sich die Bauwirtschaft weiterhin sehr positiv. Die durch den Bau von Flüchtlingsunterkünften zu erwartende Sonderkonjunktur ist in den Zukunftserwartungen noch nicht abgebildet. Der Handel berichtet angesichts der gestiegenen Kaufkraft der Verbraucher von einer überwiegend zufriedenstellenden Lage. Die Kreditwirtschaft meldet unverändert überwiegend gute Geschäfte. Angesichts der Beeinträchtigungen durch den Ausbau der A 7 sowie der Mautausweitung, welche den bestehenden internationalen Kostendruck nochmals erhöht, hat sich die Stimmung in der Verkehrswirtschaft eingetrübt. Die Dienstleistungswirtschaft erweist sich unverändert als Garant für die stabile Konjunkturentwicklung im Norden.

Die weiteren Aussichten beurteilen die Unternehmen leicht optimistisch. 21,3 Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung ihrer Situation, 60,7 Prozent eine gleich bleibende und 18 Prozent eine schlechtere Lage (Vorquartal: 21,8/59,19,2 Prozent). IHK-Präsidentin Kühn bemerkt dazu, dass der schwer überschaubare Flüchtlingszustrom zwar auch für Schleswig-Holstein gewaltige Herausforderungen mit sich bringe; die insgesamt positive Zukunftseinschätzung der Unternehmen zeige aber, dass die schleswig-holsteinische Wirtschaft mehr Chancen als Risiken sehe. „Dazu tragen auch die Flüchtlinge bei, sofern es gelingt, diese schnell in das Arbeitsleben zu integrieren. Die Unternehmen werden ihren Beitrag hierzu leisten, denn sie erkennen das Potenzial, den Fachkräftemangel durch Integration von Zuwanderern in den Arbeitsmarkt zu reduzieren.“



Foto: iStock.com/idealistock

Konjunktur auf der IHK-Website
www.ihk-schleswig-holstein.de
 (Dokument-Nr. 143)

☑ Sonnenschutz

STMMATEC

Kompetenz
Partner

Perfekte Lichtverhältnisse ...

Sonnen- und Blendschutz für Ihren Arbeitsplatz

Brookstieg 9
 22145 Stapelfeld

Tel. 040 2880 444-10
 info@stmobjekt.de

www.stmobjekt.de

red <<

„Wir sind Premiumpartner im Partnerprogramm, weil wir den Standort Schleswig-Holstein aktiv fördern und bekannter machen möchten. Allein ist es schwierig, aber mit einer Gemeinschaft von starken Partnern können wir mehr bewegen.“



*Gert Bendixen,
Geschäftsführung des Premiumpartners
Queisser Pharma GmbH & Co. KG,
Flensburg*

„Der konstruktive Austausch mit den anderen Premiumpartnern auf unseren Netzwerkveranstaltungen zeigt mir jedes Mal aufs Neue, wie vielfältig der Mittelstand in Schleswig-Holstein tatsächlich ist. Das Partnernetzwerk soll helfen, diese Potenziale deutlich stärker zu kommunizieren und so unseren Standort Schleswig-Holstein zu stärken.“



*Ronald Hoppmann,
Geschäftsführer des Premiumpartners
WISKA Hoppmann & Mulsow GmbH,
Kaltenkirchen*

„Schülern und Studenten zu zeigen, dass sie sehr wohl auch in Schleswig-Holstein die besten Bedingungen für eine erfolgreiche Karriere haben – das ist es, was mir wichtig ist und was wir gemeinsam mit den anderen Partnern schaffen wollen.“



*Axel Weidner,
Geschäftsführung des Premiumpartners
Mankenberg GmbH,
Lübeck*

Foto: iStock.com/stocknroll

Fotos: WISKA Hoppmann & Mulsow GmbH; Mankenberg GmbH; Fotografien Kerstin Mausolf; Queisser



Gemeinsam für Schleswig-Holstein

WTSH-Partnerprogramm < Starke Branchen, starker Mittelstand und vielseitige Karrierechancen – das ist Schleswig-Holstein. Genau dafür stehen die Partner des Partnerprogramms „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“. Selbstbewusst, offensiv und mit gebündelten Kräften wollen sie die Potenziale des Wirtschafts-, Arbeits- und Lebensstandorts nach außen tragen.

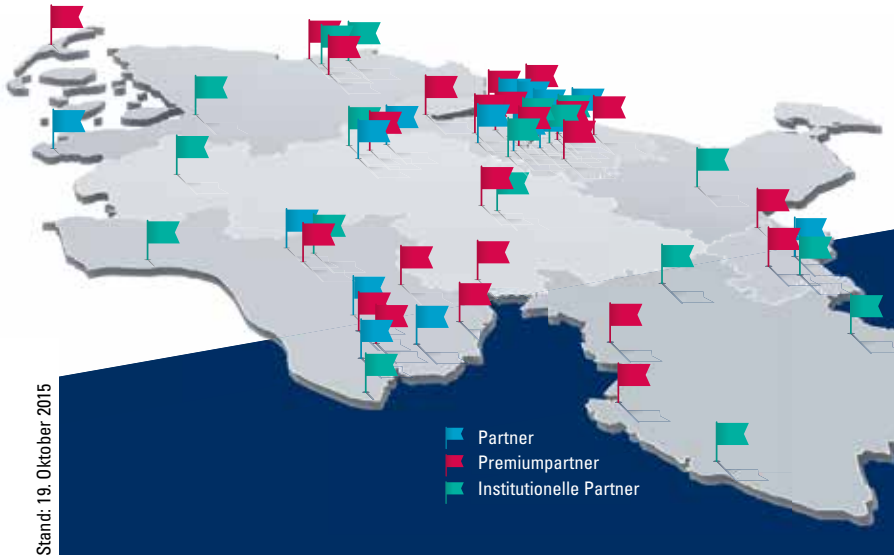
Das Partnerprogramm „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“ bietet die Plattform für genau dies. Das Programm richtet sich an Unternehmen und Institutionen mit Sitz in Schleswig-Holstein, die aktiv in das Standortmarketing eingebunden werden und als Markenbotschafter für den Standort Schleswig-Holstein auftreten.

Ziel des Partnerprogramms der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH ist es, den schleswig-holsteinischen Mittelstand mit seinen vielfältigen, attraktiven Karrierechancen und Beschäftigungs-

möglichkeiten bekannter zu machen und somit qualifizierte Fachkräfte an den Standort zu binden und hinzuzugewinnen.

Drei Kategorien < Das Partnerprogramm gliedert sich in drei Kategorien: die Partnerschaft, die institutionelle Partnerschaft und die Premiumpartnerschaft. Je nach Art der Partnerschaft stehen den Partnern verschiedene Angebote zur Verfügung. So unter anderem die Nutzung des Claims „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“ und die Präsenz des Unternehmens im Standortportal www.standort-sh.de.

Partner des Partnerprogramms „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“



Weitere Informationen rund um das Partnerprogramm „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“ und seine Partner finden Sie unter: www.partner-sh.de

Premiumpartner können sich zusätzlich an verschiedenen Aktionen wie etwa Gemeinschaftsständen auf Jobmessen und Karrieretagen beteiligen. Darüber hinaus haben Premiumpartner die Möglichkeit einer Präsenz in Printpublikationen. Die Aktionen werden durch die WTSH stetig weiterentwickelt und eng auf die Wünsche und Bedürfnisse der Partner des Programms abgestimmt.

red <<

Kontakt

WTSH Wirtschaftsförderung und
Technologietransfer Schleswig-
Holstein GmbH
Judith Kunze
Telefon: (0431) 66666-822
partnerprogramm@wtsh.de

Website der WTSH

www.wtsh.de

Aktuelle Preisindizes

Oktober 2015

Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2010=100)
08/2014	107,0
09/2014	107,0
10/2014	106,7
08/2015	107,2
09/2015	107,0
10/2015*	107,0

Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohn- gebäude gesamt 2010=100	Büro- gebäude 2010=100	Gewerbliche Betriebs- gebäude 2010=100
Mai 2014	109,2	109,4	109,5
August 2014	109,6	109,8	110,0
Mai 2015	110,9	111,2	111,3
August 2015	111,4	111,7	111,8

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte
Wohngebäude einschließlich Umsatz-
(Mehrwert-)Steuer, (1913 = 1 Mark)
August 2015 = 14,276 Euro

* vorläufiger Wert

Quelle: Statistisches Bundesamt

Datenschutz



MEHR SICHERHEIT FÜR IHRE DATEN

Ihr Partner für eine wirksame Entlastung im Datenschutz



FKC Management-System-Beratung GmbH | Zentrale: 23568 Lübeck | Eschenburgstr. 5 | Tel. 0451 400510 | email@fkc-gmbh.de
20097 Hamburg | Frankenstr. 7 | Tel. 040 23687596 | 10785 Berlin | Potsdamer Platz 10 | Tel. 030 300114838 | 30855 Langenhagen | Bayernstr. 10 | Tel. 0511 9838152



Arbeits- &
Gesundheitsschutz



Management- &
Prozessberatung



Datenschutz &
IT-Sicherheit



Schulung &
Seminare

Tourismus ist Umsatzbringer

Tourismusbarometer ◀ Der Tourismus in Schleswig-Holstein ist und bleibt ein ökonomisches Schwergewicht. Das untermauern die Zahlen zum Wirtschaftsfaktor Tourismus, die die dwif-Consulting GmbH in Form einer Sonderveröffentlichung für das Sparkassen-Tourismusbarometer erarbeitet hat. Der Vorsitzende des Tourismusverbands Schleswig-Holstein (TVSH) Dr. Jörn Klimant, Wirtschaftsminister Reinhard Meyer und Sparkassen- und Giroverbandspräsident Reinhard Boll stellten sie Mitte Oktober in Kiel vor.



