

# 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



**O**b 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



**E**ines 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.

<b>Mein Standpunkt</b>	1
<b>Wirtschaft im Bild</b>	2
<b>Neues im Norden</b>	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
<b>Titelthema – Zukunft der Nahversorgung</b>	
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
<b>Wirtschaft im Gespräch</b>	
Dr. Hinrich Habeck, Geschäftsführer der Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH	16
<b>Unternehmen und Märkte</b>	
Waffen Schrum: wissen, was Jäger brauchen	18
Seegrashandel: Ernte am Ostseestrand	20
<b>Aus dem IHK-Bezirk</b>	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
<b>IHK Schleswig-Holstein</b>	
Wissenschaftliches Gutachten: der Wert des Sports	37
<b>&gt;&gt; Standort Schleswig-Holstein</b>	
Initiative der IHK Nord: gemeinsam in die Zukunft	38
Nachhaltigkeit im Tourismus: umdenken und aktiv werden	40
IHK-Konjunkturklimaindex:	
Investitionen bringen frische Impulse	41
<b>&gt;&gt; Impulse und Finanzen</b>	
Digitale Gesundheitswirtschaft: Chancen durch Telemedizin	42
<b>&gt;&gt; Zukunft mit Bildung</b>	
Ausbildung bei der Marine: Soldat und IT-Fachkraft in einem	44
Neuer Ausbildungsberuf:	
Kaufleute im E-Commerce ausbilden	46
<b>&gt;&gt; Technik und Trends</b>	
IHK-Nord-Delegationsreise:	
Impulse aus dem Silicon Valley	48
<b>&gt;&gt; Globale Märkte</b>	
Welthandelsabkommen: Welthandel braucht starke EU	50
<b>&gt;&gt; Recht und Steuern</b>	
Lebensmittelrecht und Reiserecht: neue Regeln beachten	51
<b>Veranstaltungen der IHK</b>	52
<b>Die IHK gratuliert</b>	53
<b>Treffpunkt Wirtschaft</b>	
mit Rätsel der Wirtschaft	54
<b>Hart am Wind</b>	
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.

„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 <<

> 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-

**Infos und Teilnahme**  
[www.bit.ly/dorf-wettbewerb](http://www.bit.ly/dorf-wettbewerb)



> KongressBotschafter 2017

## Auszeichnung für IHK-Kongress

**A**nlässlich 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](http://www.fifin.de)  
[www.luebeckkongress.de](http://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](http://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 Hanseraumsprecherin 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 Neuanstellungen und die Vermarktung freier Gewerbeflächen. <<



Fotos: Koelnmesse, WJ Hanseraum, egeb



# Brummen ist einfach.



[s.de/finder](http://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 eigen 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](http://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 Diekkötter

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](http://www.flensburg-shopping.de)  
[www.lookali.de](http://www.lookali.de)  
[www.bummelbu.de](http://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://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.



Foto: TAF/Benjamin Nolte

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)

**G**erade 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 Stützpfeilers 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



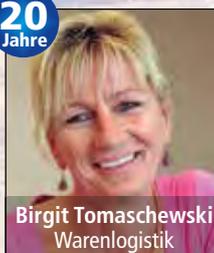
Marion Moik  
Leiterin Telefonzentrale

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?**

Klüngerei 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](http://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](mailto:scheffler@flensburg.ihk.de)

**Firmenkiwi**  
[www.adelby1.de/kiwi](http://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](http://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.“ ◀◀

**B**asis 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](http://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](mailto: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](mailto:mmika@uv.uni-kiel.de)

## Infos und Kontakt

<b>Name:</b>	Mareike Mika M.A. – Alumni-Management Uni Kiel
<b>Kontakt:</b>	<a href="mailto:mmika@uv.uni-kiel.de">mmika@uv.uni-kiel.de</a>
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.alumni.uni-kiel.de">www.alumni.uni-kiel.de</a>



# „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 Lifesciences-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 Lifesciences-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.

**W**as 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 anbiete, 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](http://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](http://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](http://ib-sh.de)



Wir schließen **Sicherheitslücken.**  
[bb-sh.de](http://bb-sh.de)



Wir schließen **Eigenkapitallücken.**  
[mbg-sh.de](http://mbg-sh.de)

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

**E**s 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](http://www.seegrashandel.de)

Betriebsausstattung



**Betriebsausstattung**  
☎ 0431-718 89 23

**storjohann**  
Industrievertretung  
www.storjohann-kiel.de

Räder & Rollen



**Räder & Rollen**  
☎ 0431-718 89 23

**storjohann**  
Industrievertretung  
www.storjohann-kiel.de

Lagerzelte

**Zelthallen – Stahlhallen**



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

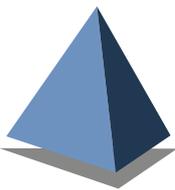
Tor- & Zaunbau



**Tor- & Zaunbau**  
☎ 0431-718 89 14

**storjohann**  
Industrievertretung  
www.storjohann-kiel.de

Recruiting + Kommunikation



**Hansenconsult & NLP Akademie Kiel**  
Personalberatung | Training | Coaching

Küterstraße 1-3 | 24103 Kiel  
Fon (0431) 7201431/36  
info@hansenconsult.de | info@nlp-kiel.de

Fahnenmasten



**Fahnenmasten**  
☎ 0431-718 89 14

**storjohann**  
Industrievertretung  
www.storjohann-kiel.de

Regalsysteme



**Regalsysteme**  
☎ 0431-718 89 23

**storjohann**  
Industrievertretung  
www.storjohann-kiel.de

**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



# 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

# Weihnachten im Zeitalter der Digitalisierung

**Analog** ◀ Weihnachten ist das Fest der Liebe. Für die besinnlichsten Tage im Jahr sehnt man sich nach handgeschriebener Weihnachtspost, selbstgebackenen Plätzchen, dem Knistern alter Weihnachts-Schallplatten. Weihnachten ist eher analog.



Foto: Shutterstock/gonin

**L**iebe Unternehmerinnen und Unternehmer, sieht Ihre Vorweihnachtszeit wirklich so aus? Ist es zu Weihnachten tatsächlich auch in 2017 noch ruhiger und analoger als in den 360 Wochen jenseits der Adventszeit? Wenn ich das (Vor-)Weihnachtsgeschäft auf mich wirken lasse, bin ich da nicht so sicher.

Das bringt uns zu der Frage, wie digital soll Weihnachten sein dürfen? Die klassische Weihnachtskarte zum Beispiel wird immer häufiger abgelöst von Nachrichten über Facebook, Whatsapp und Co. Das spart Zeit und Geld, dafür fehlt allerdings meist die persönliche Note. Eine App lotst mich zum nächsten, zum besten oder zum billigsten Glühwein der Stadt – es ging auch mal ohne. Allerdings erreichen mich auch Tipps und Hinweise, die mir vor Jahren entgangen wären, weil ich nur eine begrenzte Anzahl von Zeitungen pro Tag bewältigen konnte.

**Digitalisierung** ◀ Für die IHK-Organisation und Sie, unsere Mitgliedsunternehmen als Rückgrat der deutschen Wirtschaft, ist die Digitalisierung Herausforderung und Chance zugleich. Herausforderung, weil sie alle Branchen und Bereiche der Gesellschaft erfasst, weil sie alle etablierten Strukturen und Prozesse auf den Prüfstand stellt und kaum etwas unverändert lassen wird. Chance, weil sie gerade für den Mittelstand Möglichkeiten bietet, sich schnell, kreativ und innovativ auf neue Anforderungen einzustellen und so gänzlich neue Produktionsprozesse, Produkte und Geschäftsmodelle an den Markt zu bringen. Diese schnelle Reaktionsfähigkeit hat den Mittelstand schon immer ausgezeichnet, und es gibt keinen Grund, anzunehmen, dass dieser Vorteil nicht auch bei der Digitalisierung zum Tragen kommen sollte. Die Voraussetzung ist allerdings, dass die Unternehmen jetzt ihre internen Prozesse so anpassen, dass sie im richtigen Moment schnell auf neue Entwicklungen reagieren und sich am Markt neu positionieren können. Die Geschwindigkeit der Veränderungen wird sich weiter erhöhen und überleben wird auf Dauer nur derjenige, der in der Lage ist, schnell zu

reagieren. Die Zeit, die uns bei früheren technischen Entwicklungssprüngen zur Anpassung verblieben ist, wird es nicht mehr geben.

**Neujahrsempfang** ◀ Genau aus diesem Grund und weil es eben in allen gesellschaftlichen und damit auch wirtschaftlichen Bereichen nicht mehr um das „ob“ einer Digitalisierung geht, sondern nur noch um das „wann und wie“, haben wir unseren Neujahrsempfang am 16. Januar 2018 unter genau dieses Motto gestellt. Einer der gefragtesten Impulsgeber zum Thema, Dr. Willms Buhse von der Firma doubleyuu, wird seine Gedanken zur digitalen Transformation und Leadership mit uns teilen und die Bedeutung der Digitalisierung als zentrales politisches Handlungsfeld der nächsten Jahre deutlich machen.

