

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

So werden wir einkaufen

› Titelthema: Zukunft
der Nahversorgung



› Wirtschaft im Gespräch:
Hinrich Habeck

› Initiative der IHK Nord:
Süd-Nord-Gefälle ausgleichen



Ob Kongress, Event, Meeting oder Seminar, Weihnachtsfeier oder Bankett – das Tagungshotel

Grand La Strada in Kassel bietet Großes!

- zentral in Deutschland – bestens erreichbar
- 10 Minuten zum ICE-Bahnhof Kassel Wilhelmshöhe
- 5 Minuten zur Autobahn und Stadtmitte
- 850 Parkplätze
- zentrale und ruhige Lage nahe dem „Staatspark Karlsaue“
- schickes Ambiente



Eines der größten privat geführten Tagungshotels ist zugleich Kassels vielseitigste Hotelwelt:

- 1.000 Betten in 484 modernen Zimmern, Suiten und Appartements (komplett renoviert in 2017)
- 40 Tagungsräume
- Exklusiver Kongress- und Event-Saal „Palazzo“ für bis zu 1.000 Personen mit neun Metern Deckenhöhe, geschwungenen Galerien und imposanten Freitreppen rechts und links der Bühne
- vier Restaurants und Bars
- täglich Livemusik in der Lobby
- Wellness-Spa mit Sauna, Pool und Fitness
- Bowlingcenter mit vier Bahnen und eigener Bowling-Bar



Wir freuen uns auf Sie! Ihr Team vom Grand La Strada

Raiffeisenstr. 10 · 34121 Kassel · Tel.: 05 61 / 2 09 00 · E-Mail: info@lastrada.de · www.lastrada.de

Großprojekte schneller realisieren

Von der Wirtschaft lautstark gefordert, in den Jamaika-Verhandlungen diskutiert. Ob und in welcher Form dieses Thema in einer künftigen Bundesregierung einen hohen Stellenwert einnehmen wird, sei dahingestellt. Fakt ist jedoch, dass die aktuell allgegenwärtige Bürokratie Deutschland den Anschluss an die restlichen EU-Staaten kosten kann. Wenn langsame Planungs- und Genehmigungsverfahren Großprojekte verzögern, droht die Abwanderung von Unternehmen. Als bestes Beispiel dient hier die Rader Hochbrücke. Nachdem medienwirksam verkündet wurde, dass der Ersatzbau sechsspurig wird, bleibt die Frage, ob dies rechtzeitig passiert. Mit allen Planungen, Gutachten, Genehmigungen und Verhandlungen der Einsprüche und Klagen wird die Brücke frühestens 2030 fertig sein. Da Statiker dem alten Bauwerk eine Haltbarkeit bis 2026 bescheinigen, steht die Nordregion vor einem gewaltigen Problem. Die A 23, die B 76 und der Rendsburger Kanaltunnel können den Verkehr in keinem Fall auffangen. Durch diesen Riss zwischen Skandinavien und der EU sinkt die Attraktivität als Tourismus- und Wirtschaftsstandort gewaltig.

Das sieht man bereits an dem Gewerbegebiet Schleswig-Schuby. Nach anfänglich regem Interesse von deutschen und ausländischen Unternehmen konnten bislang nur zwei Grundstücke veräußert werden. Dies liegt sicher zum großen Teil an der Ungewissheit, was am Nord-Ostsee-Kanal passiert. Auch uns trifft die schleppende Planung. Weitere Investitionen an unserem Standort in Bollingstedt im Kreis Schleswig-Flensburg werden notwendig, bereiten uns jedoch auch aufgrund der zukünftigen Situation Kopfschmerzen. Hier muss die Frage erlaubt sein, ob dies vermeidbar wäre. Hätte man zügiger mit der Planung beginnen können? Hätte man sich parteiübergreifend im Sinne der Bevölkerung und der Wirtschaft eher einigen müssen, anstatt parteipolitische Diskussionen über die Anzahl der Autobahnspuren anzuzetteln? Kann man hier durch geringere Bürokratie eine schnellere Fertigstellung erwirken?

Unsere Meinung hierzu ist: Ja. Dass es zu einem Ersatzbau – sei es ein Tunnel oder eine Brücke – kommen muss, ist lange bekannt. Dass immense Kosten durch einen Neubau entstehen, ist logisch. Natürlich müssen staatliche Bauprojekte öffentlich ausgeschrieben und die Angebote auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft werden. Aber ist wirklich das Angebot das wirtschaftlichste, das den günstigsten Preis ausweist? Oder ist es das Angebot, das vielleicht etwas teurer ist, aber eine frühere Fertigstellung garantiert?



Foto: IHK/Lins

Hans-Joachim Wohler ist Geschäftsführer der Spedition Wohler GmbH & Co. KG aus Bollingstedt.

Für die Wirtschaft, aber auch für die gesamte Bevölkerung ist es wichtig, dass Großprojekte schneller realisiert werden und ein Abbau der Bürokratie stattfindet. Eine zeit- und kosteneffiziente Umsetzung kann abwanderungswillige Unternehmen umstimmen und das Interesse ausländischer Investoren am Wirtschaftsstandort Deutschland wecken. <<

Was ist Ihre Meinung?

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



Integrativ und erfolgreich Die di.hako.tec GmbH in Trappenkamp im Kreis Segeberg ist eines der führenden Integrationsunternehmen Deutschlands. Der Spezialist für die Bereiche Metallbearbeitung und Industriemontage fertigt Metallteile aller Art – von kleinen Bolzen bis hin zu komplexen Schweißbaugruppen inklusive Vermessung auf einer 3-D-Koordinatenmessmaschine. Der Betrieb setzt sich besonders für die Beschäftigung von Menschen mit Behinderung in qualifizierten Arbeitsbereichen ein. Mehr als 20 Mitarbeiter haben ein Handicap – sie sind gehörlos, haben körperliche Beeinträchtigungen oder sind anderweitig eingeschränkt.

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
Titelthema – Zukunft der Nahversorgung	
Lebensmitteleinzelhandel: So werden wir einkaufen	6
Stationärer Einzelhandel: im Netz Kunden gewinnen	8
Leitbild der IHK: gemeinsam für lebendige Innenstädte	10
Firmenkita kiwi: Betreuung nach Bedarf	12
Projekt MarktTreff: Tante Emma mit Pfiff	14
Wirtschaft im Gespräch	
Dr. Hinrich Habeck, Geschäftsführer der Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH	16
Unternehmen und Märkte	
Waffen Schrum: wissen, was Jäger brauchen	18
Seegrashandel: Ernte am Ostseestrand	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
IHK Schleswig-Holstein	
Wissenschaftliches Gutachten: der Wert des Sports	37
>> Standort Schleswig-Holstein	
Initiative der IHK Nord: gemeinsam in die Zukunft	38
Nachhaltigkeit im Tourismus: umdenken und aktiv werden	40
IHK-Konjunkturklimaindex:	
Investitionen bringen frische Impulse	41
>> Impulse und Finanzen	
Digitale Gesundheitswirtschaft: Chancen durch Telemedizin	42
>> Zukunft mit Bildung	
Ausbildung bei der Marine: Soldat und IT-Fachkraft in einem	44
Neuer Ausbildungsberuf:	
Kaufleute im E-Commerce ausbilden	46
>> Technik und Trends	
IHK-Nord-Delegationsreise:	
Impulse aus dem Silicon Valley	48
>> Globale Märkte	
Welthandelsabkommen: Welthandel braucht starke EU	50
>> Recht und Steuern	
Lebensmittelrecht und Reiserecht: neue Regeln beachten	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/FamVeld



Foto: iStock.com/mediaphotos

Zukunft der Nahversorgung

Titelthema < Onlineshop, Lieferservice, neue Erlebnisfilialen – Einzelhandelsketten erproben derzeit verschiedene Konzepte, die das Einkaufen revolutionieren könnten. Digitalisierung bedeutet dabei keineswegs die Abkehr vom stationären Angebot. Lesen Sie im Titelthema dieser Ausgabe außerdem unter anderem, wie MarktTreffs die Versorgung im ländlichen Raum sichern, wie neue Webplattformen Kunden in die Läden locken und wie die IHK für attraktive Innenstädte eintritt.



Foto: Jörg Müller

Hinrich Habeck, Life Science Nord

Wirtschaft im Gespräch < Die Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH fördert die Biotech-, Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen in Schleswig-Holstein und Hamburg mit vielfältigen Angeboten. Geschäftsführer Dr. Hinrich Habeck berichtet im Interview über die Potenziale und Herausforderungen in der Branche und über die Arbeit des Clusters.

Initiative der IHK Nord

Standort Schleswig-Holstein < In einem länderübergreifenden Schulterschluss fordert die IHK Nord, die Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Nordens zu stärken. Eine Initiative, gezielte Maßnahmen und Empfehlungen sollen das Süd-Nord-Gefälle ausgleichen. In einem Thesenpapier tritt die IHK Nord zudem dafür ein, Verkehrsinfrastrukturprojekte schneller umzusetzen.



Foto: www.mediaserver.hamburg.de/imagetfoto.de



Von links: Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein, Jury-Vorsitzende Helga Klindt (Akademie für die Ländlichen Räume) und Innenminister Hans-Joachim Grote

den, die sich mit besonderen Aktivitäten um die Gewerbetreibenden und Unternehmen im Dorf bemüht – etwa durch einen Runden Tisch, um Themen der Wirtschaftsentwicklung gemeinsam anzugehen. „Die Entwicklung des ländlichen Raumes funktioniert überall dort besonders gut, wo die Gemeindeebene und die lokale Wirtschaft eng miteinander kooperieren“, sagt Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein.

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

Wandel gestalten

Der Wettbewerb „Unser Dorf hat Zukunft“ startet in eine neue Runde. Teilnehmen können alle Gemeinden mit maximal 3.000 Einwohnern – davon gibt es in Schleswig-Holstein genau 967. Die Gewinnergemeinde erhält eine Landesprojektförderung in Höhe von 10.000 Euro, die sie mit 2.500 Euro kofinanzieren muss. Außerdem qualifiziert sie sich automatisch für den Bundeswettbewerb 2019.

Erstmals wird zusätzlich ein Sonderpreis der IHK Schleswig-Holstein und der Handwerkskammer Schleswig-Holstein über 5.000 Euro vergeben. Damit soll eine Gemeinde ausgezeichnet wer-

den, die sich mit besonderen Aktivitäten um die Gewerbetreibenden und Unternehmen im Dorf bemüht – etwa durch einen Runden Tisch, um Themen der Wirtschaftsentwicklung gemeinsam anzugehen. „Die Entwicklung des ländlichen Raumes funktioniert überall dort besonders gut, wo die Gemeindeebene und die lokale Wirtschaft eng miteinander kooperieren“, sagt Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein.

„Unsere Dörfer stehen vor großen Herausforderungen. Demografischer Wandel, Mobilität, Nahversorgung, Digitalisierung, Wohnen, Integration und Bildung, um nur einige zu nennen. Jedes Dorf, das an dem Wettbewerb teilnimmt, macht sich damit automatisch auf den Weg in die Zukunft“, sagt Schleswig-Holsteins Innenminister Hans-Joachim Grote.

Bis 16. März 2018 können die Teilnahmeanträge eingereicht werden. Im Sommer 2018 besucht die Jury die zehn besten Teilnehmer. Im September 2018 soll dann der Sieger des Landeswettbewerbs ausgezeichnet werden.

red <<

Infos und Teilnahme

www.bit.ly/dorf-wettbewerb



› **KongressBotschafter 2017**

Auszeichnung für IHK-Kongress

Anlässlich des 13. Akademischen Abends in der Musik- und Kongresshalle (MuK) ist der Kongress „Mein Unternehmen Zukunft – Kongress für Frauen in Führung im Norden“ im November als „Kongress-Botschafter der Hansestadt Lübeck“ ausgezeichnet worden. Der im Juli 2017

ausgerichtete Kongress ist von der IHK Schleswig-Holstein initiiert worden, die mit dem neuen Format bundesweit eine Vorreiterrolle beim Thema Frauen in der Wirtschaft beziehungsweise Frauen in Führung eingenommen hat. Die Schirmherrschaft hat Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein, übernommen.

digitalisierung der Universität zu Lübeck, wählte aus fünf nominierten Kongressen den Preisträger aus.



Friederike C. Kühn

Die KongressBotschafterin 2016 und künftige Präsidentin der Universität zu Lübeck, Professorin Dr. Gabriele Gillissen-Kaesbach, betonte die Wichtigkeit des neuen Kongresses, der in der Region entwickelt wurde. Der Preis wird von der Kongressinitiative

lübeckKongress e. V. jährlich ausgelobt.

red <<

Mehr unter

www.fifin.de

www.luebeckkongress.de

“ Zitat des Monats

„Die Qualität entscheidet, ob der Kunde zurückkommt oder das Produkt.“

Ralf Dümmel, Geschäftsführer der DS Produkte GmbH und Investor bei der VOX-Gründershow „Die Höhle der Löwen“

Wichtig für die Region < Die

Jury, bestehend aus den Vorstandsmitgliedern von lübeckKongress e. V. Ilona Jarabek, Geschäftsführerin der MuK, Christian Martin Lukas, Geschäftsführer Lübeck- und Travemünde Marketing GmbH, und Professor Dr. Stefan Fischer, Vizepräsident Transfer und Di-

Foto: Olaf Malzahn

Tourismustag 2017

Schleswig-Holstein gehört bundesweit zu den beliebtesten Urlaubszielen. Gäste- und Übernachtungszahlen steigen im Bundesvergleich überproportional – auch außerhalb der Saison. Die Branche befindet sich in einem sehr dynamischen Markt.

Unter dem Motto „Tourismus in Schleswig-Holstein – Einblicke und Inspirationen“ findet am 7. Dezember der Tourismustag 2017 in den Holstenhallen Neumünster statt, Einlass ist ab 9.30 Uhr. Vorträge und Workshops befassen sich etwa mit den Themen Digitalisierung der Tourismusbranche, Nachhaltigkeit, themenorientiertes Zielgruppen-Marketing oder Fördermöglichkeiten für öffentliche Tourismusakteure und Unternehmen in der Tourismuswirtschaft. Auch kurzfristige Anmeldungen sind möglich. Der Eintritt an der Tageskasse kostet 100 Euro. red <<

Infos und Anmeldung

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 140104778)



Köpfe der Wirtschaft

Im Rahmen der Delegiertenversammlung der Wirtschaftsjuvenen Hanseraum im Oktober ist die Elmshornerin **Maike Kohl** von den Wirtschaftsjuvenen Unterelbe einstimmig in das Amt der Hanseraumspreeherin 2018 gewählt worden. Kohl will den Fokus auf Projekte richten, die junge Menschen für Wirtschaft begeistern, den Austausch von junger Wirtschaft mit Politik und Gesellschaft fördern und die rund 1.500 WJ-Mitglieder der fünf norddeutschen Bundesländer noch weiter zusammenrücken lassen.



Anfang 2018 folgt **Arne Petersen** auf Peter Becker als Geschäftsführer der Messe Husum & Congress GmbH & Co. KG. Der gebürtige Hamburger arbeitet seit mehr als 20 Jahren im Bereich Messen, unter anderem für die



Deutsche Messe. Zuletzt war der 46-Jährige als Geschäftsbereichsleiter bei der Koelnmesse tätig. Peter Becker etablierte in seiner Amtszeit die Husum Wind als Leitmesse für den deutschsprachigen Energiemarkt.

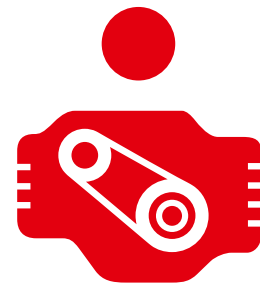
Jens Korte verstärkt als Wirtschaftsförderer das Team der Brunsbütteler Wirtschaftsförderungsgesellschaft egeb. In den vergangenen drei Jahren war Korte bereits für die egeb in Dithmarschen und Steinburg tätig und studierte parallel Wirtschaftsförderung. Künftig wird sich Korte insbesondere mit den Chancen der Digitalisierung für Unternehmen in Handel, Handwerk und Industrie in Dithmarschen und Steinburg beschäftigen. Hinzu kommt etwa die Beratung von Unternehmen und Gründern sowie die Betreuung von Neansiedlungen und die Vermarktung freier Gewerbeflächen. <<



Fotos: Koelnmesse, WJ Hanseraum, egeb



Brummen ist einfach.



s.de/finder

Weil die Sparkassen den Motor unserer Wirtschaft am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe



Fotos oben: Mitarbeiterin von Amazon Fresh (links), Aldi-Filiale; unten: Sortiment bei Rewe (links), DHL-Kurier mit Multibox für Lebensmittel

So werden wir einkaufen

Lebensmitteleinzelhandel ◀ Wie ändert sich das Einkaufsverhalten? Was machen die Branchenriesen? Und was kann der lokale Einzelhändler machen, um sich im Markt zu behaupten? Kaum eine Branche beschäftigt sich im Moment so stark mit der Zukunft wie der Lebensmitteleinzelhandel.

Seit der Onlinehändler Amazon auch Lebensmittel liefert, scheint die Branche in Aufruhr. Oder ist die Aufregung doch eher oberflächlich? Mitte Oktober gab Rewe-Group-Chef Lionel Souque dem „Kölner Stadt-Anzeiger“ ein Interview, das mehr Fragen aufwarf als beantwortete. Darin sagte Souque, dass Rewe keine Chance gegen Amazon im Onlinehandel habe. Dabei erreicht die Kette bereits jetzt 40 Prozent der Haushalte in Deutschland mit ihrem Lieferservice. Auch in Kiel und Lübeck gibt es diesen Service. Darüber hinaus könnte Rewe seine aktuellen Pluspunkte auch online ausspielen. Aber anstatt lokale Erzeuger primär über die Rewe-Plattform anzubinden, stehen noch immer die Filialen im Vordergrund. Welche Rolle Filialen in der Zukunft spielen, ist allerdings noch nicht sicher. Man findet dort zwar immer mehr elektronische Preisschilder, aber damit hat der Branchenriese die Chancen der Digitalisierung bei Weitem noch nicht umfassend genutzt.

Auch bei den Discountern ist die Digitalisierung noch nicht vollends angekommen. Vor mehr als zwei Jahren startete Lidl seine E-Commerce-Website. Dort konnten Kunden fertige Vorratsboxen kaufen. Abgedeckt wurde ein Großteil des Filialsortiments an Lebensmitteln – ausschließlich Ar-

tikel mit langer Haltbarkeit sowie einige Non-Food-Artikel von Katzenstreu bis Spülmittel. Seitdem experimentiert das Unternehmen offenbar mit unterschiedlichen Strategien – mal mehr Artikel, mal kostenloser Versand, mal als zentrales Outlet für die Aktionsware. Insgesamt schafft der Discounter damit einen Umsatz von knapp einer Milliarde Euro. Dem gegenüber stehen knapp 40 Milliarden Umsatz aus dem Filialgeschäft. Lidl Express, eine Art Abholstation für Onlinebestellungen, wurde im Frühjahr eingestellt. Aktuell arbeitet Lidl an neuen Konzepten. Die Kochbox – ein Lieferabo mit frischen Zutaten – wird online wohl weiterhin eine große Rolle spielen.

Erlebniseinkaufen ◀ Neben Lidl gibt es viele neue Start-ups, die sich auf Kochboxen spezialisiert haben. HelloFresh gehört dazu. Das System ist einfach: Der Konsument wählt online zwischen unterschiedlichen Gerichten und bekommt alles, was er dafür braucht, nach Hause geliefert. Dieser Trend wird auch von stationären Einzelhändlern aufgegriffen. So bietet Edeka-Kaufmann Heiner Kötter aus Neunkirchen-Seelscheid in Nordrhein-Westfalen in seinem Geschäft den Kunden fertige Boxen an. Der Kunde muss also nicht mehr überlegen, was

Fotos: Amazon Fresh/Julian Mittelstaedt, Aldi Süd, Rewe, Deutsche Post AG/Kay Hirschelmann

er kocht. Er kommt einfach in den Laden und sucht sich ein Rezept und die passende Tüte aus, die zwischen sieben und 14 Euro kostet. Besonderer Clou: Durch die abgestimmten Rezepte bleiben keine Reste übrig – so müssen keine Lebensmittel gelagert oder weggeworfen werden.

Dass der stationäre Lebensmitteleinzelhandel noch lange nicht am Ende ist, beweisen auch die neuesten Informationen von Aldi. Das Unternehmen plant nach eigenen Angaben das „größte Investitionsprogramm der Firmengeschichte“. Insgesamt will der Discounter bis 2019 in Deutschland rund 3,5 Milliarden Euro investieren, so ein Aldi-Sprecher. Der Löwenanteil des Geldes soll in die Modernisierung des fast 1.900 Läden umfassenden Filialnetzes fließen. „Wir geben mehr Gas, weil wir sehen, dass die Modernisierung der Läden und die Erweiterung des Sortiments bei den Kunden gut ankommt“, sagt der Sprecher. Aldi Nord hatte bereits im Sommer ein milliarden-schweres Investitionsprogramm angekündigt. Das Unternehmen nimmt hierfür weltweit 5,2 Milliarden Euro in die Hand. Wie genau sich die Filialen verändern werden, bleibt abzuwarten. Ein Trend wird sicher sein, Einkaufen zu einem Erlebnis zu machen. Dazu werden auch Bistrobereiche eingerichtet, die zum Verweilen einladen. Wer hätte das gedacht bei einem Händler, der mit Paletten in einer Halle gestartet ist.

Top 10 – deutsche Lebensmittelhändler

Platz	Unternehmen	Umsatz 2016 in Mio. Euro	Anzahl Verkaufsstätten 2016	Marktanteil 2016 in Prozent
1	Edeka	53.806	13.308	20,1
2	Schwarz-Gruppe	37.764	3.850	14,1
3	Rewe Group	35.774	6.940	13,3
4	Aldi	28.315	4.195	10,6
5	Metro Group	26.268	815	9,8
6	Amazon	10.401	–	3,9
7	Lekkerland	9.265	–	3,5
8	Tengelmann	7.574	3.316	2,8
9	dm	7.496	1.825	2,8
10	Rossmann	6.100	2.055	2,3

Quelle: IZ Retailytics

Letzte Meile < Neben Erlebnisfilialen wird es in Zukunft auch weitere Konzepte geben. Der Online-Lebensmittelhandel ist derzeit auf der Suche nach neuen Distributionswegen. Gerade die „letzte Meile“ bereitet vielen Händlern Kopfzerbrechen. Das niederländische Start-up Picnic hat diese Nische erkannt und ist quasi ein Milchmann mit Supermarktsortiment. Mit seinem speziellen Lieferkonzept, eigener Mannschaft und eigenen entwickelten schmalen Fahrzeugen versucht es seinen Marktanteil zu steigern. Die Herausforderung dabei bleibt, die Touren auszulasten, um die Kosten zu begrenzen. Das genau ist der Vorteil von Amazon Fresh. Das Unternehmen erhöht die Auslastung durch die Kombination von Food- und Non-Food-Produkten.

Wer heute bestehen will, muss seinen Kunden etwas bieten. Oder – besser noch – etwas abnehmen. Das Einkaufen so angenehm wie möglich machen. Die DHL-Tochter Allyouneed Fresh hat das verstanden. Hier können die Verbraucher ihre Online-Einkaufsliste bequem die ganze Woche über ergänzen. Um das noch zu erleichtern, setzt der Online-Supermarkt auch auf Chatbots und Sprachdienste wie Amazon Alexa. Der

Verbraucher kann also einfach in seiner Küche stehen und sagen: „Alexa, setze Milch auf meine Einkaufsliste.“ Um den Rest braucht er sich nicht mehr zu kümmern.

Bei all den neuen Wegen, wie Verbraucher ihre Einkaufskörbe füllen, bleibt die Wunschware gleich: Ökologisch soll es sein. Für Marktforscher ist Bio „der erfolgreichste Trend überhaupt“. Fast zehn Milliarden Euro gaben die Deutschen im vergangenen Jahr für ungespritztes Obst und Biofleisch aus. Nach einer aktuellen Studie der Gesellschaft für Konsumforschung hat sich der Bioanteil beim Lebensmittel- und Getränkeeinkauf in den vergangenen zehn Jahren nahezu verdoppelt – von knapp drei auf fast sechs Prozent. Oft geht mit dem Verbraucherwunsch nach ökologischer Produktion auch der Wunsch nach Regionalität einher. Gerade hier können kleinere Läden mit kurzen Lieferwegen punkten – wenn sie es ihren Kunden transparent kommunizieren. <<

Autorin: Kathrin Ivens, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein
 iven@kiel.ihk.de

IT-Sicherheit fängt beim Menschen an!
IT-Security Awareness Training

Für die IT-Sicherheit zählt das richtige Verhalten der Mitarbeiter. Viele Angreifer nutzen menschliche Schwächen aus, um über den Nutzer an ihr Angriffsziel zu gelangen. **Aufklärung und Schulung helfen gegen diese Angriffsstrategien!**

- Für bis zu 30 Teilnehmer pro Termin bei Ihnen oder in den Schulungsräumen der NetUSE-AG
- 2-3 Stunden Kompaktschulung
- Auf Kundenwunsch individuell erweiterbare Inhalte
- Persönliches Teilnahmezertifikat

Basistraining 1:
1.200,- €
netto zzgl. ges. MwSt.

Informieren Sie sich unter
www.NetUSE.de/awarenesstraining



26. JANUAR 2018 HALLE400 KIEL

20 JAHRE NUBIT 25 JAHRE NetUSE

NORDDEUTSCHLANDS GRÖSSTE IT-HAUSMESSE

- 4 Hallen - 2 Ebenen - über 450 Fachbesucher - 29 Fachvorträge - Messe -

Weitere Informationen zur NUBIT unter
www.NetUSE-Hausmesse.de

NetUSE AG

Dr.-Hell-Str. 6 24107 Kiel ☎ 0431 / 23 90-400 ✉ info@NetUSE.de 🌐 www.NetUSE.de



Das Bummelbude-Team: Christopher Meereboer, Daniel Faulhaber und Klaas Endrikat (von links)



Lokale Händler per App finden

Für eine Onlineplattform bedeutet dies, Überzeugungsarbeit zu leisten, Wissen zum Internet zu vermitteln und auf die verschiedenen Bedürfnisse der unterschiedlichen Branchen und einzelnen Geschäftsleute einzugehen.“

Forum für Inhaber ◀ Auf Kooperationen mit dem Stadtmarketing und örtlichen Handelsverbänden setzen die jungen Unternehmer des Kieler Start-ups „Bummelbude“ bei der Akquise – in Ergänzung eigener Verbindungen. Seit 2015 arbeiten Christopher Meereboer, Daniel Faulhaber und Klaas Endrikat daran, in ihrer virtuellen „Bummelbude“ Kieler Händler und ihre Kunden zusammenzubringen. Die Seite will Forum für inhabergeführte Geschäfte sein, Filialisten großer Ketten werden nicht adressiert. „Die Software ist so angelegt, dass Reseller das auch nutzen können“, erklärt Meereboer. Ab 1. Dezember ist die „Bummelbude“ online. Parallel dazu stellen die Macher für zunächst drei Monate das Konzept quasi analog in einem Pop-up-Store dar und präsentieren ausgewählte Kieler Produkte, deren Anbieter dann auf der Website zu finden sind. Die Fläche in City-Lage ist über das Ladenflächenmanagement der Stadt Kiel vermittelt worden.