Foto: Lübeck und Travemünde Marketing GmbH (LTM)

wir es ganz deutlich: Der Tourismus ist Jobmotor und Umsatzbringer in Schleswig-Holstein.“

2014 bewirkte der Tourismus Steuereinnahmen von rund 714 Millionen Euro für Bund, Länder und Kommunen. 243 Millionen seien im Land geblieben. „Diese Zahlen freuen uns natürlich“, so Minister Meyer. „Sie zeigen aber auch, dass wir mit unserer Tourismusstrategie Schleswig-Holstein 2025 richtigliegen und sie jetzt nachhaltig greift.“ Darin seien ambitionierte Ziele gesetzt worden, so Meyer. Nun solle der Wirtschaftsfaktor Tourismus weiter gestärkt, die Wettbewerbssituation verbessert und die Marke des Urlaubslands Schleswig-Holstein noch wertvoller gemacht werden.

Clustermanagement ◀ Meyer wies darauf hin, dass das Land als Unterstützungsangebot ein Clustermanagement Tourismus etabliert habe. Zu den Aufgaben gehören die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen, die Verbesserung der Nachhaltigkeit im Tourismus, Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, eine bessere Vernetzung der Akteure sowie ein Monitoring und Controlling der Tourismusstrategie. Für das Clustermanagement sind in den nächsten drei Jahren 860.000 Euro veranschlagt. Davon finanziert das Land 75 Prozent. Die restlichen Mittel steuern die Tourismusakteure bei.

Der touristische Bruttoumsatz insgesamt legte zwischen 2012 und 2014 um 8,3 Prozent auf 7,52 Milliarden Euro zu. Im gleichen Zeitraum stieg die Zahl der Übernachtungen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben und im Touristikcamping um 7,6 Prozent“, berichtete Klimant. „Sagen

TVSH-Chef Klimant betonte die Bedeutung des Tourismus für die Wirtschaft im Norden: „Die touristische Wertschöpfung, also das erzielte Einkommen, beträgt inzwischen 3,6 Milliarden Euro, und der Beitrag der Tourismuswirtschaft zum Volkseinkommen liegt bei 5,2 Prozent.“ Mehr als 146.000 Menschen in Schleswig-Holstein könnten ihren Lebensunterhalt ganz oder teilweise aus der Branche bestreiten.

Auch der Blick aufs laufende Jahr mache Mut, wie Sparkassen- und Giroverbandspräsident Reinhard Boll betonte: „Die Übernachtungszahlen bis Ende August 2015 sind nach Angaben des Statistikamts Nord im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bereits wieder um 2,6 Prozent gestiegen. Damit liegt Schleswig-Holstein bundesweit im Mittelfeld.“ Die größten Umsatzbringer für die heimische Branche seien der Tagestourismus aus dem Inland mit 2,6 Milliarden und Übernachtungen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben mit 2,4 Milliarden Euro. Profitieren würden vom Tourismus auch andere Branchen: „Der Einzelhandel zählt mit 2,3 Milliarden Euro ebenfalls zu den Gewinnern, ebenso wie diverse Dienstleister, bei denen 1,6 Milliarden Bruttoumsatz aus dem Tourismus verbleiben“, so Boll. red ◀◀

☑ Unternehmensberatung



Reinhard Knörr Management Beratung
DIE Mittelstandsberatung

PROBLEME LÖSEN - ERFOLGE SICHERN

- Finanzierungsoptimierung
- Organisationsoptimierung
- Existenzgründungsunterstützung
- Unternehmenssanierung

Reinhard Knörr Management Beratung
Stormarnring 94
24576 Bad Bramstedt

Telefon: 04192 - 8196319
Internet: www.rkmb.de
Email: info@rkmb.de

Zum Tourismusbarometer
www.bit.ly/Tourismusbarometer

Migranten beleben Wirtschaft

DIHK-Gründerreport < Immer stärker beleben Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund das Wirtschaftsgeschehen, wie eine Sonderauswertung des DIHK-Gründerreports zeigt. So hat fast jeder fünfte Gründungsinteressierte, der zur IHK kommt, mittlerweile ausländische Wurzeln – insgesamt 35.000. Im Jahr 2007 war es nur jeder siebte.

Insgesamt erwartet der DIHK 2015 mehr als 200.000 zusätzliche Arbeitsplätze durch Neugründungen, mehr als jeder fünfte davon geht auf das Konto von Gründern mit Migrationshintergrund. Viele machen sich aus Mangel an Erwerbsalternativen selbstständig, aber auch von höherer Risikobereitschaft wird berichtet. Die erste Zuwanderergeneration hat nicht selten alle Zelte in der alten Heimat abgebrochen und nimmt ihr Schicksal selbst in die Hand. Dieser Geist wird oft an die nächste Generation weitergegeben. 87 Prozent der IHK-Gründungsberater sehen kulturelle Hürden nicht als Hemmnis, da die Gründer sehr motiviert und früh mit ihrem Geschäftsumfeld vertraut sind.

In den westlichen und teils auch südlichen Ballungs- und Wirtschaftszentren Deutschlands ist der Anteil von Migranten höher als anderswo, so auch ihr Anteil an der IHK-Gründungsberatung (Westen: 31, Süden: 19, Osten: 17, Norden: 15 Prozent). Im Osten ist der Anteil mit 17 Prozent verglichen mit dem Bevölkerungsanteil von zehn Prozent bemerkenswert.

78 Prozent der IHKs stellen bei gründungswilligen Migranten Schwierigkeiten im kaufmännischen Bereich fest – aber auch viele deutsche Gründer haben hier Nachholbedarf. Für zwei Drittel der potenziellen Jungunternehmer mit Migrationshintergrund liegt die Herausforderung auch beim verhandlungssicheren Deutsch.

Wie sich die aktuelle Flüchtlingswelle auf die Unternehmenslandschaft auswirkt, kann noch nicht prognostiziert werden, da Qualifikationen und Gründungsinteressen kaum bekannt sind. Die IHKs verfügen durch ihre langjährige Unterstützung von Gründern mit Migrationshintergrund jedoch über viel Erfahrung. Daher empfiehlt der DIHK der Politik, das Angebot an Sprachkursen auch für Selbstständige zu verbessern, Willkommensstrukturen auszubauen sowie das gesamte Zuwanderungsverfahren von der Visabeantragung bis zur Arbeitsaufnahme oder der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit zu verkürzen und transparenter zu gestalten – etwa durch bessere E-Government-Angebote. Denn gut ein Viertel der IHK-Experten sehen in der Bürokratie ein großes Hemmnis für Gründer mit Migrationshintergrund.

red <<

Sonderauswertung des DIHK-Gründerreports
www.bit.ly/Gründerreport-Migration



Foto: iStock.com/ivetik

Personalberatung

MEYPERSONAL®
 beraten. vermitteln. überlassen.

KOMPETENZ³
 IM MASCHINEN- & ANLAGENBAU



MEYPERSONAL GmbH
 Telefon 04103 18 829-0
 kontakt@meypersonal.de
 www.meypersonal.de



BAP
 Bundesarbeitsgeberverband
 der Personaldienstleister

„Wir brauchen alle Fachkräfte“

Landesbestenehrung ◀ Vom Auszubildenden zur Fachkraft – und das mit Spitzenleistungen. 108 Nachwuchskräfte haben als Landesbeste bei den IHK-Prüfungen abgeschnitten. Im November nahmen sie im feierlichen Rahmen Glückwünsche und Auszeichnungen der drei schleswig-holsteinischen IHK-Präsidenten und von Ministerpräsident Torsten Albig entgegen.



Landesbeste aus dem IHK-Bezirk Flensburg



Landesbeste aus dem IHK-Bezirk Kiel



Landesbeste aus dem IHK-Bezirk Lübeck

Mit dieser Ehrung unterstreichen wir die Bedeutung unserer dualen Ausbildung für die jungen Menschen und für die Fachkräftegewinnung in unserem Land. Zugleich danken wir unseren Unternehmen für ihr großes Engagement und ihre hervorragende Ausbildungsleistung“, sagte Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein, vor 600 Gästen im Kieler Schloss, unter ihnen Vertreter von Verwaltungen, Arbeitsagenturen, Schulen und Wirtschaft sowie Eltern, Partner, Ausbilder und Prüfer der Geehrten.

Ausbildung und Übernahme des Nachwuchses sind die wichtigsten Elemente der Personalentwicklung und von existenzieller Bedeutung für die Wirtschaft. Kühn: „Heute bilden wir die Fachkräfte von morgen aus und sichern damit auch unseren Wirtschaftsstandort. Das erreichen wir mit guter Ausbildung und attraktiven Beschäftigungsangeboten. Wir müssen die jungen Leute bei uns im Land halten.“ Die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen in Schleswig-Holstein sei weiterhin sehr hoch, sagte die Präsidentin und dankte allen Betrieben für ihr Engagement. Besonders an die jungen Frauen unter den Fachkräften appellierte Kühn, im Beruf zu bleiben und sich darin weiterzuentwickeln. „Wir brauchen alle Fachkräfte – männliche und weibliche.“

Großes Engagement ◀ Ministerpräsident Albig würdigte die Leistungen der 108 Landesbesten: „Zusammen decken Sie eine große Bandbreite an Berufen ab: von der Automobilkauffrau bis zum Zerspanungsmechaniker. Sie haben gezeigt, dass Sie alles geben und dass Ihnen gelingt, was Sie anpacken.“ Gemeinsam mit ihm überreichten Kühn in ihrer Funktion als Präses der IHK zu Lübeck, ihre Amtskollegen Uwe Möser (Flensburg) und Klaus-Hinrich Vater (Kiel) sowie die Hauptgeschäftsführer Peter Michael Stein (Flensburg), Jörg Orlemann (Kiel) und Lars Schöning (Lübeck) die Urkunden. Auch ein Absolvent eines dualen Studiengangs der Berufsakademie nahm für seinen Bachelor-Abschluss in Kombination mit einer betrieblichen Ausbildung eine Auszeichnung entgegen.