**Tempo** ◀ Weihnachten 2017 ist dann schon wieder Geschichte, was aus jetziger Perspektive schade ist. Aber vielleicht gelingt es ja gerade am Jahresende, beide Welten ein wenig mit einander zu versöhnen und ein wenig Tempo raus zu nehmen. So wie es Licht nicht ohne Schatten gibt, sollten wir der digitalen Entwicklung mit ihrem Tempo vielleicht auch besinnliche Phasen gegenüberstellen. Und wann, wenn nicht zu Weihnachten, wäre der richtige Zeitpunkt?

Liebe Kolleginnen und Kollegen aus der Unternehmerschaft, auf uns alle kommen spannende Zeiten zu. Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien, Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bewusst und aus vollem Herzen eine besinnliche Adventszeit, frohe Feiertage und einen guten Rutsch in das Jahr 2017 – und natürlich allzeit gute, digitale wie analoge Geschäfte.

Ihr Klaus-Hinrich Vater



## Themen » Regionalteil Kiel

<b>Vorsorglich:</b> Wie man bei einem Todesfall reagiert	23 – 24
<b>Vorbildlich:</b> So kümmert sich die GMSH um ihre Azubis	26 – 27
<b>Innovativ:</b> assono setzt auf Höhenflüge	30 – 31
<b>Familiär:</b> Einkaufen bei Familie Stave in Luhnstedt	32 – 33
<b>Aufgezeichnet:</b> Zwei neue TOP-Ausbildungsbetriebe	35



## Für den **Fall** der Fälle

**Vorsorge** ◀ Bei einem Todesfall bricht nicht nur eine private Welt zusammen, sondern auch eine geschäftliche. Der Verstorbene hinterlässt plötzlich eine Lücke – als Chef oder Mitarbeiter. Wie Sie sich als Unternehmer auf den Fall der Fälle vorbereiten können beleuchten wir aus beiden Perspektiven.

**W**enn der Chef ausfällt – auch nur für eine begrenzte Zeit im Falle einer Krankheit – herrscht meist große Unruhe im Unternehmen. Denn bei ihm laufen die Fäden zusammen, er weiß, was meist nirgendwo steht. Den Betrieb in gewohnter Art und Weise fortzuführen wird ohne ihn meist unmöglich.

Daher lautet meine Empfehlung: Nehmen Sie sich als Unternehmer unbedingt Zeit, für diesen Fall vorzubeugen. Unsere Hilfestellung, das Notfallhandbuch, gibt Ihnen einen roten Faden an die Hand, der Sie bei diesem nicht einfachen Thema unterstützt.

**Notfallhandbuch** ◀ Um Ihr unternehmerisches Lebenswerk abzusichern werden im Notfallhandbuch u.a. folgende exemplarische Fragen gestellt:

Wer hat Vollmachten? Wie sind Passwörter hinterlegt?

Wer soll Sie bei einem Ausfall überhaupt vertreten? Wer aus der Mitarbeiterschaft hat ein vergleichbares fachliches Wissen und wem trauen Sie das auch zu?

Wer berät Sie im Bereich Steuern oder Recht?

Gibt es Besonderheiten in Ihrer Firma wie z.B. Bürgschaften, Investitionskredite, Leasingverträge? Gibt es Beteiligungen an Ihrer Firma oder haben Sie gewerbliche Schutzrechte, welche für Ihre Firma ganz wichtig und Geld wert sind?

Und: Wie möchten Sie im schlimmsten Fall Ihre Nachfolge regeln?

**Praktische Hilfe** ◀ Solche Fragen zum Unternehmen können Sie als gedankliche Anregung nutzen. Unser Notfallhandbuch umfasst darüber hinaus auch Impulse zur Absicherung Ihrer Familie. Denn Ihre Angehörigen haben in so einem Fall andere Dinge im Kopf, die belasten. Dazu muss nicht noch die Sorge um Ihre Firma hinzukommen. Das Handbuch ist nicht in Stein gemeißelt, sondern soll Ihnen praktische Hilfe leisten, damit Sie nichts vergessen und Sie ganz individuell Ihre Vorsorge treffen können. Bei Fragen zu diesem Thema, stehe ich Ihnen gern zur Seite.

**Autorin:** Heike Bank  
Nachfolgeberatung  
bank@kiel.ihk.de  
Tel.: 0431 5194-230



**Das Notfallhandbuch zum Download:**  
<http://bit.ly/Notfallhandbuch>

**Raum für Trauer** ◀ Der Umgang mit dem Verlust eines Mitarbeiters ist nicht nur ein Ressourcenproblem – gewachsene Mitarbeiterstrukturen werden aufgebrochen, Kollegen sind, speziell im Falle eines Arbeitsunfalls, verängstigt möglicherweise sogar traumatisiert. Der Umgang mit Mitarbeitern und Angehörigen in dieser Situation spiegelt die gelebte Unterneh-



Foto: Shutterstock/Kzenon, IHK/Andreas Tamme

ter und auch die Angehörigen zu einer kleinen Gedenkfeier im Unternehmen ein. Trauerarbeit lässt sich gemeinsam leichter leisten, denn das Gefühl mit seinen Gefühlen nicht allein zu sein wirkt häufig befreiend. Die Freistellung der Mitarbeiter für die Teilnahme an der privaten Trauerfeier ist ebenfalls ein Signal der Anteilnahme – nach Innen für die Kollegen und nach Außen für die Angehörigen.

**Trauerberatung** ◀ Die Kraft kollegialer Bindungen ist nicht zu unterschätzen. Wir verbringen mit den Menschen in unserem Arbeitsumfeld meist mehr Zeit als mit unseren Familien und Freunden. Kollegen sind, unabhängig von den negativen oder positiven Vorzeichen und der tatsächlichen Tiefe der Verbindung, ein Teil unseres Lebens. Die Trauer um sie ist höchst individuell, entsprechend ist der Raum, den die Mitarbeiter für ihre Trauer brauchen, ganz unterschiedlich. Akzeptieren Sie mögliche vorübergehende Leistungseinbrüche Ihrer Mitarbeiter und holen Sie sich bei anhaltendem Stimmungs- und Leistungstief Unterstützung, zum Beispiel durch einen Trauerberater. Unabhängig von der tatsächlichen Gestaltung der gemeinsamen Trauerarbeit in Ihrem Unternehmen, sollte sie immer auf freiwilliger Basis und als Einladung formuliert sein.

Der Umgang mit dem Tod eines Mitarbeiters ist nicht zuletzt auch für die Kollegen ein wichtiges Signal. Ihre Mitarbeiter werden Rückschlüsse auf Ihr mögliches Verhalten im eigenen Todesfall ziehen. Mit einer angemessenen Haltung im Trauerfall schenken Sie Ihren Mitarbeitern Vertrauen und Wertschätzung. ◀◀

menskultur wieder – und damit auch Ihr Bild als Unternehmen nach Innen und Außen.

Unabhängig von der Art des Todes gilt es die Mitarbeiterschaft zügig und so umfassend wie möglich zu informieren, Anteilnahme zu zeigen und Emotionen zu kanalisieren. Der Königsweg ist dabei das persönliche Gespräch, zum Beispiel im Rahmen einer Betriebsversammlung. Im Falle eines Arbeitsunfalls ist zusätzlich die rechtliche Situation mit Experten und Versicherungen zu klären ohne dabei die menschliche Seite zu vernachlässigen. Wichtig dabei: Geben Sie der Trauer Raum.

**Abschied nehmen** ◀ Die Schaltung einer Traueranzeige und der Versand einer Beileidkarte sowie eines Kranzes sind die klassischen Wege Abschied zu nehmen. Darüber hinaus können beispielsweise Blumen und eine Kerze am Arbeitsplatz an den verstorbenen Kollegen erinnern. Laden Sie Ihre Mitarbei-

**Autorin:** Alexandra Thom  
Unternehmenskultur  
thom@kiel.ihk.de  
Tel.: 0431 51 94-262



## 👤? Drei Fragen an ...

### ... Familie Hilger,

Ihr Sohn, Malte Hilger, hatte einen Unfall während seiner Arbeit. An den Folgen verstarb er im Alter von 21 Jahren.

#### Welche Reaktion hätten Sie sich vom Arbeitgeber Ihres Sohnes gewünscht?

Als es sich abzeichnete, dass es nicht nur um einen Knochenbruch handelte, hätten wir uns gewünscht, dass die Geschäftsführer sich direkt bei uns melden.

Idealerweise hätte er uns dann auch direkt eine Telefonnummer gegeben, unter der wir ihn auch nach Feierabend erreichen können.

#### Oftmals wollen die Unternehmer die Familie nicht stören. Wie empfinden Sie das?

Auch auf die Gefahr hin, dass die Familie sagt, jetzt haben wir keine Zeit für ein Gespräch, sollten sich die Geschäftsführer melden. Im Zweifel lieber einmal zu viel anrufen, als sich nicht zu melden. Darüber hinaus sollten sie sich an den Wünschen der Hinterbliebenen orientieren. Wir baten beispielsweise um eine Spende für den

Kinderschutzbund, das Unternehmen sende aber einen Kranz.