Fotos: Andreas Dieckötter

Auch in Eutin hat Stadtmanagerin Kerstin Stein-Schmidt 2015 eine Ladenbörse auf der städtischen Internetseite einrichten lassen. Die Börse ist kostenfrei, steht für leerstehende Gewerbeimmobilien zur Verfügung und bahnt Vermittlung und Beratung an: „Aus meiner Sicht ist das Projekt geeignet, mit dem Problem innenstädtischer Leerstände umzugehen“, sagt sie. ◀◀

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

Mehr unter
www.flensburg-shopping.de
www.lookali.de
www.bummelbu.de

Im Netz Kunden gewinnen

Stationärer Einzelhandel ◀ Mode, Technik, Feinkost: Um zu sehen, was Flensburg an Fachgeschäften, Gastronomie und Einzelhandel zu bieten hat, genügt ein Klick auf die Seite von „Flensburg-Shopping“ – Parkmöglichkeiten und Veranstaltungen inklusive. Die Website ist ein Beispiel dafür, wie der lokale Einzelhandel das Internet in ein Instrument zur Kundengewinnung umfunktionieren kann.

Seit dem Start 2015 sind ungefähr eine halbe Million Aufrufe dokumentiert. „Flensburg-Shopping“ ist im Rahmen der gesetzlich verankerten „Partnerschaften zur Attraktivierung von City-, Dienstleistungs- und Tourismusbereichen“ (PACT) vom dafür gegründeten Trägerverein Stadtmarketing umgesetzt worden: „Die IHK fungiert dabei als Strukturgeber des Projekts“, sagt Jonathan Seiffert von der IHK Flensburg. PACT-Maßnahmen finanzieren sich aus Beiträgen der Grundstückseigentümer im festgelegten Gebiet. Ebenfalls über PACT realisiert wurde die Einrichtung eines freien WLAN-Zugangs für die Innenstadt. Startseite des Zugangs ist die

Homepage von „Flensburg-Shopping“ – Vernetzung ist schließlich alles.

Daran haben sich auch Michael Glitza und Wolfgang Nickschat gewagt. Ihre Seite „Lookali“ soll zu einer Drehscheibe für den stationären Handel in Bargtheide werden. Nach einer Präsentation konnten einige Pilotkunden gewonnen werden. Unter Einbeziehung erster Erfahrungen und Rückmeldungen habe man eine zweite Version von „Lookali“ entwickelt, die in Kürze vorgestellt werden solle, so Glitza. Die Herausforderungen beschreibt er wie folgt: „Das Bewusstsein, dass man in der Online-Welt genauso Allianzen schmieden muss wie in der Offline-Welt, wächst langsam.

Wer zu spät kommt,
den bestrafen die Zinsen.



Finanzieren Sie jetzt, damit Sie später
keine Kompromisse machen müssen.

Stärken Sie heute Ihr Geschäft von morgen und nutzen Sie die aktuell günstigen Zinsen. Mit den interessanten Finanzierungsmöglichkeiten der Deutschen Bank für Unternehmen.

[deutsche-bank.de/gewerbliche-finanzierung](https://www.deutsche-bank.de/gewerbliche-finanzierung)

Wenn aus Bank Hausbank wird.



Gemeinsam für lebendige Innenstädte

Leitbild der IHK ◀ Die Innenstädte und Ortskerne sind das Aushängeschild von Städten. Im Wettbewerb der Regionen um Fachkräfte und Touristen können Städte und Gemeinden erfolgreich bestehen, wenn sie Vielfalt in den Bereichen Versorgung, Dienstleistung, Kultur und Gastronomie sowie eine hohe Aufenthaltsqualität mit einem attraktiven städtebaulichen Umfeld bieten.



aktiv zu begleiten, ist es notwendig, die Ortskerne sowie Innenstädte und andere gewachsene Einkaufslagen strategisch zu entwickeln. Dazu sind investitionsfördernde und transparente Rahmenbedingungen wichtig. Die Kommunen sind daher gefordert, aufbauend auf den gesetzlichen Grundlagen und den landesplanerischen Vorgaben eine Zukunftsperspektive für die gewachsenen Versorgungsstrukturen und die Einzelhandelslagen zu entwickeln – unter Einbeziehung der Akteure.

Gute Erreichbarkeit ◀ Die IHK Schleswig-Holstein hat dazu einen Leitfaden erarbeitet, wie Politik und Verwaltung gemeinsam mit der Wirtschaft attraktive und lebendige Versorgungsbereiche gestalten können.

Zur Stärkung der Zentren stehen städtebauliche ebenso wie planerische Maßnahmen, beispielsweise Einzelhandelskonzepte, zur Verfügung. Auch ein vorausschauendes Flächenmanagement kann zur Angebotsvielfalt beitragen. Daneben brauchen lebendige Versorgungslagen eine gute Erreichbarkeit durch ÖPNV sowie Individual- und Anlieferverkehr mit einem guten Parkraumangebot. Weiterhin benötigen Händler und Kunden Zugang zu schnellem Internet.

Neben einzelbetrieblichen Ansätzen durch Digitalisierung, Kundenservice oder ansprechende Ladengestaltung bieten kooperative Stadtentwicklungsinitiativen von Wirtschaft und öffentlicher Seite gute Chancen zur Umsetzung eines attraktiven Umfelds und einer hohen Aufenthaltsqualität. ◀◀

Autorin: Dr. Liane Faltermeier
IHK zu Kiel, Existenzgründung und Unternehmensförderung
faltermeier@kiel.ihk.de

Leitbild als Download
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 3855990)

Gerade der stationäre Handel nimmt als Frequenzbringer eine elementare Funktion für die Entwicklung einer nachhaltigen Stadtstruktur ein. Allerdings steht der stationäre Handel vor allem durch den Onlinehandel vor großen Herausforderungen – und so droht die stabilisierende Rolle

dieses Stützpfilers langsam wegzubrechen. Im Jahr 2014 hatte das Institut für Handelsforschung Köln gewarnt, bis 2020 könnten rund 45.000 stationäre Händler und damit fast jeder zehnte Laden in Deutschland aufgeben.

Um diesen Veränderungsprozess und die damit einhergehenden Effekte

litäten der Region. Er ermöglicht Planern eine bessere Datengrundlage für die Wohnstandort-, Nahverkehrs- oder Schulentwicklungsplanung und schafft Transparenz über gut oder weniger gut erreichbare Standorte. Mobilität und Erreichbarkeit des täglichen Bedarfs zu gewährleisten, gehört zu den Zielen der Metropolregion. Diese Herausforderung verlangt nach gemeinsamen Lösungen, da sie im Spannungsfeld zwischen Verkehr sowie begrenzten Flächen im städtischen Bereich und demografischem Wandel sowie dem Erhalt von Infrastruktur im ländlichen Raum steht. red ◀◀

Atlas und Analysetool
www.bit.ly/erreichbarkeitstool



» Erreichbarkeitsatlas

Qualität von Verkehrsverbindungen

Wie lange gehen Kinder zur nächsten Grundschule? Welche Fahrtzeiten ergeben sich zur Arbeit? Für solche Fragen hat die Metropolregion Hamburg in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Hamburg und dem Landesbetrieb für Geoinformation und Vermessung in Hamburg in einem dreijährigen Projekt ein Erreichbarkeitstool erstellt, das die Qualität von Verkehrsverbindungen transparent macht.

Der erstmals erstellte Atlas bietet einen umfassenden Einblick in die Mobilitätsqua-

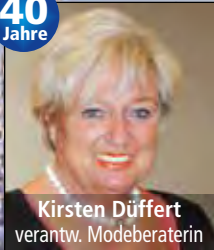
Unsere Jubilare im Jahr 2017

DANKE

FÜR 345 JAHRE ERFAHRUNG

Wir sind weit über unsere Landesgrenzen hinaus bekannt für eine beeindruckende Auswahl hochwertiger Bekleidung für Damen und Herren und stehen für Größen- und Passformkompetenz, die ihresgleichen sucht.

40
Jahre



Kirsten Düffert
verantw. Modeberaterin

30
Jahre



Eike Tensfeldt
Einkäuferin Boutique

30
Jahre



Martina Löffler
Modeberaterin

30
Jahre



Thomas Unfug
Erstverkäufer

20
Jahre



Horst Albrechtsen
Modeberater

20
Jahre



Karin Kuehlein
Kasse / Warenausgabe

20
Jahre



Daniela Mevs
Café-Bistro

20
Jahre



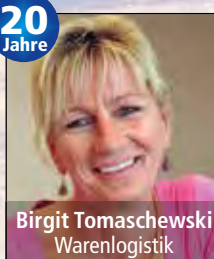
Marion Moik
Leiterin Telefonzentrale

35
Jahre



Helmut Jahn
Verkaufsleiter

20
Jahre



Birgit Tomaszewski
Warenlogistik

20
Jahre



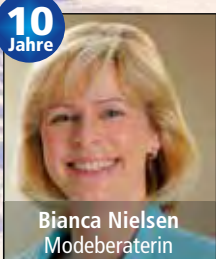
Silke Köpsel
Buchhaltung

10
Jahre



Heike Eschenbrenner
Modeberaterin

10
Jahre



Bianca Nielsen
Modeberaterin

10
Jahre



Jörg Hering
Modeberater

10
Jahre



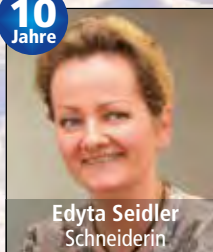
Victor Zickler
Kaufm. Hausleiter

10
Jahre



Sonja Lübcker
Abteilungsleiterin

10
Jahre



Edyta Seidler
Schneiderin

Durch die Kompetenz unserer 250 MitarbeiterInnen finden die Menschen aus Schleswig-Holstein bei uns die passende Bekleidung. Allein die 17 Jubilare aus dem Jahr 2017 stehen für 345 Jahre Erfahrung in unserem Unternehmen.

Wir sind stolz, dass Sie seit so vielen Jahren zu unserem Team gehören!
Danke für Ihre fachliche Kompetenz, Ihre engagierte Mitarbeit und Ihren persönlichen Einsatz.



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

Mo-Do 9.00-19.00 Fr 9.00-20.00 Sa 8.30-19.00 Uhr

NORTEX
... zieht den Norden an!

80
JAHRE



Fotos: Adelby 1



Firmenkita kiwi in Flensburg-Hochfeld

Betreuung nach Bedarf

Firmenkita kiwi < Berufstätige Eltern und Betriebe leiden unter den Folgen unzureichender Krippen- und Kindertagesstätten-Angebote. Betroffen sind vor allem Wiedereinsteigerinnen, die das größte Potenzial hätten, den Fachkräftemangel zu mildern. Die Firmenkita kiwi in Flensburg-Hochfeld zeigt, wie es in der Praxis funktionieren kann.

Laut einer Umfrage der IHK Flensburg unter 2.000 Unternehmern hält mehr als die Hälfte das Betreuungsangebot für nicht ausreichend, stellt sogar Beeinträchtigungen der Betriebsabläufe fest. Für 42 Prozent ist der Verlust von Fachkompetenz durch längere Erziehungszeiten erheblich bis spürbar; bei mehr als einem Viertel sind Arbeitsverhältnisse wegen fehlender Kinderbetreuung nicht zustande gekommen. Mehr Betreuungsplätze, durchgängige Ferienbetreuung, längere und flexiblere Betreuungszeiten werden als notwendig erachtet. Die Adelby 1 Kinder- und Jugenddienste gGmbH hat 2014 mit ihrer Firmenkita kiwi ein Angebot geschaffen, das diesen Bedürfnissen gerecht wird. Auf der Website liest man „Öffnungszeiten: nach Bedarf“. Wie funktioniert so etwas?

Die Kita hat montags bis samstags flexibel geöffnet – auch in den Schulferien und an Brückentagen. Wie in anderen Kitas gebe es Kernzeiten, berichtet Geschäftsführer Heiko Frost. „Momentan kommt das erste Kind morgens um

halb sechs, das letzte geht um halb neun abends.“ Ein „Back-up-Angebot“ ermöglicht die Betreuung an Sonn- und Feiertagen. Gesonderte Übernachtungsräume stellen sicher, dass Kinder nicht aus dem Schlaf gerissen werden, sollte eine Übernachtung notwendig werden – was bisher noch nicht der Fall war.

„Unser Konzept bedeutet nicht, dass Kinder 24 Stunden in der Kita ‚aufgehoben‘ werden oder Eltern ihre Kinder leichtfertig abschieben“, erklärt Frost. Es gehe vielmehr um ein dynamisches Angebot, das sich den Arbeitszeiten der Eltern anpasse. „Eltern können etwa sagen: ‚Nächste Woche benötige ich eine Betreuung von 15 bis 21 Uhr.‘“

Es gehe vielmehr um ein dynamisches Angebot, das sich den Arbeitszeiten der Eltern anpasse. „Eltern können etwa sagen: ‚Nächste Woche benötige ich eine Betreuung von 15 bis 21 Uhr.‘“

Finanzierung < Und so funktioniert es: Die kiwi schließt zwei separate Verträge. Eltern zahlen den regulären in Flensburg festgelegten Kitabeitrag. Arbeitgeber schließen auch einen Vertrag ab. „Dieser zusätzliche Beitrag macht un-

sere flexiblen Öffnungszeiten und Zusatzangebote möglich“, sagt Frost. „Arbeitgeber können die Kosten in einen geldwerten Vorteil umschlüsseln, sodass es sie nicht belastet.“ Adelby 1 berate die Unternehmen hierzu gerne.

„Momentan kommt das erste Kind morgens um halb sechs, das letzte geht um halb neun abends.“

Derzeit werden in der kiwi 65 Kinder von 21 Erziehern betreut. 24 Unternehmen machen mit. „Sie wünschen sich, was sich hoffentlich jedes Unternehmen wünscht: ein attraktiver Arbeitgeber zu sein“, so Frost.

„Vor Kurzem haben wir bei einem Betrieb vorgeschlagen, der – zu meiner großen Freude – mit Inbrunst gesagt hat: ‚Es ist doch selbstverständlich, dass wir etwas für unsere Mitarbeiter tun, der Fachkräftemangel steht vor der Tür. Wir müssen etwas anbieten.‘“

Das Engagement vieler Betriebe ist laut IHK-Umfrage ausbaufähig. 85 Prozent haben auch künftig nicht vor, Kinderbetreuung in Kooperation mit anderen Unternehmen anzubieten. Frots Vision: In 20 Jahren sollte das Angebot



Drei Fragen an ...

... Nicole Brandstetter,

Vorstandsmitglied der Wirtschaftsvereinigung Bad Oldesloe und Gesellschafterin der PR-Agentur prodibra



Foto: privat

Gerade entsteht ein neuer Marketingverein – was soll er leisten?

Die Kampagne ist aus einer Privatinitiative entstanden. Mit Angela Dittmar und mir hat sie zwei Säulen, die auf langjähriger Erfahrung im Einzelhandel und im Marketing basieren. Die Gründung der Wirtschaftsvereinigung Bad Oldesloe ist der nächste Schritt, um das Wirtschaftspotenzial der Region zu verbessern. Dafür entwickeln wir weiterhin Marketingmaßnahmen. Ziel ist es, die Kaufkraft vor Ort zu binden. Zudem werden wir mit dem Netzwerk Bad Oldesloer Unternehmer Interessen bündeln, um mit einer Stimme gegenüber Verwaltung und Politik aufzutreten.

Sie wollten mit einer Kampagne Lust auf Bad Oldesloe machen – hat das funktioniert?

Mit „Ich bin für Einkaufen in Bad Oldesloe“ haben wir eine Imagekampagne für den lokalen Handel, aber auch für die Stadt initiiert. Ziel dabei war, Verständnis dafür zu entwickeln, dass die Entscheidung für den Kauf bei lokalen Unternehmen dazu beiträgt, die heimische Wirtschaft zu stärken, die Angebotsvielfalt zu bewahren und damit die Lebensqualität zu erhalten. Eine Kampagne mit diesen Zielen kann nach zwei Jahren nicht abgeschlossen sein, aber eine Umfrage unter den Händlern spiegelt eine positive Zwischenbilanz wider. Uns ist es gelungen, die lokalen Unternehmen sichtbarer zu machen. Auf unserer Homepage informieren zum Beispiel Händler über aktuelle Aktionen und Angebote. Zur Identifikation mit der Stadt haben wir ein Imagevideo produziert.

Wieso ist der Netzwerkgedanke im Stadtmarketing so wichtig? Welche Potenziale gibt es?

Klüngelei war gestern. Heute können Städte und Initiativen durch kluge Netzwerke profitieren, die durch Zusammenarbeit und Offenheit geprägt sind. Oft scheitern Netzwerke im Stadtmarketing an der Interdependenz – also der Einsicht, dass alle in gewisser Weise von allen abhängen. Deshalb ist es wichtig, dass den Beteiligten der konkrete Nutzen klar ist und alle verstehen, dass es eine Bring- beziehungsweise Holschuld gibt.

Mehr unter
www.ich-kauf-in-od.de

der kiwi nichts Ungewöhnliches mehr sein. „Da bewegen wir uns hin. Unser Angebot hilft Eltern, ihre Existenz abzusichern, sich beruflich zu verwirklichen und das Familienleben zu 100 Prozent zu genießen.“ Gegenbeispiele sehe er in anderen Kitas, auch bei Adelby 1: „Eltern, die sich abhetzen müssen, ihr Kind zur Kita zu bringen, oder ihren Job aufgeben mussten.“ Zu viele Eltern stünden vor der Frage: „Wie viel Job kann ich machen, wenn ich möchte, dass mein Kind die Kita besucht?“ <<

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

Firmenkiwi
www.adelby1.de/kiwi

Erleben Sie die Digitalisierung der Wirtschaftsauskunft.

Die SCHUFA-B2B-Expertise

Die digitale Revolution hat die Art, wie wir Geschäfte machen, grundlegend verändert. Genau hier setzen wir an. Mit unseren volldigitalen Prozessen der Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -bereitstellung bieten wir Ihnen einzigartige Schnelligkeit, Objektivität und exzellente Datenqualität. Für passgenaue Prognosen und kalkulierbare Geschäftsrisiken. Die Zeit ist reif für Risikomanagement einer neuen Generation.

Mehr erfahren auf www.schufa.de/b2bexpertise

Erhalten Sie Auskünfte zu Unternehmen.



Tante Emma mit Pfiff

Projekt MarktTreff ◀ Nahversorger und Restaurants auf dem Land – in vielen Orten fehlen sie. Erfolgreich gegen den Trend arbeitet das schleswig-holsteinische Projekt „MarktTreff“ seit 1999. Dazu braucht es vor Ort Gestaltungswillen und Mut.



MarktTreff Muasem Hüs auf Sylt

Foto: MarktTreff/news group

Bankfiliale, ein Bistro mit Cateringservice, eine Apartmentvermietung sowie einen Saal für öffentliche Kulturveranstaltungen und ein Bürgerzimmer für kleinere private Feiern. „Insgesamt hat das Projekt rund drei Millionen Euro gekostet, inklusive 750.000 Euro Förderung“, so der 63-jährige Weirup. Der Nahversorger, der den Lebensmittelhandel als Filiale seines Verbrauchermarkts in Keitum betreibt, sei sehr zufrieden. „Speziell in den Sommermonaten brummt das Geschäft natürlich. Im Winter läuft es aber auch mehr und mehr, weil die ‚tote Zeit‘ außerhalb der Tourismussaison immer kürzer wird“, berichtet Weirup.

Zum landesweiten Netzwerk gehören auch die Pächter und Ladenbetreiber. Sie tauschen sich in regelmäßigen Runden landesweit untereinander aus. „Manche informieren sich in kleinen Gruppen darüber, welche Neuerung in dem einen Laden funktioniert hat und welche nicht“, erzählt Seelhoff.

Zum Erfolgskonzept zählt ebenso bürgerschaftliches Engagement. Das spürte Weirup schon bei der Entstehung. „Die Einwohner begleiten den MarktTreff von Beginn an aktiv und bringen sich ein.“ Zudem nutzen etwa die „Kulturfreunde Morsum“ den Saal für Aufführungen und locken Einheimische wie Gäste an – allein mit plattdeutschem Theater immer wieder bis zu 200 Zuschauer. Darüber hinaus arbeiten in den MarktTreffs derzeit insgesamt über 100 Menschen. Den Beirat sieht Weirup als Schnittstelle zwischen Betreibern und Verwaltung. „So lösen wir manche Probleme schneller, als es ohne großen Kontakt in die Politik sonst möglich wäre.“ ◀◀

Basis der aktuell 38 MarktTreffs im Land – rund zwölf weitere sind in Vorbereitung – sind drei Säulen: das Kerngeschäft, Dienstleistungen und ein Bürger-Treffpunkt. „Häufig ist der Kern ein Lebensmittelgeschäft, aber auch ein gastronomisches Angebot kann das Konzept tragen“, sagt Ingwer Seelhoff von der Lübecker ews group, die das Projekt im Auftrag der Landesregierung betreut. Nach erfolgreicher Prüfung entsprechender Anträge von Gemeinden fördert das Landesministerium für Inneres, ländliche Räume und Integration die lokalen Anschubinvestitionen durch EU- und Bundesmittel. Das Tagesgeschäft selbst wird jedoch nicht gefördert.

Vor Ort sind die Gemeinden Träger der MarktTreffs, die Betreiber pachten die Räume. „Das Konzept bringt wieder Schwung in Orte, aus denen die Geschäfte bereits verschwunden sind oder zu verschwinden drohen“, sagt Seelhoff. So tragen die Läden zur Belebung und Aufwertung der Dörfer bei. Teilweise wurden alte Höfe saniert und zu MarktTreffs umgebaut oder moderne Neubauten erstellt.

So auch in Morsum auf Sylt, wo das in die Jahre gekommene Veranstaltungs-

haus „Muasem Hüs“ 2013 zum MarktTreff wurde. „Als der ursprüngliche Nahversorger geschlossen hat, haben wir uns nach einem Alternativkonzept umgesehen“, so Holger Weirup, Ortsbeirat der Gemeinde und Beiratsvorsitzender des MarktTreffs. Um das Projekt aber überhaupt in Angriff zu nehmen, musste ein verpflichtender Standortcheck erstellt werden.

Kulturangebot ◀ Geprüft wird etwa, ob durch die Ansiedlung anderer Geschäfte und Betriebe womöglich neue Konkurrenz erwachsen würde. „Fällt der Check negativ aus, wird der MarktTreff nicht umgesetzt“, so Seelhoff. Das Einzugsgebiet der Geschäfte sollte bei rund fünf Kilometern liegen, die Ortsgrößen liegen maximal bei 2.500 Einwohnern. Doch Ausnahmen gibt es auch hier: Derzeit entsteht auf der 95-Einwohner-Hallig Hooe ein MarktTreff als Anlaufstelle für Touristen insbesondere im Sommer und als Nahversorger und Treffpunkt für Bewohner und Gäste.

Unter dem roten Ziegeldach in Morsum vereint der einzige MarktTreff auf Sylt einen Nahversorger mit mehr als 200 Quadratmeter Verkaufsfläche, eine

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

Mehr unter
www.markttreff-sh.de



Fotos: Bevis Nickel, Uni Kiel

Das Alumni-Management der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel (CAU):

Networking von Studierenden, Alumni und Unternehmen

Als Landesuniversität Schleswig-Holsteins mit rund 190 Studiengängen bietet die Christian-Albrechts-Universität zu Kiel (CAU) über 26.500 Studierenden aus dem In- und Ausland ein intellektuelles und soziales Zuhause. Sie mit ehemaligen und zukünftigen Studierenden, Beschäftigten und Unternehmen aus der Region nutzbringend zu vernetzen, ist Hauptanliegen der vor zwei Jahren neu aufgestellten Alumni-Arbeit der Uni Kiel.

„Interaktiver Dialog und starke Netzwerke sind die Basis für multidirektionalen Wissenstransfer. Wir schaffen offene und kostenfreie Informationsangebote und Netzwerkmöglichkeiten, die ganz unterschiedliche Personengruppen zusammenbringen. Das erst schafft Mehrwerte und Synergie-Effekte“, sagt Mareike Mika, Alumni-Managerin der CAU.

Vernetzt sein

Vernetzung und Wissenstransfer sind wichtige Säulen der beruflichen Entwicklung und Karriereplanung. Mit den neuen Alumni-Career-Veranstaltungen bringen Alumni-Management und Career Center der Uni Kiel Studierende, Alumni, Unternehmen und Multiplikatoren zum Austauschen und Netzwerken zusammen – fachübergreifend und kostenfrei.

Bei den „Alumni Career Talks“ berichten berufserfahrene Alumni in Führungspositionen aktuell Studierenden und jungen Absolventinnen und Absolventen praxisnah von ihren persönlichen Werdegängen und ihrem Arbeitsalltag. Sie geben dabei auch Tipps für die Karriereplanung. Beim „CAU Business Coffee Break“ vernetzen sich Alumni, Studierende, Multiplikatoren und Unternehmen. Als Impuls gibt es dabei immer einen kurzen Experten-Vortrag aus dem Bereich „Kernkompetenzen und Soft Skills“.

Dabei sein

Unternehmen stehen viele Kooperationsmöglichkeiten offen: Stellenangebote im Marktplatz der CAU-Gruppe auf XING, Stände bei der Firmenkontaktmesse contacts oder die Teilnahme an unseren „CAU Business Coffee Break“-Veranstaltungen als Unternehmensrepräsentant, um mit Studierenden und Absolventen der Uni Kiel in Kon-



takt zu kommen. Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich gerne bei Wiebke Gebhardt, Career Center Uni Kiel unter wgebhardt@uv.uni-kiel.de

Sie sind berufserfahrene Führungskraft und möchten Ihr Wissen und Ihre Erfahrung an Studierende und Alumni der Uni Kiel als Referent bei den Alumni-Career-Veranstaltungen weitergeben? Dann melden Sie sich gerne bei Mareike Mika, Alumni-Management Uni Kiel unter mmika@uv.uni-kiel.de

Infos und Kontakt

Name:	Mareike Mika M.A. – Alumni-Management Uni Kiel
Kontakt:	mmika@uv.uni-kiel.de
Internet:	www.alumni.uni-kiel.de



„Gemeinsame Karriereregion im Norden“

Lifesciences-Branche ◀ Die Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH fördert die wertschöpfungsstarken Biotech-, Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen in Schleswig-Holstein und Hamburg mit vielfältigen Angeboten. Geschäftsführer **Dr. Hinrich Habeck** berichtet im Interview mit der *Wirtschaft* über die Potenziale und Herausforderungen in der Branche und über die Arbeit des Clusters.

Wirtschaft: Welche wirtschaftliche Bedeutung haben die Branchen Lifesciences und Medizintechnik in Norddeutschland?

Hinrich Habeck: Die Lifesciences-Branche umfasst Biotech/Pharma sowie Medizintechnik und hat für Norddeutschland eine starke wirtschaftliche Bedeutung. Dies belegen die Kennzahlen der von uns beauftragten Studie „Der ökonomische Fußabdruck des Clusters Life Science Nord in Hamburg und

Schleswig-Holstein“. Etwa 500 Unternehmen mit 42.300 Erwerbstätigen erwirtschaften eine Bruttowertschöpfung von vier Milliarden Euro. Damit nimmt die Branche im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen einen Spitzenplatz ein – aber auch innerhalb der Branche im deutschlandweiten Ranking.