Nur durch das Engagement der Betriebe, ihrer Ausbilder, der ehrenamtlichen Prüfer und der Berufsschullehrer sind diese Erfolge möglich. Daher erhielten stellvertretend drei verdiente Prüfer und ein frisch ausgebildeter Berufsschullehrer eine Ehrung. „Engagierte und fachlich gut qualifizierte Lehrer und Prüfer sind für unsere duale Ausbildung unverzichtbar“, betonte Präsidentin Kühn. Auch Albig würdigte das Engagement: „Die Auszeichnung gilt auch denen, die hinter Ihnen stehen: den Lehrkräften, Ausbildern und Kollegen sowie den Eltern und Freunden.“

red ◀◀

Fotogalerie der Landesbestenehrung
www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 2962868)



Fotos: Michael Ruff

Sternstunden  Werbeagentur
Braemer GmbH



Markenkommunikation.
Maßgeschneidert.
Medienübergreifend. www.werbeagentur-braemer.de

„Der Frischekick für Ihre Kommunikation.“

sauer + rogge
HR COMMUNICATIONS



... Texte, die ankommen!

- PR-Konzepte
- Pressemeldungen
- Fachartikel
- Newsletter
- Werbeanzeigen
- Flyer/Broschüren
- Homepagepflege
- Internet-Texte

info@sauerundrogge.de · 04551/89 39 104

DIE INNOVATIVE DRUCKEREI MIT FULLSERVICE

PLATTENDIREKTDRUCK
FINEART-DRUCK
DIGITALDRUCK
JUBILÄUM
OFFSETDRUCK
MAI 1990
25 JAHRE
KONTURPRÄSUNGEN
WERBETECHNIK
MAI 2015
TEXTILDRUCK
FAHRZEUGBESCHRIFTUNG

RAPSACKER 10 · KANALSTR. 68 · HL
0451 75 000 · WWW.MENNE.DE

DRUCKHAUS
 **MENNE** GmbH

SIEVERTSEN WERBUNG

LED-LICHTWERBUNG UND LEITSYSTEME

Creative Design · LED-Lichtwerbeanlagen · Digitaldruck
Folienbeschriftung · 3M DI-NOC Folierung · Schilder
Interior Design · Pylone · Sonderformen · Messebau
Leitsysteme · Digital Signage · Siebdruck · Tampondruck

RADER INSEL 68 · 24794 BORGSTEDT · TEL.: (0 43 31) 3 70 00
WWW.SIEVERTSEN-WERBUNG.DE · INFO@RADERINSEL.DE

Hanseatische Außenwerbung GmbH
Ihr Partner für die Planung, Montage und Wartung von Werbeanlagen

Sabower Höhe 6
23923 Schönberg
Tel.: 038828 34120
Fax: 038828 341220
Email: haw@lichtwerbung.info
Web: www.lichtwerbung.info




Siebdruck
Digitaldruck
Beschriftung
Veredelung

VON Z 

www.vonz.de

CARCAPE
THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTONUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

WWW.CARCAPE.DE

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

Marketing
ohne
Klugschnacken



Full-Service-Werbeagentur HANSOLU
An der Untertrave 8, 23552 Lübeck
Kostenlose Erstberatung
0451/790 74 0 74

HANSOLU
www.marketing-ohne-klugschnacken.de

Sportliche Allrounder

Intersport Hans Jürgensen < 15 junge Nachwuchskräfte machen derzeit bei Intersport Hans Jürgensen in Flensburg eine Ausbildung zu Verkäuferinnen beziehungsweise Verkäufern oder zu Einzelhandelskaufleuten. Flexibilität, Offenheit und ein breit gefächertes Fachwissen sind dabei unerlässlich.



Foto: IHK/Henkel

Azubi Lena Wiese (links) und Geschäftsführerin Martina Thurner

Aufgeschlossen, sportlich und interessiert sollten die Bewerber sein, die in einer der drei Filialen eine Ausbildung beginnen möchten. „Wer selbst gern Sport treibt, kann unsere Waren einfach besser präsentieren und verkaufen“, erklärt Geschäftsführerin Martina Thurner. In den drei Jahren Lehrzeit durchlaufen die Azubis sämtliche Abteilungen des Unternehmens: die Verkaufsbereiche Hartware, Schuhe und

Textil, das Logistikzentrum, den Kassensbereich sowie den Bürobereich. Große Herausforderungen sind die Arbeit im Lager und die Warenkunde in den verschiedenen Produktbereichen. „Lager und Verkauf müssen perfekt ineinandergreifen. Das zu koordinieren, ist oft nicht einfach“, betont Thurner. Im Verkauf sind fundierte Kenntnisse gefragt. „Die Kunden wissen meist schon sehr gut über die Dinge Bescheid, für die sie sich interessieren. Unser Anspruch ist es, ihnen dennoch immer ein Stück voraus zu sein, um ihnen das perfekte Produkt anbieten zu können“, so die Geschäftsführerin. Angesichts des breiten Angebots von Bekleidung über Schuhe für verschiedene Sportarten bis hin zu diversen Geräten eine anspruchsvolle Aufgabe.

Um den Azubis möglichst viel Wissen zu vermitteln, bietet Intersport viele Seminare an, an denen teilweise auch die übrigen Mitarbeiter teilnehmen. Dazu gehören etwa Lieferanten- und Produktschulungen, Seminare zur Textilwarenkunde und zum Verkauf. Darüber hinaus hat jeder Lehrling einen persönlichen Paten, der ihm bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite steht.

Nachwuchs ist Zukunft Ausbildung im Norden

Eine der Auszubildenden ist Lena Wiese. Die 19-Jährige erlernt im zweiten Lehrjahr den Beruf der Verkäuferin. „Schon während eines Schulpraktikums habe ich gemerkt, dass ich großen Spaß am Umgang mit Kunden habe. Außerdem interessiere ich mich sehr für Mode. In meiner Ausbildung kann ich beides perfekt miteinander kombinieren“, sagt sie. Ihr Arbeitsalltag umfasst neben dem Verkauf auch die Gestaltung und Dekoration der Produkte und Schaufenster. Zudem gehört sie zu den Azubis, die an dem regelmäßig stattfindenden Intersport-College in der Firmenzentrale in Heilbronn teilnehmen durften. Bei der einwöchigen Schulung stellen verschiedene Anbieter ihre Produkte vor, die die Teilnehmer auch im Rahmen gemeinsamer sportlicher Aktivitäten testen können. <<

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

Arbeits- und Gesundheitsschutz





GEHEN SIE AUF NUMMER SICHER

Ihr Partner für eine wirksame Entlastung im Arbeits- und Gesundheitsschutz



FKC Management-System-Beratung GmbH | Zentrale: 23568 Lübeck | Eschenburgstr. 5 | Tel. 0451 400510 | email@fkc-gmbh.de
20097 Hamburg | Frankenstr. 7 | Tel. 040 23687596 | 10785 Berlin | Potsdamer Platz 10 | Tel. 030 300114838 | 30855 Langenhagen | Bayernstr. 10 | Tel. 0511 9838152


Arbeits- & Gesundheitsschutz


Management- & Prozessberatung


Datenschutz & IT-Sicherheit


Schulung & Seminare



Foto: iStock.com/kadmy

> **Ausbildung im Handel**

Neue Laufbahnmodelle

Große Häuser, aber zunehmend auch viele kleinere Händler erwirtschaften einen wachsenden Umsatzanteil durch E-Commerce. Noch gibt es keinen passenden Ausbildungsberuf in diesem boomenden Bereich. Die Branche behilft sich mit dem neuen Büroberuf Kaufmann/-frau für Büromanagement oder anderen kaufmännischen Ausbildungen.

Handelsverbände plädieren für einen neuen Beruf „Kaufmann/-frau für E-Commerce“ und haben hierfür ein erstes Konzept vorgelegt. Demgegenüber sehen andere Wirtschaftsbereiche und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ebenfalls Bedarf und wollen einen breit aufgestellten Querschnittsberuf schaffen, um den Dienstleistungsbereich mit Tourismus, Logistik, Marketing, IT-Services, Personal- und Finanzdienstleistungen zu integrieren. Derzeit findet branchenübergreifend eine Diskussion über den geeigneten Weg statt. Nach dem Klärungsprozess kann zügig ein Neuordnungsverfahren eingeleitet werden.

Fachkräftelücke < Der Handel hat aber noch eine weitere Herausforderung zu meistern. Nach Angaben des HDE verlassen bis 2030 etwa 10,5 Millionen Personen mit abgeschlossener Berufsausbildung den Arbeitsmarkt, aber nur etwa 7,5 Millionen ausgebildete Fachkräfte treten ins Erwerbsleben ein. Anders sieht es bei der akademischen Ausbildung aus: Der Trend zum Studium ist ungebrochen. 2013 gab es erstmals mehr Studienanfänger als neue Azubis im dualen Ausbildungssystem.