#### Wie können Kollegen auf Angehörige zugehen?

Es kamen vielen Kollegen auf uns zu. Das gab uns Kraft in der Situation. Andersrum haben wir auch Kontakt zu den am Unfall beteiligten Kollegen aufgenommen. Der Unfall hat unsere Familie zerrissen. Wir wollten nicht, dass weitere Familie sich selbst durch Schuldzuweisungen schaden. ◀◀

**Notfallhandbuch für Unternehmen**  
<http://bit.ly/Notfallhandbuch>



Foto: Shutterstock/ESB Professional

# Vom Verein zum **großen** IT-Unternehmen

**Innovation** ◀ Sich mit Dingen zu beschäftigen, die für manche noch Scienc-Fiction sind. Manche nennen solche Pioniere Nerds, andere Innovationstreiber. Die Gründer von NetUSE waren ihrer Zeit schon immer einen Schrittt voraus.

**N**etUSE ist 1992 aus einem Verein und einer Idee heraus entstanden und von 5 gleichberechtigten heute noch aktiven Gesellschaftern als GmbH gegründet worden, welche im Jahr 2000 in eine AG umfirmiert wurde. Der Verein ‚Toppoint e.V.‘ hatte sich damals zum Ziel gesetzt, innovative Ideen der IT zu entwickeln. So hat man sich z.B. schon vor der breiten Einführung von E-Mails mit dem Thema auseinandergesetzt. Die Kommerzialisierung dieses Themas und weitere Pionierleistungen der Gründerjahre waren beispielsweise die Konzeption der ersten Firewall und die Entwicklung und der Betrieb des ersten Online-Shops im Jahr 1993, 1995 die Installation und Inbetriebnahme der ersten kommerziellen Check Point Firewall für eines der größten Verlagshäuser Deutschlands, das heißt zwei Jahre nach Gründung des heutigen IT-Security Weltmarktführers Check Point, dessen erster und einziger deutscher Viersterne-Elite-Partner die NetUSE AG heute ist. Aus dieser Historie heraus hat sich NetUSE in den vergangenen 25 Jahren zu einem der größten IT-Unternehmen Norddeutschlands entwickelt.

**Fachkräfte** ◀ Die Gesellschafter haben schon bei der Gründung des Unternehmens beschlossen, dass das Unternehmenswachstum ausschließlich organisch erfolgen soll. Daher wurden parallel zum erfolgreichen wirtschaftlichen Wachstum auch kontinuierlich bedarfsorientiert Mitarbeiter aufgebaut. Heute erbringt NetUSE ihre IT-Dienstleistungen mit knapp 80 Mitarbeitern vom Standort Kiel aus. Über 40% des bisherigen Mitarbeiterwachstums basieren dabei auf der Übernahme von selbst ausgebildeten Fachkräften.

Lukas Breitnauer, Account Manager und frisch übernommener Auszubildender des letzten Lehrjahres, sagt: „Nach meinem Wechsel während der laufenden Ausbildung zu NetUSE wurde ich bestens aufgenommen. Ich konnte mich schnell

in das Unternehmen einfinden und bin begeistert davon, wie dieses Unternehmen junge Talente fördert.“

**Neues lernen** ◀ Viele Mitarbeiter feierten bei NetUSE bereits ein 2-stelliges Firmenjubiläum, was angesichts des Firmenalters und der dynamischen IT-Branche eine Besonderheit ist. So auch Axel Engeland, Senior Consultant, echter IT-Allrounder mit Schwerpunkt IT-Sicherheit und erster Auszubildender des Unternehmens: „Seit ich bei der NetUSE AG arbeite (und das sind mittlerweile über 20 Jahre) ist nicht ein einziges Quartal vergangen, ohne etwas Neues gelernt zu haben! Dabei habe ich mich immer wieder mit neuen Technologien beschäftigt und so permanent meinen Horizont erweitert.“

Seit der Gründung setzen sich die Mitarbeiter der NetUSE AG kontinuierlich mit den jeweils aktuellsten Technologien der IT-Branche auseinander. Innovative neue Produkte aus den Kernkompetenzbereichen IT-Sicherheit, Netzwerk- und Rechenzentruminfrastruktur werden im Eigenbetrieb und in den eigenen Rechenzentren ausgiebig evaluiert, bevor sie bei den Kunden von NetUSE, die vom schleswig-holsteinischen Mittelstand bis hin zum international agierenden DAX-Konzern reichen, zum Einsatz kommen. Grundvoraussetzung für den Einsatz neuer Technologien ist eine fundierte Ausbildung der Mitarbeiter, die über enge Kooperationen mit Herstellern, Partnern sowie Hochschulen gewährleistet ist.

Das mehrfach für seine Leistungen und seine Innovationskraft ausgezeichnete Unternehmen wird sein Engagement im Bereich der IT weiter ausbauen. Ein im letzten Jahr unterzeichneter Mietvertrag und die aktuelle Investition von knapp einer Million Euro in die Renovierung des Firmengebäudes auf dem Business Campus in Kiel-Suchsdorf bieten eine langfristige Perspektive für weiteres Wachstum in der Landeshauptstadt.

red ◀◀



Jana Christin Rohr ist bundesweit die beste Personaldienstleistungskauffrau



Einmal im Monat kommen alle Azubis zusammen.

chen Start brauchen. „Wir fangen damit an zu erklären, was die GMSH überhaupt ist. Dann kommen alltägliche Dinge. Zum Beispiel wie man Urlaub beantragt“, erzählt Kaelcke. „Aber es gibt natürlich nicht nur trockene Theorie. Wir lockern die Runden mit Kennenlernspielen auf und nachmittags gehen wir auch schon mal zusammen Bowlen.“ Während der Ausbildung findet dann einmal im Monat der Azubi-Tag statt. „Da kommen die Nachwuchskräfte aus allen Abteilungen zusammen. Manchmal machen wir Fortbildungen, wie einen Knigge-Kurs, oder auch Teambuilding-Maßnahmen“, so die Ausbildungsleiterin.

## Vom Azubi zur **Fachkraft**

**Nachwuchsförderung** ◀ Jeder gute Trainer weiß, will er Spitzenathleten in seinem Team haben, braucht es eine hervorragende Jugendarbeit. Auch viele Unternehmen setzen auf diese Taktik: Sie entwickeln ihre eigene Fachkräfte durch exzellente Ausbildung.

**D**ass dieser Plan aufgeht, beweist die Gebäudemanagement Schleswig-Holstein AöR (GMSH). Stefanie Kaelcke kümmert sich hier um rund 35 Azubis. Was bei der GMSH selbstverständlich ist, klingt für andere Auszubildenden wie das Paradies. Die Betreuung beginnt schon vor dem ersten Arbeitstag. „Bei unserem Azubi-Familientag laden wir unsere neuen Azubi

mit ihren Familien ein. So können die Eltern sehen, wo ihre Kinder arbeiten und wir können unseren zukünftigen Mitarbeitern ein bisschen die Aufregung nehmen“, erzählt Stefanie Kaelcke.

**Betreuung** ◀ Auch zum Start der Ausbildung werden die jungen Menschen eng betreut. Bei den Einführungstagen lernen sie alles, was sie für einen erfolgrei-

**Super-Azubi** ◀ Das Konzept geht auf Jana Cristin Rohr hatte in diesem Jahr die Ausbildung als Personaldienstleistungskauffrau (PDK) abgeschlossen. Mit Erfolg. Die 22-jährige ist bundesweit die Beste in ihrem Fach. Aber auch für das Unternehmen zahlt sich die Betreuung aus: Jana Rohr hat sich entschlossen nach der Ausbildung ihrem Arbeitgeber treu zu bleiben. „Der Beruf ist genau das richtige für mich“, freut sich Rohr. Nach meinem Abitur war mir klar, dass ich nicht direkt studieren möchte. Nach 13 Jahren lernen, wollte ich lieber etwas Praktisches machen. Dann habe ich die GMSH auf einer Messe kennengelernt und schnell erkannt, dass PDK der richtige Job für mich ist.“

**Jobmessen** ◀ „Deswegen sind die Jobmessen für uns so wichtig. Jedes Jahr



Fotos: GMSH

**Arbeitgebermarke** < Über die Betreuung der Auszubildenden hinaus, kümmert sich das Team aus Personal- und Kommunikationsabteilung um den Aufbau einer starken Arbeitgebermarke. „Gute Mitarbeiter zu finden ist ja ‚nur‘ die eine Seite der Medaille. Genauso wichtig ist es, die Mitarbeiter zu binden“, betont Kaelcke. Und dafür wird ihnen einiges geboten von der internen Zeitung, über Gesundheitstage und Be-

triebssport bis zum Mitarbeiterfest. „Ein wichtiger Baustein sind auch die Weiterbildungen. Wir möchten unsere Mitarbeiter weiterentwickeln. Jeder kann sich qualifizieren und bei uns Karriere machen“, betont Kaelcke. <<

**Autorin:** Kathrin Ivens  
IHK-Redaktion  
ivens@kiel.ihk.de

präsentieren wir uns auf mehr als 20 Messen. Darüber hinaus haben wir Kooperationen mit Schulen, nehmen an Girls Days teil und haben auch einen eigenen Facebook-Kanal, der speziell auf Jugendliche und Jobsuchende zugeschnitten ist“, erzählt Kaelcke. „Auch als ich noch Azubi war, habe ich das Team bei der Facebook-Seite unterstützt. Ich finde es sehr gut, dass die GMSH ihre Azubis miteinbezieht“, erinnert sich Rohr. Doch auch klassische Anzeigen helfen der GMSH bei der Suche nach Nachwuchskräften.