Wirtschaft: Wo sehen Sie innerhalb der Bereiche Lifesciences und Medizintechnik die größten Potenziale?

Habeck: Norddeutschland hat innerhalb der großen Bandbreite der Technologien und Anwendungsfelder gewachsene Schwerpunkte. Im Bereich Medizintechnik sind hier bildgebende Verfahren, Implantate und die Intensiv- und Notfallmedizin zu nennen. Bei Biotech/Pharma stechen die molekulare Diagnostik und die Kompetenz im Bereich der Prävention, Erkennung und Behandlung von Infektionskrankheiten hervor. In diesen Bereichen ist die Geschwindigkeit des technologischen Wandels hoch. An erster Stelle steht die Vernetzung von Geräten, Patienten und Ärzten und die intelligente Nutzung von Gesundheitsdaten. Aber auch durch biotechnologische Revolutionen wie das „Genome Editing“ und den Bereich der Stammzellforschung entstehen neue Möglichkeiten für die Prävention und Behandlung von Krankheiten. Diese Chancen müssen wir nutzen – und viele Unternehmen tun dies auch bereits erfolgreich.

Wirtschaft: Welche Herausforderungen hat der Industriezweig zu meistern?

Habeck: Die Sicherheit von Patienten und Anwendern hat für die Life-

sciences-Unternehmen schon immer eine entscheidende Rolle gespielt. Die rechtlichen Anforderungen sind mit der neuen EU-Medizinprodukteverordnung und der neuen Verordnung für In-vitro-Diagnostika seit Mai 2017 deutlich erhöht worden. Für alle Unternehmen bedeutet dies eine enorme Umstellung, die vor allem für die kleinen und mittleren schwierig zu meistern ist. Und klar: Die Finanzierung gerade von jungen Unternehmen bleibt herausfordernd, da die Entwicklung meistens riskant und kapitalintensiv ist.

Wirtschaft: Mit welchen Maßnahmen unterstützt Ihre Agentur die Branche? Welche Rolle spielt dabei der Life Science Nord e. V.?

Habeck: Vereinfacht gesagt organisieren wir für die Branche die Dinge, die man am besten gemeinsam macht. An erster Stelle steht, dass man „die Nachbarn“ kennt und ihnen vertraut. Um diese zu erreichen, organisieren wir regelmäßig Veranstaltungen, die einen thematischen Impuls geben – aber auch Raum für Austausch lassen. Zudem informieren wir durch Newsletter und das LSN-Magazin über aktuelle Entwicklungen und bauen mit der Kooperationsplattform LSN XCHANGE eine digitale Vernetzungsstruktur auf. Auf dieser Grundlage organisieren sich die Clusterakteure in Arbeitsgruppen, um Informationen und Best Practices zu Themen wie regulatorische Rahmenbedingungen, Finanzierung oder Fachkräfte auszutauschen. Hierfür ist der Life Science Nord e. V. mit 240 Mitgliedern die zentrale Plattform.



Zur Person

Dr. Hinrich Habeck, Jahrgang 1971, studierte in Freiburg im Breisgau und in Tübingen Biologie und Philosophie und promovierte über ein entwicklungsbiologisches Thema. Von 1998 bis 2004 arbeitete er in der Forschungsabteilung des Biotech-Unternehmens Exelixis. Anschließend wechselte er als Produktmanager zu Greiner Bio-One, wo er für die Entwicklung und Vermarktung diagnostischer Microarrays verantwortlich war. Von 2006 bis 2012 war Habeck für die IP Asset Management Agentur Ascenion in Hamburg tätig. Seit 2012 ist er Geschäftsführer der Life Science Nord Management GmbH. ◀◀

Foto: Jörg Müller



Bearbeitung von implantierbaren Silikonschläuchen

Foto: BWMed/Freudenberg Medical

Wirtschaft: Welche Auswirkungen bringt die Digitalisierung für die Life-Sciences-Branche?

Habeck: Die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist bereits in vollem Gange. Unternehmen, Krankenhäuser und Forschungslabore sammeln Daten. Durch die Zusammenführung solcher Daten eröffnen sich vielversprechende Möglichkeiten, etwa beim Informationsfluss zwischen Krankenhaus und niedergelassenem Arzt oder zur verbesserten Prävention und Diagnose. Bis hier ein effizientes System etabliert ist, gilt es, noch viele Hürden zu nehmen. Über allem steht das Thema Datenschutz. Momentan folgt hier noch jedes Bundesland eigenen Rahmenbedingungen. Die Richtlinien sind in Deutschland sehr streng, die Nutzung von Pati-

entendaten ist nur für einen bestimmten Zeitraum und Zweck erlaubt. Auch die Cyberkriminalität ist hochaktuell. Mit dem Projekt QualiCS wird ein Weiterbildungsangebot für Mitarbeiter erarbeitet, das sich um die IT-Sicherheit dreht.

Wirtschaft: Wie ist die Fachkräftesituation im Lifesciences-Bereich? Welche Hilfen bietet das Cluster an?

Habeck: Der Bedarf an Fachkräften ist auch im Cluster hoch, und es ist sinnvoll, sich als gemeinsame Karriereregion darzustellen. Wir bieten eine Jobbörse an, die sich auf die Lifesciences-Branche konzentriert. Darüber hinaus gibt es das Format „Studierendentagung“. Wir bringen auf diesen Veranstaltungen, die jährlich in Lübeck, Kiel und Hamburg stattfinden, Absolventen und Unternehmen zusammen. Ein neues Angebot von

Life Science Nord in Zusammenarbeit mit der oncampus GmbH und der Fachhochschule Lübeck ist die LSN Academy. Dieses Qualifizierungsangebot enthält Weiterbildungskurse für Fach- und Führungskräfte aus der Life-Sciences-Branche.

Wirtschaft: Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft spielen für die Branche eine entscheidende Rolle. Wie kann man die Zusammenarbeit weiter verbessern?

Habeck: Die Eintrittspforten für die Zusammenarbeit können noch „barrierefreier“ gestaltet werden – etwa durch die weitere Stärkung des Technologietransfers an den Hochschulen und die Nutzung des Clusters als Plattform und Marktplatz für Kooperationen. Die gemeinsame Forschung und Entwicklung braucht aber nicht nur die richtigen Strukturen, sondern auch finanzielle Unterstützung. Im Lifesciences-Bereich stehen Start-ups vor besonderen Herausforderungen, da die Entwicklungszeit lang und das Risiko hoch ist. Entsprechend groß sind der Kapitalbedarf und die Schwierigkeit, diesen zu decken. Die Mobilisierung von öffentlichen und privaten Mitteln ist eine Daueraufgabe, die für die Branche bisher nicht zufriedenstellend gelöst ist. <<

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

»Nichts zu tun kostet!«

Überschussliquidität ohne Verwahrentgelt platzieren – mit der Sydbank

Sydbank

In Zeiten von Null- oder sogar Negativzinsen stellt sich für viele Unternehmen die Frage: Wohin mit der Überschussliquidität? »Überschussliquidität ist der finanzielle »Bodensatz, der immer da ist und – außer im Notfall – nie verbraucht wird. Diesen einfach auf dem Konto liegen zu lassen, ist heutzutage nicht empfehlenswert, denn nichts zu tun kostet«, erklärt Dirk Appel, Stv. Abteilungsleiter Firmenkunden bei der Sydbank.

Mit der Anlageform »Sydbank Firmen Exklusiv« haben Kunden ab einer Summe von 500.000 € ein wirksames und zugleich sehr flexibles Instrument, um dem entgegenzuwirken – und obendrein die Möglichkeit, einen

Zinsgewinn zu erwirtschaften. Mindestens 50 % der Summe gehen in die erfolgreiche Vermögensverwaltung der Sydbank, der verbleibende Betrag wird auf einem Tageskonto angelegt und mit 0,25 % p. a. verzinst. Der Kunde kann die Liquidität auf dem Konto jederzeit nutzen und auch wieder zurückbuchen. Auf Wunsch wird hierzu das Tagesgeldkonto in sein bestehendes eBanking eingebunden. Die Vermögensverwaltung nutzt Wertpapieranlagen, die von der Sydbank gemanagt werden, wobei die Risikobereitschaft immer vom Kunden bestimmt wird. »Bei der Anlage von Überschussliquidität empfehlen wir eine konservative Strategie mit einem

geringen Aktienanteil. Diese wurde mehrfach ausgezeichnet, zuletzt von der WirtschaftsWoche«, erklärt Thomas Beck, Private Banker bei der Sydbank, und führt weiter an: »Die Vorteile unseres Angebotes sind, dass auf »Sydbank Firmen Exklusiv« kein Verwahrentgelt berechnet wird, dass der Kunde bei Bedarf – ganz oder teilweise – täglich auf die Liquidität zugreifen kann und dass er eine positive Verzinsung erwarten darf.«

Bei Fragen steht Ihnen das Private-Banking-Team der Sydbank gern unter Tel. 0461 8602 8753 zur Verfügung.



Geschäftsführerin Kirsten Schrum in ihrem 1.500 Quadratmeter großen Laden

Wissen, was Jäger brauchen

Waffen Schrum < Passion – das ist die Jagd für Kunden und Mitarbeiter des Tellingstedter Jagdspezialisten Waffen Schrum. Innerhalb von drei Unternehmergenerationen wurde aus einem einfachen Landhandel einer der „Platzhirsche“ für Jagdausrüstung in Deutschland.

Was kosten Waffen? Diesen Slogan machte sich Harro Schrum, passionierter Jäger und Lebensmitteleinzelhändler, Anfang der 70er-Jahre zu eigen. Während Supermärkte und Discounter den Lebensmittelhandel revolutionierten, fand der Dithmarscher seine Nische. „So richtig Lust auf Lebensmittelhandel hatte er nie, aber mein Vater war Kaufmann mit Leib und Seele. So kam der Werbespruch zustande“, erklärt Kirsten Schrum mit einem Schmunzeln. Sie selbst ist Diplom-Kauffrau, bildet in ihrem Betrieb aber seit einigen Jahren neben Einzelhandelskaufleuten auch Büchsenmacher aus, die Waffen reparieren oder auf Neuwaffen die Zieloptik montieren. Außerdem werden die Gewehre auf der hauseigenen Schießanlage ein- oder kontrollgeschossen – vom Fachpersonal oder von den Schützen selbst.

Wie in vielen Branchen bringt der Onlinehandel auch hier Veränderungen mit sich. „Der weit überwiegende Teil findet noch im Ladengeschäft statt“, erklärt Schrum, die Umsätze im Versand wüchsen jedoch stetig. Auch wenn Waffen Schrum per „Hauspreis“ bei vielen Produkten deutlich unter den Preisempfehlungen der Produzenten anbietet, wolle sie die Preisschlacht im Internet nicht mitmachen. Service, Auswahl und Lieferfähigkeit stünden im Mittelpunkt.

Für den Erfolg investiert Schrum: Vor vier Jahren wurde der 1.500 Quadratmeter große Laden völlig neu gestaltet, ein neuer Onlineshop entsteht. Und aktuelle Trends? „Es gibt immer mehr Jägerinnen. Das spiegelt sich insbesondere in der größeren Abteilung von Outdoor- und Jagdmoden für die Jägerin wider“, so die 48-Jährige.

Nachfolger gefunden < Neben dem Handel bietet die Firma über Schrum Jagdreisen seit 1979 auch Individual- und Gruppenreisen insbesondere nach Osteuropa, aber auch nach Afrika an. Außerhalb des 2.600-Seelen-Ortes Tellingstedt betreibt das Unternehmen zudem ein Schießsportzentrum. Hier lernen jedes Jahr 250 bis 300 Nachwuchsjäger das Schießen.

Besonders beliebt bei Firmenfeiern sei das Schießkino mit naturnahen Jagdsituationen, berichtet Schrum. „So eine Veranstaltung mit Kunden oder Mitarbeitern ist für viele mal was anderes.“

Eine Passion für die Jagd gehört bei Waffen Schrum zu jeder Stellenbeschreibung. Die Chefin von mehr als 35 Mitarbeitern erklärt: „Der Jagdschein und das damit verbundene Grundverständnis für die Passion unserer Kunden ist eine wichtige Voraussetzung für eine authentische Kundenbeziehung.“ Sollte der neue Mitarbeiter den Schein noch nicht haben, bezahlt die Firma ihn – auch Auszubildenden.

Das Unternehmen bildet schon lange und intensiv aus. Bestes Beispiel: Bennet Mumm. Der 26-Jährige ist mittlerweile beinahe ein Jahrzehnt im Betrieb, hat nach der Einzelhandelslehre den Handelsfachwirt gemacht und ist seit gut zwei Jahren Abteilungsleiter. „Den Respekt der Kollegen muss ich mir natürlich verdienen“, sagt Mumm.

Vor einiger Zeit habe er den Wunsch auf ein Studium gehegt, erklärt Mumm. Aber Kirsten Schrum habe ihm ein Angebot gemacht, das er nicht ablehnen konnte. „Bald wird er mein Co-Geschäftsführer, später ist auch eine Übernahme von Geschäftsanteilen nicht ausgeschlossen“, so Schrum. „Was nutzt mir ein Nachfolger in meinem Alter? Und mein Sohn ist erst im Kindergartenalter. Ihn möchte ich dafür nicht verplanen.“ Mums Wunsch, auch Auslandserfahrung zu sammeln, wollen die beiden aber dennoch umsetzen, nur eben im Dienste von Waffen Schrum. <<

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

Mehr unter
www.waffen-schrum.de

> Norddeutscher Handelspreis 2017

Feinkost mit Familientradition

Die Schlemmer-Markt Freund Lebensmittelmärkte GmbH aus Kiel ist mit dem Norddeutschen Handelspreis 2017 ausgezeichnet worden. Andreas Bartmann, Präsident des Handelsverbands Nord, überreichte den Preis am Tag des Norddeutschen Handels an das Inhaberehepaar Imke und Marten Freund.

Mit unternehmerischer Leidenschaft, kundenorientiertem Handeln und zukunftsorientierter Unternehmensentwicklung führen Imke und Marten Freund das Unternehmen in der zweiten Generation. Der Feinkost- und Lebensmittelmarkt kann auf eine mehr als 30-jährige Tradition zurückblicken. Neben allen wirtschaftlichen Faktoren nehme der Betrieb auch seine gesellschaftliche Verantwortung wahr. Der hervorragende Umgang mit der eigenen Belegschaft und bei der Ausbildung mache Schlemmer-Markt Freund zu einem attraktiven Arbeitgeber.

Foto: IHK



Imke und Marten Freund

Erfolgsrezept < Klaus-Hinrich Vater, Präsident der IHK zu Kiel, lobte die Familientradition des Unternehmens, die die Eltern 1987 begründet haben. „Das Unternehmen funktioniert wie eine Familie, das ist der Erfolg“, sagte Vater in seiner Laudatio. Die Jury aus Handelsexperten urteilte, dass das Unternehmen vor allem mit einer Mischung aus Engagement, Innovationen und Tradition überzeuge. Der Norddeutsche

Handelspreis wird seit 2008 vom Handelsverband Nord vergeben. red <<

Mehr unter
www.mein-schlemmerfreund.de

↔ Firmenticker

Die **Reederei Rahder** aus Büsum wurde vom unabhängigen Verbrauchermagazin „Testbild“ und von der Statista GmbH für ihre Servicequalität ausgezeichnet. In der Kategorie „Personenbeförderung – See- und Küstenschiffahrt“ belegt sie im bundesweiten Vergleich den zweiten Platz. Grundlage war eine unabhängige Untersuchung auf Basis der Bewertung von mehr als 22.000 Kunden. Geprüft wurden mehr als 2.300 Unternehmen aus 200 Branchen zu den Kriterien Kundenorientierung, fachliche Kompetenz, Kommunikation, Erreichbarkeit und Serviceumfang sowie der allgemeinen Weiterempfehlungsbereitschaft.

Der Verbund aus Genossenschaftsverband, Deutscher Landwirtschafts-Gesellschaft und Fachverband der Milchwirtschaftler Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern hat die Qualität von Milchprodukten heimischer Meiereien und die Arbeitsqualität der Mitarbeiter prämiert. Je eine Landesauszeichnung ging an **DMK Deutsches Milchkontor**, Werk Hohenwestedt, die **Meierei Barmstedt eG** und DMK Deutsches Milchkontor, Werk Nordhackstedt. Für Jahresbestleistungen gewürdigt wurden die **Meiereigenossenschaft Holtsee-Ascheberg** und die **Meiereigenossenschaft Sarzbüttel eG**. Je eine Auszeichnung für dauerhafte Qualität ging an die **Meierei Barmstedt eG**, DMK Milchkontor, Werk Nordhackstedt, und die Meiereigenossenschaft Sarzbüttel eG. <<

Wir fördern Unternehmensnachfolgen
in Schleswig-Holstein

IB.SH
Ihre Förderbank

Wir schließen
Finanzierungslücken.
ib-sh.de



MBG
Schleswig-Holstein

Wir schließen
Sicherheitslücken.
bb-sh.de

Wir schließen
Eigenkapitallücken.
mbg-sh.de

Nutzen Sie die neutrale und unentgeltliche
Beratung der IB.SH-Förderlotsen.
Tel. 0431 9905 3365
foerderlotse@ib-sh.de

Schleswig-Holstein
Der echte Norden

Ernte am Ostseestrand

Seegrashandel ◀ Alter Dämmstoff wiederentdeckt: Jörn Hartje handelt mit Seegras. Er vertreibt den natürlichen Rohstoff über seinen Seegrashandel in Westerau im Kreis Stormarn. Gerade erhielt er eine besondere Anerkennung beim Nachhaltigkeitspreis Schleswig-Holstein 2017.



Foto: Kristina Schröder

Will Seegras als Dämmstoff wieder populär machen: Jörn Hartje aus Westerau

Es ist auch auf der Messe New Energy in Husum so gewesen, wo sich die Branchen der erneuerbaren Energien alljährlich treffen: Erst fassen die Besucher in die kleine Box, das Seegras raschelt so schön, dann kommt die Frage: Warum stinkt das nicht? Jörn Hartje lächelt dann wissend und erklärt: „Getrocknetes Seegras hat einen Geruch so ähnlich wie Heu. Wenn es feucht ist, riecht es etwas stärker, aber immer noch angenehm.“

Im Herbst ist Hochsaison für die Ernte. Denn dann stirbt das Seegras ab und wird in großen Massen an die Küsten der Ostsee gespült. Hartje freut sich über ordentliche Oststürme, weil sie eine gute Ernte verheißen. Für Touristiker entlang der Ostseeküste ist Seegras ein unbeliebtes Strandgut. Es muss weg, damit die Strände für die Urlauber frei sind. Das kostet viel Geld.

Das nutzt Hartje, um Seegras in größeren Mengen in Schleswig-Holstein ernten zu können. Bisher bezieht er es von dänischen Landwirten. Der Seegrashändler kooperiert jetzt mit der Gemeinde Scharbeutz, wo jährlich 10.000 Tonnen Seegras angespült werden, und deren Strandreinigung.

Resistenter Rohstoff ◀ Denn Seegras ist ökologisch wertvoll. „Man kann die Ressource nutzen, ohne der Natur zu schaden“, sagt Hartje. Dafür gab es jetzt eine besondere Anerkennung im Rahmen des Nachhaltigkeitspreises Schleswig-Holstein für das Unternehmen, das der 47-Jährige im Nebenerwerb betreibt und 2012 gegründet hat. Ausgezeichnet werden Projekte, die ökologische, wirtschaftliche und soziale Aspekte vereinen. Einer der Partner war 2017 die IHK Schleswig-Holstein.

Bis in die 50er-Jahre wurde Seegras als hochwertiges Material geschätzt und vielfältig genutzt, weiß Hartje. Der erste Kühlschrank wurde mit einer Matte aus Seegras gedämmt, der erste Mercedes hatte Seegrassitze und sogar das Rockefeller Center in New York City hat den natürlichen Rohstoff in den Wänden. In Dänemark gibt es Häuser mit Seegrasdächern, die mehr als 300 Jahre alt sind. Seegras brennt und schimmelt nicht und ist resistent gegen Schädlinge.

Hartje will dem ökologischen Dämmstoff wieder zu mehr Bedeutung verhelfen. Inzwischen sind mehr als 50 Gebäude mit Seegras gedämmt worden, sechs sogenannte Tiny Houses (Minihäuser), die als Ferienhäuser an der mecklenburgischen Küste genutzt werden, und sogar Hühnerställe. 50 Tonnen vertreibt er zurzeit im Jahr, 100 Tonnen strebt er mittelfristig an. Dann könnte

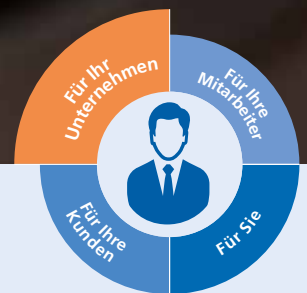
er vom Seegrashandel leben, sagt Hartje, der im Hauptberuf Ornithologe ist und zurzeit die Auswirkungen von Offshore-Windparks in der Ostsee auf die Vogelwelt untersucht. Für seinen Seegrashandel baut er Kooperationen auf und „bastelt“ an einem Netzwerk mit der Hochschule Wismar und Firmen aus Mecklenburg-Vorpommern. Als Nächstes will der 47-Jährige mit einem Minihaus auf Tour gehen, um die Menschen von dem ökologischen Rohstoff zu überzeugen. ◀◀

Autorin: Kristina Schröder
Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

Mehr unter
www.seegrashandel.de

IHR PLUS: SCHUTZ VOR DIGITALEN EINBLICKEN.

Wir sichern Sie ab gegen die Folgen von Cyber-Angriffen.



Für Ihr Unternehmen sind Handlungsfähigkeit und finanzielle Sicherheit existenziell. Diese werden gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen durch Cyber-Angriffe gefährdet. Wir helfen Ihnen dabei, Ihr Unternehmen durch präventive Maßnahmen, Unterstützung im Schadensfall und finanziellen Schutz abzusichern. Erfahren Sie mehr in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen oder auf www.ruv.de/firmenkunden



Sommerempfang 2016:
IHK-Präsident Uwe Möser (links) und
IHK-Hauptgeschäftsführer Björn Ipsen

Wirtschaft: Noch bis zum 7. Dezember laufen die Wahlen zur Vollversammlung. Herrscht Aufbruchstimmung in der IHK Flensburg?

Uwe Möser: Zunächst einmal sind wir sehr zufrieden damit, dass sich erfreulich viele Kandidaten zur Wahl gestellt haben – 120 Unternehmerinnen und Unternehmer sind es, die sich um die 60 Sitze bewerben. Für uns ist die ehrenamtliche Mitarbeit in den Gremien der IHK von größter Bedeutung. Allen, die dafür Ihre wertvolle Zeit investieren und Ihr Know-how einbringen – sei es in der Vollversammlung, als Prüfer oder in den unterschiedlichen Ausschüssen – gilt unser besonderer Dank.

Björn Ipsen: Deshalb freuen wir uns über das Interesse an der Mitwirkung in der Vollversammlung, das gegenüber der Wahl 2011 deutlich gewachsen ist. Natürlich wird die nächste Vollversammlung auch neue Impulse für unsere Arbeit geben. Darauf sind wir gespannt. Das Spektrum der Kandidatinnen und Kandidaten stellt wieder eine gute Mischung aus kleinen und großen Unternehmen dar. Es ist wichtig, dass die Wirtschaftsstruktur in der Region durch die ehrenamtlichen Vertreter im Gremium möglichst realistisch abgebildet wird. Durch die entsprechend proportionale Aufteilung in Wahlgruppen und Regionen ist auch die richtige Verhältnismäßigkeit innerhalb der einzelnen Branchen gegeben.

„Für uns ist die ehrenamtliche Mitarbeit in den Gremien der IHK von größter Bedeutung.“

Wirtschaft: Herr Möser, für Sie endet im Februar 2018 nach neun Jahren und drei Amtsperioden Ihre Zeit als Präsident der IHK Flensburg. Zuvor waren Sie von 2003 bis 2009 Vizepräsident. Was hat sich in dieser langen Zeitspanne am augenfälligsten verändert?

Möser: Es sind mehr die kleinen Schritte, die über die Jahre zu Veränderungen führen und weniger punktuelle Ereignisse. Und da gibt es vieles, was sich bewegt hat. Angefangen mit unserer Arbeit über die deutsch-dänische Grenze hinweg: Wir stellen fest, dass die beiden Länder hier in unserer Grenzregion immer mehr zusammenwachsen – auch in wirtschaftlicher Hinsicht. Der Schritt ins Nachbarland ist wesentlich einfacher geworden. Als IHK konnten wir dazu beitragen, dass Unternehmer diese Chancen, die durch die immensen Möglichkeiten der Digitalisierung natürlich auch gewachsen sind, immer häufiger nutzen.

Ipsen: Auch bei der beruflichen Bildung haben wir große Fortschritte erreicht. Dabei denke ich natürlich zuerst an unser Projekt der grenzübergreifenden Ausbildung „Starforce“ – Strong talents ready for crossborder education; da ist der Name Programm. Es ermöglicht dänischen Azubis, den Praxisteil ihrer Ausbildung in deutschen Unternehmen zu absolvieren. Damit ist beiden Seiten geholfen – den Dänen, denen es an Ausbildungsbetrieben mangelt und unseren Unternehmen, die oft Probleme haben, Auszubildende zu finden.

Möser: Übrigens hat dieses Interreg-geförderte Projekt bei der Auswertung ganz hervorragend abgeschnitten. Ich wün-

Foto: IHK/Lins

Zeit für Zukunftsthemen

Jahresrückblick < Aktuell wählen die Mitgliedsunternehmen der IHK Flensburg ihre Branchenvertreter für die neue Vollversammlung, deren Amtszeit von 2018 bis 2023 dauern wird. Anlass für die *Wirtschaft*, mit Präsident **Uwe Möser** und Hauptgeschäftsführer **Björn Ipsen** über das zurückliegende Jahr und bevorstehende Aufgaben zu sprechen.

Themen > Regionalteil Flensburg

fckup N8: Die Nacht des Scheiterns	25
Interkulturell eingestellt: Integration oft schon Realität	27
Fachkräftesicherung: Mit „Bonbons“ aus der Masse abheben	28
Social Media Strategie: Nachhaltigkeit braucht Zeit	32
Depot Freihafen: Schatzkammer für Kunstliebhaber	34

sche mir, dass die IHK Flensburg auch weiterhin eine Vorreiterrolle darin einnehmen wird, innovative Bildungsprojekte über Grenzen hinweg zu initiieren und zu begleiten.

Wirtschaft: Eine besondere Rolle spielen von Beginn an auch die Erneuerbaren Energien im IHK-Bezirk Flensburg.

Möser: Speziell die Westküste ist ja gewissermaßen die Wiege der Windenergie. Hier wird, konzentriert auf einem relativ kleinen Gebiet, bundesweit die größte Energiemenge aus Wind gewonnen. Bedingt dadurch ist die Innovationskraft in Sachen „Erneuerbare“ hier besonders groß. Als IHK versuchen wir aktuell besonders die politischen Rahmenbedingungen für die sogenannte Sektorkopplung zu schaffen. Dabei geht es um die Zukunft von Energie- und Wärmeversorgung und nachhaltiger, umweltfreundlicher Mobilität. Es ist eine große Chance für den Norden, sich als Modellregion für diese Technologien zu etablieren.