Der Handel muss attraktiver werden, um die Herausforderung des Fachkräftemangels zu meistern. Die Branche ist gefordert, mehr für die berufliche Aufstiegsfortbildung zu tun, neue Laufbahn- und Karrieremodelle zu realisieren sowie Perspektiven für Hochschulabsolventen zu schaffen. Moderne Fortbildungsberufe helfen, die Stufen auf der Karriereleiter zu erklimmen. Der/Die Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel löst seit Januar 2015 die Fortbildung der Handelsassistenten ab. Gleichzeitig ist der/die Fachwirt/-in für Einkauf neu in Kraft getreten. Der bekannte, modernisierte Geprüfte Handelsfachwirt rundet die Weiterbildungsmöglichkeiten ab. <<

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

Fortbildungsberufe von A bis Z
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 74353)



Abb. zeigt Sonderausstattung.



KLASSISCHES SCHWEDISCHES DESIGN - VORTEILHAFT WIE NIE

Der Volvo V70 ist das Auto für Vielfahrer, die mehr wollen: mehr Platz, mehr Komfort, mehr Flexibilität und mit seinen leistungsstarken und verbrauchsarmen Drive-E-Motoren mehr Wirtschaftlichkeit.

METALLIC-LACKIERUNG, FAMILIEN-, LICHT- UND LADERAUMPAKET, GLASSCHIEBEDACH, DIGITALE INSTRUMENTIERUNG, EINPARKHILFE VORN+HINTEN

VOLVO V70 D3 AUTOMATIK LINJE SVART ab 333,- € mtl. Leasingrate*

Besuchen Sie uns in Glinde, wir beraten Sie mit Freude!

Kraftstoffverbrauch (in l/100km) 4,7 (innerorts), 4,0 (außerorts), 4,3 (kombiniert), CO₂-Emissionen (kombiniert): 112 g/km (gemäß vorgeschriebenem Messverfahren).

*Gewerbliches Leasing-Angebot der VCFS, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH, für den Volvo V70 D3 Linje Svart, 110 kW (150 PS). **28.704,69 Euro Nettodarlehensbetrag** (zzgl. Zulassung), **20.000 km Fahrleistung/Jahr, 48 Mon. Vertragslaufzeit, 0,- Euro Leasing-Sonderzahlung, 3,32% eff. Jahreszins, 3,27% geb. Sollzinssatz p.a.**, inkl. Überführung. Repräsentatives Beispiel: Vorstehende Angaben stellen zugleich das 2/3-Beispiel gem. § 6a Abs. 3 PAngV dar. Gültig bis 31.12.2015. Alle Beträge zzgl. MwSt. Gewerbetunden Leasingangebot im Rahmen des Eroberungsleasings, Fuhrpark von mind. 3 Fahrzeugen vorausgesetzt.

AUTONOVA GMBH, Biedenkamp 27, 21509 Glinde
Tel.: 040/711828 77, verkauf@auto-nova.de, auto-nova.de

Ausbildung im Handel in Zahlen

Im Einzelhandel haben 2014 über 50.000 junge Menschen einen Ausbildungsvertrag abgeschlossen, circa zehn Prozent aller Auszubildenden der gesamten Wirtschaft. Von 2004 bis 2015 ist ein Zuwachs von 17 Prozent bei den Ausbildungsverträgen zu verzeichnen – in der Gesamtwirtschaft hingegen ein Rückgang von 6,3 Prozent (Quellen: BBiB, HDE). Die Attraktivität des Berufs Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel ist hingegen mit knapp 15.000 neuen Lehrlingen jährlich über die letzten zehn Jahre gleich geblieben. <<



Foto: iStock.com/HHakim

LNG-Tanker beim Entladen

Studie bestätigt Potenzial für LNG-Terminal

Standort Brunsbüttel ◀ Eine Studie des Fraunhofer-Centers für Maritime Logistik und Dienstleistungen (CML) sowie der ILF Business Consult GmbH bestätigt das große Potenzial eines möglichen Importterminals für das Flüssiggas LNG (Liquefied Natural Gas) in Brunsbüttel. Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Reinhard Meyer wertet die Ergebnisse als gute Nachricht für den gesamten Norden.

Die Studie wurde im Auftrag der egeb: Wirtschaftsförderung, des schleswig-holsteinischen Wirtschaftsministeriums sowie der Brunsbüttel Ports GmbH entwickelt. „Von einem LNG-Terminal würde keineswegs nur der energieintensive ChemCoast Park Brunsbüttel profitieren, sondern die gesamte Bundesrepublik – technologisch wie wirtschaftlich“, sagte Meyer. Er forderte erneut den Bund auf, die entsprechende Infrastruktur rasch voranzutreiben. Ein von der Regierungskoalition vor einigen Wochen eingebrachter Bundestagsantrag zum Aufbau einer LNG-Struktur in Deutschland weise bereits in die richtige Richtung, so der Minister.

Um die Planungen zur Errichtung eines LNG-Importterminals in Brunsbüttel weiter anzukurbeln und die wesentlichen Entscheidungskriterien herauszuarbeiten, war die Ausgangsfrage, wie eine LNG-Infrastruktur in Brunsbüttel erfolgreich implementiert werden kann. Dazu bedarf es in erster Linie einer Aussage zur Wirtschaftlichkeit, die wiederum von der potenziellen Nachfrage nach LNG abhängt. Frank Schna-

bel, Geschäftsführer der Brunsbüttel Ports GmbH, erläuterte: „Seit Beginn der Planungen haben wir drei Bereiche identifiziert, für die LNG am Standort Brunsbüttel beste Voraussetzungen hat: die Bebungung von Schiffen, die Belieferung der regionalen und bundesweiten Industrie sowie die Möglichkeit, die Gasbezugsquellen der Bundesrepublik weiter zu diversifizieren. Fraunhofer CML belegt nicht nur ihr Potenzial, sondern zeigt im nationalen und internationalen Kontext weitere Einflussfaktoren auf, die den Bedarf für ein LNG-Importterminal in Brunsbüttel unterstreichen.“

Potenzial für Schifffahrt ◀ Für die Industrie kann LNG als Ersatz für Erdölprodukte dienen – sowohl als Brenn- wie auch als Rohstoff. „Insbesondere durch den benachbarten Brunsbütteler ChemCoast Park, Schleswig-Holsteins größtes Industriegebiet, ergibt sich bereits vor Ort ein hohes Nachfragepotenzial für LNG als Energieträger oder Rohstoff“, erläutert Martina Hummel-Manzau, Geschäftsführerin der egeb.

In der Schifffahrt zeichnet sich ebenfalls ein Trend zugunsten von LNG als

alternativer Antriebstechnologie ab. Sind es aktuell 60 Schiffe, die mit LNG fahren, und 80 mit LNG-Antrieb bestellte Schiffe, soll diese Zahl bis 2020 auf 1.000 Neubauten und rund 700 Umbauten ansteigen. Auch im Landverkehr trägt LNG zur Reduktion der Schadstoff- und Lärmemissionen bei. Die Betrachtung des LNG-Markts zeigt außerdem, dass das weltweite Angebot, das schon in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich mit rund sieben Prozent pro Jahr gewachsen ist, weiter deutlich zunehmen wird.

„Deutschland weist Bedarf für LNG auf. Dennoch geht der europaweite Trend zum Aufbau von LNG-Infrastruktur bislang an uns vorbei. Die Belieferung erfolgt ausschließlich über das Ausland. Der Standort Brunsbüttel hat das Potenzial und erfüllt die Voraussetzungen, diese Versorgungslücke zu schließen“, fasst Ralf Fiedler, Gruppenleiter beim Fraunhofer CML, die Studienergebnisse zusammen. red ◀◀

Mehr unter
www.brunsbuettel-ports.de

Im Web sichtbar sein

Cross-Channel-Management < Um Kunden für sich zu gewinnen, ist eine Strategie mit klassischen und Onlineelementen wichtig. Für eine erfolgreiche Umsetzung ist ein eigener Webshop aber nicht zwangsläufig erforderlich.

Alle Vertriebs- und Kommunikationswege eines Unternehmens miteinander zu verbinden, ist nicht nur im Einzelhandel ein entscheidender Erfolgsfaktor. Genau an dieser optimalen Verzahnung arbeitet das Cross-Channel-Management.

Gab es früher das Ladengeschäft und einzelne Kataloge oder Prospekte, um Kunden zu gewinnen, so ist die Palette der Möglichkeiten durch die Digitalisierung um ein Vielfaches gewachsen. „Es ist wichtig, die einzelnen Kanäle aufeinander abzustimmen. Da spielt nicht nur die Optik eine große Rolle. Auch das angebotene Sortiment und der Service müssen passen“, erklärt Eva Stüber vom Kölner Institut für Handelsforschung (IFH). Ein gutes Beispiel sei etwa, wenn online bestellte Ware im Ladengeschäft abgeholt und zurückgegeben werden könne.

Zielgruppe kennen < Für ein erfolgreiches Cross-Channel-Management ist die Onlinesichtbarkeit des Unternehmens entscheidend. „Je nach Zielgruppe sollte das Unternehmen auf jeden Fall bei Google Places zu finden sein. Auch Social-Media-Angebote wie Instagram werden in bestimmten Branchen wichtiger“, sagt die Handelsfor-

schlerin. Studien zeigen, dass sich etwa junge Erwachsene zwischen 20 und 25 vor einem Kauf im Laden zu über 50 Prozent vorher online informieren. Es müsse jedoch ein Ziel formuliert werden, um die Webstrategie passgenau auszurichten. Eine entscheidende Frage ist: Dienen die Aktivitäten im Netz eher als Frequenzbringer für das stationäre Geschäft oder möchte der Betrieb online Zusatzumsätze erzielen?