## Über die GMSH

Die Gebäudemanagement Schleswig-Holstein AöR (GMSH) übernimmt als zentraler Dienstleister des Landes Schleswig-Holstein die staatlichen Hochbauaufgaben für Bund und Land. Sie bewirtschaftet die vom Land genutzten Liegenschaften und beschafft Material und Dienstleistungen für die Landesbehörden. Das jährliche Auftragsvolumen beträgt etwa 300 Millionen Euro. Gegründet wurde die GMSH am 1. Juli 1999 mit dem Ziel, durch Bündelung der Bedarfe den Landshaushalt zu entlasten. Neben ihrer Zentrale in Kiel hat die GMSH landesweit zwölf Büros. Mit 1.400 Beschäftigten ist die GMSH eines der größeren Unternehmen in Schleswig-Holstein. <<

**Weitere Informationen**  
[www.gmsch.de](http://www.gmsch.de)



## Ein Traum. Auch in Weiß.

Die neue X-Klasse. Jetzt bei uns.



Mercedes-Benz

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

### Süverkrüp Automobile

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service  
Daimlerstraße 1, 24109 Kiel, 0431 5868-0  
Klausdorfer Weg 169, 24148 Kiel, 0431 72077-0  
Ratzeburger Straße 41, 23879 Mölln, 04542 8466-0  
Autorisierter Mercedes-Benz Service  
Alte Weide 17, 24116 Kiel, 0431 16909-0 (Nutzfahrzeuge)  
Segeberger Straße 1, 23843 Bad Oldesloe, 04531 1731-0  
[www.mercedes-benz-sueverkruep.de](http://www.mercedes-benz-sueverkruep.de)

### Süverkrüp + Ahrendt

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service  
Lundener Straße 4-6 in Rendsburg, 04331 466-3  
Grüner Weg 41 in Neumünster, 04321 884-0  
Störfischerstraße 3 in Itzehoe, 04821 7761-0  
Lübecker Landstraße 36 in Eutin, 04521 7028-0  
Kieler Straße 27 in Preetz, 04342 7667-0  
Jasminstraße 1 in Bad Segeberg, 04551 9595-0  
[www.mercedes-benz-sueverkruep-ahrendt.de](http://www.mercedes-benz-sueverkruep-ahrendt.de) - [info@s-a.sh](mailto:info@s-a.sh)

Verkauf im Autohaus Lange: Rettiner Weg 69-75 in Neustadt, 04561 512024 und Neustädter Straße 12 in Oldenburg, 04361 4994-30



Foto: Shutterstock/ESB Professional

# Wo findet die **Wirtschaft** Platz in Kiel?

**Gewerbeflächen** < Gewerbeflächen mit sehr guter Verkehrsanbindung sind ein wichtiger Standortvorteil für die Ansiedlung und Entwicklung von Unternehmen. Die IHK, als Träger öffentlicher Belange, wird bei der Entwicklung und Planung angehört und vertritt dabei die Gesamtinteressen der regionalen Wirtschaft. So vermeiden wir Fehlplanungen und Standortnachteile und erzielen bestmögliche Bedingungen für unsere Unternehmen.

Im Jahr 2012 veröffentlichte die Stadt Kiel ihre „Strategien zur künftigen Gewerbeflächenentwicklung in der Landeshauptstadt Kiel“. 2015 wurde, initiiert durch den Planungsdialog Kiel Region, das Gewerbeflächenentwicklungskonzept für den Planungsraum II – die KielRegion – vorgestellt. Beide bilden die Grundlage für ein regelmäßiges Gewerbeflächenmonitoring, welches die aktuelle Situation und zukünftigen Entwicklungsperspektiven für Gewerbeflächen in Kiel bzw. der KielRegion analysiert.

**5 Hektar pro Jahr** < Kiel hat im Vergleich zum Umland und zu vergleichbaren Städten einen geringeren Gewerbeflächenbestand. Der ermittelte Gesamtbedarf bis 2030 liegt daher

bei rund 75 Hektar. Pro Jahr werden bis dahin etwa 5 Hektar an Gewerbefläche benötigt. In 2016 und 2017 konnte die Stadt dabei auf vorhandene, ausgewiesene Gewerbeflächen zurückgreifen. In 2018 und 2019 wird die Nachfrage aber eventuell das tatsächliche Flächenangebot übersteigen.

 **Flughafen Kiel-Holtenau**  
Regionalbedeutende Infrastruktur

Dies ist auf verschiedene Gründe zurückzuführen, die die Neuausweisung von Gewerbegebieten verzögern. Zum einen sind Prozesse der Bauleitplanung, die Baurecht für neue Gewerbegebiete schaffen, langwierig. In nächster Zeit wird aber das Planungsverfahren für das Gebiet Boelckestraße abgeschlossen werden. Zum anderen gibt es mehrere Gebiete in Kiel, die in den nächsten Jahren als Gewerbegebiet ausgewiesen werden sollen, die aber aufgrund ihrer Größe oder Vornutzung einen längeren zeitlichen Vorlauf benötigen. Geplant sind die Gebiete Moorsee I-III, Holtenau-Ost (auch als ehemaliges MFG 5 Gelände bekannt), der Airpark Holtenau am Flughafen und Friedrichsort.

Wenn die Realisierung dieser Entwicklungsflächen beginnt, was ab 2020 der Fall sein wird, wird sich die Situation für Gewerbeflächen in Kiel entspannen. Bei einer Realisierung all dieser Gebiete wird bis 2030 wahrscheinlich ausreichend Fläche für die Ansiedlung von Gewerbe zur Verfügung stehen.

Zusätzlich entwickelt sich ein vermehrtes regionales Flächenangebot in der Kielregion, welches Entlastungs- und Ergänzungsstandorte zur Verfügung stellen kann. In diesem

## Gebäudereinigung

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

**BOCKHOLDT**  
Sauberkeit liegt uns im Blut.



Sinne sind interkommunale Gewerbegebiete ein Thema. Ein Beispiel dafür ist das interkommunale Gewerbegebiet Rotenhof in Melsdorf, wo in nächster Zeit 14,5 Hektar Nettobauland für Unternehmen entstehen.

Im Rahmen des Gewerbeflächenentwicklungskonzeptes für die Kiel Region wurden im Planungsraum 13 überregional bedeutsame Standorte ausgewählt. Diese sollen im Zuge der weiteren Wirtschaftsraumentwicklung gezielt entwickelt oder gestärkt und gemeinsam vermarktet werden. Regional bedeutsame Nachfragen nach Gewerbeflächen sollen in Zukunft vorrangig auf diese Standorte gelenkt werden.

In der Landeshauptstadt Kiel sind dies:

- Airpark Holtenau mit mittel- und langfristig gut 18,6 Hektar verfügbarem Nettobauland
- Kiel Friedrichsort mit 28,5 Hektar mittel- und langfristig verfügbar
- die Gebiete Moorsee I-III mit langfristig bis zu 26,7 Hektar Nettobauland
- Holtenau-Ost (MFG 5) mit voraussichtlich 17,3ha Nettobauland
- sowie der Wissenschaftspark mit 2,2ha sofort verfügbarer Fläche und die KayCity mit 2,5ha sofort verfügbarer Fläche. <<

**Autorin:** Dr. Sabine Schulz, IHK zu Kiel, Standortpolitik  
schulz@kiel.ihk.de

 **IHK aktiv**

**Rufen Sie an**

Am 08.11.2017 wurde das Konzept zur „Vermarktungsstrategie für den Airpark Kiel-Holtenau“ vom Hauptausschuss der Stadt Kiel mit großer Mehrheit beschlossen. Wenn es gelingt, dem Flughafen im nächsten Jahr Planungssicherheit zu verschaffen, kann der Airpark gegenüber dem Gewerbegebiet Boelckestraße entstehen. Mit der Ansiedlung von flugaffinen und nicht-flugaffinen Unternehmen in diesem Teil von Kiel kann dann ein zukunftsweisender Branchenmix geschaffen werden. <<



**Sie haben Fragen rund zu Gewerbeflächen?  
Melden Sie sich gern bei:**

**Katrin Weisbarth, IHK zu Kiel**  
0431 5194-266, weisbarth@kiel.ihk.de

**Dr. Sabine Schulz, IHK zu Kiel**  
0431 5194-227, Schulz@kiel.ihk.de



Fotos: IHK/Andreas Tamme

 **Rechtsanwälte + Steuerberater** in der Region

**QUALITÄT  
IST KEIN ZUFALL.**

**EHLER  
ERMER  
&  
PARTNER**

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE  
Flensburg · Rendsburg · Kiel · Neumünster · Lübeck · Elmshorn  
[www.eep.info](http://www.eep.info)

**Frank Beckröge**  
Rechtsanwalt u. Notar

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

**HEER & BECKRÖGE**  
Notar und Rechtsanwälte

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

Eckernförder Straße 319 · 24119 Kiel-Kronshagen  
Tel. 04 31/77 54 00 · Fax 04 31/77 20-0  
[hb@heer-beckroege.de](mailto:hb@heer-beckroege.de) · [www.heer-beckroege.de](http://www.heer-beckroege.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](mailto:kiel@rbb-wp.de)  
Hamburg: Herrengraben 3 · 20459 Hamburg · Tel: 040/45 01 630 · E-Mail: [hamburg@rbb-wp.de](mailto:hamburg@rbb-wp.de)

# Software für innovative Höhenflüge

**assono** ◀ Der IT-Entwickler aus Schwentinental bietet Firmenlösungen bei Workflow, Info-Management, Business Analytics und Künstliche Intelligenz – damit Kunden ihre Innovationen vorantreiben. Auch der Kieler Flughafen liegt dem Mittelständler am Herzen.