Ipsen: Ganz aktuell ist es im Rahmen der norddeutschen IHK-Kooperation gelungen, dass sich die fünf Wirtschaftsminister der Küstenländer gemeinsam beim Bund für unsere Sache einsetzen. Daran zeigt sich, dass über die bewährte Zusammenarbeit mit den Schwesterkammern in Kiel und Lübeck hinaus der IHK Nord-Verbund für die Interessenvertretung auf nationaler Ebene sehr wichtig ist.

Wirtschaft: Enormes Potenzial bietet weiterhin auch der Tourismus im Norden. Inwieweit trägt die IHK dazu bei, dieses zu nutzen?

Ipsen: Die Besucherzahlen in Schleswig-Holstein entwickeln sich in den letzten Jahren ausgesprochen positiv, und das gilt auch für den Bezirk der IHK Flensburg. Wir unterstützen die gastronomischen Betriebe darin, zeitgemäße und förderfähige Konzepte und Angebote zu entwickeln, die sich vom Standard abheben und Besucher ansprechen. Fit für den internationalen Gast zu werden, ist ein weiteres unserer aktuellen Projekte. Wir engagieren uns dafür, Jugendliche für die Berufe im Hotel- und Gaststättenbereich zu interessieren und arbeiten gemeinsam mit den Betrieben daran, das Image dieser Berufe zu verbessern. Dabei gehen wir auch ungewöhnliche Wege. Mit „Festmachen auf Sylt“ koordinieren wir ein Projekt auf Initiative von Sylter Gastronomen, das Menschen mit Fluchthintergrund auf eine Ausbildung in den entsprechenden Berufen vorbereitet. Mittlerweile sind die ersten Teilnehmer in Ausbildung; die zweite Qualifizierungsrunde hat im Herbst begonnen.

Wirtschaft: Welche Rolle spielt das Thema Integration in der Arbeit der IHK Flensburg?

Möser: Wir haben die Arbeitsmarktintegration Geflüchteter seit März 2016 zu einem strategischen Themen- und Handlungsfeld gemacht und damit eine weitere Chance genutzt, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Durch das Engagement unserer Mitarbeiter und Ehrenamtler haben wir uns bei Politik, Verwaltung, in der Unternehmerschaft und bei den Geflüchteten als kompetenter Ansprechpartner etabliert. Wir werden hier in Zusammenarbeit mit den verantwortlichen Stellen am Ball bleiben. Für das Landesnetzwerk „Alle an Bord“ übernehmen wir die Trägerschaft und den Aufbau des neuen Teilprojektes in Schleswig: Hier wird eine Beratungsstelle für Geflüchtete eingerichtet, spezialisiert auf die Integration in den Arbeitsmarkt am Standort Schleswig.

Wirtschaft: Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen IHK, Unternehmen und den Akteuren aus Politik und Verwaltung bei der Integration?

Möser: Als IHK sind wir Teil eines Netzwerkes, das im Zusammenspiel sehr gut funktioniert. Und nur so gelingt es uns, gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln. Diese Erfahrung machen wir auch in anderen Themenbereichen: Die Kooperation mit Politik und Verwaltung – in den Kreisen und Städten sowie auf Landesebene – habe ich in den zurückliegenden Jahren als überaus konstruktiv erlebt.

Wirtschaft: Wird 2018 ein gutes Jahr für die Wirtschaft im Norden?

Möser: Die aktuellen Konjunkturdaten zeigen, dass sich die Wirtschaft in einem stabilen Aufschwung befindet; die Investitionsbereitschaft steigt. Ich wünsche unseren Mitgliedsunternehmen für 2018 viel Erfolg bei der Bewältigung der anstehenden Aufgaben. <<

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

Mehr unter
www.ihk-flensburg.de
www.ihkwahl-flensburg.de

WAHLERGEBNIS:
ab 15. Dezember
auf der IHK-Website

IHK Flensburg

**IHRE STIMME FÜR
DIE WIRTSCHAFT**

8. NOVEMBER BIS
7. DEZEMBER 2017

www.ihkwahl-flensburg.de

**IHK
WAHL
2017**
8.11.-7.12.

FLENSBURG
DITHMARSCHEN
NORDFRIESLAND
SCHLESWIG-FLENSBURG

» Neues Online-Tool

Vorzeitige Prüfung

Azubis können ihre Ausbildung auf Antrag verkürzen. Dafür müssen sie bei der IHK einen Antrag stellen. Wer unsicher ist, ob die Leistungen ausreichen oder nach welchen Kriterien entschieden wird, dem hilft die neue IHK-Online-Plattform vorzeitigzurpruefung.de.

Da die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung für einen engen Personenkreis gedacht ist, gelten hohe Anforderungen. Die Noten müssen zum Zeitpunkt der Antragstellung im Durchschnitt mindestens die Gesamtnote „gut“ (2,49) ergeben und keine Note darf schlechter als „ausreichend“ sein. Auch der Ausbildungsbetrieb muss mindestens gute Leistungen bestätigen.

Auf der Plattform können Azubis unter ihrem Ausbildungsberuf in einem Notenrechner ihre bisherigen schulischen Leistungen eingeben. Mit wenigen Klicks wird ersichtlich, ob die Voraussetzungen erfüllt sind. Anschließend gelangt man direkt zum Antragsformular. Das Tool ist absolut anonym; es werden keine Daten gespeichert.

Die Frist zur Abgabe des Antrags für eine vorgezogene Abschlussprüfung im Winter endet jeweils am 1. September jedes Jahres, für die Sommerprüfungen am 10. Februar.

Da die Auswertung nur eine Prognose bezogen auf die eingegebenen Daten ist, kann eine Entscheidung der IHK abweichen. red <<

Mehr unter: www.vorzeitigzurpruefung.de

» Existenzgründungstag

Mutmacher trotz viel Arbeit



Foto: Danielle Macinne

Die wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen ist unbestritten. Sie beleben den Wettbewerb, schaffen Arbeitsplätze und sind Antriebsfeder für Innovationen. Das sagt Sedef Atasoy, Geschäftsbereichsleiterin Existenzgründung und Unternehmensförderung in der IHK Flensburg zur Eröffnung des Existenzgründungstages 2017.

Über Hundert potenzielle Gründer kamen zum Existenzgründungstag in die IHK Flensburg, um erste Informationen für den Weg in die Selbstständigkeit zu sammeln. Die Aufstellung eines aussagefähigen Geschäftskonzepts gehörte auf der Agenda eines Existenzgründers ganz nach oben, so Atasoy. Dieses Konzept muss alle Rahmenbedingungen, Planungen und Ziele fest umreißen.

In einer von IHK-Berater Holger Jensen moderierten Podiumsdiskussion gaben Andrea Tine Roth vom Umzugs-Startup „Neue Wege Wagen“ sowie die Gründer Timm Tappe, Online-Marketing-Berater, und Dennis Zimmer, Immobilienvermittlung „Zimmer FREI!“, ihre praktischen Gründungserfahrungen weiter. Der Mutmacher an dieser Stelle: Alle drei haben den Schritt in die Selbstständigkeit nicht bereut und würden es – trotz der teilweise hohen Arbeitsbelastung – immer wieder tun. Aber die Gründer bestätigten auch, dass eine umfassende Planung im Vorfeld die ersten Schritte erheblich erleichtert. red <<

IHK-Website: Gründung
www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 106)

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

Fahnenmasten

Telefon 0451-60 13 49

LÜBECKER FAHNENFABRIK

Spenglerstr. 89-91 – 23556 Lübeck

info@luebecker-fahnenfabrik.de

Umzugsmanagement



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

Lagerzelte

Zelthallen – Stahlhallen

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

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



Die Nacht des Scheiterns

fckup N8 < Auch in Flensburg wird „gefallt“. Rund 120 überwiegend junge Interessierte kamen zur zweiten fckup N8 ins Flensburger Kühlhaus, um „von Ausrutschern zu lernen“. Bei den fckup N8s erzählen Unternehmer offen von ihrem Scheitern und ihren Misserfolgen.

Über das unternehmerische Scheitern zu sprechen ist für Alexander Hausch von Norlo Consulting eine Herzensangelegenheit, weil es gesellschaftlich noch immer tabuisiert sei. Er selbst war schon zwei Mal in der Situation, dass er sich von seinen beruflichen Träumen verabschieden und komplett neu anfangen musste. Sein Credo: „Es ging anders weiter als gedacht, aber es ging weiter.“

Aufstehen < Dass es beim Scheitern um das Wiederaufstehen geht, bestätigte Peter Bielenberg von der EnergieManufaktur Nord, der zweite Gründer und Sprecher des Abends. Er wollte mit seinem Start-up im Bereich Geothermie die Gewinnung von Energie aus tiefen Erdschichten unterstützen. Aber der Businessplan musste immer wieder angepasst werden. Ideen, Engagement und Knowhow reichten alleine nicht aus, um erfolgreich zu sein. Man müsse die Ziele, das Vorgehen, unerwartete Ereignisse und Fehler ständig synchronisieren. Auch die Tatsache, dass Umsatz kein Gewinn ist und die Gesellschafter einer GmbH sich untereinander grün sein müssen, hat er mit dem Untergang seiner Unternehmung schmerzhaft gelernt.

Einen weiteren Erfahrungsbericht gab es vom ehemaligen U-16-Fußballnationalspieler Marc Nielsen, Gründer der Firma Never Quit. Diverse Knieverletzungen und Operationen hinderten ihn an einer Fußballerkarriere. Diese Zeit habe ihn geprägt und auf sein heutiges Berufsleben als Unternehmer vorbereitet. Auch als Jungunternehmer sei es nicht einfach, man müsse sich durchbeißen. „Aufgeben ist keine Option.“

Poetry Slammerin Jacqueline Lindemeyer rundete mit ihren lyrischen Werken vom persönlichen Straucheln die „Nacht des Scheiterns“ unterhaltsam ab. *red <<*

Fotos: IHK Geißler

Großes Bild: Alexander Hausch; kleines Bild links: Peter Bielenberg; kleines Bild rechts: Marc Nielsen

Unternehmensberatung

ABS
persönlich.gut.beraten

preissensible Kunden?

Patric Stöbe

www.die-berater-sind.net

Zur Bildergalerie

www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 3873736)

STOHEMA 
 STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE | VEREIDIGTE BUCHPRÜFER

Gemeinsam mehr erreichen

Tel. (0 46 61) 980 14 - 0
 Gather Landstraße 67 · Niebüll www.stoHEMA.de

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

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

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



www.gmh-group.net



GMH 
 Consulting Group

Pi mal Daumen?
 Wir rechnen lieber gründlich nach.

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



KnackPunkt

Ihr Auftrag ist unsere Herausforderung.
 Wir knacken auch die härteste Nuss.

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



**QUALITÄT
 IST KEIN ZUFALL.**



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



nwup
 Nielsen · Wiebe & Partner

„Lösungen finden!“

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

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

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

Wir nehmen uns Zeit für eine individuelle, bedarfsorientierte Beratung und stehen kompetent im stetigen Dialog an Ihrer Seite - auch in speziellen Fragen wie zum Beispiel Unternehmensnachfolge.

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



Fotos: IHK/Scheffler

Bild links (von links): Ali Mahlodji, Haashim Al-Woshly, Martin Enkelmann, Khabat Katarano, Max Klasen, Torsten Geerds, Uwe Möser; Bild rechts: Ali Mahlodji



Integration oft schon **Realität**

Interkulturell eingestellt < Menschen mit Fluchthintergrund als Fachkräfte von morgen – eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Chance für Firmen und Angestellte. Gefragt sind Engagement, Toleranz und Planungssicherheit für alle Seiten.

Martin Enkelmann, Geschäftsführer von Active Marine in Flensburg, bildet in seinem Unternehmen sieben junge Menschen mit Fluchthintergrund aus oder bereitet sie mit einer Einstiegsqualifizierung darauf vor. Für ihn eine Selbstverständlichkeit – und angesichts immer größerer Schwierigkeiten, beruflichen Nachwuchs zu finden, für die Zukunft erfolgsentscheidend. So wie andere Unternehmer sprach er sich bei der zweiten Fachkonferenz „Interkulturell eingestellt – wir unternehmen Integration“ in der IHK engagiert dafür aus, auf Flüchtlinge zu setzen, wenn es um das Thema Fachkräfte geht.

Politischer Gast der Veranstaltung war Torsten Geerds, Staatssekretär im Ministerium für Inneres, ländliche Räume und Integration. Die Landesregierung habe erkannt, dass Unternehmen für die Beschäftigung von Menschen mit unklarer Bleibeperspektive unbedingt

mehr Planungssicherheit benötigen. Die Bestrebungen der Politik gingen in diese Richtung, so Geerds.

Ein mitreißendes Plädoyer für Toleranz und Chancen gesellschaftlicher Vielfalt hielt der gebürtige Iraner Ali Mahlodji, der aus Wien angereist war. Er zeichnete seinen eigenen Lebensweg vom Flüchtlingskind, Schulabbrecher und Job-Hopper über eine Managerkarriere in internationalen Konzernen, Lehrertätigkeit bis hin zum erfolgreichen Unternehmer und Buchautor nach. Wenn Menschen Zutrauen zu sich selbst haben, so sein Credo, können sie alles erreichen. Er appellierte an die Zuhörer, Zuwanderung als Möglichkeit zu Wachstum und positiver Veränderung zu sehen. *red <<*

Zur Bildergalerie
www.ihk-sh.de
(Dokument-Nr. 3831548)

<> Regionalticker

Der Führungskräfteverband Chemie (VAA) hat die **Covestro AG**, die ein Werk in Brunsbüttel betreibt, mit dem Deutschen Chemie-Preis 2017 ausgezeichnet. Der Preis wird seit 2008 jährlich an Unternehmen verliehen, die sich durch ihre vorbildliche und nachhaltige Personalarbeit auszeichnen. Die Jury trifft ihre Entscheidung auf Basis einer regelmäßig durchgeführten Umfrage unter mehr als 7.000 Führungskräften aus der chemisch-pharmazeutischen Industrie. Bereits 2016 erreichte Covestro Platz zwei. Mit 11,9 Milliarden Euro Umsatz gehört der 15.600 Mitarbeiter-starke Betrieb zu den weltweit größten Polymer-Unternehmen.

Volles Haus bei **Böttcher Fahrräder** aus Heide: Auf der jährlichen Fachmesse haben sich über 250 Fachhändler aus dem gesamten Bundesgebiet getroffen, um sich über das aktuelle Angebot zu informieren. Großes Interesse galt den Themen Urbane Mobilität, Reiseräder mit Stahl- und Alurahmen sowie der Erweiterung der E-Bike/Pedelec-Modelle durch neue Antriebssysteme von Bosch und Pendix. Gefragt waren auch die Händler-Schulungen. Das 1851 von Johann Heinrich Böttcher gegründete Geschäft bietet heute auf fast 10.000 Quadratmetern auch eigene Böttcher-Manufaktur-Fahrräder an. <<



Berufsorientierung in der Eider-Treene-Schule (Bild rechts): Strandhotel-Azubi Leon Tonn (im Bild rechts) demonstriert Schülern die Fertigkeiten eines Hotelfachmanns.

Mit „Bonbons“ aus der Masse abheben

Fachkräftesicherung ◀ Was kann das „Beratungsnetzwerk Fachkräftesicherung“? Kurz gesagt: Geeignete Mitarbeiter finden und ans Unternehmen binden. Das „Strandhotel St. Peter-Ording“ zeigt, wie es funktionieren kann.

Attraktive Selbstständigkeit ohne eigenes Kapital!

Wir suchen einen leistungs- und erfolgsorientierten Handelsvertreter für eine langfristige Zusammenarbeit als

Medienberater (m/w) im Außendienst

für unsere Print- und Online-Medien in Schleswig-Holstein (Flensburg, Kiel, Lübeck u.a.) für unsere überaus erfolgreich eingeführten Medien in Zusammenarbeit mit den Stadtverwaltungen.

Sie vertreten eine etablierte Top-Marke der Verzeichnismedien mit hoher Markenbekanntheit in gedruckter Form, im Internet und Mobil. Wir bieten Ihnen die Chance, in einer unternehmensinternen Schulung den Grundstein für Ihre erfolgreiche Karriere im Verkaufsaußendienst unseres Verlages zu legen. Durch langjährige Stammkundschaft ist ein sicheres und attraktives Einkommen garantiert.

Wir wünschen uns: Eine gefestigte Persönlichkeit mit Kommunikationsstärke, Leidenschaft für den Verkauf, Begeisterung für unsere Produkte, Freude am Umgang mit Menschen und Medien, einer hohen Einsatzbereitschaft und Ziel- und Erfolgsorientierung.

**SCHMIDT
RÖMHILD**

Schmidt-Römhild KG
Mengstr. 16 · 23552 Lübeck
per E-Mail an: bewerbung@schmidt-roemhild.com
Für telefonische Rückfragen: 0201 / 8 130-118
www.schmidt-roemhild.de

Esther Gläß, Personalleiterin des Strandhotels, sagt: „Wir beschäftigen derzeit rund 20 Mitarbeiter – eigentlich zu wenig.“ Gleichzeitig werde es immer schwieriger, geeignetes Personal und Azubis zu finden. Faktoren wie Arbeitszeiten am Abend und an den Wochenenden oder harte körperliche Arbeit machten dem Drei-Sterne-Haus, wie vielen Hotel- und Gastronomiebetrieben, die Personalsuche schwerer.

Mit diesem Kernproblem kam Gläß auf Nenja Laubach zu, die das speziell für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gedachte Projekt bislang bei der IHK Flensburg betreut hat. Ihr Nachfolger als IHK-Fachkräfteberater ist Thomas Laubach. „Vor dem Erstgespräch im Betrieb recherchieren wir die wichtigsten Fakten, etwa zur Branche oder geografischen Lage und damit dem wirtschaftlichen Umfeld des Unternehmens“, erklärt Nenja Laubach. „Im Fall des Strandhotels habe ich außerdem einige Beispiele ausgewählt, die aufzeigen, wie Firmen die Suche nach Fachkräften und Azubis innovativ angehen.“

Ansprechende Anzeigen ◀ Schon während des ersten Gesprächs wurde Esther Gläß und Nenja Laubach klar, dass der Weg über die Fachkräftesicherung der richtige war. „Ich habe schnell sehr viel von Frau Laubach gelernt“, so Gläß. In der folgenden Zeit erarbeiteten die beiden Frauen mit großem Erfolg gemeinsam eine Stellenanzeige: Etwa doppelt so viele Bewerber wie zuvor hatten Interesse an einer Stelle im Strandhotel,

Fotos: Strandhotel St. Peter-Ording, IHK/Scheffler, privat

Neuer Ansprechpartner

Thomas Laubach ist seit September Ansprechpartner für das Beratungsnetzwerk Fachkräftesicherung bei der IHK Flensburg. In seiner Tätigkeit kombiniert der 32-jährige Flensburger nun seine praktischen Ausbildungen als IT-Systemelektroniker und als Erzieher. <<



Kontakt:

Thomas Laubach, IHK Flensburg
 Tel.: (0461) 806-372
 Fax: (0461) 806-9372
 thomas.laubach@flensburg.ihk.de

Foto: Kientz/eggeb



Von links: Yuchen Cao, Thomas Bultjer, Dr. Klaus Schmidt, Martina Hummel-Manzau, Torsten Kähler, Dr. Jörn Klimant

sodass letztlich alle sechs Ausbildungsplätze besetzt werden konnten. „Durch die Beratung habe ich gelernt, wie man eine Stellenanzeige wirklich ansprechend und zielgruppengerecht formuliert“, erzählt die Hotel-Expertin. Darüber hinaus entstand ein neuer Karrierebereich auf der Homepage des Hotels. Auch im Azubimarketing hat die Personalleiterin einiges dazugelernt. „Frau Laubach hat mir viele Anregungen gegeben, mit welchen ‚Bonbons‘ und Alleinstellungsmerkmalen man sich aus der grauen Masse abheben und als attraktiver Arbeitgeber für junge Leute positionieren kann.“ So halten Faktoren wie Nachhilfe, Unterstützung bei der Wohnungssuche, eine kostenlose Verpflegung oder freies W-Lan nach und nach Einzug in den Betrieb.

 **Nachwuchs ist Zukunft**
 Ausbildung im Norden

Da für Gläß und ihre Mitarbeiter der Kontakt zu den Schulen in der Umgebung wichtig ist, entstand im Rahmen der Landespartnerschaft „Schule-Betrieb“ – ebenfalls ein IHK-Projekt – zudem eine Kooperation mit der Eider-Treene-Schule.

Auch das Thema Weiterbildung war Teil der Beratung und soll künftig stärker in die Personalarbeit integriert werden. „Im November macht zum Beispiel unsere Restaurantleitung den Ausbilderschein bei der Wirtschaftsakademie“, erzählt Gläß, die für sich ein durch und durch positives Fazit aus der Beratung zieht: „Ich würde das Angebot immer wieder nutzen. Sowohl persönlich als auch in meiner beruflichen Position hat es mich enorm weitergebracht.“

Zielgruppe des kostenlosen Projektes sind kleine und mittlere Unternehmen. Das Beratungsnetzwerk Fachkräftesicherung ist Teil der Fachkräfteinitiative „Zukunft im Norden“ und wird aus dem „Landesprogramm Arbeit“ mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert. Neben der IHK und der Handwerkskammer Flensburg verfügt auch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland über einen eigenen Berater für den nördlichen Landesteil. red <<

Mehr unter
www.ihk-sh.de/fachkraefteberater
www.strandhotelstpeterording.de

> **IHK-Businessfrühstück**

Die Westküste strebt nach China

Deutsche Firmen und Produkte genießen in China nach wie vor ein hohes Ansehen. Bei einem Businessfrühstück in Meldorf bekamen regionale Unternehmen Einblicke in die Wirtschaft des ostasiatischen Landes. Die Veranstaltung organisierte die IHK-Geschäftsstelle Dithmarschen gemeinsam mit den Brunsbütteler Wirtschaftsförderern der egeb.

„Junge wohlhabende Chinesen sind sehr wählerisch, aber auch risikofreudig und aufgeschlossen“, beschrieb Klaus Schmidt, deutscher Generalkonsul in Chengdu, die Mentalität der neuen chinesischen Mittelschicht. Er folgte der Einladung, um die sich anbahnenden Wirtschaftsbeziehungen zur Millionenmetropole Gung’an zu unterstützen. Schmidt verwies auf das hohe Wirtschaftswachstum des Landes, das immer noch bei acht Prozent liege und ergänzte: „Die immer größer werdende Mittelklasse zeigt gern, was sie besitzt. Dazu gehören neben den deutschen Autos unter anderem auch die Innenausstattungen der Wohnungen, also zum Beispiel Möbel, Küchen und Badeinrichtungen.“

Begehrte Branchen << Das Wachstum hat jedoch seinen Preis. Besonders in den Städten – und Gung’an gilt mit 4,4 Millionen Einwohnern eher als „klein“ – kommt es zu großen Umweltproblemen. Die Luftverschmutzung ist hoch, die Trinkwasserqualität schlecht. „Wie beim Thema Industrie 4.0 gilt Deutschland auch beim Umwelt- und Naturschutz als vorbildlich. Hierbei sind die chinesischen Unternehmen und Behörden sehr stark an deutschen Lösungen interessiert“, so Schmidt. Ebenso begehrt ist deutsches Knowhow im Gesundheitswesen. Das reiche von der Pflege über die Medizinindustrie bis zu pharmazeutischen Produkten. Überraschenderweise sind auch deutsche beziehungsweise europäische Lebensmittel im fernen Osten Verkaufsschlager. Die Biomärkte boomen und für europäische H-Milch werde bis zu vier Euro pro Liter bezahlt.

In der folgenden Diskussion zeigten Vertreter von Unternehmen der Westküste deutliches Interesse an einer weitergehenden Zusammenarbeit; andere berichteten von ihren bisherigen Erfahrungen. Bei Fragen berät die IHK Flensburg, Geschäftsbereich International. Weitere Ansprechpartner sind die egeb, Kristian Hamel von der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH sowie Torsten Kähler, Geschäftsführer der GP Good Prospects Consulting GmbH, die im Auftrag der chinesischen Provinz tätig ist. red <<



Die neue VR Bank Westküste

„Unser Ziel ist eine Genossenschaftsbank, die sich für die Westküste als unsere Heimatregion stark macht.“

Mit gebündelten Kräften stellt sich die neue VR Bank Westküste als starker und leistungsfähiger Partner für ihre Kunden und Mitglieder im südlichen Nordfriesland und nordöstlichen Dithmarschen auf. Dahinter steht noch mehr: Ziele und Ideen für unsere Region, wie der Aufsichtsratsvorsitzende, Henning Göttsch, und seine Stellvertreterin, Kayen Witthohn, im Gespräch erläutern.



„Die Türen gegenüber allen anderen Genossenschaftsbanken an der Westküste bleiben offen.“

Kayen Witthohn und Henning Göttsch

Frau Witthohn, Herr Göttsch:
Was treibt Sie an, warum machen Sie sich für die Idee der VR Bank Westküste stark?

Henning Göttsch: Uns begeistert zum einen das Prinzip der Genossenschaft: eine Bank, die nicht Aktionären oder Investoren gehört, sondern den Mitgliedern, die damit auch den Kurs der Bank bestimmen. Zum anderen ist die Westküste unsere Heimatregion, der wir uns tief verbunden fühlen. Beides zusammenzubringen und die Interessen und Zukunftschancen unserer Westküstenregion und unserer Mitglieder an oberste Stelle zu rücken: Dafür werben wir aus voller Überzeugung.

Seit Oktober 2017 ist die neue VR Bank Westküste nun in der Region präsent.

Welche Zwischenbilanz ziehen Sie?

Kayen Witthohn: Wir erhalten Unterstützung und positiven Zuspruch aus vielen Richtungen – von Kunden und Partnern, aus Politik, Vereinen und aus Verbänden.

Nahezu einstimmig sprachen sich die Vertreter der Mitglieder der Husumer Volksbank und der Raiffeisenbank Heide für die neue VR Bank Westküste aus. Das gibt uns starken Rückenwind. Unser Dank gilt besonders auch den Mitarbeitern, den Mitgliedern und Gremien der Bank. Sie alle setzen sich engagiert für die Sache ein und haben damit den Zusammenschluss beider Banken hier an der Westküste als ersten Schritt ermöglicht. Die regionale Identität ist dabei eine natürliche Ressource, die den Zusammenschluss beflügelt.

Was kann die gestärkte Bank für die Menschen und die Unternehmen in unserer Region bewegen?

Kayen Witthohn: Entlang der Westküste verbindet uns vieles. Aus einer starken Position heraus wird es auch zukünftig gelingen, der verlässliche und leistungsfähige Partner unserer Region zu sein. In vielen Bereichen wird ein größeres und besseres Angebot entstehen, das sich eng an den Bedürfnissen unserer Mitglieder, Kunden und der Wirtschaftsstruktur hier vor Ort ausrichtet – geprägt von Landwirtschaft, Tourismus, erneuerbaren Energien und gewerblichem Mittelstand. So werden die Fachkompetenzen und die Spezialisierung der Mitarbeiter weiter ausgebaut. Auch die Finanzierung von Projekten und Unternehmen in unserer Region wird zukünftig in größerem Umfang eigenständig möglich sein. Für die Mitarbeiter werden wir ein noch attraktiverer Arbeitgeber sein.