„Hat ein Unternehmen bislang noch keinen Onlineshop, muss kritisch geprüft werden, ob sich dieser überhaupt noch rentieren kann“, so Stüber. Neben wenigen großen Shops seien kleinere Händler online nur schwer überlebensfähig. „Es sei denn, das Produkt hebt sich deutlich von anderen ab.“ Häufig sei Studien zufolge die Bindung an bestehende Angebote so hoch, dass die Kunden eher einen höheren Preis zahlten, als sich ein weiteres Mal in einem neuen Shop anzumelden. „Eine gute Alternative können in diesen Fällen die Marktplätze von Amazon oder eBay sein“, sagt Stüber. Hier können die Produkte ohne eigenen Shop über das Internet vertrieben werden. <<



Foto: Clipdealer

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

Website des IFH
www.ecckoeln.de

 **IHK aktiv**

Schwerpunkt digitale Wirtschaft

Die IHK-Organisation widmet sich 2015 und 2016 dem Schwerpunktthema digitale Wirtschaft. Unter dem Titel „Wirtschaft digital. Grenzenlos. Chancenreich.“ wollen sich die IHKs mit den Rahmenbedingungen der fortschreitenden Digitalisierung auseinandersetzen. <<

Mehr unter
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 128521)



Neue Anzeigenrubrik:

Sie sind Inhaber oder Geschäftsführer und suchen einen Nachfolger, an den Sie Ihr Unternehmen übergeben können?



Foto: iStock.com/IngaNielsen

Neue Pflichten nach Gesetzesnovelle

Elektro- und Elektronikgeräte ◀ Das novellierte Elektro- und Elektronikgerätegesetz (ElektroG) ist am 24. Oktober größtenteils in Kraft getreten. Neu ist beispielsweise, dass Unternehmen nun unter mehrere der im Gesetz aufgelisteten Zielgruppen fallen können.



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

So gelten alle Hersteller und Importeure nun auch als Vertrieber. Ist ein Unternehmen bereits als Hersteller oder Importeur bei der zuständigen Stiftung Elektro-Altgeräte-Register (EAR) registriert, bleibt diese Registrierung bis maximal 31. Dezember 2018 gültig. Danach müssen die aktuellen zehn Gerätekategorien auf die sechs künftigen Gerätekategorien umgestellt werden. Ab 15. August 2018 können weitere Hersteller und Importeure neu unter das Gesetz fallen, welches dann für „sämtliche Elektro- und Elektronikgeräte“ gelten wird.

Erstmals unter die Registrierungs-pflicht fallen Hersteller und Importeure von Fotovoltaikmodulen sowie von „Leuchten in Haushalten“. Letzteres sind zum Beispiel Decken-, Wand- und Schreibtischleuchten, welche bisher vom Geltungsbereich des Gesetzes ausgenommen waren. Wer solche Geräte erstmals in Deutschland unter seinem

Namen oder Markennamen in Verkehr bringt, muss sich bis spätestens 1. Februar 2016 unter www.stiftung-ear.de registrieren lassen und danach diverse Pflichten erfüllen.

Etwas geändert wurden unter anderem die Bestimmungen zur Entsorgungsfinanzierungs-garantie im Fall der Geräte für private Haushalte („B2C-Geräte“). Diese sind künftig bezogen auf das Kalenderjahr nachzuweisen und nur noch in einer von vier Formen zulässig. Die bisherige Variante mit einem Treuhänder entfällt.

Rückgaberecht ◀ Neu eingeführt wurde die Pflicht von Vertriebern (Händler und Internethändler) mit einer Verkaufsfläche (oder Lagerfläche) ab 400 Quadratmeter für Elektro- und Elektronikgeräte, solche Altgeräte unentgeltlich zurückzunehmen und private Haushalte darüber entsprechend zu informieren. Dies gilt für kleinere Geräte

unabhängig davon, ob der Altgerätebesitzer gleichzeitig ein ähnliches Neugerät kauft. Bei größeren Geräten gilt das Rückgaberecht des Gerätebesitzers beziehungsweise die Rücknahmepflicht des Vertreibers nur bei gleichzeitigem Kauf eines Neugeräts mit ähnlichen Funktionen.

Anzeige und Mitteilung < Außerdem gilt für Vertreiber eine neue Anzeigepflicht (Paragraf 25 Absatz 3). Falls bisher schon eine freiwillige Rücknahme praktiziert wurde, muss dies bis 24. Januar 2016 angezeigt werden. Neu zur Rücknahme verpflichtete Vertreiber müssen binnen neun Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes, also bis 24. Juli 2016, Rücknahmestellen einrichten und diese der Stiftung EAR anzeigen.

Des Weiteren müssen Vertreiber die für sie neuen jährlichen Mitteilungspflichten über zurückgenommene und entsorgte Altgerätemengen und weiteres mehr gegenüber der Stiftung EAR erfüllen. Bei Weitergabe der Altgeräte an Hersteller, deren Bevollmächtigte oder kommunale Sammelstellen ergibt sich diese Berichtspflicht aus Paragraf 29 Absatz 4. Andernfalls, das heißt bei Weitergabe an Erstbehandlungsanlagen, greifen die noch aufwendigeren Berichtspflichten gemäß Paragraf 29 Absatz 1 und zusätzlich Absatz 3.

Zeitgleich zum neuen ElektroG ist auch die zugehörige Kostenverordnung durch eine ähnlich aufgebaute Gebührenverordnung ersetzt worden. <<

Autorin: Kathrin Ostertag
IHK zu Lübeck
Innovation und Umwelt
ostertag@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 2746246 und 2688812)

> Energieeffizienz-Netzwerk

Sparpotenziale gemeinsam erschließen

Energiekosten und rechtliche Vorgaben rücken die Energieeffizienz in den Fokus der Unternehmen. Daher hat die IHK zu Lübeck nun ein Energieeffizienz-Netzwerk für Mitgliedsbetriebe gegründet. Die elf Teilnehmer haben zwar bereits die „low hanging fruits“ geerntet, wollen aber weitere Möglichkeiten identifizieren und realisieren.

Steigende Energiekosten bei anhaltendem internationalem Wettbewerb zwingen Unternehmen zu energieeffizienter Produktion. Hinzu kommen rechtliche Vorgaben wie das Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) oder der Spitzensteuerausgleich nach Energiesteuer- beziehungsweise Stromsteuergesetz. Diese Bedingungen erfordern es, sich stärker mit Instrumenten zur Energieeffizienzverbesserung wie Energieaudits oder Energiemanagementsystemen auseinanderzusetzen.

Energieaudits und Energiemanagementsysteme sind komplexe Instrumente und damit eine Herausforderung für die verantwortlichen Mitarbeiter in den Betrieben. Diese kennen ihre Energieverbraucher sehr gut, haben aber oft nicht die Ressourcen zur Einführung wirksamer Verbesserungen. Das neue IHK-Netzwerk schafft den Rahmen für die fristgerechte Umsetzung des Energieaudits sowie zur gegenseitigen Unterstützung bei Energieeffizienzmaßnahmen. Grundlage der Netzwerkarbeit ist eine Potenzialanalyse analog dem Energieaudit nach EN 16247 Teil 1. Damit erfüllen die Betriebe auch die Vorgaben des EDL-G.

Externe Fachleute < Das Netzwerk ist im August mit einem ersten Treffen gestartet und das erste seiner Art in Schleswig-Holstein, das die Kriterien der 500-Netzwerke-Initiative der deutschen Wirtschaft erfüllt. Die Ko-



Foto: iStock.com/powerofforever

operation läuft zwei Jahre und arbeitet nach dem LEEN-Standard für lernende Energieeffizienz-Netzwerke. Mitglieder sind: Theater Lübeck gGmbH, Nordischer Maschinenbau Rud. Baader GmbH & Co. KG (Lübeck), Storebest GmbH & Co. KG (Lübeck), ZVO Entsorgung GmbH (Sierksdorf), ZVO Energie GmbH (Sierksdorf), Logica Medizintechnik GmbH (Oldenburg), PAV Card GmbH (Lütjenburg), Erasmi & Carstens GmbH & Co. KG (Lübeck), Zweckverband Ostholstein Holding (Sierksdorf), TMI Service GmbH (Ahrensburg) und Bluestar Silicones Germany GmbH (Lübeck). Die IHK als Netzwerkträger organisiert und moderiert das Netzwerk und nutzt bei speziellen Themen die Unterstützung externer Fachleute. <<

Autorin: Kathrin Ostertag
IHK zu Lübeck, Innovation und Umwelt
ostertag@ihk-luebeck.de

Energiesparen im Unternehmen
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 580)

Neue Anzeigenrubrik:

**Sie sind Unternehmer oder
Existenzgründer und suchen
ein Unternehmen zur Übernahme?**



Foto: iStock.com/OU_Images

des UN-Kaufrechts.“ Es stellt sich aber die Frage, ob solch ein Ausschluss des UN-Kaufrechts sinnvoll ist. Um dies zu beurteilen, muss man sich inhaltlich mit den Regeln des UN-Kaufrechts auseinandersetzen.