**B**ei uns dreht sich im Prinzip alles darum, wie unsere Firmenkunden Abläufe innovativer, schneller und effektiver gestalten können“, bringt Geschäftsführerin Lydia Bahn die Philosophie des IT-Hauses in Schwentinental auf den Punkt. Dazu entwickeln die Mathematiker, Informatiker und Ingenieure bei assono Software, die sich punktgenau an die jeweiligen Abläufe bei den Firmenkunden anpasst – und nicht umgekehrt. „Die Digitalisierung schreitet immer weiter voran und wird komplexer. Deshalb brauchen Betriebe Software-Lösungen, die angesichts immer größer werdender Datenmengen die Arbeit am Computer oder Smartphone einfacher und schneller macht“, ergänzt Firmenmitinhaber und Entwicklungschef Thomas Bahn. „Das spart Zeit und Geld und beschleunigt interne Abläufe.“

**Intelligent** ◀ Auch viele Banken in Deutschland arbeiten mit assono-Lösungen. In dieser Branche lasse sich beispielhaft zeigen, wie wichtig intelligente, schnelle Software sein könne, erklärt der Diplom-Mathematiker: Fragt ein Häuslebauer online nach einem Darlehen an, braucht Bank A nur einen Werktag



Lydia Bahn



für eine Reaktion. „Bank B, die sich erst nach drei Wochen meldet, hat diesen potenziellen Kunden verloren.“ Innovative Software könne solche Feedbackprozesse teilweise automatisieren und innerhalb des Workflows im Unternehmen deutlich beschleunigen.

**Fachkräfte** ◀ „Das wird besonders beim Thema Fachkräfte-Rekrutierung deutlich. Melden sich bei einer Stellenausschreibung 300 Bewerber auf einmal, geht es darum, die besten Kandidaten mithilfe eines ausgefeilten Info-Managements möglichst innerhalb weniger Tage auszuwählen und ihnen ein Feedback zu geben“, erläutert Lydia Bahn. Ziehe sich dieser Prozess endlos hin, springen möglicherweise die besten Köpfe für immer ab. Bei den Software-Lösungen von assono spiele die Branche keine Rolle: Zu den Kunden zählen vor allem mittlere Betriebe und bekannte Großunternehmen – vom Bankensektor, der Versicherungsbranche und dem Gesundheitswesen über Automobil- und Schiffbau bis hin zu Energieversorgern und Einzelhandel.

„Unsere Berater sind hochqualifizierte Spezialisten. Die meisten haben weit über zehn Jahre Erfahrung in der Software-Entwicklung, Prozess-Optimierung, Beratung und im Service und Support bei Kundenprojekten. Wir arbeiten auf international hohem Niveau“, erklärt Thomas Bahn. Der Beweis dafür seien regelmäßige Einladungen als Referenten zu Fachkonferenzen. Darüber hinaus ist die Kompetenz der IT-Spezialisten aus Schwentinental als Fachartikelautoren weltweit gefragt

**Individuell** ◀ Zu den Schwerpunkten der Entwicklungsarbeit bei assono gehört der Workflow im Backoffice von Unternehmen. „Arbeitsabläufe zwischen den Mitarbeitern sollen unkompliziert und transparent ablaufen. Deshalb passen wir die Software auf die individuellen Bedürfnisse an“, sagt Lydia Bahn. Das gilt auch auf das Info-Management: Hier gehe es etwa darum, dass die Mitarbeiter stets auf die jeweils aktuellsten Versionen von Dokumenten direkt zugreifen können. Im Bereich Business Analytics hilft die Software dem Management, aus riesigen Datenmengen sichere Entscheidungen zu treffen. „Wenn ein Vertriebsmitarbeiter etwa das Gefühl hat, das Einkaufsverhalten ei-

Foto: assono



Auch wegen der hohen Zeitersparnis ist der Flughafen in Kiel-Holtenau der Unternehmerin wichtig.

Foto: Port of Kiel

met sich assono intensiv: „Dass der Computer Befehle des Menschen akustisch versteht und umsetzt, kennen wir schon aus populären Privatanwendungen. Doch ernsthaft verstehen kann der PC den Menschen noch nicht. Wir arbeiten an Chatbots, die ein ganzes Gespräch mit einem Nutzer speichern und ‚verstehen‘ können und aus diesen Informationsmengen richtige Schlüsse und Antworten ableiten“, erläutert Thomas Bahn.

**Kieler Flughafen** < Innovative Höhenflüge liegen den Schwenntinentlern eindeutig am Herzen – das beweisen auch das ehrenamtliche Engagement etwa an Schulen in Kiel und Umgebung, um Jugendliche für IT-Berufe zu begeistern. Beim Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein stiftet assono zudem regelmäßig den IT-Sonderpreis. Höhenflüge sollen aber auch beim Kieler Flughafen möglich sein, dessen Zukunft ja derzeit kontrovers diskutiert wird. „Schnelle Erreichbarkeit ist gerade in unserer digitalisierten Welt immens wichtig. Das gilt auch für Infrastruktur: Der Flughafen in Kiel erspart bei direkten Firmenkontakten viel Zeit“, betont Lydia Bahn. Dies könne ein entscheidender Faktor sein, wenn es um die Ansiedlung von Unternehmen geht. „Unser Flughafen funktioniert. Wir dürfen ihn auf keinen Fall verlieren.“ <<

nes Kunden habe sich über einen längeren Zeitraum verändert, kann er mit einer Analyse Bestellmuster offenlegen und grafisch darstellen. Mit diesem Wissen ist er in der Lage, auf das geänderte Kundenverhalten zu reagieren.“

**Künstliche Intelligenz** < Auch dem wahrscheinlich wichtigsten IT-Zukunftstrend – der Künstlichen Intelligenz – wid-

**Autor:** Joachim Welding, Freier Journalist

**Webseite des Unternehmens**  
www.assono.de

> **Nortec 2018**

## „4.0 – Praxis für den Mittelstand“

Industrie 4.0 ist längst ein Megathema – auch für den Mittelstand. Die Digitalisierung durchdringt viele Bereiche in den produzierenden Unternehmen und verändert sie nachhaltig. Gleichzeitig eröffnet die vierte industrielle Revolution klein- und mittelständischen Betrieben die große Chance, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Im Fokus der NORTEC, Fachmesse für Produktion vom 23. bis 26. Januar 2018 in Hamburg, stehen 4.0-Themen, die zielgenau und praxisnah für klein- und mittelständische Unternehmen reflektiert und diskutiert werden. Neben einem allgemeinen Überblick zur aktuellen Entwicklung in der Vernetzung von Mensch und Maschine sowie von Maschinen untereinander liefern Foren und Workshops sowie individuelle Beratungsgespräche den Fachbesuchern konkrete Lösungsansätze für die Effizienzsteigerung in der Produktion bzw. im eigenen Betrieb. Anspruch des Angebots vor Ort ist es, theoretische Komplexität zu reduzieren und praktische Antworten auf individuelle Herausforderungen von klein- und mittelständischen Unternehmen in Zeiten von Industrie 4.0 zu maximieren. red <<

**Weitere Informationen zur NORTEC**  
www.nortec-hamburg.de

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

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



Hans-Jürgen  
und Ellen Stahl

# 175 Jahre Stave: Von der Hökerei zum modernen Frischemarkt

**Jubiläum** ◀ In Luhnstedt, der kleinen 400-Seelen-Gemeinde im Kreis Rendsburg-Eckernförde, wird gefeiert. 175 Jahre gibt es dort den Lebensmittelladen Stave in der Dörpstraat, seit Beginn ein Familienbetrieb.

**M**it einer kleinen Hökerei begann es 1842, und auch, als Hans-Jürgen Stave 1972 die Verantwortung übernahm, war der Landladen in Luhnstedt noch klein und überschaubar. Heute, 175 Jahre nach der Gründung, präsentiert der „Frischemarkt Stave“ auf etwa 200 qm Ladenfläche rund 8.000 Artikel, es gibt täglich frisches Brot und Kuchen, Obst und Gemüse und eine gut sortierte Fleisch- und Wurstabteilung. Und alles, was man für den täglichen Bedarf braucht. Das gesamte Sortiment von A-Z, von Apfel und Blumen und Cola bis zu Zahnpasta und Zitronenbrause. Und längst auch ein umfangliches Serviceangebot.