Ihre Wünsche für den weiteren Weg?

Henning Göttsch: Wir freuen uns über jede Unterstützung der Idee einer starken Genossenschaftsbank für die Westküste – natürlich auch gerne als Mitglied und Kunde. Kräfte bündeln, Nähe erhalten und gemeinsam wachsen: Im Hinblick auf eine mögliche Zusammenarbeit werden wir auch zukünftig gegenüber allen anderen Genossenschaftsbanken an der Westküste gesprächsbereit bleiben. Die Türen bleiben offen und wir werben für die Vision einer starken VR Bank Westküste.

Kräfte bündeln. Nähe erhalten. Gemeinsam wachsen. Unsere Bank – stark für die Westküste.



„Das Handwerk braucht eine starke Genossenschaftsbank an der Westküste, die die Region mit ihren vielen Besonderheiten kennt. An der Westküste haben wir eine Vielzahl leistungsstarker Handwerksbetriebe und sind mit den Kreishandwerkerschaften hervorragend vernetzt. Wir glauben an die Kraft der Gemeinschaft und die Bündelung regionaler Kompetenzen, denn unsere Themen an der Westküste sind die gleichen. Dafür setzen wir uns alle ein.“

*Lutz Martensen, Geschäftsführer
der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland-Süd*

„Regional ist genial! Die Westküste ist unser Geschäftsgebiet: Wir beliefern wöchentlich rund 1.000 Gastronomiebetriebe von der dänischen Grenze bis nach Glückstadt. Wir denken in der Region für die Region – genau so, wie es die Mitarbeiter der VR Bank Westküste machen.“

*Karl-Peter Tadsen, Geschäftsführer
Getränke Tadsen GmbH*



*Peter Becker,
Geschäftsführer Messe Husum & Congress*

„Von der dänischen Grenze entlang der Westküste bis nach Brunsbüttel – das ist unser Wirtschaftsraum. Mit der VR Bank Westküste haben wir hier seit Jahren einen guten, angestammten Partner und wir freuen uns, dass sich dieses Haus entlang der Westküste noch besser und zukunftsfähiger aufstellt.“

**Unterstützen auch Sie die Idee
einer starken Genossenschafts-
bank für die Westküste!**

Die VR Bank Westküste ist mit ihren rund 32.000 Mitgliedern und 331 Mitarbeitern im ersten Schritt aus der Fusion der Husumer Volksbank und der Raiffeisenbank Heide hervorgegangen. Der Zusammenschluss ist ein wichtiger Schritt, als leistungsfähiges Institut die Herausforderungen der Digitalisierung, des Niedrigzinsumfeldes und steigender Regulatorik erfolgreich zu gestalten.



**VR Bank
Westküste eG**

www.vrbank-westkueste.de



77 Prozent der Nutzer sind in Deutschland auf Facebook mit KMU verbunden.



Fotos: www.iStock.com/hocus-focus, Levke Jannichsen Foto und Videografie

Der persönliche Eindruck zählt

Social Media-Strategie ◀ „Ich kenne kein Unternehmen, für das Social Media keinen Sinn macht“, sagt **Marco Kindermann**, Geschäftsführer der Social Media's Finest GmbH & Co. KG und Experte für soziale Netzwerke. In der *Wirtschaft* erklärt er, was Firmen für eine erfolgreiche Social Media-Strategie brauchen.

Gute Social Media-Arbeit kann die Kundennachfrage nachhaltig stärken, berichtet Kindermann. Aber: „Einmal pro Woche zu posten oder einen Link zu teilen genügt nicht. Soziale Medien bedeuten Arbeit, aber es lohnt sich.“ Allerdings sei das Thema gerade in der schleswig-hol-

steinischen Wirtschaft in vielen Betrieben wenig präsent. Dabei sei Social Media unabhängig von der Geschäftsausrichtung auf Firmen- oder Endkunden.

Als Beispiel für den Sinn und die kaufmännische Effizienz von Social Media nennt Kindermann einen Kunden, der Farben für Theaterbedarf herstellt und vertreibt. „Als Zielgruppe galten für sie lange allein die Theaterintendanten“, so Kindermann. Deshalb habe die Firma eine stets identische Anzeige in einem Fachmagazin geschaltet. „Wie viele Kunden die Anzeige letztlich aber gebracht hat, konnte die Firma nicht sagen.“ Das sei beim Konzept Social Media anders. Über die Klicks der Interessenten lasse sich nachvollziehen, wer beispielsweise auf die eigene Unternehmens-Homepage geklickt und was er dort für wie lange angesehen hat. Wenn dieser Nutzer schließlich eine Bestellung aufgeben, sei die sogenannte Konversion vom Social Media-Nutzer zum Kunden vollzogen.

Tipps vom Profi

- **Ansprache „Du“:** Soziale Medien sind Freund-zu-Freund-Netzwerke; „Sie“ passt nur selten, etwa im hochpreisigen Segment
- **Dialog:** Soziale Medien zum Kundendialog nutzen (nicht als Nachrichtenkanal)
- **Kein Direktverkauf:** Soziale Netzwerke sind keine Shoppingkanäle; es geht um Inspiration
- **Relationen herstellen:** „Unsere neue Halle wird so groß wie X Fußballfelder!“
- **Keine Bittsteller-Haltung:** offensiv auftreten; die Nutzer wollen sehen, dass die Firma hinter ihrem Produkt steht
- **Facebook-Werbung:** Beiträge bewerben, die bereits gut laufen (erhöht den Effekt)
- **Der Shitstorm:** Themen vorab zu Ende denken: Was kann möglicherweise passieren? Wütende oder aufstachelnde Nutzer möglichst persönlich ansprechen und konkret nachfragen; offen und ehrlich kommunizieren; Fehler eingestehen

Reputation aufbauen ◀ Allerdings: „Ich mache keine Versprechen, dass beispielsweise die Kundenzahl um X steigen wird“, so der gebürtige Niedersachse. „Bis eine nachhaltige Wirkung eintritt, können auch mal neun bis zwölf Monate vergehen. Die Firma muss sich erst eine Reputation in den Kanälen aufbauen.“ Letztlich, sagt Kindermann, müssten sich Firmen von dem Gedanken verabschieden, dass das eigene Wissen stets monetarisiert werden muss. „Die Infos bekommt man heute in der Regel einfach aus dem Internet. Ein Betrieb muss eher

an die Faulheit der Menschen appellieren: Mache ich es selbst oder hole mir lieber gleich den Profil?“

Aber wie gelingt das? Auf keinen Fall solle ein Betrieb einfach blind drauflos posten. Vorab muss eine Strategie erarbeitet werden, welche Inhalte die Firma in welchen sozialen Netzwerken positionieren will. Facebook könne beispielsweise als Querschnittskanal dienen, da sich dort zunehmend alle Altersschichten finden. Das Thema Azubimarketing passe dagegen speziell auf neue Plattformen, die eher von Jugendlichen genutzt werden. „Die Strategie muss aber stets flexibel sein und sich an die sich wandelnden Netzwerke anpassen“, so der Branchenexperte.

Einfach nur der Beste am Markt zu sein genüge in den sozialen Netzwerken nicht. „Die Nutzer – wir – wollen die Personen dahinter sehen und wissen, ob sie es können.“ Dabei helfen beispielsweise selbst gemachte Fotos und Videos. Der Experte erklärt: Die Inhalte müssten nicht lang und teuer zu produzieren sein; der persönliche Eindruck zähle. „Hochpreisige Imagefilme kann man vielleicht ein, zwei Mal im Jahr bringen, nicht öfter. Es ist halt ein schnelllebiges Medium.“ Der Marketingleiter seines Theaterbedarfs-Kunden sei auf diesem Weg mittlerweile ein kleiner YouTube-Star. Nutzer fragten gezielt nach neuen Videos. Wichtig sei Infotainment, also harte Fakten unterhaltsam zu vermitteln.

30 Millionen Nutzer < „Die Posts müssen auch nicht immer direkt den Entscheider finden. Wenn jemand im Betrieb davon gehört hat und seinem Chef den entsprechenden Tipp gibt, ist das Ziel auch erreicht.“ Das Potenzial, gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), sieht Kindermann dabei noch lange nicht ausgeschöpft. „Von über 30 Millionen aktiven Facebook-Nutzern in Deutschland sind 77 Prozent auf der Plattform mit KMU verbunden. Allerdings sind auch rund 80 Prozent der KMU ohne Social Media-Kanal. Ein riesiges Potenzial.“

Kindermanns Kunde aus dem Theaterbedarf wartete rund neun Monate, bis die Kundenanfragen sich schließlich beinahe verdoppelten. Und darunter waren bei weitem nicht nur Theaterintendanten, die das Unternehmen zuvor einzig im Blick hatte. „Mittlerweile sind auch Raumausstatter, Innenarchitekten oder Kunststudenten Kunden der Firma. Alles läuft automatisiert über einen neu entwickelten Online-shop.“ Unternehmen sollten aber nicht nur an neue Zielgruppen denken. „Auch bestehende Kunden muss man im Auge haben. Sie sind idealerweise die Multiplikatoren, durch die die Firma neue Fans gewinnt.“

Die jeweiligen Posts konkurrieren nicht mit denen des Branchenwettbewerbs, sondern mit denen aller gelikten Seiten eines Nutzers. Deshalb sei auch ein beliebtes Stilmittel in den sozialen Netzwerken, das „schöne Bild mit einem Gruß zum Wochenende“ nur begrenzt einsetzbar. Kindermann: „Das ist maximal der Zucker oben drauf.“ <<

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

Social Media's Finest
www.socialmediasfinest.de

> **Wyker Dampfschiffs-Reederei**

Per Katamaran durchs Wattenmeer

Die Wyker Dampfschiffs-Reederei Föhr-Amrum GmbH (W.D.R.) und die niederländische Werft Scheepswerf Talsma haben den Bau eines Katamarans für den Einsatz im nordfriesischen Wattenmeer beschlossen. Zur Saison 2019 wird er seinen Dienst aufnehmen.

An Bord des 34 Meter langen und 10,50 Meter breiten Aluminiumkatamarans werden im Sommer bis zu 250 Fahrgäste Platz haben – etwa 150 im Salon auf dem Hauptdeck, die übrigen auf dem geräumigen Sonnendeck. Im Winter reduziert sich die Kapazität auf 150 Gäste im Salon. Für Gepäck und kleine Mengen Stückgut sei ausreichend Platz eingeplant, so die Reederei.



Schnelles Fahrgastschiff mit Platz für 250 Gäste

Foto: Conoship International

Großer Pluspunkt des neuen Katamarans sei die relativ hohe Geschwindigkeit: Die beiden in den Rümpfen untergebrachten Hauptmaschinen sorgen für eine Maximalgeschwindigkeit von über 20 Knoten im stehenden Wasser. Damit kann selbst bei Gegenstrom die im Watt zulässige Reisegeschwindigkeit von 16 Knoten gehalten werden. Dank des sehr niedrigen Tiefgangs von nur 1,40 Meter ist der Neubau bei allen Niedrigwasserständen einsetzbar. Ein Bugstrahlruder erlaubt zudem ein sicheres Manövrieren in kleinen und engen Häfen. Der Katamaran könne nach Bedarf auf der Föhr-Amrum- oder der Hallig-Linie eingesetzt werden. Auch neue Verbindungen im Umfeld der nordfriesischen Inseln und Halligen seien geplant, so Reedereigeschäftsführer Axel Meynköhn. „Unser Ziel ist, das bestehende Netz von Schiffsverbindungen im gesamten Wattenmeer auszubauen und zu optimieren.“

ÖPNV-Preis 2017 < Im Oktober zeichnete der Fahrgastbeirat Schleswig-Holstein die W.D.R. gemeinsam mit der Norddeutschen Eisenbahngesellschaft mit dem ÖPNV-Preis 2017 aus. Die Kooperation der Unternehmen sei vorbildlich, bescheinigte das ehrenamtliche Gremium. Kern der Auszeichnung ist der Einsatz beider Firmen für die touristische Anbindung der nordfriesischen Inseln. Stefan Barkleit, Vorsitzender des Beirates, sagte, dass in einem touristisch geprägten Bundesland wie Schleswig-Holstein und in Hinblick auf die Insellagen attraktive, direkte und möglichst umsteigefreie Verbindungen nach Amrum und Föhr unverzichtbar seien, um Touristen eine attraktive Alternative zur Anreise mit dem eigenen Pkw zu bieten. red <<

Mehr unter: www.fahre.de

Schatzkammer für Kunstliebhaber

Depot Freihafen ◀ Seit Oktober 2016 kommen Künstler, Kunstliebhaber und Schleswig-Holstein-Fans im Depot Freihafen in Tönning voll auf ihre Kosten. Mit viel Liebe und Begeisterung haben Heidi Fink und Helmut Schön einen Ausstellungs- und Verkaufsraum für echte Unikate und „Nautiquitäten“ geschaffen.



Zu ihrer Idee gehört Mut: Helmut Schön und Heidi Fink

Foto: IHK/Henkel

Schmuck, Bilder, Schiffs- und Wrackteile, Bücher, alte Schiffsmöbel, urige und rustikale Einrichtungsgegenstände aus der Region – die Reihe dessen, was den Besucher erwartet, wenn er das Depot Freihafen in Tönning betritt, ließe sich endlos fortsetzen. Schon allein in der „Schatzkammer“, wie Heidi Fink den kleinen Raum auf der rechten Seite des Gebäudes liebevoll nennt, kann man sich kaum sattsehen. Bernsteine aus dem baltischen Raum, der Dominikanischen Republik und Indonesien reihen sich neben Ketten, Ohringen und weiteren Schmuckstücken aus Perlmutter, Holz und anderen Naturmaterialien ein. In einem weiteren Seitenraum befinden sich Bilder und Skulpturen unterschiedlicher Künst-

ler. „Mit dem Depot Freihafen wollen wir Künstlern aus der Region die Möglichkeit geben, ihre Werke auszustellen und zu Preisen zu verkaufen, die ihrem Wert tatsächlich gerecht werden“, erklärt Helmut Schön.

„Es störte uns beide, dass in Deutschland immer weniger Menschen den Wert von Kunst zu schätzen wissen. Wir erleben es oft, dass etwa kunstvoll angefertigte Aquarelle auf Flohmärkten zu absoluten Spottpreisen angeboten werden“, erzählt Heidi Fink. So kam die Idee zum Depot Freihafen auf. Doch nicht nur Gegenstände von externen Ausstellern finden in den Räumlichkeiten ihren Platz. Die beiden Geschäftspartner stöbern auf Flohmärkten, im Internet oder suchen nach Stürmen im Watt und am Ufer der Nordsee nach Fundstücken für ihre Sammlung. „Vieles ergibt sich auch durch Zufälle. Wichtig ist außerdem, dass man sich gut vernetzt und mit den Leuten ins Gespräch kommt. Wer im Besitz von maritimen, nautischen oder regionalen alten Stücken ist und diese ausstellen oder veräußern möchte, kann sich jederzeit an uns wenden“, so Schön.

Gegen den Mainstream ◀ Die Idee von Heidi Fink und Helmut Schön ist in der heutigen Zeit mutig. „Unseres Wissens nach gibt es in Schleswig-Holstein nichts Vergleichbares. Die Betreiber kleiner Geschäfte, die ein ähnliches Konzept hatten wie wir, mussten nach und nach aufgeben, weil die Leute nicht mehr bereit waren, angemessene Preise zu bezahlen. Souvenirs, die man hier oben kaufen kann, beschränken sich meist auf Plüschseehunde, Möwen und billige Imitate. Das können wir nicht gutheißen und wollen daher mit dem Depot Freihafen ein Gegengewicht zum Mainstream bilden“, erklärt Schön. Und das kommt an. Die Besucher kommen aus ganz Schleswig-Holstein nach Tönning. „Die große Bandbreite an Gegenständen, die wir hier verkaufen, eignet sich nicht nur für Privathaushalte, sondern auch als Deko etwa für Schaufenster, Geschäftsräume oder die Gastronomie“, so Heidi Fink. Zuschüsse für ihr Geschäft bekommen die beiden nicht, sie bezahlen alles aus eigener Tasche. „Bislang reichen die Einnahmen, um unsere Unkosten und den Lebensunterhalt damit zu decken. Viel mehr erwarten wir nicht. Wir wollen keinen großen Profit aus unserem Geschäft schlagen, uns geht es um die Sache an sich.“

Wer Lust hat, sich selbst ein Bild von den vielen kleinen und großen norddeutschen Schätzen zu machen, kann dies noch bis Ende Dezember immer freitags bis montags machen. Nach der Winterpause öffnet das Depot Freihafen dann im April wieder seine Türen. ◀◀

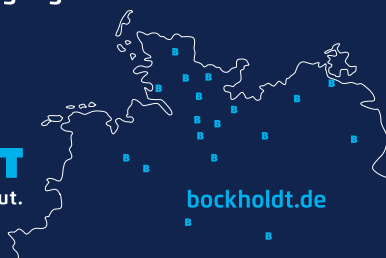
Autorin: Andrea Henkel, freie Journalistin
presse@flensburg.ihk.de

Depot Freihafen
www.depot-freihafen.de

☑ Gebäudereinigung

Sauberkeit liegt uns im Blut, denn wir konzentrieren uns seit Generationen auf die Gebäudereinigung im Norden.

BOCKHOLDT
Sauberkeit liegt uns im Blut.





persönlich. gut. beraten

Berater stellt sich an die Seite der Unternehmer und sucht nach schlüssigen Alternativen zu ausgetretenen Pfaden

Zugegeben, es ist kein leichter Schritt, einen Berater in sein Unternehmen zu holen. Immerhin kennt keiner den Betrieb so gut wie der Firmenchef selbst. Aber das ist auch das Pfund, mit dem Unternehmer im Gespräch mit dem Berater ihrer Wahl wuchern können. Gute Berater hören nämlich erst einmal geduldig zu. So wie Patric Stöbe von der ABS Beratungsgesellschaft in Wees bei Glücksburg. Er beachtet dabei auch nicht Gesagtes und liest zwischen den Zeilen, wo der Schuh denn wirklich drückt. Das gelingt ihm, weil er sich mit Leidenschaft und voller Energie in die Situation seines Gegenüber versetzt und beide dasselbe Ziel erreichen wollen. „Wie ein Lotse auf See, der dem Kapitän nie das Steuer aus der Hand nehmen würde, aber durchaus gebotene Kursänderungen vorschlägt und gemeinsam umsetzt.“

Psychologische Faktoren und die persönliche Haltung

Patric Stöbe benennt aus seiner fast zwanzigjährigen Erfahrung in Handel, Handwerk und Gastronomie eine schnelle Auffassungsgabe für kritische Themen als eine der entscheidenden Fähigkeiten für eine effektive Unterstützung. Dabei spielen oftmals sog. weiche Faktoren und persönliche Ent-

wicklungen innerhalb eines Teams eine bedeutendere Rolle als die viel zitierten Unternehmenszahlen. Neben der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten legt er deshalb besonderen Wert auf die Diskussion mit dem Chef über die persönliche Haltung gegenüber dem eigenen Unternehmen, den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten. Dabei „menschelt“ es durchaus auch mal zwischen beiden, weil von ihm auch psychologische Faktoren angesprochen werden. Schließlich geht es klar darum, auch die verborgenen Leidenschaften fürs Geschäft zu wecken, um die Stärken herausarbeiten zu können.

„Wer sein Unternehmen stärken will, darf sich aber auch nicht wegduckern, wenn Probleme angesprochen wer-

den.“ So hat Patric Stöbe im Tandem mit TV-Berater Frank Rosin gastronomische Betriebe auf Vordermann gebracht – hier in Schleswig-Holstein. Dabei mussten u. a. das Image, der Name und die Leistungen des Hauses wieder in Einklang miteinander gebracht werden, um die Marke als Ganzes zu stärken. Der Betrieb wirtschaftet heute wieder erfolgreich und ist als Marke etabliert.

Der stetige Wandel als einzige Konstante

In nahezu jeder Branche geht es oftmals darum, Abläufe zu optimieren und unnötige Schritte zu vermeiden. Dabei bedarf es vor allem des Veränderungswillens der Geschäftsleitung, um im weiteren Verlauf einer Beratung auch alle Mitarbeiter für eine neue Idee begeistern zu können. Die einzige Konstante in einem gesunden Unternehmen ist der stetige Wandel, den leider viele Unternehmen noch nicht verinnerlicht haben. Allzu oft erlebt Patric Stöbe gewachsene Strukturen, die mit kleinen Tricks modernisiert werden könnten, jedoch aus Angst oder einem „das war immer so“ nicht angegangen werden. Dabei muss der Unternehmer zwischen Einzelmeinungen und einem Trend sauber unterschieden können.

Patric Stöbe hat auch auf Fragen rund um die Digitalisierung von Unternehmensprozessen einen Rat. So empfahl er erst kürzlich einem europaweit operierenden Großhändler, seinen vorzüglichen Online-Shop mit einem geeigneten Chat-Tool zu ergänzen. Dass bedienen seine Mitarbeiter inzwischen so sensibel, dass sich aus dem online Gesprächsverlauf oft schon voraussagen lässt, dass gleich die nächste Bestellung eingehen wird. Kleine Vorschläge wie diese sorgen für schnelle Erfolge, größere Veränderungsprozesse brauchen Zeit, bis die Ergebnisse sichtbar werden.

Infos und Kontakt

Name:	ABS Beratungsgesellschaft mbH
Anschriften:	Birkklück 7, 24999 Wees
Kontakt:	Tel.: 04631 44 40 42
Internet:	www.die-berater-sind.net
E-Mail:	info@abs-wees.de
Gründung:	1994
Geschäftsführer:	Patric Stöbe



Die schwedische Seele

Buchtip ◀ Buchhändler **Lothar Schröder** aus Süderbrarup empfiehlt den Lesern der *Wirtschaft* das Buch „Ist der Schwede ein Mensch?“

Astrid Lindgren ist nahezu jedem bekannt: Schweden, das Land der Glücklichen und Zufriedenen. Schweden, das Urlaubsland für Wanderer und Genießer der Einsamkeit und des beschaulichen Lebens. Schweden als Synonym für Offenheit, Gleichheit, soziale Gerechtigkeit, Freizügigkeit und Zufriedenheit. Die Zauberformel scheint „Lagom“ zu sein, ein schwer zu übersetzender Begriff. „Genau im richtigen Maß“ trifft es noch am besten. Deshalb sollen die Schweden eines der glücklichsten Völker der Welt sein, aktuell unter den Top Ten. Der Historiker und Autor Henrik Berggren und der Geschichtsforscher Lars Trägårdh verhelfen uns in ihrem Buch „Ist der

Schwede ein Mensch?“ zu überraschenden Einblicken in die historische, politische und soziale Entwicklung der schwedischen Gesellschaft und damit des Selbstverständnisses des Einzelnen im Wohlfahrtsstaat. Sie stellen unsere Vorstellungen auf die Probe, rücken sie zu recht, lassen uns teilhaben an entscheidenden Ereignissen, die Veränderungen bewirkten. Beispielweise dem Buch „Die Woche mit Sara“, bis heute Schullesestoff und Wegweiser für die Freiheit des Individuums innerhalb der Gesellschaft. Der Autor Carl Jonas Almqvist musste nach Erscheinen 1839 fluchtartig das Land verlassen, aus Furcht verhaftet zu werden. Aber sie zeigen auch die asoziale Seite des Staatsindividualismus, die den einsamen Bürger hervorbringt, dessen Freiheit von einem fast übermächtigen Staat abhängt, die Romantisierung von Einsamkeit und Freiheit als Zeichen in-

dividueller Unabhängigkeit, unterstützt und gesichert durch einen Sozialvertrag mit dem Staat, der auch zu bekannten Auswüchsen, wie einem Steuersatz von 105 Prozent, führen kann. Unser skandinavischer Nachbar erscheint dem Leser vollkommen neu und unbekannt. Das Lagom-Prinzip wird als Resultat sozialer und politischer Umwälzung begreifbar, es scheint fast schon zu einem genetischen Teil der Schweden geworden zu sein. Es ist ein Buch für alle, die nicht nur dort Urlaub machen wollen, sondern auch einen Blick in die „schwedische Seele“ werfen möchten – und neugierig sind zu erfahren, warum sie denn so glücklich sind, die Schweden. ◀◀



Foto: Lothar Schröder

Berggren, Henrik/Trägårdh, Lars: Ist der Schwede ein Mensch?; Verlag btb; Erschienen 2016; ISBN: 978-3-442-75470-0; 24,99 Euro

Website der Buchhandlung
www.sueder-buch.de

Sprechen Sie Dänisch?

<Gesundheit> heißt auf Dänisch <sundhed>

Eine alternde Bevölkerung, fehlende Ärzte im ländlichen Raum und die Digitalisierung: Das Gesundheitswesen und die Gesundheitswirtschaft befinden sich in einem enormen Wandel. E-Health ist bereits eine Lösung der Gegenwart. Deutschland jedoch ist E-Health-Entwicklungsland.

Professor Dr. Roland Trill von der Hochschule Flensburg beschönigt die Situation in Deutschland nicht, sondern konkretisiert: „Sowohl der schnelle Austausch von Informationen wie auch die Telemedizin läuft bei weitem nicht so, wie es laufen sollte. Da sind wir noch sehr, sehr zurückhaltend.“

Ganz anders ist es in Dänemark. Dort können Bürger und Ärzte gleichermaßen auf der vom Staat initiierten Internetseite www.sundhed.dk Befunde, Medikamente, Behandlungspläne oder Abrechnungen einsehen. Auch bei der sogenannten Telemedizin, der Diagnose und Therapie



in räumlicher oder zeitlicher Distanz zwischen Arzt und Patient, ist Dänemark einige Schritte voraus. So können beispielsweise Patienten mit chronischen Krankheiten über eine App selbst den Blutdruck messen und die Ergebnisse dem jeweiligen Arzt senden, ebenso die Sauerstoffsättigung im Blut. Des Weiteren soll die Nutzung von digitalen Fragebögen, etwa bei Krebs- und Epilepsiepatienten, die Anzahl von ambulanten Kontrollbesuchen reduzieren. So können Klinikressourcen optimiert und Patienten entlastet werden.

Lars Frelle-Petersen, som har været direktør for Digitaliseringsstyrelsen op til sommer 2017 siger ”På få år er danskerne flyttet over på Digital Post og de digitale selvbetjeningsløsninger. Med landsdækkende udbredelse af telemedicin rykker Danmark også op i den internationale superliga for sundheds-it, og vi vil gå efter at være helt i front. Det skaber både værdi for borgere og samfund.”

Lars Frelle-Petersen, der bis Sommer 2017 Geschäftsführer der Agentur für Digitalisierung des dänischen Finanzministeriums war, sagt: „In wenigen Jahren haben die Dänen sich an digitale Post und digitale Selbstbedienungssysteme gewöhnt. Mit einer landesweiten Ausbreitung der Telemedizin rückt Dänemark in die internationale Superliga der Gesundheits-IT, und unser Ziel ist es ganz vorne mit dabei zu sein. Dies schafft sowohl den Bürgern als auch der Gesellschaft einen Mehrwert.“ nl ◀◀



Fotos: iStock.com/MLRamos, LSV



Vorstellung des Gutachtens (von links): Innenminister Hans-Joachim Grote, LSV-Präsident Hans-Jakob Tiessen, Professor Dr. Jens Flatau von der Uni Kiel und Klaus-Hinrich Vater, Vizepräsident der IHK Schleswig-Holstein

Der Wert des Sports

Wissenschaftliches Gutachten < Der Landessportverband Schleswig-Holstein (LSV) und die IHK Schleswig-Holstein haben gemeinsam mit dem Institut für Sportwissenschaften an der Christian-Albrechts-Universität in Kiel im November ein Gutachten zum „Wert des Sports in Schleswig-Holstein“ vorgestellt und an Sportminister Hans-Joachim Grote übergeben.