Beispiele ◀ Im Unterschied zum deutschen BGB kann ein Angebot bis zur Absendung der Annahmeerklärung widerrufen werden. Ein weiterer in der Praxis relevanter Unterschied zum deutschen Recht besteht darin, dass der bei einer Vertragsverletzung vorgesehene Schadensersatzanspruch kein Verschulden voraussetzt. Unterschiedlich zur Rechtslage in der EU ist auch die Zinszahlungspflicht. Während in der EU auf der Grundlage der Zahlungsverzugsrichtlinie die Zahlung von Zinsen Verzug und Verschulden voraussetzt, setzt das UN-Kaufrecht allein die nicht rechtzeitige Erfüllung einer einklagbaren Zahlungsverpflichtung voraus. Die Zinshöhe allerdings bestimmt sich (nach überwiegender Auffassung in Literatur und Rechtsprechung) nach dem gemäß den Regeln des internationalen Privatrechts zu bestimmenden nationalen Recht. Bei der Verwendung allgemeiner Geschäftsbedingungen ist darauf zu achten, dass der Verwender diese dem Vertragspartner grundsätzlich in vollem Wortlaut bis spätestens zum Vertragsschluss übergibt. Das UN-Kaufrecht regelt internationale Kaufverträge allerdings nicht umfassend. So beantworten sich Fragen der Verjährung oder des Eigentumsvorbehalts nach dem jeweils anwendbaren nationalen Recht.

Fazit: Das UN-Kaufrecht ist kein „Buch mit sieben Siegeln“, sondern ein von Fachleuten erstelltes und durchdachtes Regelwerk, zu dem bereits eine umfangreiche Rechtsprechung besteht. Im Einzelfall mag die Wahl nationaler Rechte sinnvoll sein, jedoch sollte diese nicht ohne die Überlegung, wie sich die Rechtslage nach dem UN-Kaufrecht gestalten würde, erfolgen. Für weitere Fragen zum UN-Kaufrecht steht Ihnen der IHK-Geschäftsbereich International gern zur Verfügung. red ◀◀

Quelle: Germany Trade & Invest www.gtai.de

UN-Kaufrecht auf der IHK-Website
www.ihk-schleswig-holstein.de
 (Dokument-Nr. 1768)

Nützliches Regelwerk

Das UN-Kaufrecht ◀ Grenzüberschreitende Kaufverträge werfen schnell die Frage auf, welches nationale Recht auf diesen Vertrag anwendbar ist. Oft ist jedoch nicht bekannt, dass bereits ein Regelwerk für die rechtliche Behandlung internationaler Kaufverträge entwickelt wurde: das UN-Kaufrecht.

Gemäß seinem Artikel 1 ist das mittlerweile von über 80 Staaten ratifizierte UN-Kaufrecht anwendbar auf Kaufverträge über Waren zwischen Parteien, wenn diese ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben und wenn diese Staaten Vertragsstaaten sind oder die Regeln des internationalen Privatrechts die Anwendung des Rechts eines Vertragsstaats vorsehen. Doch nicht nur Kaufverträge, auch Werklieferungsverträge unterliegen dem UN-Kaufrecht, sofern nicht der Besteller einen wesentlichen Teil der für

die Herstellung oder Erzeugung notwendigen Stoffe selbst zur Verfügung zu stellen hat. Und auch für Kaufverträge mit Dienstleistungselementen (wie etwa ein Verkauf mit anschließender Montage) wird das UN-Kaufrecht relevant, sofern nicht der überwiegende Teil der Vertragspflichten in der Ausführung bestimmter Arbeiten liegt.

Die im Rahmen des UN-Kaufrechts auftretenden Rechtsfragen ließen sich umgehen, wenn man es ausdrücklich ausschließt, zum Beispiel: „Anwendbar ist deutsches Recht unter Ausschluss

Erhöhungen gefährden Standortvorteile

IHK-Realsteueratlas 2015 < In diesem Jahr erhöhten 35 Prozent der Gemeinden in Schleswig-Holstein mit mehr als 2.000 Einwohnern ihre Gewerbesteuerhebesätze – gegenüber 14 Prozent im Vorjahr. Bei der Grundsteuer B waren es sogar 40 Prozent der Kommunen (2014: 24 Prozent). Zu diesem Ergebnis kommt die IHK Schleswig-Holstein in der diesjährigen Realsteuerumfrage.



Trotz höchster kommunaler Steuereinnahmen ist ein Ende noch nicht in Sicht. Zum 1. Januar 2016 wird Lübeck die Gewerbesteuer auf 450 Prozentpunkte anheben und Norderstedt als bisherigen „Spitzenreiter“ in Schleswig-Holstein ablösen. Wie befürchtet, hat die geplante Steuererhöhung Lübecks eine negative Signalwirkung auf andere Kommunen. So plant Kiel bereits eine Anpassung an das Lübecker Niveau.

„Steuererhöhungen sind das falsche Signal an unsere Unternehmen“, sagt Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein. „Nur durch gute Standortfaktoren, zu denen neben einer leistungsfähigen Infrastruktur auch niedrige Hebesätze gehören, wird eine Gemeinde attraktiv für Betriebe und Investoren. Mit dem Ausreizen kommunaler Einnahmenquellen werden langfristig wichtige Standortvorteile verspielt.“

Großes Gefälle < Der durchschnittliche Gewerbesteuerhebesatz liegt in Schleswig-Holstein derzeit bei 352 Prozentpunkten (2014: 348). Die Spanne liegt zwischen 255 Prozentpunkten in der Gemeinde Bosau und 440 in Norderstedt. Der Hebesatz bei der Grundsteuer B schwankt zwischen null Prozentpunkten in Norderfriedrichskoog und 500 in Kiel und Lübeck. Im Bereich der Grundsteuer B steigt der Hebesatz in Schleswig-Holstein um durchschnittlich neun Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Er liegt nun bei 347 Prozentpunkten.

Die IHK Schleswig-Holstein hat auch in diesem Jahr ausgewählte Gemeinden zur Höhe der Realsteuerhebesätze der Gewerbesteuer und Grundsteuer B befragt. Mit einer hieraus resultierenden Übersicht gibt sie ansässigen, aber auch ansiedlungs- und umsiedlungsinteressierten Unternehmen eine standortpolitische Orientierungshilfe. **AJO** <<



Allgemeine Steuertermine

10. Dezember 2015

Lohnsteuer – Kirchensteuer
Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für November 2015

Kirchensteuer
für Veranlagte für das IV. Quartal 2015

Körperschaftsteuer
Vorauszahlung für das IV. Quartal 2015

Umsatzsteuer
Vor Anmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für November 2015

10. Januar 2016

Lohnsteuer – Kirchensteuer
Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Dezember 2015; Vierteljahreszahler: Abführung der einbehaltenen Steuerabzugsbeträge für das IV. Quartal 2015

Umsatzsteuer
Vor Anmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für Dezember 2015; Vierteljahreszahler: für das IV. Quartal 2015

Foto: iStock.com/porcorex

Realsteueratlas zum Download

www.ihk-sh.de/realsteueratlas

Neue Anzeigenrubrik:

**Dann schalten Sie eine Anzeige in der Rubrik
Unternehmensnachfolge in Schleswig-Holstein**

Größe: 58 x 120 mm – Mindestabnahme: 3 Anzeigen

Wir beraten Sie gerne: 04 51 / 70 31 285 – bmueLLer@schmidt-roemhild.com

Einführungspreis
für 3 Anzeigen
598,- €

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
7. Dezember 2015 9 Uhr	Weiterbildungssprechtag	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
7. Dezember 2015 13 Uhr	Gastgewerbe – Unterrichtung nach Paragraf 4 Gaststättengesetz	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 80 Euro
7. bis 11. Dezember 2015 8 bis 15 Uhr	Bewachung – Unterrichtung nach Paragraf 34a GewO	IHK Wirtschaftsakademie Guerickestr. 6-8, 23566 Lübeck	Wirtschaftsakademie Lübeck, Bente Schmidt Telefon: (0451) 5026-102, 400 Euro
8. Dezember 2015 10 bis 17 Uhr	Vergabestellen Spezial VOL/A 2009 mit Änderungen 2013/14	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 info@abst-sh.de, 190 Euro
8. Dezember 2015 9 Uhr	Güterkraftverkehr – Fachkundeprüfung	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 160 Euro
8. Dezember 2015 9 bis 17 Uhr	Zoll- und außenwirtschaftliche Betriebsprüfung	IHK zu Lübeck Geschäftsstelle Ahrensburg Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Mirco Plewka, Telefon: (0451) 6006-242 plewka@ihk-luebeck.de, 60 Euro
9. Dezember 2015 10 Uhr	Gefahrgutbeauftragte – Prüfung	Best Western Hotel Schmökerhof Oststr. 75, 22844 Norderstedt	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 110 Euro ohne MwSt.
9. Dezember 2015 14 bis 18 Uhr	it-for-business Beratertage des Arbeits- kreises ITK & Neue Medien	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Andreas Topp, Telefon: (0451) 6006-189 topp@ihk-luebeck.de, kostenlos
9. Dezember 2015 14 bis 15.30 Uhr	Beratertag „Gewerbliche Schutzrechte“	IHK zu Lübeck Geschäftsstelle Norderstedt Südportal 1, 22848 Norderstedt	Ulrike Rodemeier, Telefon: (0451) 6006-181 rodemeier@ihk-luebeck.de kostenlos
9. Dezember 2015 10 Uhr	Arznei – Sachkundeprüfung freiverkäuf- liche Arzneimittel	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 60 Euro ohne MwSt.
10. Dezember 2015 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK Flensburg Geschäftsstelle Nordfriesland Industriestr. 30 a, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
10. Dezember 2015 9 Uhr	Sachkundeprüfung im Bewachungs- gewerbe nach Paragraf 34a	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 170 Euro
10. Dezember 2015 9 bis 13 Uhr	Info-Tag Existenzgründung	Handwerkskammer Lübeck Breite Str. 10-12, 23552 Lübeck	IHK zu Lübeck, Service-Center, Telefon: (0451) 6006-0, service@ihk-luebeck.de, kostenlos
15. Dezember 2015 9 Uhr	Fachkundeprüfung Taxi- und Mietwagen	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, 120 Euro
16. Dezember 2015 9 bis 16 Uhr	Existenzgründungstag	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
16. Dezember 2015 8.30 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 120 Euro
16. Dezember 2015 13.30 bis 17 Uhr	Gastgewerbe – Unterrichtung nach Paragraf 4 Gaststättengesetz	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 80 Euro ohne MwSt.
16. Dezember 2015 15 bis 17 Uhr	Weiterbildungsberatung	IHK zu Lübeck Geschäftsstelle Ahrensburg Beimoorcamp 6, 22926 Ahrensburg	Dörte Geisler, Telefon: (0451) 6006-214 geisler@ihk-luebeck.de kostenlos
17. Dezember 2015 8.30 Uhr	Bewachung – Sachkundeprüfung nach Paragraf 34a GewO	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 170 Euro ohne MwSt.
18. Dezember 2015 10 bis 17 Uhr	7. Kieler Prozessmanagementforum 2015	Fachhochschule Kiel Sokratesplatz 3, 24149 Kiel	Dr. Klaus Thoms, Telefon: (0431) 5194-233 thoms@kiel.ihk.de, kostenlos
18. Dezember 2015 9 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de 120 Euro ohne MwSt.
4. Januar 2016 9 Uhr	Weiterbildungssprechtag	IHK Flensburg, Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center, Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de, kostenlos
5. Januar 2016 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK zu Kiel, Bergstr. 2 24103 Kiel	Michael Schmidt, Telefon: (0431) 5194-230 schmidt@kiel.ihk.de, kostenlos
12. Januar 2016 9 bis 16 Uhr	Beratungstag Unternehmensfinanzierung	IHK Flensburg, Geschäftsstelle Dithmarschen, Rungholtstraße 5 d, 25746 Heide	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806 service@flensburg.ihk.de, kostenlos
13. Januar 2016 10 Uhr	Arznei – Sachkundeprüfung freiverkäuf- liche Arzneimittel	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 60 Euro ohne MwSt.