**Herzlichkeit** ◀ Der Chef ist immer noch derselbe. Seit 45 Jahren ist der kleine Supermarkt sein Leben. Hans-Jürgen Stave: „Aber ohne meine Frau Ellen hätte es nicht geklappt. Die ganzen Jahre ist sie aktiv an meiner Seite.“ Mit großer Leidenschaft und gewinnender Herzlichkeit versorgen „Hajü und Elli“ ihre Luhnstedter und die Einkäufer aus den benachbarten Dörfern. Auch Touristen haben die schöne Gemeinde im Naturpark Aukrug entdeckt.

Es war nicht immer einfach für die Staves. Viel musste in den letzten Jahrzehnten investiert, immer wieder um- und ausgebaut werden, immer wieder auch das Konzept der Zeit und den Kundenwünschen angepasst werden. „Wenn uns unsere Kunden nicht so treu geblieben wären und laufend ermuntert hätten, wie auch die EDEKA Nord und unsere Gemeindevertretung, dann hätten wir so manches Mal aufgegeben.“

**Neue Idee** ◀ Aber Hans-Jürgen und Ellen Stave ließen sich auf Neues ein. Sie schmieren Frühstücksbrötchen ab 5:30 Uhr, kochen täglich frische Suppen für die Mittags-Hungrigen und dekorieren Platten für Partys. Am Kaffeestand tauscht man die Dorfnachrichten des Tages aus und bringt ganz nebenbei Sachen für die Reinigung und kaputte Schuhe in den Laden. Klar, dass es einen Lieferservice gibt. In der Mittagspause und nach Feierabend wird Ware in den Dörfern bis ins Haus gebracht. Staves sind immer da, auch bei Notfällen.

**Familie** ◀ Vier Angestellte – alle aus Luhnstedt – haben im Frischemarkt, der inzwischen zu EDEKA gehört, Arbeit. Längst ist man auch im digitalen Zeitalter angekommen. Immer aber springt auch die Familie ein, wenn Hilfe gebraucht wird, die

## Umwelttechnik

[www.flenker-bau.de](http://www.flenker-bau.de)

Ihr zuverlässiger Partner für Gewerbe und Industrie:

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

**Flenker Bau**  
UMWELTTECHNIK

HOCHBAU · TIEFBAU

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



Fotos: IHK, Stave

Die Colonialwarenhandlung von Jürgen Stave (Mitte mit Ehefrau Elsbe) um 1899

Söhne Thorben und Björn und die Tochter Fenna. „Die Familie ist für uns das Wichtigste“, sagt Hans-Jürgen Stave. „Wir sind in einer Mehrgenerationen-Familie hier im Haus groß geworden. Da gab es ja auch noch Landwirtschaft. Wir waren immer füreinander da, wir haben uns immer aufeinander verlassen können.“ Sein Großvater war noch bis ins hohe Alter aktiv im Geschäft. Er hatte den Ladenbetrieb seit 1919 und sehr lange geführt, auch durch die schwierigen Kriegs- und

Nachkriegszeiten. In der Chronik ist nachzulesen, dass das kleine Dorf Luhnstedt bei Kriegsende 11.222 Personen und 3.475 Pferde beherbergte und zu versorgen hatte! 210 Flüchtlinge wurden dann schließlich einquartiert.

**Colonialwarenhandlung** < Die Landwirtschaft der Staves wurde schließlich 1979 aufgegeben, Ländereien verpachtet, die Hofgebäude zu Laden- und Lagerflächen umgebaut. Auch Wohnraum für die Groß-Familie wurde geschaffen. Alle Familienmitglieder arbeiteten damals im Geschäft mit.

Nun wird gefeiert. Stolz zeigen Staves das Original der Urkunde vor, die „Wir, Christian der Achte, von Gottes Gnaden, König zu Dänemark, der Wenden und Gothen, Herzog zu Schleswig-Holstein, Stormarn, der Dithmarschen und zu Lauenburg, wie auch zu Oldenburg“ am 22. November 1842 dem Kätner Hans Stave in Luhnstedt erteilte. Es war die „Concession zur Betreibung der Hökererei“. Damit begann die Geschichte der „Colonialwarenhandlung Stave“. Auf „allerunterthänigstes Ansuchen“ des Hökers erweiterte das dänische Königshaus die Concession 12 Jahre später um den Verkauf von Kaffee, Tee und Zucker – kostbare Waren aus dem Ausland, mit denen nicht jedermann ohne Erlaubnis handeln durfte. Vier Stave-Generationen folgten, alle eng mit dem Geschäft verbunden. Wie es eines Tages weitergehen wird, ist allerdings offen. <<

**Autorin:** Jutta Kürtz, Freie Autorin  
jk@kulturservicekuertz.de

Anzeige .....

## Pickup mit Stern – die neue Mercedes-Benz X-Klasse

*Robustheit trifft auf Style. Die X-Klasse erweitert die ohnehin vielfältige Produkt-range der Mercedes-Benz Vans um ein weiteres Fahrzeug. Sportlich-elegante Optik gepaart mit der Power eines Pickups. Überzeugen Sie sich selbst bei Ihrem Süverkrüp Automobile Center in der Daimlerstraße.*

Seit dem 12. September 2017 ist die neue Mercedes-Benz X-Klasse bestellbar. Sie vereint die typischen Eigenschaften eines Pick-

ups mit den klassischen Stärken eines Mercedes: überzeugende Robustheit mit modernem Design, eindrucksvolle Offroad-Fähigkeit mit hoher Fahrdynamik und Sicherheit, durchdachte Funktionalität mit stilvollem Komfort.

Für temperamentvolle Fahrleistungen sorgen zum Marktstart zwei kraftvolle und effiziente Vierzylinder-Dieselmotoren mit 2,3 Litern Hubraum, welche jeweils auch mit dem Allradantrieb 4MATIC ausgestattet werden können. Den Start macht der X 220 d. Mit 120 KW (163 PS) ist diese Ausführung der kleinere Bruder zum 140 KW (190 PS) starken X 250 d. Mitte 2018 folgt der drehmomentstarke V6 Dieselmotor im X 350 d. Dieser entwickelt 190 KW (258 PS) und ein maximales Drehmoment von 550 Newtonmetern und wird die Spitzenposition im Segment einnehmen.

Für die unterschiedlichen Arbeits- und Lebenswelten kommt der Pickup mit dem Stern in drei Ausstattungsvarianten. Bei der Basisvariante PURE handelt es sich um die robuste Variante fürs Gelände ohne viel Schnick-Schnack. Bei der Ausstattungslinie PROGRESSIVE



ist die Stoßstange in Wagenfarbe lackiert und einige Designelemente deutlicher hervorgehoben. Die Modellvariante POWER verfügt ebenfalls über einen in Wagenfarbe lackierten Stoßfänger und zusätzlich einen verchromten Unterfahrschutz. Für alle drei Varianten stehen neun attraktive Exterieur-Farben sowie eine Vielzahl exklusiver Felgen im Format 17, 18 und 19 Zoll zur Auswahl. Die X-Klasse stemmt eine Nutzlast von bis zu 1,1 Tonnen. Das reicht

beispielsweise für den Transport von 17 vollen 50-Liter-Bierfässern auf der Ladefläche. Mit einer Zugkraft von bis zu 3,5 Tonnen kann sie einen Anhänger mit drei Pferden oder eine Acht-Meter-Yacht ziehen.

So richtet sich die X-Klasse an sehr unterschiedliche Kundengruppen: Landbesitzer und Farmer, Unternehmensinhaber wie Bauunternehmer im Kies- und Sandgewerbe, premiumaffine Familien, trendbewusste Individualisten sowie sportbegeisterte Abenteurer wie Surfer oder Mountainbiker.

Daher ist auch Winch Windsurfing Worldchampion und Süverkrüp Automobile Testimonial Valentin Böckler bereits Feuer und Flamme: „Für mich ist der neue Pickup ideal für den Transport von meinem sperrigen Surf-Equipment. Ich freue mich auf mein erstes X-Klasse Erlebnis im November.“

Ab sofort ist die neue X-Klasse ab 37.294 Euro (inkl. 19 Prozent MwSt.) erhältlich.

**Süverkrüp Automobile, Daimlerstr. 1, 24109 Kiel,  
Tel. 0431/5868-0, mercedes-benz-sueverkruep.de**



Foto: IHK

Matthias Weber (links), IHK-Ausbildungsberater, Olga Svenßon (3. v. r.) IHK-Ausbildungsberaterin, Martina Kkehrbach (2. v. r.), Personalkauffrau bei der IHK und Jörg Orlemann (rechts), IHK-Hauptgeschäftsführer

# Ausstellerrekord bei Firmenkontakttag

**Messe** ◀ Eine Rekordbeteiligung meldet das Team des 26. Firmenkontakttag, der im Oktober 2017 auf dem Campus der Fachhochschule (FH) Kiel stattfand. Dabei war die Realisierung der größten von Studierenden organisierten Jobmesse in Schleswig-Holstein ein echter Sprung ins kalte Wasser.