Eine solch umfassende, von Sport und Wirtschaft gemeinsam konzipierte und wissenschaftlich abgestützte Arbeit zur Bedeutung des Sports für ein ganzes Bundesland habe es bislang in Deutschland nicht gegeben. Anstoß für dieses Engagement ist die gemeinsame Überzeugung, dass der Sport in Politik und Öffentlichkeit bislang nicht in dem Maße wahrgenommen und gefördert wird, wie er es verdient hat. Das Gutachten belegt in eindrucksvollen Zahlen die gesellschaftliche und ökonomische Bedeutung der Querschnittsbranche Sport sowie der im Sport geleisteten ehrenamtlichen Arbeit.

Zentrale Ergebnisse des Gutachtens lauten: Fünf Milliarden Euro Wirtschaftsleistung, 45.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze und 250 Millionen Euro Steuereinnahmen sind durch die Querschnittsbranche Sport entstanden. 2.600 Sportvereine und kor-

respondierende Sportverbände im Land zählen rund 800.000 Mitglieder. Von diesen engagieren sich 168.000 Personen ehrenamtlich und „spenden“ ihre Arbeitszeit mit einem Gegenwert von rund 180 Millionen Euro.

Standortförderung < Für die IHK Schleswig-Holstein betonte Vizepräsident Klaus-Hinrich Vater, dass „der Sport in der Wirtschaft eindeutig positiv belegt und Sportförderung immer auch Wirtschafts- und Standortförderung ist“. Er erwartet von der Kooperation von Vereinen und Verbänden auf der einen und Unternehmen auf der anderen Seite weitere Impulse für die Entwicklung des Landes. Begleitende Umfragen haben auf beiden Seiten gleichermaßen Interesse wie Bereitschaft an engerer Zusammenarbeit erkennen lassen.

Das Gutachten wird zunächst den Gremien von Landessportverband und

IHK präsentiert und ab Mitte Dezember auch für interessierte Dritte verfügbar sein. <<

Autor: Peter Weltersbach
Leiter der Geschäftsstelle
der IHK Schleswig-Holstein
weltersbach@kiel.ihk.de

Mehr unter
www.lsv-sh.de



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



Bild oben: die Spitzen der zwölf norddeutschen Industrie- und Handelskammern, die sich in der IHK Nord zusammengeschlossen haben, mit den norddeutschen Küstenwirtschafts- und Verkehrsministern in Greifswald



Aktuelle Preisindizes

Oktober 2017

Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

Zeitraum	Verbraucherpreisindex für Deutschland (2010=100)
08/2016	107,6
09/2016	107,7
10/2016	107,9
08/2017	109,5
09/2017	109,6
10/2017*	109,6

Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

Monat	Wohngebäude gesamt 2010=100	Bürogebäude 2010=100	Gewerbliche Betriebs- gebäude 2010=100
Mai 2016	113,2	113,7	113,5
August 2016	113,7	114,2	114,1
Mai 2017	116,4	117,0	117,1
August 2017	117,2	117,9	117,9

Wiederherstellungswert für 1913 erstellte Wohngebäude einschließlich Umsatz- (Mehrwert-) Steuer, (1913 = 1 Mark) August 2017 = 15,019 Euro

* vorläufiger Wert

Gemeinsam in die Zukunft

Initiative der IHK Nord ◀ In einem länderübergreifenden Schulterschluss fordert die IHK Nord, die Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Nordens zu stärken. Die Initiative „Zukunft Norddeutschland“, gezielte Maßnahmen und Handlungsempfehlungen sollen das Süd-Nord-Gefälle ausgleichen.

Der Wirtschaftsstandort Norddeutschland schneidet im internationalen Vergleich grundsätzlich positiv ab. Noch!“, sagte Dr. Wolfgang Blank, Vorsitzender der IHK Nord, beim Treffen der norddeutschen Küstenwirtschafts- und Verkehrsminister mit den norddeutschen Industrie- und Handelskammern im November in Greifswald. „Nur dürfen wir uns jetzt nicht darauf ausruhen – denn im innerdeutschen Vergleich besteht noch immer ein Süd-Nord-Gefälle. Andere Regionen investieren mehr in ihre Zukunft. Der Norden muss fit für die Zukunft gemacht werden und sich dem nächsten Zyklus der Digitalisierung stellen.“

Die meisten Wirtschaftsstatistiken zeigen, dass sich das sogenannte Süd-Nord-Gefälle manifestiert – wie etwa beim Länderfinanzausgleich. Er ist Indikator für die Wirtschaftskraft der Länder. Hier wird sich die Schere zwischen den südlichen Geberländern und den Empfängerländern im Norden vo-

raussichtlich weiter öffnen. Aus diesem Grund rief die IHK Nord die Initiative „Zukunft Norddeutschland“ ins Leben. Auf der Konferenz wurde ein Papier mit Erkenntnissen zur Wettbewerbsfähigkeit Norddeutschlands veröffentlicht. Eine Trendwende müsse eingeleitet werden, um das Gefälle auszugleichen. „Die kleinteiligen föderalen Strukturen im Norden sind im harten Wettbewerb der globalisierten Welt nicht förderlich. Es kommt auf einen norddeutschen Schulterschluss an“, so Blank.

Natürlich seien schon jetzt große Chancen vorhanden, sie müssten nur noch besser genutzt werden: Im Hinblick auf die Energiewende spiele Norddeutschland die entscheidende Rolle und habe das Potenzial, eine Renaissance einer modernen Industrialisierung und damit einen wirtschaftlichen Aufschwung einzuleiten. Zudem biete der gesamte Norden überdurchschnittlich gute Standortfaktoren der Lebensqualität.



Gemeinsamer Wirtschaftsraum Unterelbe

Fotos: Norbert Fellechner, www.mediaserver.hamburg.de/H.-J. Hettchen

> **Thesenpapier der IHK Nord**

Infrastrukturprojekte beschleunigen

Die IHK Nord fordert in einem im November veröffentlichten Thesenpapier die künftige Bundesregierung auf, Verkehrsinfrastrukturprojekte in Deutschland schneller als bislang umzusetzen. Vorbild dazu könnten die europäischen Nachbarländer Dänemark und Niederlande sein.

Wichtige Infrastrukturvorhaben wie der Ausbau von Elbe und Weser kommen aus Sicht der norddeutschen Wirtschaft nicht schnell genug voran. Vom Beginn der Planungen bis zum Planfeststellungsentwurf vergehen oft vier bis sechs Jahre. Anschließend würden zudem Umweltverbände oft Klageverfahren mit unkalkulierbarer Dauer vor den Verwaltungsgerichten gegen die Planfeststellungsbeschlüsse anstrengen.

Konkrete Forderungen < „In Dänemark und den Niederlanden werden Infrastrukturprojekte deutlich schneller als hierzulande realisiert. Wir können da von unseren europäischen Nachbarn lernen“, betont Dr. Wolfgang Blank, Vorsitzender der IHK Nord. „Deshalb würden wir uns freuen, wenn die norddeutschen Abgeordneten im Bundestag das Thema in die aktuellen Gespräche zur Regierungsbildung noch stärker einbrächten.“

In dem Thesenpapier fordert die IHK Nord insbesondere:

- ein neues Infrastrukturbeschleunigungsgesetz im Koalitionsvertrag zu verankern und in dieser Legislatur auf den Weg zu bringen;
- den gerichtlichen Instanzenweg für Projekte zu verkürzen;
- gesetzlich festzulegen, dass Verwaltungsgerichte bei Klagen gegen Planfeststellungsbeschlüsse innerhalb einer Frist zu einem Urteil kommen;
- als Alternative zur deutschen Planfeststellung die Einführung von Baugesetzen wie in Dänemark zu prüfen;
- die Vorschläge der „Reformkommission Bau von Großprojekten“ und des „Innovationsforums Planungsbeschleunigung“ umzusetzen.

„Mit Blick auf die Beschleunigung von Verkehrsprojekten haben bereits früher diverse von der Politik eingesetzte Kommissionen in Zusammenarbeit mit den Verbänden Vorschläge erarbeitet. Insoweit haben wir in Deutschland kein Erkenntnisdefizit, sondern vielmehr Probleme bei der Umsetzung“, stellt Blank fest. *red <<*

Thesenpapier als Download

www.ihk-nord.de
(Dokument-Nr. 3882716)

Weitere Veröffentlichungen im Rahmen der Initiative Zukunft Norddeutschland werden in den nächsten zwölf Monaten schrittweise erscheinen. Sie sollen konkrete Handlungsvorschläge liefern – etwa zu den Themen Bildung, Infrastruktur und Innovationen. „Wir sind unumstritten auf dem richtigen Weg, aber bei allen guten Ideen: Es kommt auf die Geschwindigkeit an, mit der gehandelt wird“, betonte Blank. *red <<*

Mehr unter
www.ihk-nord.de/zukunftnorddeutschland



📌 **Dig. Kommunikation + Social Media**

social media's
FINEST

Content Creation , Strategieentwicklung , Beratung & Betreuung
Performance Marketing , Workshops & Inhouse-Seminare
Öffentliche Seminare & Workshops , Full-Service Social Media Betreuung

Ihre Experten für Social Media Marketing
www.socialmediasfinest.de , Tel. 0461 . 40 30 94 01

📌 **Wert- und Feuerschutzschränke**

Geprüfter Schutz vor Einbruch und Feuer

Wert- und Feuerschutzschränke
Schlüsseltresore
Waffenschränke

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

TRESOR
SEIT 1897
BAUMANN

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



Gelebte Nachhaltigkeit:
André Schirmag vermietet
auch E-Bikes an seine
Gäste.



Umdenken und aktiv werden

Nachhaltigkeit im Tourismus ◀ „Glück hoch n“ – unter diesem Motto steht eine Initiative zur Nachhaltigkeit im Tourismus in Schleswig-Holstein. Beteiligt sind landesweit rund 40 Betriebe aus Hotellerie und Gastronomie sowie 160 Nationalpark-Partner.

„Einige Inhaber entdecken Nachhaltigkeit derzeit als grundlegendes Qualitätsmerkmal.“

Wir möchten die Urlauber dafür sensibilisieren“, sagt André Schirmag, Inhaber und Küchenchef von „Paulsen's Landhotel und Restaurant“ in Bohmstedt im Kreis Nordfriesland. Für das Hotel ist Nachhaltigkeit schon länger ein Thema: Natur- und Umweltschutz sowie ein wertschätzender Umgang mit Kollegen und Gästen gehören für Schirmag und sein Team dazu. Konkret bedeutet das etwa, dass in dem Hotel mit 29 Zimmern ausschließlich regionale Produkte verwendet werden, Müll vermieden und Energie sparsam verbraucht wird. Auch umweltschonende Mobilität ist ein Aspekt. „Wir vermieten E-Bikes an unsere Kunden und bieten zum Beispiel E-Auto-Tankstellen an.“ Auch ein Hofladen mit hausgemachten regionalen Spezialitäten ist in Planung. „Letztlich dokumentieren, messen und evaluieren wir unser Vorgehen natürlich, um Erfolge und Potenziale zu verdeutlichen“, so Schirmag.

Partnerschaften stärken ◀ Nachhaltigkeit spiele im Alltag der Gastgeber bisher eine sehr unterschiedliche Rolle, erklärt Projektleiterin Kim Hartwig vom Tourismus-Cluster Schleswig-Holstein. „Es gibt wahre Profis, die das Thema zu 100 Prozent leben und ihren Gästen vermitteln wollen. Viele, die schon sehr aktiv sind, kommunizieren das Thema aber nicht groß oder verankern es bisher nicht in ihrer Unternehmensstrategie.“ Einige Inhaber würden Nachhaltigkeit derzeit aber auch als grundlegendes Qualitätsmerkmal entdecken, sagt die Expertin. „Bei manchen wird das Interesse auch geweckt, wenn es ganz konkret darum geht, Energie- und Wasserkosten einzusparen.“

Die Arbeit von Schirmag und seinem 24-köpfigen Team sei beispielhaft, bestätigt Hartwig. „Indem sich die Betriebe

zum Beispiel mehr für regionale Produkte einsetzen, stärken sie Partnerschaften vor Ort und die Produzenten selbst.“ Für den Einstieg müsse ein Betrieb nicht zwingend mit großen Aktionen starten. „Zu Beginn muss ein Umdenken und eine Selbstreflexion einsetzen, und idealerweise gibt es dann schon ein paar Aktivitäten“, empfiehlt der Hotelier. Interessierte Betriebe müssen zur Teilnahme an der Initiative zeigen, wie sie sich bisher nachhaltig engagieren und welche Aktivitäten in den nächsten zwölf Monaten geplant sind. „Die Bündelung von Aktivitäten im Bereich Marketing und PR ist sinnvoll, um den Wirtschaftszeitung des sanften Tourismus und des nachhaltigen Reisens in Schleswig-Holstein zu etablieren“, sagt Schirmag.

Um Hoteliers und Gastronomen weiter über das Thema zu informieren und dafür zu sensibilisieren, organisiert das Tourismus-Cluster Schleswig-Holstein in Kooperation mit der Regionalen Netzstelle Nachhaltigkeitsstrategie (RENN Nord) eine landesweite Netzwerkveranstaltung, an der auch interessierte Betriebe teilnehmen können. Die Veranstaltung findet am 28. Februar 2018 in der Musik- und Kongresshalle in Lübeck statt. ◀◀

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

Mehr unter
www.paulsens-hotel.de
www.glueck-hoch-n.de
www.tourismuscluster-sh.de

Fotos: Paulsen's Landhotel und Restaurant

Investitionen bringen frische Impulse

IHK-Konjunkturklimaindex < Die Stimmung der regionalen Wirtschaft in Schleswig-Holstein ist weiter im Aufwind. Dies zeigt der Konjunkturklimaindex der IHK Schleswig-Holstein an, der einen Wert zwischen null und 200 Punkten annehmen kann. Er bestätigt zum dritten Quartal 2017 mit 124,3 den Wert der vergangenen Umfrage (124,2 Punkte).

Die regionale Wirtschaft befindet sich in einem stabilen Aufschwung“, sagt Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein. „Dies zeigt sich gegenüber dem Vorjahresquartal in erhöhten Investitionsabsichten der Unternehmen und führt zu frischen Impulsen für die konjunkturelle Entwicklung.“ 48,2 Prozent der befragten Unternehmen beschrieben ihre Geschäftslage im dritten Quartal 2017 als gut, 45,2 Prozent als befriedigend und 6,4 Prozent als schlecht (Vorquartal: 44,2/48,8/7,0 Prozent). Die Bewertung der aktuellen Lage hat sich damit weiter verbessert. Dies ergab die aktuelle Konjunkturumfrage der IHK Schleswig-Holstein.

Im Vergleich der einzelnen Branchen beurteilen die Investitionsgüterhersteller ihre Lage erneut überdurchschnittlich positiv. Mehr als jedes zweite Unternehmen bezeichnet die gegenwärtige Geschäftslage als gut. Deutlich aufholen konnten zudem die Hersteller von Ge- und Verbrauchsgütern. In der Bauwirtschaft laufen die Geschäfte weiter rund. Wie im Vorquartal geben rund 80 Prozent der Unternehmen eine gute Beurteilung ab. Der Auftragsbestand reicht bei 70,4 Prozent für mehr als vier Monate.

Arbeitsmarkt profitiert < Im Einzelhandel hat sich die Lagebewertung gegenüber dem Vorquartal aufgehellt. Eine verbesserte Umsatz- und Ertragslage hebt die Einschätzung auch im Großhandel deutlich an. Bei den Kreditinstituten ist das Bild gemischt. Die gegenwärtige Geschäftslage ist durchaus ordentlich, allerdings erwartet die Branche kein großes Wachstum für die kommenden Monate. Im Verkehrsgewerbe ist eine Verbesserung im Vergleich zum Vorquartal zu beobachten. Die unternehmensbezogenen Dienstleister erfreuen sich im dritten Quartal ebenso wie die personenbezogenen Dienstleister einer ausgezeichneten Geschäftslage.

Die Einschätzung für die weitere Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten ist weiterhin optimistisch. 22,6 Prozent der Unternehmen erwarten eine günstigere, 63,7 Prozent eine gleichbleibende und nur 13,7 Prozent eine ungünstigere Geschäftsentwicklung (Vorquartal: 24,0/64,4/11,5 Prozent). Kühn: „Die gute konjunkturelle Stimmung wird sich weiterhin positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken. Allerdings geben rund die Hälfte der Unternehmen an, dass sie offene



Foto: Peter Kamp/pixello.de

Stellen längerfristig nicht besetzen können. Dies kann das Wachstumspotenzial der Wirtschaft beeinträchtigen.“ red <<

Konjunkturbericht als Download

www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 3882262)

☑ Innenraumbegrünung für Büroräume

Seit 1906

Preuss

Hydrokulturen

... Grün für Innenräume

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



Eichhofstraße 40 · 24116 Kiel · Tel 0431 / 541018

www.preuss-hydrokulturen.de



Angebote wie Videosprechstunden können dem Ärztemangel im ländlichen Raum entgegenwirken.

Chancen durch Telemedizin

Digitale Gesundheitswirtschaft ◀ Das deutsche Gesundheitssystem steht vor enormen Herausforderungen: Die steigende Altersstruktur und die medizinische Fachkräftesituation stellen an die ärztliche Versorgung im ländlichen Raum hohe Anforderungen. Digitale Plattformen und neue Projekte in der Telemedizin könnten eine entscheidende Rolle einnehmen.

Um sich diesen Herausforderungen zu stellen, hat sich an der Universität zu Lübeck das „Center for Open Innovation in Connected Health“ (COPICOH) zusammengesetzt. Mit einem interdisziplinären Ansatz wollen Wissenschaftler und Unternehmen Lösungsansätze für das deutsche Gesundheitswesen erarbeiten und umsetzen. Dabei gehe es darum, weite Teile der Bevölkerung zu erreichen, sagt der stellvertretende COPICOH-Sprecher

Professor Dr. Jost Steinhäuser. „Laut unseren Befragungen schätzen 70 Prozent der teilnehmenden angehenden Allgemeinärzte, dass nur ein Bruchteil des telemedizinisch Möglichen aktuell eingesetzt wird.“

In dem Joint Lab „Telemedizin für den ländlichen Raum“ werden daher Techniken wie Instant Messaging und telemedizinische Liaison-Sprechstunden erprobt. „Konkret geht es um die Kommunikation der medizinischen Fachangestellten mit der Praxis, der des Pflegeheims mit der Praxis und um ein praxisbasiertes Case-Management für Patienten mit chronischen Erkrankungen“, so Steinhäuser. Die Chancen seien vielfältig: „Etwa das Verringern von unnötigen Fahrten zu Spezialisten, da einige Konsultationen von der Hausarztpraxis mit dem Patienten gemeinsam durchgeführt werden könnten.“ Mit der Stärkung der Tätigkeit von medizinischen Fachangestellten in Delegation erreiche man die Entlastung von Ärzten. „Insgesamt bekommt damit die Primär-

versorgungspraxis als erster Ort für alle Gesundheitsfragen eine noch zentralere Stellung“, sagt Steinhäuser.

Videosprechstunden ◀ Um Ärzte im ländlichen Raum zu entlasten und Anfahrtszeiten für Patienten zu verringern, bietet die Patientus GmbH aus Berlin Videosprechstunden über ihr Online-portal an. Die Kosten für ausgewählte Leistungen wie Nachsorgeuntersuchungen übernehmen seit April 2017 die gesetzlichen Krankenkassen. Derzeit plane man eine zweite Version der Plattform und die Integration in das Ärzteempfehlungsportal Jameda, sagt Nicolas Schulwitz von Patientus, Geschäftsführer des ehemaligen Lübecker Start-ups. Hunderte Ärzte und Kliniken nutzten das Portal bereits: „Einige Ärzte haben sogar separate Tage, an denen die Nachsorge ausschließlich per Videosprechstunde erfolgt“, so Schulwitz. Eine besondere Herausforderung bliebe neben dem Datenschutz das Fernbehandlungsverbot, das es Ärzten verbiete, bei einem Erstkontakt in Videosprechstunden abschließende Diagnosen zu stellen. ◀◀

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

Mehr unter
www.copicoh.de
www.patientus.de

GEWERBEBAU
im Passivhausstandard

Bürogebäude, Produktions- und Lagerhallen

Krückauring 3f
D - 24568 Kaltenkirchen
Fon - 0 41 91 / 95 37 86-0
Fax - 0 41 91 / 95 37 86-9

pb
passivbau

www.passivbau.net

> EFRE

Jetzt EU-Fördergelder sichern!

Bei den Unternehmen in Schleswig-Holstein herrscht Zuversicht. Beim IHK-Konjunkturklimaindex hat das Land den hohen Wert des zweiten Quartals im dritten Quartal bestätigt. Nach Einschätzung von Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz sollten die Unternehmer das Hoch für weitere Investitionen und Expansionen nutzen. Das Land stellt – in Kooperation mit der EU – Fördergelder für Projekte und innovative Ideen zur Verfügung.

„Sowohl junge als auch alteingesessene Unternehmen sollten vor allem die Möglichkeiten nutzen, die der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) im Rahmen des Landesprogramms Wirtschaft bietet“, so Buchholz. „Auf diese Weise können sich die Betriebe im Land mit unserer Unterstützung noch leistungsstärker machen. Und Start-ups erhalten die großartige Chance, ihre Ideen zu verwirklichen.“ Ziel des EFRE sei, die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schleswig-Holstein und seiner Unternehmen weiter voranzubringen und so auch die Lebensqualität der Menschen zu verbessern. Insgesamt stehen bis zum Jahr 2023 mindestens 255 Millionen Euro an Fördermitteln zur Verfügung.

Projekte umgesetzt < Bei den Förderungen stünden insbesondere die Themen Energieeffizienz, Forschung und technologische Entwicklung sowie Umweltschutz im Fokus, unterstreicht Buchholz.



Foto: iStock.com/zusek

In den vergangenen Monaten und Jahren konnten bereits viele erfolgreiche Projekte durch die EFRE-Mittel gefördert und umgesetzt werden. Als Beispiele nennt der Wirtschaftsminister die Entwicklung eines Messverfahrens zur schnellen Bestimmung der Güte von Blutproben sowie die Kennzeichnung von Werkzeugen mithilfe eines Lasers.

red <<

Projekte und Fördermöglichkeiten

www.bit.ly/liste-vorhaben

www.bit.ly/europa-in-meiner-region

Unsere mehrfach ausgezeichneten Online- und Printmedien sind ebenso Medienprodukte unseres Verlages wie die starken Markenprodukte Google, Das Örtliche und Das Telefonbuch.

Für die telefonische Beratung unserer Stammkunden und Interessenten im Raum Lübeck/Ostholstein suchen wir für unser seit vielen Jahren mit Freude und Erfolg engagiertes Team (m/w) im Bereich der exklusiven Medien – Telefonbücher, Verzeichnismedien, Zeitschriften in Print und Online – für eine bedeutende, dauerhafte Tätigkeit noch zwei weitere

Telefon-Werbungsberater (m/w)

im Angestelltenverhältnis mit PC- und Internetkenntnissen.

Ihre Begeisterung für diese Topmedien werden Sie mit erforderlichen Sach- und Fachkenntnissen bei uns in der Schulung erhalten, die Sie dann auf Ihre Kunden übertragen und Anerkennung ernten.



Für tel. Vorabinformationen:
Frau Katja Meißner
Telefon: (0451) 7031-263

Alle Bewerbungen werden streng vertraulich behandelt.

SCHMIDT RÖMHILD

Max Schmidt-Römhild KG
Mengstraße 16 · 23552 Lübeck
Telefax: (0451) 7031-224
www.schmidt-roemhild.de
www.schmidt-roemhild-online.de
bewerbungen@schmidt-roemhild.com

Neues EU-Datenschutzrecht

EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) ab Mai 2018

- Deutlich mehr Pflichten für Unternehmen (> 9 Mitarbeiter)
- Vereinfachter Zugriff für Aufsichtsbehörden
- Bußgelder bis 20 Mio. Euro

nur **99,-** €
zzgl. MwSt.

Sorgen Sie jetzt vor! Quick-Check EU-DSGVO:

- ✓ Erster Überblick: erweiterte Pflichten und Maßnahmen
- ✓ Optimiert für den Mittelstand
- ✓ Individuell für Ihren Betrieb!

JETZT ANFRAGEN!

☎ 0 46 21
85 264 60

K¹⁷ Konzept 17

Konzept 17 GmbH | Westring 3 | 24850 Schuby
www.konzept17.de



Quick-Check! →

Bildnachweis: © StockPhotoPro / Fotolia

Soldat und IT-Fachkraft in einem

Ausbildung bei der Marine ◀ Auch die Bundeswehr benötigt bei allen Streitkräften qualifizierte IT-Fachkräfte. Daher findet seit 2003 bei der Marine in Neustadt in Holstein die Ausbildung zum Fachinformatiker Fachrichtung Systemintegration statt. Die Berufssoldaten und Soldaten auf Zeit erwerben während ihrer Dienstzeit den dualen Ausbildungsabschluss des Fachinformatikers.



Kümmern sich um die Ausbildung der Soldaten: Stabsbootsmann Andreas van Ophuysen, Peter Paulsen und Mario Weber (Steep GmbH) sowie der Dozent Andreas Toll (von links)

Kenntnisse erworben haben. Zurzeit werden fünf Klassen mit je 20 Soldaten in Neustadt unterrichtet. Die Soldaten werden direkt in der Kaserne ausgebildet, in der sie auch wohnen. Auch der militärische Part kommt natürlich nicht zu kurz: So steht Sport selbstverständlich auf dem Stundenplan. Die militärische Führung der Truppe hat Stabsbootsmann Andreas van Ophuysen. Nach ihren Abschlüssen gehen die Soldaten wieder in ihre Stammeinheiten zurück.



Nachwuchs ist Zukunft
Ausbildung im Norden

Am Ende der Ausbildung müssen die Teilnehmer für die Abschlussprüfung einen betrieblichen Auftrag als Projekt erarbeiten. Hierzu absolvieren die Soldaten ein sechsmonatiges Praktikum in zivilen Betrieben im IT-Bereich. Dies ist gleichwertig mit der Ausbildung im dualen Ausbildungsbereich. Auch hier ist die Betreuung der Projektarbeit durch den Bildungsträger gewährleistet.