Arbeitsjubiläen

25 Jahre

November 2015

Wilhelm Hauschildt, Hugo Hamann GmbH & Co. KG, Kiel

Norbert Pfänder, Hugo Hamann GmbH & Co. KG, Kiel

Andreas Kühn, Hugo Hamann GmbH & Co. KG, Kiel

Torsten Röstel, GKN Driveline Deutschland GmbH, Kiel

Harry P. Kunkel Immobilien Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Bad Schwartau

TESCO Isolierglas- Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Wentorf bei Hamburg

25 Jahre

September 2015

Monika Hantsch, Wesselburenkoog

Dezember 2015

Christian Siebke, Kfz-Teile, Motorräder, Quickborn

Heidi Müller, Wedel

Barbara Lehrke, Fußpflege und Kosmetik, Altenholz

Jürgen Grimm, Landschaftspflege, Hütten

GK GROSSKAUF Immobilien GmbH & Co. KG, Kiel

Jens Koester, Schankanlagen-fachbetrieb, Appen

Albert Ziegler Feuerschutz GmbH, Rendsburg

Angelika Bruhn, Lebensmittel, Lotto-Annahme, Rendsburg

Hintelmann Mietwagen GmbH, Rellingen

Jörg Behnke, Michael Feldmann, Gaststätte „Croque-Laden“, Rendsburg

SANI GmbH, Borgstedt

Appartement Vermittlung Viola GmbH, Appen

Carl Maaß GmbH Fliesen und Kaminbau, Nortorf

CAMtec Computersysteme GmbH, Uetersen

EUKOS Umweltanalytik Nord GmbH, Kiel

Kunststofftechnik Bülck GmbH, Blomesche Wildnis

Sievers Consulting GmbH, Itzehoe

Templin GmbH, Bekmünde

Brotgarten Verwaltung GmbH, Kiel

Hans Michael Karst, Heide

BAER Bastler- und Heimwerker-Artikel Wolfgang Müller, Sylt

Hermann Josef Becker, Sankt Peter-Ording

Elke und Reimer Bartels GbR, Glüsing

FERMECO Anlagenvertriebs GmbH, Kampen (Sylt)

Frauke Petersen, Welt

H. Chr. Petersen Autokrane und Schwertransporte GmbH, Handewitt

Dr. Wolfgang Sattler Petra Sattler Betrieb Scharbeutz, Marl

Christos Georgulopoulos, Reinbek

Heinz Treder, Reinfeld (Holstein)

Ingenieurbüro Weise GmbH, Lübeck

Matthias Bayer (Betrieb Lübeck), Dahme

Kerstin Sander, Geesthacht

Marion Möller Werner Möller (Betrieb Fehmarn) p. A. Herrn Werner Möller, Tangstedt

John Lindemann Logistik Rental + Investment GmbH, Güster

Erdmann Werkzeugmaschinen e. K., Trittau

Klaus, Internationale Zollspedition GmbH, Schulendorf

J. Johannsen & Sohn Seeschlepp- und transport GmbH, Lübeck

Martin Hense, Kaltenkirchen

„PACIFIC TIME“ Warenhandelsgesellschaft mbH, Ahrensburg

Stefan Lender, Stockelsdorf

Andreas Marquard, Henstedt-Ulzburg

POSTEC H. Kostmann GmbH, Glinde

Partwork Logistik Service GmbH, Trittau

Dipl.Ing. Quick GmbH, Ahrensburg

BÜRO PARTNER Karlheinz Westphal e. Kfm., Lübeck

Firmenjubiläen

125 Jahre

Dezember 2015

Hotel Holländersruh, Inh. Christian Borchert e. K., Neustadt

75 Jahre

Dezember 2015

Uhrenhaus Kamann GmbH, Neumünster

50 Jahre

Dezember 2015

Thomas Beton GmbH, Handewitt

Informationstechnologie in der Region

- IT - Sicherheit
- VPN - Vernetzung
- sichere IP - Telefonie
- Netzwerktechnik
- Sicherheitsprüfungen
- E-Mail - Verschlüsselung



m-bit • Hellmuth Michaelis
Hallstraße 20
25462 Rellingen

www.m-bit.net
info@m-bit.net
04101 - 85 299 20

Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe



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



„Machen lassen
statt selber machen.“

Der Managed Service für Ihre
gesamte Telekommunikation



- Rechnungsverarbeitung
- Vertrags- + Tarifmanagement
- Gerätemanagement

für Festnetz
und Mobilfunk
aller Anbieter

Alles in einem System: Boyce – Das TK-Management-Portal

www.boyce-4all.de Infos + Demo: 040 257650-100

+49 4662 60 94 20-0

www.it-fox.net

info@it-fox.net



Ihr IT-Systemhaus im Norden.



IT-SERVICES

speziell an Ihre Bedürfnisse angepasst.



Helpdesk



Installation



Beschaffung



Beratung

Unsere Servicehotline:

0800 00 48 369



WIR BIETEN IHNEN FÜR VIELE UNSERER DIENSTE EINE KOSTENLOSE 30 TÄGIGE TESTPHASE AN.

ITfox UG (haftungsbeschränkt) • Dorfstraße 49 • 25917 Engesande



Von links: Moderator Jörg Thadeusz, Laudatorin Brigitte Fehrle und Preis-trägerin Miriam Opresnik

burg zum 44. Mal Journalisten für herausragende Leistungen in der Wirtschaftspublizistik aus. Die siegreichen Autorinnen und Autoren hatten sich gegen rund 1.000 Mitbewerber durchgesetzt.

Foto: Nicolas Maaack

> 44. Ernst-Schneider-Preis der IHKs

Löwen und andere Gewinner

Zum ersten Mal standen bei der Verleihung des Ernst-Schneider-Preises Löwen auf der Bühne. Keine richtigen, sondern jene erfolgreichen Unternehmer, die den TV-Zuschauern als Investoren der Show „Die Höhle der Löwen“ bekannt sind: Judith Williams, Frank Thelen und Vural Öger waren zur Verleihung des Journalistenpreises der deutschen Wirtschaft nach Hamburg gekommen und drückten ihren Autorinnen die Daumen. Als dann die Wirtschaftschefin des ZDF, Susanne Biedenkopf-Kürten, die Entscheidung in der Kategorie „Innovation/Unterhaltungssendung“ verkündete, jubelten die „Löwen“-Autorinnen Christiane Beeker und Andrea Jajeh und ihre prominenten Unterstützer.

Die Industrie- und Handelskammern zeichneten im Oktober in der festlich beleuchteten Handelskammer Ham-

Helden des Handels < Die 500 Gäste im Börsensaal der Handelskammer bekamen in den Einspielfilmen einen exzellenten Eindruck von der Qualität der Arbeiten und wurden bestens durch einen schlagfertig moderierenden Jörg Thadeusz unterhalten. Prominente Chefredakteure und Chefredakteurinnen wie Birgit Wentzien vom Deutschlandfunk, Brigitte Fehrle von der Berliner Zeitung und Sonja Schwetje von n-tv erläuterten als Mitglieder der Jurys die Entscheidungen.

Viele ausgezeichnete Arbeiten stammten aus dem Norden der Republik. So etwa die Serie „Helden des Handels“ von Miriam Opresnik, einer Redakteurin des Hamburger Abendblatts, die sich mit den Sorgen, Strategien und Innovationen von Einzelhändlern in Zeiten des Onlinehandels beschäftigt hat. red <<

Alle Preisträger, alle Infos

www.ernst-schneider-preis.de

?? Rätsel der Wirtschaft

Das Web-Adressbuch für Deutschland 2016

Das Web-Adressbuch für Deutschland präsentiert die besten und wichtigsten Internetadressen zu über 1.000 Themen auf einen Blick. Ein großer Vorteil gegenüber Suchmaschinen: Man muss nicht erst ein konkretes Stichwort im Kopf haben, sondern kann auch neue Websites zu Themen entdecken, an die man gar nicht gedacht hätte. <<



Mathias Weber (Hrsg.): *Das Web-Adressbuch für Deutschland 2016*; m.w. Verlag, 19. völlig überarbeitete und aktualisierte Auflage; 672 Seiten, ISBN 978-3-934517-48-6, 19,95 Euro

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

Wann ging die erste Website online?