**D**ennoch konnten die zwölf Studentinnen und fünf Studenten aus den Studiengängen Betriebswirtschaftslehre, Öffentlichkeitsarbeit und Unternehmenskommunikation sowie Internationales Vertriebs- und Einkaufs-

singenieurwesen schon Anfang August melden: „Wir sind ausgebucht!“ Mit der Rekordteilnahme von 110 ausstellenden Unternehmen wurden die verfügbaren Platzkapazitäten ideal ausgenutzt.

## 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](mailto:bewerbung@schmidt-roemhild.com)  
Für telefonische Rückfragen: 0201 / 8 130-118  
[www.schmidt-roemhild.de](http://www.schmidt-roemhild.de)

**Bunter Mix** ◀ Die Bandbreite der Beteiligten war auch in diesem Jahr beachtlich: Maschinenbauer, Sozialverbände und IT-Dienstleister kommen ebenso auf den FH-Campus wie Versorgungswerke, Energieanbieter und Personaldienstleister. Darunter sind viele Stammgäste wie Hans-Jürgen Pien von ORANGE Engineering: „Ich kenne den Firmenkontakttag seit über 15 Jahren und es ist eine Freude zu erleben, mit welchem Engagement diese Messe vom studentischen Team organisiert wird. Längst ist der Firmenkontakttag ‚erwachsen‘ geworden und hat sich zu einer bedeutenden Recruiting-Messe in der Region entwickelt.“ „Dein Kopfsprung in die Zukunft“ lautete in diesem Jahr das Motto der Jobmesse, auf der die Studierenden nicht nur persönlich ins Gespräch mit Unternehmensvertreterinnen und -vertretern kommen konnten, sondern auch Bewerbungstipps erhielten und Vorträge über Karrierechancen in den unterschiedlichsten Branchen besuchen konnten.

**Netzwerken** ◀ Während die Studierenden Gelegenheit hatten, wertvolle Kontakte zu knüpfen, nutzten Unternehmen die Chance, Nachwuchskräfte für sich zu gewinnen. „Der Firmenkontakttag ist ein exzellentes Beispiel dafür, wie Brücken zwischen Hochschule und Wirtschaft geschlagen werden können – zu beiderseitigem Nutzen“, so Karin Prien. Die Ministerin für Bildung, Wissenschaft und Kultur des Landes Schleswig-Holstein hat in ihrem ersten Amtsjahr die Schirmherrschaft für den Firmenkontakttag 2017 übernommen. red ◀◀

# Zwei neue TOP-Ausbildungsbetriebe

**Ehrung** < Die IHK zu Kiel hat das Jacobs Douwe Egberts Kaffeewerk in Elmshorn und Firma Fr. Dähmlow GmbH & Co. KG in Neumünster als TOP-Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet.

**D**em Jacobs Douwe Egberts Kaffeewerk überreichte IHK-Vizepräsident Tillmann Schütt die Urkunde und den Glaspokal. „Mit dieser Auszeichnung wollen wir Betriebe herausstellen, die mit vorbildlicher Qualität ausbilden, auch schwächeren Jugendlichen eine Chance geben und ein überzeugendes Konzept der Fachkräftegewinnung und Personalentwicklung haben“, betonte Schütt.

**Fachkräfte** < Schütt schilderte die veränderte Situation auf dem Ausbildungs- und Arbeitsmarkt. Die Zeiten knapper Ausbildungs- und Arbeitsplätze gehörten der Vergangenheit an. Unternehmen wetteiferten um geeignete Bewerber und gute Fachkräfte. Die demografische Entwicklung werde diesen Prozess weiter antreiben. Alle Akteure im Land seien gefordert, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um die Folgen abzumildern, den Fachkräftebedarf zu sichern und damit unsere Wirtschaftskraft und auch unseren Wohlstand zu erhalten. Dabei müsse jedes Unternehmen individuell die richtigen Weichen stellen, um geeignetes Personal zu gewinnen und auch zu halten. Gute Ausbildung und konsequente Personalentwicklung seien dafür entscheidende Schlüssel.

**Engagement** < In Neumünster lobte IHK-Vizepräsident Dr. Christian Süverkrüp lobte bei der Verleihung das besondere Ausbildungsengagement von Firma Fr. Dähmlow GmbH & Co. KG. Geschäftsführer Olaf Dähmlow verdeutlichte die besondere Bedeutung der Ausbildung für das Unternehmen: „Ausbildung ist für uns unverzichtbar und liegt uns sehr am Herzen. Als Handelsunternehmen mit großem Sortiment und hoher Beratungsintensität sind gute Mitarbeiter unser wichtigstes Kapital. Die heutige Auszeichnung spornt uns an, unsere Ausbildung auf qualitativ hohem Niveau fortzusetzen.“ <<

**Autor:** Hans Joachim Beckers  
Aus- und Weiterbildung  
beckers@kiel.ihk.de

**Webseiten der Unternehmen**  
[www.jacobsdouweegberts.com](http://www.jacobsdouweegberts.com)  
[www.daehmlow.de](http://www.daehmlow.de)



Werksleiter Suitbert Hellmann (2. v. l.) freut sich über die Auszeichnung. IHK-Bereichsleiter Hans Joachim Beckers (links), Tillmann Schütt und IHK-Zweigstellenleiter Dr. Paul Raab (rechts) gratulieren herzlich.



Fotos: JDW/Rüsbültt, IHK/Reinecke

Ausbildung liegt dem Unternehmen am Herzen: Zusammen mit den Azubis freuen sich (von links) Hans Joachim Beckers, Jessica Jansen (Dähmlow), Olaf Dähmlow, Christian Süverkrüp und IHK-Zweigstellenleiter Lutz Kirschberger über die Auszeichnung.

# 4. Service Award Kiel verliehen

**Gala** ◀ Im November 2017 wurde der Service-Award Kiel im alten Güterbahnhof vor 180 Gästen aus Einzelhandel, Wirtschaft, Kultur, Stadtverwaltung und Tourismus, Medien und Politik vergeben. Die Verleihung der glänzenden Service Matrosen namens Fiete fand erstmals im festlichen Rahmen als Galaabend mit Shuttle-Service und rotem Teppich statt.

**2** 3.000 Stimmen (10.566 Online-Stimmen und 12.500 Wahlkarten) wurden für den besten Service in Kiel abgegeben. 89 Unternehmen in sechs Kategorien standen in 2017 zur Wahl und haben sich sowohl für ihren guten Service verdient gemacht und beeindruckten darüber hinaus mit einem enormen Engagement während der vierwöchigen Wahlphase vom 15. September bis 15. Oktober 2017.

„Es ist großartig, wie sehr sich die Firmen für guten Service einsetzen und mit ganz individuellen Ideen um die Gunst ihrer Kunden und Gäste werben. Der Service Award ist ein wichtiger Baustein, um auch in der breiten Öffentlichkeit auf die Bedeutung guten Service hinzuweisen und in Zeiten zunehmenden Onlinehandels in meinen Augen unverzichtbar“, betont Uwe Wanger, Geschäftsführer Kiel-Marketing. Während der Moderator für gute Stimmung und einen illustren Ablauf sorgte, übernahmen hochkarätige Laudatoren - passend zu den Branchen ausgewählt - die Vorstellung der Nominierten.



Foto: Kiel-Marketing

Die Gewinner des Service-Awards 2017

## Handelsrichter

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

Herrn Frank Heidemann Geschäftsführer der HEIDEMANN & GASTRO Versicherungsmakler GmbH, Hamburg mit Wirkung vom 5. Dezember 2017



(kw) Auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer zu Kiel hat die II. Kammer für Handelssachen beim Landgericht Kiel für 5 Jahre als Handelsrichter berufen:

Herrn Robert Rothböck Geschäftsführer der K. W. L. Verwaltungs GmbH u. Co. KG, Kiel mit Wirkung vom 2. November 2017



Wir gratulieren Herrn Heidemann ganz herzlich zu seiner erneuten Ernennung und wünschen ihm weiterhin viel Freude und Erfolg bei diesem Ehrenamt.

Wir gratulieren Herrn Rothböck ganz herzlich zu dieser Ernennung und wünschen ihm viel Freude und Erfolg bei diesem Ehrenamt. ◀◀

## Preisträger

Die Gewinner in den sechs Kategorien im Überblick

- **Gastronomie:** STATT-Café
- **Einzelhandel:** EDEKA Sven Fiedler e. K.
- **Tourismus, Kultur und Freizeit:** Studio Filmtheater am Dreiecksplatz
- **Handwerk:** Bäckerei Günther GmbH
- **Gesundheit:** CSL Plasma GmbH
- **Weitere Dienstleistungen:** Förde Wasser Getränke Lieferservice ◀◀

Als Höhepunkt wurden von den Gewinnern Siegervideos eingespielt, die ohne Wissen der Firmen heimlich gedreht wurden. ◀◀

## Weitere Informationen und Siegervideos

[www.serviceaward-kiel.de](http://www.serviceaward-kiel.de)



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](http://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](http://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.