Während der vergangenen Jahre brachte das Ausbildungszentrum bereits Landes- und IHK-Bezirksbeste hervor. Bei der Ehrung zum Landesbesten schaut sogar der zuständige Admiral vorbei. In der vergangenen Prüfungsperiode wurden drei Soldaten bei der Bestenehrung der IHK zu Lübeck ausgezeichnet. Peter Paulsen, Teamleiter des Bildungsträgers, war stolz auf seine „Jungs“. „Das zeigt, dass unsere Ausbildung am Standort gut ist und dem Standard entspricht. Auch gegenüber der Bundeswehr liefern wir eine gute Arbeit ab“, sagt Paulsen. ▶▶

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

Mehr unter
www.bundeswehr.de
www.steep.de

IHK aktiv

Menschen befähigen – Wirtschaft stärken

Die IHK-Organisation stellt 2017 und 2018 den Menschen in den Mittelpunkt. Mit dem Schwerpunktthema „Menschen befähigen – Wirtschaft stärken“ wollen die IHKs ihr vielfältiges Engagement rund um Qualifikation und berufliche Bildung stärken und deutlicher sichtbar machen. ◀◀

Mehr unter
www.dihk.de

Die Ausbildungszeit verkürzt sich im Gegensatz zur normalen Berufsausbildung auf zwei Jahre. Unterstützt wird das Ausbildungszentrum der Marine durch einen Bildungsträger. Peter Paulsen und Mario Weber von der Steep GmbH führen die Ausbildung mit Dozenten am Standort Neustadt durch. Der Bildungsträger Steep hat weitere Kooperationen mit der Bundeswehr in ganz Deutschland.

Einen Ausbildungsvertrag, wie man ihn in der dualen Ausbildung kennt, haben die Soldaten auf Zeit nicht. Laut Berufsbildungsgesetz kann das Verteidigungsministerium Soldaten zur Abschlussprüfung zulassen, wenn dies gerechtfertigt ist. Die Bewerber müssen hierfür die beruflichen Fertigkeiten und

Von der Vision
zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



Foto: Wirtschaftsakademie SH

Von links: Kathrin Baumann, Kirsten Drebenstedt und Patricia Clasen vom Radisson Blu Senator Hotel, Sebastian Grothkopp (IHK zu Lübeck), Hotel-Geschäftsführer Rik Brust, Friederike C. Kühn (Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein), Markus Dusch (Geschäftsführung Arbeitsagentur Lübeck) und Matthias Dütschke (Geschäftsführer Wirtschaftsakademie)

> Programm Profi-Gastgeber

Lübecker Hotel ausgezeichnet

Das Lübecker Radisson Blu Senator Hotel ist landesweit als erster Betrieb für seine erfolgreiche Teilnahme am Bildungsprogramm Profi-Gastgeber ausgezeichnet worden. Das Programm will Beschäftigte, die im Gastgewerbe bereits ohne Berufsabschluss tätig sind, nachträglich zu einem Abschluss der Branche verhelfen.

Um dem Fachkräfteengpass im Gastgewerbe zu begegnen, haben die drei IHKs in Schleswig-Holstein, die Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit, der Dehoga-Landesverband Schleswig-Holstein und die Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein im Jahr 2015 das Programm Profi-Gastgeber gestartet.

Mit Bildungseinheiten außerhalb der Saison werden die Beschäftigten in 680 Unterrichtsstunden auf Berufsabschlussprüfungen zu Köchen, Hauswirtschaftlern oder Fachkräften im Gastgewerbe vorbereitet. Auch die 32-jährige Patricia Clasen, die seit 2013 im Radisson Blu Senator Hotel in Lübeck beschäftigt ist, nahm daran teil. Und dies mit großem Erfolg: Clasen konnte ihren nachträglichen Berufsabschluss als Fachkraft im Gastgewerbe erwerben.

„Wir legen großen Wert darauf, dass wir selbst ausbilden“, sagt Rik Brust, Geschäftsführer des Hotels. „Auch wenn

bei unseren Mitarbeitern die Persönlichkeit im Mittelpunkt steht, ist das fachliche Wissen Grundlage der täglichen Arbeit. Und dieses Wissen zeigt sich im Berufsabschluss.“

Fachkräfte entwickeln ◀ „Das Programm zeigt die Wertschätzung für die Mitarbeiter, indem es neue Chancen bietet. Zudem ist es ein weiterer Baustein, um Fachkräfte in und für Betriebe zu entwickeln“, sagt Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein.

Markus Dusch, Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Lübeck, betont: „Die Entwicklung im Hotel- und Gaststättenbereich ist außerordentlich positiv, und der Anstieg der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist deutlich höher als in anderen Branchen.“

Das Konzept von Profi-Gastgeber habe sich in der Umsetzung bewährt, so Matthias Dütschke, Geschäftsführer der Wirtschaftsakademie. „Wir werden unsere Unternehmensbesuche nochmals verstärken, um weitere Betriebe über die Möglichkeiten zu informieren.“ red ▶▶

Flyer zum Herunterladen
www.wak-sh.de/themen.html



BARTRAM

BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

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

Wir beraten Sie gern persönlich.

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

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





Foto: iStock.com/Jesusanz

Kaufleute im E-Commerce ausbilden

Neuer Ausbildungsberuf ◀ Ab August 2018 können Kaufleute im E-Commerce ausgebildet werden. In den vergangenen Monaten hat die IHK-Organisation zusammen mit Fachverbänden und Unternehmensvertretern aus der Praxis intensiv an dem neuen Ausbildungsberuf gearbeitet.

Die Wirtschaft wird zunehmend digitaler. Damit wächst der Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften, die für die künftigen Herausforderungen gewappnet sind. Um für qualifizierten Nachwuchs zu sorgen, werden Berufsbilder überarbeitet und um neue Anforderungen ergänzt. Doch in manchen Fällen reicht das nicht. Dies gilt etwa für den starken Wachstumsbereich E-Commerce, in dem sich völlig neue Tätigkeitsfelder mit Prozessen und Geschäftsmodellen herausgebildet haben, die Wertschöpfungsstufen überschreiten.

Ziel ist es, Betriebe zu gewinnen, die bisher wenig oder gar nicht ausbilden.

Mit einem maßgeschneiderten dualen Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im E-Commerce wird eine neue, auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtete kaufmännische Qualifikation angeboten. Im Bereich der höheren Berufsbildung startet demnächst die Erarbeitung einer Fachwiringelung. Mit Blick auf den Ausbildungsberuf ist allerdings etwas Geduld erforderlich: Letzte Gremien müssen noch gehört werden, bevor das Bundeswirtschaftsministerium die neue Ausbildungsordnung Anfang 2018 im Bundesgesetzblatt erlässt. Basierend darauf können Unternehmen dann Ausbildungsverträge bei ihrer IHK eintragen lassen.

Agile Arbeitsweisen ◀ Die Ausbildung für den Beruf Kaufmann/-frau im E-Commerce findet schwerpunktmäßig im Handel statt. Er kann aber auch für andere Branchen wie Tourismus, Dienstleistungsanbieter oder Hersteller, die ihre Angebote online vertreiben, infrage kommen. Ziel ist es, auch

solche Betriebe zu gewinnen, die bisher wenig oder gar nicht ausbilden, da bislang ein entsprechender Beruf fehlte. Für Unternehmen, die bislang Studienabbrecher oder akademische Quereinsteiger an die betrieblichen Anforderungen heranführen mussten, ist die neue Ausbildung eine sehr gute Alternative.

Der Kompetenzerwerb findet über 36 Monate hinweg statt – sowohl im Ausbildungsbetrieb als auch in der Berufsschule. Kaufleute im E-Commerce wählen Vertriebskanäle aus und setzen diese ein. Sie analysieren das Nutzerverhalten, kooperieren mit Dienstleistern und sind mit den rechtlichen Regeln vertraut. Die angehenden Fachkräfte setzen agile Arbeitsweisen ein und nehmen die Umsetzung und Auswertung von Projekten vor. Weitere Schwerpunkte legt die Ausbildung auf die Kundenkommunikation über verschiedene Kanäle, Maßnahmen des Online-Marketings, das Planen und Optimieren der Customer Journey sowie die Anbahnung und Abwicklung von Online-Waren- und Dienstleistungsverträgen.

Die skizzierten Inhalte des neuen Ausbildungsberufs machen deutlich, dass interessierte Betriebe über persönlich und fachlich geeignetes Ausbildungspersonal verfügen müssen. Sobald die Ausbildungsordnung erlassen wurde, sollte mit den IHK-Ausbildungsberatern geklärt werden, ob alle vorgesehenen Lernziele umsetzbar sind. red ◀◀

IHK-Ausbildungsberater
www.ihk-schleswig-holstein.de
 (Dokument-Nr. 30641)

> Interreg-Projekte

Doppelte Jobchancen

Eine attraktive Region zum Leben und Arbeiten schaffen – dies ist das erklärte Ziel der beiden deutsch-dänischen Interreg-Projekte „Starforce“ und „Boost“. Im Oktober fand daher erstmals ein Erfahrungsaustausch in der IHK zu Lübeck statt.

Zum Thema „Ein gemeinsamer deutsch-dänischer Arbeits- und Ausbildungsmarkt – Herausforderungen und Chancen in den Grenzregionen“ kamen 40 Vertreter aus Unternehmen, Berufsschulen und Kammern zusammen, um sich auszutauschen und zu informieren. Wie unterscheiden sich Dänen und Deutsche? Welche Möglichkeiten der grenzüberschreitenden Berufsausbildung gibt es? Welche Herausforderungen bestehen auf dem deutschen und dänischen Arbeitsmarkt, und wie können wir diese gemeinsam bewältigen? Die Situation auf den Arbeitsmärkten in Schleswig-Holstein und Dänemark ist ähnlich – Fachkräfte und Auszubildende werden auf beiden Seiten der Grenze gesucht. Jedoch gibt es hier auch branchenspezifische Unterschiede. Das Angebot der zwei Projekte fokussiert darauf, die beiden Grenzregionen für junge Menschen und Fachkräfte lebenswert zu machen.

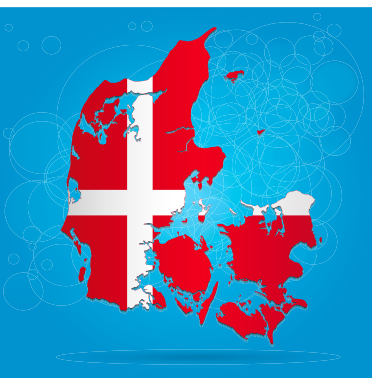


Foto: iStock.com/iconer

Job-Dating < Unter dem Motto „Doppelt ist mehr“ entwickelt das Projekt „Starforce – Strong Talents Ready For Crossborder Education“ Ausbildungsmodelle, die einen deutsch-dänischen Abschluss ermöglichen.

Die IHK Flensburg und Berufsschulen beiderseits der Festlandgrenze arbeiten gemeinsam daran, die Perspektiven für junge Talente zu verbessern.

Die Mobilität zwischen Dänemark und Deutschland entlang des Fehmarnbells zu erhöhen – dafür setzt sich das Projekt „Boost – Greater Mobility across Femern Belt“ ein. Infoveranstaltungen machen auf die Arbeits- und Ausbildungschancen im Nachbarland aufmerksam. Grenzüberschreitendes Job-Dating bringt Arbeitgeber und Arbeitnehmer zusammen. Darüber hinaus werden, auch über die IHK zu Lübeck, grenzüberschreitende Praktika und Workshops für Azubis angeboten.

Beide Projekte werden gefördert durch Interreg Deutschland-Danmark – mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung. Das EU-Programm soll einen Beitrag für Wachstum und Zusammenarbeit in den Bereichen Wirtschaft, Beschäftigung, Ausbildung und Kultur leisten. <<

Autorin: Anne Oleischeck
IHK zu Lübeck, Aus- und Weiterbildung
oleischeck@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.ddk-starforce.de
www.bit.ly/boost-facebook

> Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

Jahresprogramm 2018 liegt vor

Druckfrisch liegt das neue Gesamtprogramm der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein vor. Alles, was die Akademie 2018 an beruflicher Aus- und Weiterbildung im Angebot hat, kann auf mehr als 288 Seiten entdeckt werden.

Die Bandbreite reicht von A wie Ausbildereignung bis Z wie Zeitmanagement. Ganz neu sind Angebote zu medienpädagogischen Handlungskompetenzen. „Die Digitalisierung verändert Lernen und Lehren gleichermaßen“, sagt Geschäftsführer Matthias Dütschke. „Wir haben unterschiedliche Seminare entwickelt, die dabei helfen, neue Medien und Medientechniken für den Unterricht oder zur Wissensvermittlung im Unternehmen zu nutzen.“ Zudem hat die Akademie zum Beispiel verstärkt Prüfungsvorbereitungen für Azubis mit Onlinemodulen sowie weitere Webinare aufgenommen.



Mehr als 300 Bildungsgänge < Neben Lehrgängen der höheren Berufsbildung und kaufmännischen Fortbildungen mit Zertifikatsabschluss haben etwa Bildungsangebote für Ausbilder, Seminare im Immobilienmanagement oder Personalwesen sowie die Trainingsreihe „Wissen à la carte“ für das Hotel- und Gastgewerbe großen Anteil an den mehr als 300 Bildungsgängen. Darüber hinaus bietet das Jahresprogramm Infos rund um das duale Studium, zur staatlich anerkannten Fachschule für Betriebswirtschaft oder zum staatlich anerkannten Wirtschaftsgymnasium der Akademie in Kiel.

Das gedruckte Jahresprogramm 2018 ist an allen Standorten der Wirtschaftsakademie kostenlos erhältlich. red <<

Das Programm als Download

www.wak-sh.de

Führungskräfteentwicklung

Vom Chef zum → Coach

Ab morgen coache ich meine Mitarbeiter selbst!

- Intensivseminar in Kleingruppen
- Abendseminar – keine Fehlzeiten im Unternehmen

www.marioporten.de
Bad Segeberg

MP
Mario Porten



Die IHK-Nord-Delegation vor der Golden Gate Bridge in San Francisco

Impulse aus dem Silicon Valley

Die Wirtschaft in Norddeutschland muss die Veränderungen und Chancen, die durch die Digitalisierung entstehen, annehmen und aktiv gestalten. Nur so kann sie sich im internationalen Wettbewerb behaupten“, sagte Robert Lorenz-Meyer, Delegationsleiter und Beauftragter für auswärtige Beziehungen des Plenums der Handelskammer Hamburg. Die Handelskammer hat federführend die Organisation

Foto: IHK Nord/Torsten Grünewald

der gemeinsamen Delegationsreise vom 14. bis 20. Oktober für die IHK Nord geleitet. „Das Silicon Valley ist immer noch der weltweit bedeutendste Standort für disruptive Innovation und damit Vorbild und Ideengeber für uns norddeutsche Unternehmer und die Kammerorganisation“, so Lorenz-Meyer.

Digital Innovation Walk Nach einem „Digital Innovation Walk“ durch San Francisco besuchten die Teilnehmer etablierte Digitalisierungspioniere und Start-ups wie zum Beispiel A³ by Airbus, Dropbox, LinkedIn, SAP, Cisco Systems sowie die d.school der Stanford University. Tipps und Erfahrungswerte haben die Unternehmer auch bei mehreren Treffen mit deutschen Mitarbeitern amerikanischer Start-ups bekommen. „Das Silicon Valley ist der beste Ort, um neue digitale Trends zu finden, disruptive Ideen zu entwickeln und zur Marktreife zu bringen“, sagt Petra Vorsteh, Hamburg Ambassador in San Francisco und Mitgründerin von Smaato, einer Hamburger Firma mit chinesischem Investor und Büros in San Francisco, New York, Hamburg und Singapur. „Die Start-up-Kultur hier im Silicon Valley ist eine ganz besondere. Ich hoffe, dass unsere Besucher das ‚Digital Mindset‘ mit nach Norddeutschland nehmen, um ihre Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.“ *red* <<

Mehr unter www.ihk-nord.de/siliconvalley



IHK-Nord-Delegationsreise Im Oktober haben 33 norddeutsche Unternehmen an der Delegationsreise der IHK Nord teilgenommen und die kreativ-digitale Welt des Silicon Valley in den USA kennengelernt. Es ging darum, den Spirit des Hightech-Eldorados aufzusaugen und Rückenwind bei der digitalen Transformation der eigenen Geschäftsmodelle zu bekommen.

Internationale Krankenversicherung



Internationale Krankenversicherung

Sie sind NICHT krankenversichert – wir helfen: GARANTIERT
OHNE Nachzahlungen – OHNE Strafbeiträge – OHNE Bonitätsprüfung
Weltweiter Versicherungsschutz zu günstigen Beiträgen

VfA – International GbR

Tel.: 0451 – 707 367 12 Fax: 0451 – 707 367 15
Email: angebot@vfa-international.de

Vermittleranfragen erwünscht

> **Kongressmesse it-for-business 2018****Frühbucherrabatt sichern**

Am 7. Februar 2018 startet die sechste Auflage der Kongressmesse it-for-business in den Lübecker media docks. Unter dem Motto „get connected“ präsentieren zahlreiche IT-Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen der regionalen Wirtschaft. Ein breites Vortrags- und Workshop-Programm begleitet die Messe rund um die Themen IT-Sicherheit, Online-Marketing und IT-Anwendungen.

Die Kongressmesse richtet sich an Geschäftsführer, Marketing- und IT-Leiter sowie andere Führungskräfte. Anwendern aus der Wirtschaft bietet sie eine ideale Plattform, um die neuesten Trends und Entwicklungen aus dem IT-Bereich aus erster Hand zu erfahren. In Expertengesprächen an den mehr als 50 Ausstellerständen oder im Rahmen der 25 Vorträge und Workshops erhalten die Besucher Anregungen, wie sie ihr Unternehmen fit für die digitale Zukunft machen können. Der US-Sicherheitsexperte und Journalist Jay Tuck eröffnet die Veranstaltung.

Tickets sind ab sofort zum Vorteilspreis von 15 Euro erhältlich. Der Frühbucherrabatt gilt noch bis zum 15. Dezember, anschließend kosten die Tickets 20 Euro. *red <<*

Infos und Tickets

www.it-for-business.info

> **Forschungsvorhaben Symphony****Praxispartner für IKT-Dienste gesucht**

Vor allem junge Unternehmen haben es häufig schwer, innovative Dienstleistungsangebote ohne großen Kostenaufwand bekannt zu machen. Mit einem integrierten Plattformsatz für die Bündelung von Diensten der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) will das Forschungsvorhaben Symphony des Bundeswirtschaftsministeriums vor allem diese Zielgruppe unterstützen. Nach dem Nachweis der technischen Machbarkeit einer Plattform zur Integration unterschiedlicher IKT-Dienste haben die Projektpartner damit begonnen, Diensteanbieter für die Symphony-Plattform zu gewinnen. Mit seinem Early-Adopter-Programm zielt Symphony vor allem auf kleine und mittelständische Anbieter von IP-basierten IKT-Diensten sowie erfolgreiche Start-ups ab.

Neue Marktsegmente < Dabei können Diensttypen wie CRM-Systeme, virtuelle Telefonanlagen oder Archivierungssysteme in die Plattform eingebracht werden. Durch die automatische Integration über bereitgestellte Dienste ermöglicht die Plattform den Anbietern die Erschließung neuer Marktsegmente und stärkt ihre Position im Wettbewerb. Kern des praxisorientierten Austauschs mit Diensteanbietern ist die Adap-

tion weiterer IKT-Lösungen. Damit wird ermittelt, wie sich Dienste von etablierten und neuen Marktteilnehmern im Detail integrieren lassen. Von diesen Erfahrungen profitieren die Teilnehmer des Early-Adopter-Programms. Das Symphony-Konsortium leistet während der Adaption der Dienste Support und bietet Workshops an. *red <<*

Mehr unter
www.ikt-symphony.de



Abb. zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

**UMSTIEG LEICHT GEMACHT.****VOLVO V40 T2 NOVA-EDITION.**

INFOTAINMENTSYSTEM, HIGH PERFORMANCE SOUND, NAVI, LUFTQUALITÄTSSYSTEM, FRONTSCHIEBEN- UND SITZHEIZUNG VORN, EINPARKHILFE VORN + HINTEN, BLUETOOTH, TEMPOMAT, 16" LM-FELGEN, NOTBREMSASSISTENT, KLIMAAUTOMATIK, MET-LACK, REGENSENSOR, AUTONOVA-SICHERHEITSPAKET UVM.....

BEI UNS FÜR 19.400,-€¹

**PREISVORTEIL: 10.800 EURO
UPE INK. FRACHT: 30.200 EURO**

Gern erstellen wir Ihnen auch ihr individuelles Angebot.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km): innerorts/außerorts/kombiniert: 7,3/4,5/5,5; CO₂-Emission (g/km): kombiniert 127. (Gemäß VO (EG) Nr. 715/2007; gesetz. Messmethode, konkreter Verbrauch abhängig von Fahrweise, Zuladung etc.)

1) Barpreis für den Volvo V40 T2 Nova-Edition 90 kW (122 PS) inkl. MwSt., inkl. Frachtkosten iHv € 895,-. Nur gültig für Bestandsfahrzeuge. Solange der Vorrat reicht. Gegen Aufpreis weitere Motorenvarianten und Ausstattungen möglich.

AutoNova

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

Welthandel braucht starke EU

Welthandelsabkommen ◀ 1947 unterzeichneten 23 Nationen das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) und legten den Grundstein für das multilaterale Welthandelssystem. Die Zollsenkungen und Spielregeln für den internationalen Warenaustausch wurden seit 1995 im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) weiterentwickelt. Aber die Zukunft des Freihandels erscheint nach 70 Jahren unsicher wie nie.

Die auf dem GATT basierenden Prinzipien und WTO-Abkommen haben maßgeblich zum Abbau von Handelsbarrieren, zur Vereinfachung und zur Ausweitung des internationalen Handels beigetragen. Seit 1948 ist der Welthandel etwa auf das 270-Fache gewachsen. Globale Vernetzung und Lieferketten sind heute Alltag. Globale Wertschöpfungsketten erfordern daher globale Regeln und Lösungen. Doch diese gemeinsamen Lösungen werden nun von einigen WTO-Mitgliedern infrage gestellt. So haben etwa die USA angekündigt, künftig in erster Linie bilaterale Abkommen verhandeln zu wollen. Streit unter den WTO-Mitgliedern behindert die Arbeit der Streitschlichtung in der WTO. So wird die Nachbesetzung von Richterstellen derzeit seitens der USA ausgebremst. Dabei ist die Streitschlichtung zwischen den Mitgliedsstaaten eine der wichtigsten Säulen und Errungenschaften.

Wenn eine große Volkswirtschaft wie die USA als Triebkraft von Freihandel ausfiele oder sich von den Regeln der WTO lossagte, hätte dies eine negative Signalwirkung für das gesamte Welthandelssystem. Bei einem Handelskrieg würden alle verlieren. Angesichts der Neuausrichtung der Handelspolitik der USA sollte die EU daher gerade jetzt bei der Frage offener Märkte und globaler Regeln mit starken Partnern vorangehen und die Zukunft der WTO gestalten. Hierfür sollte sie proaktiv bei konsensfähigen Themen ehrgeizige Koalitionen schmieden, um bei Themen wie digitaler Handel, Mittelstand und Investitionen endlich voranzukommen.

WTO jetzt stärken ◀ Kurz vor der elften WTO-Ministerkonferenz im Dezember in Buenos Aires fällt die Bilanz ernüchternd aus: Während Wertschöpfungsketten immer globaler werden und dadurch die Notwendigkeit eines weltweiten Regelwerks für den Handel zunimmt, bleibt ein Durchbruch in der bereits 2001 begonnenen WTO-Verhandlungs-

runde (Doha-Runde) nach wie vor aus. Ziel der Konferenz muss daher in erster Linie sein, die WTO funktionsfähiger und stärker zu machen – durch eine gemeinsame Vision der Mitglieder und flexiblere Verhandlungsansätze.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) setzt sich auch dafür ein, neue Themen in die Verhandlungen aufzunehmen, die Aussichten auf breite Zustimmung haben. Die EU hat in die laufenden WTO-Verhandlungen einen Vorschlag von DIHK und Eurochambres zur besseren Einbindung von KMUs in globale Wertschöpfungsketten eingebracht. Dabei geht es um verbesserte Pflichten zur Transparenz. Eine Einigung in Buenos Aires wäre ein wichtiger Erfolg – auch für die deutsche Wirtschaft. Die WTO-Mitglieder werden nicht müde zu betonen, dass multilaterale Abkommen die besten und fairsten Lösungen für alle bieten. Jetzt müssen sie ernst machen, um das multilaterale System zu retten. Denn auch die außenwirtschaftlichen Erfolge der deutschen Wirtschaft sind bei Weitem kein Selbstläufer.

red ◀◀

Foto: iStock.com/dan_pirat

IHK-Newsletter Außenwirtschaft
www.ihk-sh.de/newsletter





Foto: iStock.com/kabVsisio

Allergen wirksame Zutaten müssen seit Juli 2017 angegeben werden.

> Lebensmittelrecht und Reiserecht

Neue Regeln beachten

Bereits im Juli ist eine wichtige Lebensmittelverordnung in Kraft getreten, die die Kennzeichnung von Allergenen regelt. Ab 1. Juli 2018 gilt zudem ein neues Reiserecht aufgrund einer überarbeiteten EU-Pauschalreiserichtlinie. Darin werden Onlineangebote berücksichtigt und der Verbraucherschutz gestärkt. Zudem soll in allen EU-Mitgliedstaaten das gleiche Recht gelten („Vollharmonisierung“).

Die neuen Regelungen im Reiserecht betreffen die Anbieter von Pauschalreisen, die Reisevermittler sowie die Vermittler von touristischen Einzelbausteinen als verbundene Reiseleistung (etwa Flug und Hotel). Beherbergungsbetriebe können zum Reiseveranstalter werden, wenn sie mehrere Leistungsbestandteile kombinieren und als „Paket“ anbieten. Sie können aber auch Vermittler verbundener Reiseleistungen sein, wenn sie neben der Übernachtung zugleich Reiseleistungen anderer Anbieter vermitteln – etwa Stadtführungen und Eintrittskarten. Die gewerbliche Vermarktung von Ferienwohnungen oder Ferienhäusern als Einzelleistung unterliegt jedoch nicht mehr dem Pauschalreiserecht.

Lebensmittel < Am 13. Juli ist die Lebensmittelinformations-Durchführungsverordnung (LMIDV) in Kraft getreten und hat damit auch die vorläufige Lebensmittelinformations-Ergänzungsverordnung (VorLMIEV) abgelöst, welche die Kennzeichnung von Allergenen

regelt. Die Informationen über potenziell allergen wirksame Zutaten oder Verarbeitungshilfsstoffe, die bei der Herstellung eines Lebensmittels verwendet wurden, müssen für Verbraucher unmittelbar und leicht zugänglich sein. In Gast- beziehungsweise Verkaufsräumen muss an gut sichtbarer Stelle ein Hinweis erfolgen, wo und wie Kunden die Information erhalten können.