- A) 1987 B) 1990 C) 2000

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. Dezember 2015**. Die Lösung des letzten Rätsels lautete C) 1998.

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.

> Reichweitenstudie

Spitzenplatz für IHK-Magazine

Die IHK-Zeitschriften in Deutschland, unter ihnen die *Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee*, gehören zur Pflichtlektüre bei Führungskräften und Entscheidern in mittelständischen Unternehmen und sind von großem beruflichen Interesse. Dies sind die Kernergebnisse der jüngsten Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2015“, die vom Bielefelder Marktforschungsinstitut TNS Infratest durchgeführt wurde.

Befragt wurden 3.000 betriebliche Entscheider – Inhaber, Geschäftsführer sowie leitende Angestellte – mittelständischer Betriebe in Deutschland mit einem Jahresumsatz zwischen 100.000 und 50 Millionen Euro. Die Untersuchung ist damit repräsentativ.

Eines der markantesten Untersuchungsergebnisse: Die IHK-Zeitschriften erreichen 40,1 Prozent Leser pro Ausgabe (die sogenannte Reichweite). Das sind 1,56 Millionen Personen. Dies ist der höchste Wert im Vergleich zu 23 anderen gleichzeitig untersuchten Wirtschaftszeitschriften, Nachrichtenmagazinen und überregionalen Tageszeitungen. Der Spiegel mit 21,5 Prozent beziehungsweise 837.000 Lesern pro Ausgabe und Focus mit 16 Prozent oder 626.000 Lesern pro Ausgabe sind die nächstplatzierten Publikationen.

Pflichtlektüre < Auf die Frage „Wie wichtig ist die Lektüre der Zeitung/des Magazins für Ihren Beruf?“ antworten gut 59 Prozent, dass die IHK-Zeitschriften für sie zur Pflichtlektüre gehört. Damit liegen die IHK-Zeitschriften auch hier an der Spitze der verglichenen Medien. Es folgen Creditreform (rund 42 Prozent), Spiegel (gut 40 Prozent), Focus (knapp 40 Prozent), Wirtschaftswoche (39 Prozent) sowie FASZ (37 Prozent).

Damit sind die IHK-Zeitschriften das einzige Mittelstandsmedium mit relevanter Reichweite. Auch bei den Durchschnittskontakten der zehn reichweitenstärksten Titel nach zwölf Ausgaben liegen die IHK-Zeitschriften mit einem Wert von 6,7 deutlich vor allen anderen: Die Nächstplatzierten sind Zeit (5,3) und Focus (5,2).

Alle Ergebnisse der Studie wurden nach den strengen Richtlinien des Ramenschemas für Medienuntersuchungen des Zentralverbands der deutschen Werbewirtschaft e. V. (ZAW) ermittelt. Auftraggeber der Studie waren der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, die IHK-Zeitschriften eG sowie die IHK-Kombi West. Besonders interessant ist die Untersuchung für die Planung von Werbekampagnen in der Zielgruppe der mittelständischen Unternehmen in Deutschland. red <<

Ihr Ansprechpartner

Verlag Schmidt-Römhild
Bastian Müller
Telefon: (0451) 7031-285
bmueller@schmidt-roemhild.com

Gemeinsam Gutes tun –
die IB.SH-Spendenplattform
www.wir-bewegen.sh



Ihre Vision als Antrieb. Unsere Finanzierung als Schubkraft.

Sie wollen expandieren, eine Existenz gründen oder eine Firma übernehmen?

- Wir bieten maßgeschneiderte Finanzierungen in Kooperation mit Ihrer Hausbank.
- Mit uns erhöhen Sie Ihr Eigenkapital.
- Öffentliche Fördermittel unterstützen Ihre Finanzierung.
- Wir beraten unentgeltlich über Förder- und Finanzierungsprogramme.

Nutzen Sie auch die Finanzierungssprechtagge unserer Förderlotsen mit Ihrer IHK.

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Besuchsadresse: Haus der Wirtschaft · Lorentzendam 22
24103 Kiel · Tel. 0431 9905-3365

www.ib-sh.de/foerderlotse



Schleswig-Holstein
Der echte Norden

IB.SH
Ihre Förderbank

Unternehmensberatung

viseco
einfach | besser | beraten

„Um klar zu sehen, genügt oft
ein Wechsel der Blickrichtung.“

- Sanierung und Restrukturierung
- Unternehmensnachfolge
- Existenzgründung
- Transaktionsberatung

viseco Unternehmensberatung GmbH
Wittenberger Weg 17
24941 Flensburg

Telefon: 04 61 - 144 91 - 800
Fax: 04 61 - 146 93 - 38
kontakt@viseco-beratung.de

www.viseco-beratung.de

Grüner & Baas



Ja, ist denn schon **Weihnachten?**

Bald ist es wieder so weit: Das Fest des Schenkens steht vor Tür. Unternehmen haben ja eigentlich nichts zu verschenken. Sinn und Zweck eines Wirtschaftsbetriebs ist es, Einnahmen zu erzielen, die das Geschäft dauerhaft tragen. Wer nicht scharf kalkuliert, also wirtschaftlich handelt, ist schnell vom Markt verschwunden.

Nun hat eine Studie der Privaten Hochschule Göttingen herausgefunden, dass viele Unternehmen Einnahmen „verschenken“. Denn häufig fehle Firmen eine echte Preisstrategie. Nur wenige würden mit einem systematischen Preismanagement den optimalen Marktpreis festlegen. So habe etwa ein Bäcker seinen Weihnachtsstollen von 10,99 auf 9,99 Euro reduziert – und gleich die vierfache Menge verkauft.

Durch Preismanagement den Kunden und gleichzeitig sich selbst beschenken: wenn schon kein Wunder, so doch eine weihnachtliche Win-win-Situation. Ähnliches dürfte Tesla-Chef Elon Musk im Sinn gehabt haben, als er vergangenes Jahr alle Patente auf seine Elektroautos der Allgemeinheit schenkte. Eine Geste – und eine Wette auf die Zukunft: Wenn auch andere gute E-Mobile bauen, wird die Kundennachfrage wachsen,

die Infrastruktur besser werden und der Umsatz von Tesla nach oben schnellen.

Viele Unternehmen schenken. Sie engagieren sich sozial und kulturell – als Sponsoren und Mäzene, mit Spenden und Projekten. Oder wenn akut Hilfe nötig ist. So hat etwa Apollo-Optik 10.000 Flüchtlingen eine individuell angepasste Brille geschenkt. Nur Marketing-Kalkül? Gegenfrage: Wäre Nichtstun die menschliche Alternative? Ein Geschenk ist eine Investition – auch in Zusammenhalt und Respekt. Ob und wie sie sich auszahlt, weiß man nicht. Eine Geste ohne Gegenleistung, aber mit Gegenwert.

Wenn Sie noch keine Idee für Weihnachtsgeschenke haben, sei Ihnen übrigens das Beispiel der Bargteheider Anne-Frank-Schüler ans Herz gelegt. Die haben zum 25-jährigen Schuljubiläum ihrer Stadt ein wenig „Zeit geschenkt“ – und sind für einen Tag ausgeschwärmt: Waffeln für einen guten Zweck verkaufen, im Seniorenheim helfen, Kleider für Flüchtlinge sortieren. Einfach für andere da sein. Eine echte Win-win-Situation. <<

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



Foto: IHK

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

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

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

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

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

Anschriften der Regional-Redaktionen:

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

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

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

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

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

Verlag und Anzeigenverwaltung:

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

Verlagsvertretungen:

Lübeck:
Schmöde GmbH
Breite Straße 81, 23552 Lübeck
Telefon: (0451) 797114
Telefax: (0451) 792939
E-Mail: media@schmoede.de

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

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

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

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

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

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

© 2015



Schleswig-Holstein

KALENDER 2016



... immer etwas Meer...

EILAND VERLAG · www.eiland.de · info@eiland.de

Mittelweg 6 · 25980 Sylt / OT Tinnum · T 04651 / 936212 · F 04651 / 936214

Fotografie Sabine Lubenow ©HuberImages





LIEFERPREISE OHNE MONTAGE

ROLLCONTAINER
mit 3 Schubkästen
72564

199.-

FREIFORM-SCHREIBTISCH
C-Fuß-Gestell Plattentiefe 80 cm auf 60 cm,
ca. 160x140 cm, ohne Blenden 73840/73930

~~530.-~~ **399.-**

AKTENSCHRANK
mit 5 Böden und Schloss ca.
80x42 cm, 217 cm hoch 72626

299.-

BESTE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN



DAS VIELFÄLTIGE BÜROPROGRAMM SPEZIELL FÜR IHRE BEDÜRFNISSE

Passt immer. Weil es sich anpasst. Hyper - Das modulare Bürosystem in großer Ausführungs- und Typenvielfalt. Ob Arbeitszimmer, Empfang oder Bibliothek, basic- oder profi-Line – immer eine passende Lösung.

**WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
PROFESSIONELLE BÜROEINRICHTUNG!**
Rufen Sie uns an: 04551-50 642

**MÖBEL
KRAFT** 