**D**er 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](http://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](http://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](http://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](http://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.“

**W**ir 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](http://www.paulsens-hotel.de)  
[www.glueck-hoch-n.de](http://www.glueck-hoch-n.de)  
[www.tourismuscluster-sh.de](http://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).

**D**ie 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](http://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
- Wohnaccessoires



Eichhofstraße 40 · 24116 Kiel · Tel 0431 / 541018

[www.preuss-hydrokulturen.de](http://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 Onlineportal 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](http://www.copicoh.de)  
[www.patientus.de](http://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](http://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](http://www.bit.ly/liste-vorhaben)

[www.bit.ly/europa-in-meiner-region](http://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](http://www.schmidt-roemhild.de)  
[www.schmidt-roemhild-online.de](http://www.schmidt-roemhild-online.de)  
[bewerbungen@schmidt-roemhild.com](mailto: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**

**K<sup>17</sup> Konzept 17**

Konzept 17 GmbH | Westring 3 | 24850 Schuby  
[www.konzept17.de](http://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

**D**ie 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

**D**as 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](http://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](mailto: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.

**D**ie 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](http://www.ihk-schleswig-holstein.de)  
 (Dokument-Nr. 30641)

## &gt; 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 Fehmarnbels 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](http://www.ddk-starforce.de)  
[www.bit.ly/boost-facebook](http://www.bit.ly/boost-facebook)

## &gt; 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 Auszubildereignung 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](http://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](http://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

**D**ie 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 A<sup>3</sup> 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](http://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](mailto: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](http://www.it-for-business.info)

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

**V**or 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](http://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,-€<sup>1</sup>**

**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; CO<sub>2</sub>-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](mailto:verkauf@auto-nova.de)  
[www.auto-nova.de](http://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](http://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
<b>7. Dezember 2017</b> 17 Uhr	<b>Stabwechsel – Nachfolgedialog</b> IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
<b>7. Dezember 2017</b> 9 Uhr	<b>Energieeffizienz im Unternehmen:</b> <b>Druckluffeffizienz</b>	Covestro Deutschland AG Fährstr. 51, 25541 Brunsbüttel	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
<b>7. Dezember 2017</b> 8.30 bis 13.45 Uhr	<b>Diskussionsforum: Herstellerangaben</b> <b>für die Aufbereitung von</b> <b>wiederverwendbaren Medizinprodukten</b>	IHK zu Lübeck Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck	Dr. Dirk Hermsmeyer, Telefon: (0451) 6006-191 hermsmeyer@ihk-luebeck.de, 25 Euro
<b>7. Dezember 2017</b> 9.30 Uhr	<b>Tourismustag Schleswig-Holstein 2017</b>	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
<b>12. Dezember 2017</b> 9 Uhr	<b>Beratungstage zur Finanzierung von</b> <b>Unternehmen der IHK Flensburg</b>	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
<b>12. Dezember 2017</b> 10 bis 17 Uhr	<b>Ausschreibung und Angebot auf</b> <b>Grundlage der aktuellen VOB/A</b>	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg	Marion Böhme, Telefon: (0431) 9865130 info@abst-sh.de, 150 Euro
<b>14. Dezember 2017</b> 16 Uhr	<b>Stabwechsel – Nachfolgedialog</b> IHK Flensburg	IHK Flensburg Geschäftsstelle Nordfriesland Industriestr. 30 a, 25813 Husum	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de kostenlos
<b>14. Dezember 2017</b> 10 bis 15 Uhr	<b>Stabwechsel – Nachfolgedialog:</b> <b>den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten</b>	IHK zu Lübeck, Geschäftsstelle Norderstedt, Südportal Nordport Towers I, 22848 Norderstedt	Annika Körlin, Telefon: (0451) 6006-184 koerlin@ihk-luebeck.de, kostenlos
<b>15. Dezember 2017</b> 9.30 bis 16.30 Uhr	<b>10. Kieler Prozessmanagementforum</b>	IHK zu Kiel Bergstr. 2, 24103 Kiel	Dr. Klaus Thoms, Telefon: (0431) 5194-233 thoms@kiel.ihk.de, kostenlos
<b>18. bis 22.</b> <b>Dezember 2017</b> 8 bis 15 Uhr	<b>Bewachung – Unterrichtung für</b> <b>Bewachungspersonal IHK zu Lübeck</b>	Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein GmbH Guerickestr. 6-8, 23566 Lübeck	Claus Freese, Telefon: (0451) 6006-174 freese@ihk-luebeck.de, 400 Euro
<b>19. Dezember 2017</b> 9 Uhr	<b>Berufskraftfahrer – Beschleunigte</b> <b>Grundqualifikation nach BKrFQG</b> IHK Flensburg	IHK Flensburg Heinrichstraße 28-34 24937 Flensburg	IHK Flensburg, Service-Center Telefon: (0461) 806-806, service@flensburg.ihk.de 120 Euro
<b>21. Dezember 2017</b> 16 bis 18 Uhr	<b>Unternehmensnachfolge: Sprechstunde</b> <b>der Mentoren SH e. V.</b>	IHK zu Kiel Bergstr. 2 24103 Kiel	Sekretariat Mentoren für Unternehmen in Schleswig-Holstein e. V. Telefon: (0171) 7580878 sekretariat@mentoren-sh.de, kostenlos
<b>28. Dezember 2017</b> 17 Uhr	<b>Fit für Finanzierung</b>	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](http://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](http://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](mailto:nielandt@csn-hl.de) · [www.csn-hl.de](http://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](http://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](http://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](http://www.ihk-lehrstellenboerse.de)

[www.praktikum-sh.de](http://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](http://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.

**V**or 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 Perau, Geschäftsführer der AHK Dänemark, FBBC-Vorsitzender Siegbert Eisenach, sein Stellvertreter Michael Svane und Stephan Mächler, Hauptgeschäftsführer der IHK Südschweden

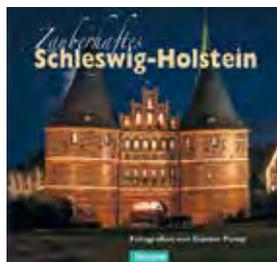
Die Fehmarnbelt-Querung werde weit mehr sein als ein Verkehrsprojekt, so Buchholz. Sie werde ein Zeichen enger Zusammenarbeit zwischen Dänemark, Schleswig-Holstein und Schweden sein. „Der europäische Gedanke setzt auf Verbindendes, auf Austausch, auf den Abbau von Grenzen. Starke Regionen sollen sich 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-Ostseekanal, 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](mailto: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](http://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](http://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](http://www.filou-ostsee.de) • [kontakt@filou-ostsee.de](mailto:kontakt@filou-ostsee.de)

Grüner & Baas



## Auszahlung aus der Zeitsparkasse

**E**s 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](mailto: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](mailto:ihk@kiel.ihk.de)  
Internet: [www.ihk-schleswig-holstein.de](http://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](mailto:vogt@flensburg.ihk.de)

Redaktionsassistent:

Maren Lüttschwager  
Telefon: (0461) 806-385

Telefax: (0461) 806-9385

E-Mail: [luettschwager@flensburg.ihk.de](mailto: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](mailto:roscher@kiel.ihk.de)

Redaktionsassistent:

Maleen Zabel

Telefon: (0431) 5194-223

Telefax: (0431) 5194-523

E-Mail: [zabel@kiel.ihk.de](mailto: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](mailto:vogel@ihk-luebeck.de)

Redaktionsassistent: Heidi Franck

Telefon: (0451) 6006-162

Telefax: (0451) 6006-4162

E-Mail: [franck@ihk-luebeck.de](mailto:franck@ihk-luebeck.de)

**Verlag und Anzeigenverwaltung:**

Max Schmidt-Römhild, Mengstr. 16, 23552 Lübeck

Telefon: (0451) 7031-01

Telefax: (0451) 7031-280

E-Mail: [bmueler@schmidt-roemhild.com](mailto:bmueler@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](mailto: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](mailto: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



**B** Werbeagentur Braemer GmbH  
www.werbeagentur-braemer.de  
Beratung. Konzeption. Umsetzung.



*Full-Service in Schleswig-Holstein und Hamburg*

**sauer + rogge**  
HR COMMUNICATIONS

Ihre Agentur für Text - PR - Online-Redaktion



**Gute Presse**

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



**DIE INNOVATIVE DRUCKEREI MIT FULLSERVICE**

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

FAHRZEUGBESCHRIFTUNG  
BROSCHÜREN BUTTON  
WERBEMITTEL

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

**Siebdruck**  
Digitaldruck  
Beschriftung  
Veredelung



www.vonz.de

**CARCAPE**  
THE WRAPPING COMPANY

VOLLVERKLEBUNG  
BESCHRIFTUNG  
SCHEIBENTONUNG  
LACKSCHUTZFOLIE

www.CARCAPE.DE

Möchten Sie Ihre Anzeige  
in dieser Rubrik platzieren?

Rufen Sie uns an: **04 51/70 31-2 85**

# 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](http://www.ruv.de/firmenkunden)