Die EU-Verordnung gilt für Lebensmittelunternehmer auf allen Stufen der Lebensmittelkette. Die Informationspflichten über potenziell wirksame Allergene gelten für alle Lebensmittel, die für Endverbraucher bestimmt sind. Das gilt auch für Lebensmittel, die durch Anbieter von Gemeinschaftsverpflegung abgegeben werden, sowie für solche, die für die Lieferung an Anbieter von Gemeinschaftsverpflegung bestimmt sind. So müssen Bäckereien, Metzgereien, Imbisse, Catering-Betriebe, Restaurants und Kantinen, aber auch Großhandel und Lieferanten für gastronomische Betriebe Informationen über mögliche Allergene in Produkten bereithalten. *red <<*

IHK-Website – Infoblatt Reiserecht
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 3864070)

IHK-Website – Infoblatt Lebensmittelkennzeichnung
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 3863940)



Allgemeine Steuertermine

11. Dezember

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für November 2017

Körperschaftsteuer

Vorauszahlung für das IV. Quartal 2017

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für November 2017

10. Januar

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Dezember 2017

Vierteljahreszahler: für das IV. Quartal 2017

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für Dezember 2017

Vierteljahreszahler: für das IV. Quartal 2017



GEWERBEBAU
NORD

WIR REALISIEREN NACHHALTIGKEIT

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



- Alles aus einer Hand. ✓
- Schlüsselfertig. ✓
- Erneuerbare Energien. ✓
- Nachhaltigkeit. ✓
- Werthaltigkeit. ✓
- Mitarbeiterzufriedenheit. ✓

Husum (Nordsee)
Telefon 0 48 41/96 88-0

Rotenburg (Wümme)
Telefon 0 42 61/85 10-0

WWW.GEWERBEBAUNORD.DE

Datum > Zeit	Veranstaltung	Ort > Raum	Infos > Anmeldung > Preis
7. Dezember 2017 17 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
7. Dezember 2017 9 Uhr	Energieeffizienz im Unternehmen: Druckluffeffizienz	Covestro Deutschland AG Fährstr. 51, 25541 Brunsbüttel	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
7. Dezember 2017 8.30 bis 13.45 Uhr	Diskussionsforum: Herstellerangaben für die Aufbereitung von wiederverwendbaren Medizinprodukten	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Dr. Dirk Hermsmeyer, Telefon: (0451) 6006-191 hermsmeyer@ihk-luebeck.de, 25 Euro
7. Dezember 2017 9.30 Uhr	Tourismustag Schleswig-Holstein 2017	Holstenhallen Neumünster GmbH Justus-von-Liebig-Str. 2-4 24537 Neumünster	Stefani Jacobsen, Telefon: (0461) 806-432 jacobsen@flensburg.ihk.de 95 Euro pro Person, Schüler/Studenten 45 Euro Tageskasse 100 Euro bzw. 50 Euro
12. Dezember 2017 9 Uhr	Beratungstage zur Finanzierung von Unternehmen der IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
12. Dezember 2017 10 bis 17 Uhr	Ausschreibung und Angebot auf Grundlage der aktuellen VOB/A	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 info@abst-sh.de, 150 Euro
14. Dezember 2017 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog IHK Flensburg	IHK Flensburg Geschäftsstelle Nordfriesland Industriestr. 30 a, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
14. Dezember 2017 10 bis 15 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Norderstedt, Südportal Nordport Towers I, 22848 Norderstedt	Annika Körlin, Telefon: (0451) 6006-184 koerlin@ihk-luebeck.de, kostenlos
15. Dezember 2017 9.30 bis 16.30 Uhr	10. Kieler Prozessmanagementforum	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Dr. Klaus Thoms, Telefon: (0431) 5194-233 thoms@kiel.ihk.de, kostenlos
18. bis 22. Dezember 2017 8 bis 15 Uhr	Bewachung – Unterrichtung für Bewachungspersonal IHK zu Lübeck	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein GmbH Guerickestr. 6-8, 23566 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 400 Euro
19. Dezember 2017 9 Uhr	Berufskraftfahrer – Beschleunigte Grundqualifikation nach BKrFQG IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de 120 Euro
21. Dezember 2017 16 bis 18 Uhr	Unternehmensnachfolge: Sprechstunde der Mentoren SH e. V.	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Sekretariat Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e. V. Telefon: (0171) 7580878 sekretariat@mentoren-sh.de, kostenlos
28. Dezember 2017 17 Uhr	Fit für Finanzierung	Investitionsbank Schleswig-Holstein Fleethörn 29-31, 24103 Kiel	Investitionsbank Schleswig-Holstein Telefon: (0431) 9905-3365, info@ib-sh.de kostenlos

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

Informationstechnologie in der Region



Digitales Dokumentenmanagement -
damit Sie Ihr Papier loswerden

Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse digital -
wir unterstützen Sie

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

Geschäftskundenbetreuung | Dokumentenmanagement | Informationsmanagement | Schulungen | Service und Support



Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

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

Arbeitsjubiläen

45 Jahre

Oktober 2017

Otto Johann Ehlers, Spedition
Henning Peters Tank- und
Silotransporte GmbH & Co. KG,
Rehm-Flehde-Bargen

Firmenjubiläen

400 Jahre

Dezember 2017

Löwen-Apotheke Dr. Hanns-Georg
Scharf e. Kfm., Eckernförde

150 Jahre

Dezember 2017

Ernst Fischer Inh. Kay Fischer e. K.,
Kaltenkirchen

50 Jahre

Dezember 2017

Günther Erben
Verwaltungsgesellschaft mbH,
Quickborn
BIG Gewerbebau GmbH, Kronshagen
Joh. Redeker GmbH & Co. KG,
Schenefeld
Franz Betriebe GmbH & Co. KG,
Eckernförde

25 Jahre

Dezember 2017

Werner Schnauer, Bad Oldesloe
Hans-Joachim Becker, Lübeck
Günter Peters, Lübeck
Jürgen Last, Lübeck
Ingrid von Rumohr,
Timmendorfer Strand
RLH Liedert Handelsvertretung
GmbH, Ahrensböök
Cornelia Dill, Sereetz
Franz Dede Versicherungsmakler
GmbH, Geesthacht
C. L. Vermögensverwaltung Lizinski
& Co., Lübeck
Johannes Noordink, Timmendorfer
Strand
Heike Hagenmaier, Sierksdorf
MCP Consulting Nord GmbH,
Stockelsdorf
Heinz Manthey, Lübeck
Wohlfahrt GmbH, Wentorf bei
Hamburg
HAST group International GmbH,
Alveslohe
BCSS Software & Beratung GmbH,
Hoisdorf
Andreas Kölln, Lübeck
R & W Touristik GmbH, Lübeck
Thomas Rauch, Lübeck
Juers Pharma Import-Export GmbH,
Barsbüttel
B S G Bauzaun- und Paletten-
Service GmbH, Harrislee

Britta Harder, Großenrade
Hauke Nissen, Oldsum
Hannelore Thiele, Sylt
Magnussen EMSR-Technik GmbH,
Brunsbüttel
Satzkontor CICERO Cordes GmbH,
Glücksburg (Ostsee)
Nordmarkhaus Grundstücks GmbH
& Co. Kommanditgesellschaft,
Albersdorf
Dimitrios Exikis und Stamatis
Kostaris GbR, Husum
Laroma Schlafsysteme Vertriebs-
und Entwicklungsgesellschaft mbH
Reinhard Wulff, Kronshagen
Ralf Radtke, Versicherungs-
Vertretung, Kiel
Brücken-Apotheke Elsbeth Bolle Inh.
Sabine Bille e. K., Heiligenstedten
ELKUBEMA Vertriebs GmbH Elektro-
Kunststoff-Befestigungsmaterial,
Hemmingen
Apotheke im familia Mettenhof,
Inhaber Axel Schwarte, Apotheker
e. K., Kiel
ABC-GW Hotel GmbH & Co.
Beteiligungs-KG, Kiel
B/L Transport GmbH, Halstenbek
Gerald Körfer, Bauteile für
Solaranlagen, Fahren
Jürgen Sierks, Reisegewerbe,
Neumünster
Ernst-R. Saß GmbH
Landmaschinenhandel u. reparatur,
Barmstedt

CM Versicherungsmakler GmbH,
Schwentinental
Brasche Immobilien GmbH & Co.
KG, Kiel
Windenergie Stakendorf
Verwaltungs GmbH, Stakendorf
KRS Kreislaufwirtschafts- und
Rücknahmesysteme Schleswig-
Holstein GmbH & Co. KG, Kiel
NetUSE Aktiengesellschaft, Kiel
Klinck GmbH, Kiel
KRS Kreislaufwirtschafts- und
Rücknahmesysteme Schleswig-
Holstein Verwaltung GmbH, Kiel
Schaffarzyk Investment GmbH,
Quickborn
Heinz Fittkau, Bönebüttel
GFN-Gesellschaft für
Freilandökologische und
Naturschutzplanung mbH, Molfsee
KRAFT Logistics & Trade GmbH,
Appen
Groth & Co. Projektentwicklung
GmbH, Pinneberg
Guido Maaß, Neumünster
ÖRE Bio-Protect Biologischer
Pflanzenschutz GmbH,
Schwentinental
JOHANNSEN Baugeräte-
Spezialbaustoffe GmbH, Barmstedt
KOCH Pumpentechnik GmbH & Co.
KG, Ellerbek
Fahrschule Spresny GmbH, Itzehoe



Börsen

Existenzgründungsbörse

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

www.nexxt-change.org

Weltweite Kooperationen

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

www.wtsh.de/een

Lehrstellen und Praktika anbieten

Die bundesweite IHK-Lehrstellenbörse und die IHK-Prakti-
kumbörse Schleswig-Holstein helfen bei der Suche nach passen-
den Auszubildenden und Praktikanten. Wie an einer echten Börse
bringen sie die Nachfrage der Jugendlichen mit den Angeboten
der Unternehmen zusammen. Nach Registrierung können Sie kos-
tenfrei Ihre Lehrstellen und Praktika einstellen und pflegen.

www.ihk-lehrstellenboerse.de

www.praktikum-sh.de

Recyclingbörse

Die IHK-Recyclingbörse ist ein überbetriebliches Vermittlungs-
system für verwertbare Abfälle und Produktionsrückstände. Bun-
des- und europaweit können damit Stoffe wieder der Kreislauf-
wirtschaft zugeführt werden.

www.ihk-recyclingboerse.de

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

Wo Europa zusammenwächst

Zehn Jahre FBBC < Seit zehn Jahren engagiert sich die Wirtschaft in Norddeutschland, Dänemark und Südschweden im Fehmarnbelt Business Council (FBBC) dafür, die Chancen aus dem Bau der festen Fehmarnbelt-Querung zu nutzen. Beim Festakt im Oktober im Kieler Landeshaus blickten die Wirtschaftsvertreter in die Zukunft der gemeinsamen Region.

Vor mehr als 100 Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung sowie zahlreichen internationalen Gästen betonte der FBBC-Vorsitzende Siegbert Eisenach, dass das Fehmarnbelt-Projekt für ganz Europa wichtig sei. „Mit ihm schließen wir eine Lücke im transeuropäischen Netz. Wir wollen den Korridor auch zugunsten der Landesteile entwickeln, die zwischen den Metropolen Hamburg und Kopenhagen/Malmö liegen.“

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz würdigte die Bedeutung des FBBC für das Zusammenwachsen der Region. „Er gibt der Region eine Stimme, die den Fokus auf die positiven Entwicklungen legt“, sagte er. Durch den Bau des Tunnels entstehe eine dynamische Entwicklungsachse von Malmö bis nach Hamburg.



Von links: Reiner Peraus, Geschäftsführer der AHK Dänemark, FBBC-Vorsitzender Siegbert Eisenach, sein Stellvertreter Michael Svane und Stephan Mächler, Hauptgeschäftsführer der IHK Südschweden

Die Fehmarnbelt-Querung werde weit mehr sein als ein Verkehrsprojekt, so Buchholz. Sie werde ein Zeichen enger Zusammenarbeit zwischen Dänemark, Schleswig-Holstein und Schweden sein. „Der europäische Gedanke setzt auf Verbindendes, auf Austausch, auf den Abbau von Grenzen. Starke Regionen sollen sich so zu einem gemeinsamen Wirtschaftsraum entwickeln. Und genau dafür ist die Fehmarnbelt-Region ein hervorragendes Beispiel.“

Wie positiv sich verbindende Bauwerke auf die Wirtschaft und die Region auswirkten, stellte Michael Svane, stellvertre-

?? Rätsel der Wirtschaft

Zauberhaftes Schleswig-Holstein

Faszinierende Landschaften, historisch gewachsene Städte und malerische Dörfer prägen das Land zwischen Nord- und Ostsee. Günter Pump nimmt den Leser mit auf eine fotografische Rundreise von der Flensburger Förde bis in die Lübecker Bucht, zu den weiten Wäldern im Herzogtum Lauenburg, in das grüne Binnenland mit der Schlei und dem Nord-Ostsee-Kanal, nach Kiel, Flensburg und Lübeck und in beschauliche Orte wie Glücksburg und Friedrichstadt; schließlich an die Westküste mit dem Nationalpark Schleswig-Holsteinisches Wattenmeer und den Inseln und Halligen bis hinauf an die dänische Grenze. Entstanden ist ein Bildband mit eindrucksvollen Impressionen aus allen Landesteilen – zum Genießen, als Anregung für eigene Entdeckungsreisen und als Geschenk. <<



Günter Pump: *Zauberhaftes Schleswig-Holstein*; Verlagsgruppe Husum, 94 Seiten; ISBN 978-3-89876-662-3, 14,95 Euro

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

Welcher Ort in Schleswig-Holstein macht sich als „Weihnachtsdorf“ einen Namen?

- A) Wanderup
- B) Wasbek
- C) Wangels

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 **28. Dezember 2017**. Die Lösung des letzten Rätsels lautete C) Deutsche Börse AG.

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.



Foto: Olaf Malzahn

tender FBBC-Vorsitzender, heraus: „Mit der Brücke über den Großen Belt wurde Dänemark erst zu dem, was es heute ist.“

Potenzial ausschöpfen < Svane zeigte sich zuversichtlich, dass die deutsche Seite bald den Bau des Tunnels genehmige. Er habe Verständnis für die Kritiker. „Schon am Großen Belt haben wir die Bedenken der Umweltschützer aufgenommen und viele Schritte unternommen, um das Projekt zu optimieren“, sagte er. Im Nachhinein habe sich gezeigt, dass viele Be-

fürchtungen sich nicht bewahrheitet haben: „Der Ostsee geht es besser als vorher, die ehemaligen Mitarbeiter der Fähren haben neue Jobs. Und vor allem: An der Achse Kopenhagen-Aarhus gibt es viele neue Unternehmen.“

Stephan Müchler, Hauptgeschäftsführer der IHK Südschweden, betonte, wie wichtig der Einsatz der Wirtschaft sei, um die Menschen auf die entstehenden Möglichkeiten dies- und jenseits der Grenze aufmerksam zu machen. Gerade das Beispiel der Öresundbrücke zwischen Kopenhagen und Malmö habe gezeigt, wie wichtig es sei, frühzeitig daran zu arbeiten, die Bedingungen für das Leben und Arbeiten in einer gemeinsamen Region durch konkrete Maßnahmen zu verbessern.

Der FBBC-Vorsitzende Eisenach machte abschließend deutlich, dass die Partner im FBBC nicht nur miteinander reden, sondern auch gemeinsame Aktivitäten und Projekte planen. „Wir wissen, dass noch viel Arbeit vor uns liegt. Das zeigt auch die Karte in unserem neuen Infrastruktur-Positionspapier.“ Der Tunnel könne sein volles Potenzial nur ausschöpfen, wenn auch Straßen und Schienen ertüchtigt sowie Verbindungen, die auf den Tunnel zuliefen, neu und ausgebaut würden. red <<

Mehr unter
www.fbbc.eu

> Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“

Offene Gesellschaft vorleben

Ob im Betrieb oder durch Projekte und Kooperationen – viele Unternehmen leisten mit ihrem Einsatz einen gesellschaftlichen Beitrag. Um dieses Engagement sichtbar zu machen, lobt die Bertelsmann Stiftung gemeinsam mit dem Verein „Unternehmen für die Region“ und in Kooperation mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks zum siebten Mal den Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“ aus.

Es gibt zahlreiche Gebiete, auf denen Unternehmen tätig werden: Bildung und Ausbildung von jungen Menschen, Gesundheitsförderung der Mitarbeiter, Integration von Flüchtlingen, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Attraktivität einer Region oder Inklusion von Menschen mit Behinderung. Der Sonderpreis wird diesmal zum Thema „Demokratie stärken – Toleranz leben“ vergeben. Damit sollen Unternehmen gewürdigt werden, die politische Partizipation und Bildung vorantreiben und so eine offene und vielfältige Gesellschaft vorleben.

Ausgezeichnet werden Initiativen und Projekte, die zwar vorrangig regional ausgerichtet sind, aber deutschlandweit Vorbild sein können. Eine Jury kürt die Preisträger im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung in Berlin. Unternehmen können sich bis 13. Januar 2018 bewerben. red <<

Infos und Bewerbung
www.mein-gutes-beispiel.de

☑ Weihnachtsspecial



Restaurant
Café Bistro

*Weihnachten kommt
schneller als man denkt.*

Planen Sie jetzt schon Ihre Weihnachtsfeier,
Ihr Firmenevent und Ihr Familienfest!

WILLKOMMEN IM FILOU!

**Purer Genuss bei leckeren
Fisch-, Fleisch- und
vegetarischen Gerichten,
Kaffee- und Teespezialitäten
und hausgebackenem Kuchen.
Barrierefreier Zugang.**



Promenade 18 • 24217 Schönberger Strand
Tel 04344-414848 • Fax 04344-414849
www.filou-ostsee.de • kontakt@filou-ostsee.de

Grüner & Baas



Auszahlung aus der Zeitsparkasse

Es ist schon wieder Dezember. Wieder geht ein Jahr zu Ende. Doch Zeit zum Innehalten ist nicht. Der Einzelhandel läuft auf Hochtouren. Die Dienstleister schieben Überstunden, um das „noch gefundene Restjahresbudget“ ihrer Kunden sinnvoll zu nutzen. Endspurt für die meisten

Laden Sie Ihre Batterien auf und machen Sie den Kopf frei.

Unternehmer. In solchen Momenten muss ich oft an den Roman „Momo“ von Michael Ende denken. Darin sparen die Menschen

Zeit. Diese legen sie dann bei den grauen Männern in der Zeitsparkasse an. Natürlich wird auch eine verzinste Auszahlung versprochen. Nur halt später. Viel zu oft geht es uns im Arbeitsleben genauso. Schnell noch das eine Projekt zu Ende bringen. Jetzt nochmal alles geben für das Saisongeschäft. Doch nehmen Sie sich hin und wieder auch die Zeit, einen Schritt zurückzutreten und zu schauen, ob Sie noch in die richtige Richtung gehen? Der englische Staatsmann Oliver Cromwell soll gesagt haben: „Niemand geht weit, wenn er nicht weiß, wohin er geht.“ Wenn ich mich im Mittelstand in Schleswig-Holstein umschaue, sehe ich viele Unternehmer, die jeden Tag einen Marathon laufen, aber das Ziel längst nicht mehr fest im Blick haben. Sie sind so eingenommen von dem Tages-

geschäft, dass für Strategie keine Zeit bleibt. Auch das Marketing-Magazin Werben & Verkaufen sieht die fehlende Zeit als eines der Hauptprobleme für den Mittelstand: „Das Tagesgeschäft ist wichtiger als die Marke.“ Natürlich ist es auch genau diese Mentalität des Anpackens und Selbermachens, die unseren Mittelstand so stark macht.

Aber falls Sie noch auf der Suche nach einem guten Vorsatz für 2018 sind, dann habe ich einen für Sie. Lassen Sie sich Zeit aus Ihrer Zeitsparkasse auszahlen. Nutzen Sie diese, um auf die Strategie Ihres Unternehmens zu schauen. Was sind Ihre Ziele? Haben sie sich in den vergangenen Jahren geändert? Was macht der Markt? Und nicht zuletzt: Welche Chancen bietet die Digitalisierung? Und zahlen Sie sich zusätzlich Zeitzinsen nur für sich aus. Laden Sie Ihre Batterien auf und machen Sie den Kopf frei für neue Ideen. Vielleicht kommt ja dann der eine oder andere Vorsatz noch dazu. Und am Ende des Jahres wissen Sie genau, was Sie in dem Jahr bewegt haben. In diesem Sinne: Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr. <<

Autorin: Kathrin Ivens ist Redakteurin der Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee. ivens@kiel.ihk.de



Foto: IHK

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

Redaktion: Daniel Kappmeyer, Andrea Scheffler, Petra Vogt, Birte Christophers, Kathrin Ivens, Ilseken Roscher, Dr. Can Özren, Klemens Vogel

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

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

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

Anschriften der Regional-Redaktionen:

IHK Flensburg: Redaktion Petra Vogt
(V.i. S. d. P.)

Heinrichstr. 28–34, 24937 Flensburg
Telefon: (0461) 806-433
Telefax: (0461) 806-9433
E-Mail: vogt@flensburg.ihk.de

Redaktionsassistent:

Maren Lüttschwager
Telefon: (0461) 806-385

Telefax: (0461) 806-9385

E-Mail: luettschwager@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel: Redaktion Ilseken Roscher (V.i. S. d. P.)

Bergstr. 2, 24103 Kiel
Telefon: (0431) 5194-253

Telefax: (0431) 5194-553

E-Mail: roscher@kiel.ihk.de

Redaktionsassistent:

Maleen Zabel

Telefon: (0431) 5194-223

Telefax: (0431) 5194-523

E-Mail: zabel@kiel.ihk.de

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

Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck

Telefon: (0451) 6006-169

Telefax: (0451) 6006-4169

E-Mail: vogel@ihk-luebeck.de

Redaktionsassistent: 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: bmuel@schmidt-roemhild.com

Verantwortlich für den Anzeigenteil:

Christiane Kermel (V.i. S. d. P.)

Anzeigenvertretung:

Lübeck:

WS Werbeservice GmbH

Fleischhauerstr. 67, 23552 Lübeck

Telefon: (0451) 30 50 97 33

E-Mail: susanne.prehn@prehn-media.de

Die Verlagsveröffentlichungen erscheinen

außerhalb der Verantwortung der Redaktion.

Verantwortlich ist der Verlag Schmidt-Römhild.

Layout: Grafikstudio Schmidt-Römhild, Marc Schulz

E-Mail: menschulz@schmidt-roemhild.com

Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee ist das

Mitteilungsblatt bzw. die Zeitschrift der Industrie-

und Handelskammern zu Flensburg, zu Kiel und

zu Lübeck. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt

im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht

als Mitglied der IHK.

Im freien Verkauf: Einzelheft € 2,50

Jahresabonnement € 24,00

(€ 19,80 zzgl. € 4,20 Versand. Mit sechswöchiger

Kündigungsfrist zum Jahresende kündbar)

Erscheinungsweise: monatlich, Doppelausgabe

Juli/August, Januarausgabe erscheint

am 31. Dezember des Vorjahres

Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge

geben nicht unbedingt die Meinung der IHK

wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der

IHK gestattet. Keine Gewähr für unverlangt

eingesandte Manuskripte und Fotos.

© 2017





**Werbeagentur
Braemer GmbH**

www.werbeagentur-braemer.de

Beratung. Konzeption. Umsetzung.



Full-Service in Schleswig-Holstein und Hamburg

DIE INNOVATIVE DRUCKEREI MIT FULLSERVICE

BAUSCHILDER	DIGITALDRUCK	SCHILDER	AUFKLEBER	WANDTATTOOS
FLYER	MESSESYSTEME	PLAKATE	OFFSETDRUCK	ZOLLSTÖCKE
BRIEFPAPIER				STEMPEL
BANNERDRUCK			PLATTENDIREKTDRUCK	
VISITENKARTEN			FAHRZEUGBESCHRIFTUNG	
TASSEN	FLAGGEN		BROSCHÜREN	BUTTON
KUGELSCHREIBER			WERBEMITTEL	
FINEART-DRUCK	TEXTILDRUCK + STICK			
ETIKETTEN	BINDUNGEN	KONTURFRÄSUNGEN		
FOLIENBESCHRIFTUNG	WERBETECHNIK			



**DRUCKHAUS
MENNE
GmbH**

DRUCKEREI: RAPSACKER 10 · COPYSHOP: KANALSTR. 68 · LÜBECK
TEL. 0451 75 000 · WWW.MENNE.DE

Signale erkennen.



Rike / pixelio.de

SIEVERTSEN // WERBUNG

LED-LICHTWERBUNG UND LADENBAU

Von der Planung bis zur Montage.

www.sievertsen-werbung.de • info@sievertsen-werbung.de





sauer + rogge

HR COMMUNICATIONS

Ihre Agentur für Text - PR - Online-Redaktion



Gute Presse

04102 - 70 78 44 • info@sauerundrogge.de • www.sauerundrogge.de

Siebdruck

Digitaldruck

Beschriftung

Veredelung



www.vonZ.de

CARCAPE

THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTÖNUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

WWW.CARCAPE.DE



KONGRESS MANAGEMENT









Gemeinsam planen und **im Dialog zum Erfolg.**

SCHMIDT
ROEMHILD

Kongressgesellschaft mbH

Mengstraße 16 · 23552 Lübeck · Tel. 04 51/70 31-2 05 · Fax. 04 51/70 31-2 14

e-Mail: kongresse@schmidt-roemhild.com · www.schmidt-roemhild.de

Die EcoProfi-Modelle mit bis zu
3.000 € Preisvorteil².



Nutzen Sie die Vorteile der neuen Umweltprämie¹ für Nutzfahrzeuge. Nur bis zum 31.12.2017.

Egal, welchen Wagen Sie fahren - jetzt können Sie noch günstiger auf ein EcoProfi-Modell umsteigen. Geben Sie einfach Ihren alten Diesel (EURO 1-4) ab und sparen Sie zusätzlich beim Kauf eines EcoProfi-Modells bis zu 3.000 €²

Unser Hauspreis für Gewerbetreibende: 17.990,- €

Gilt für den Transporter Kasten „EcoProfi“, mit 2,0 l TDI Motor (Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,2, außerorts 5,1, kombiniert, 5,8,; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 153). Alle Werte zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Ausstattung:

Elektrische Fensterheber, elektrische und beheizbare Außenspiegel, Berganfahrassistent, Bremsassistent, Elektronisches Stabilisierungsprogramm, Start-Stopp-System, Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung.

¹ Im Aktionsraum vom 13.09.2017 bis 31.12.2017 erhalten Sie beim Erwerb eines ausgewählten Fahrzeugmodells der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge und nachgewiesener Verwertung Ihres Diesel-Altfahrzeugs aller Marken mit Lkw-Zulassung bis 7,49 t zGG oder Pkw- oder Sonder-Kraftfahrzeug-Zulassung (Abgasstandard EURO 1-4) eine modellabhängige Umweltprämie. Das Angebot gilt für gewerbliche Einzelabnehmer. Das zu verschrottende Altfahrzeug muss zum Zeitpunkt Der Neufahrzeugbestellung mindestens sechs Monate auf Sie zugelassen sein und bis spätestens einen Kalendermonat nach Zulassung des Neufahrzeugs durch einen zertifizierten Verwerter verschrottet werden. Ausgeschlossen von der Aktion sind Autovermieter, Euromobil, Großkunden sowie Sonderabnehmer. Ausgenommen sind außerdem die Modelle Caddy Kastenwagen EcoProfi, kurzer Radstand, mit 1,2-l-TSI-Motor mit 52 kW und 5-Gang-Schaltgetriebe sowie Transporter Kastenwagen EcoProfi, kurzer Radstand, mit 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW und 5-Gang-Schaltgetriebe.



Nutzfahrzeuge

Ihr Volkswagen Partner

Autozentrum Nord GmbH

Liebigstraße 10, 24941 Flensburg

Telefon 0461/ 90 20 5-0, Telefax 0461/ 90 20 5-9