

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

So werden wir einkaufen

› Titelthema: Zukunft
der Nahversorgung



› Wirtschaft im Gespräch:
Hinrich Habeck

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



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

Grand La Strada in Kassel bietet Großes!

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



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

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



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

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

Großprojekte schneller realisieren

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

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

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



Foto: IHK/Lins

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

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

Was ist Ihre Meinung?

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



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

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
Zitat des Monats	4
Köpfe der Wirtschaft	5
Titelthema – Zukunft der Nahversorgung	
Lebensmitteleinzelhandel: So werden wir einkaufen	6
Stationärer Einzelhandel: im Netz Kunden gewinnen	8
Leitbild der IHK: gemeinsam für lebendige Innenstädte	10
Firmenkita kiwi: Betreuung nach Bedarf	12
Projekt MarktTreff: Tante Emma mit Pfiff	14
Wirtschaft im Gespräch	
Dr. Hinrich Habeck, Geschäftsführer der Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH	16
Unternehmen und Märkte	
Waffen Schrum: wissen, was Jäger brauchen	18
Seegrashandel: Ernte am Ostseestrand	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Flensburg, Kiel und Lübeck	21
IHK Schleswig-Holstein	
Wissenschaftliches Gutachten: der Wert des Sports	37
>> Standort Schleswig-Holstein	
Initiative der IHK Nord: gemeinsam in die Zukunft	38
Nachhaltigkeit im Tourismus: umdenken und aktiv werden	40
IHK-Konjunkturklimaindex:	
Investitionen bringen frische Impulse	41
>> Impulse und Finanzen	
Digitale Gesundheitswirtschaft: Chancen durch Telemedizin	42
>> Zukunft mit Bildung	
Ausbildung bei der Marine: Soldat und IT-Fachkraft in einem	44
Neuer Ausbildungsberuf:	
Kaufleute im E-Commerce ausbilden	46
>> Technik und Trends	
IHK-Nord-Delegationsreise:	
Impulse aus dem Silicon Valley	48
>> Globale Märkte	
Welthandelsabkommen: Welthandel braucht starke EU	50
>> Recht und Steuern	
Lebensmittelrecht und Reiserecht: neue Regeln beachten	51
Veranstaltungen der IHK	52
Die IHK gratuliert	53
Treffpunkt Wirtschaft	
mit Rätsel der Wirtschaft	54
Hart am Wind	
Grünner & Baas, Kolumne	56

Titelbild: iStock.com/FamVeld



Foto: iStock.com/mediaphotos

Zukunft der Nahversorgung

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



Foto: Jörg Müller

Hinrich Habeck, Life Science Nord

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

Initiative der IHK Nord

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



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



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

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

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

Wandel gestalten

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

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

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

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

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

red <<

Infos und Teilnahme

www.bit.ly/dorf-wettbewerb



› **KongressBotschafter 2017**

Auszeichnung für IHK-Kongress

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

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

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



Friederike C. Kühn

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

lübeckKongress e. V. jährlich ausgelobt.

red <<

Mehr unter

www.fifin.de
www.luebeckkongress.de

“ Zitat des Monats

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

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

Wichtig für die Region < Die

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

Foto: Olaf Malzahn

Tourismustag 2017

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

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

Infos und Anmeldung

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



Köpfe der Wirtschaft

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



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



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

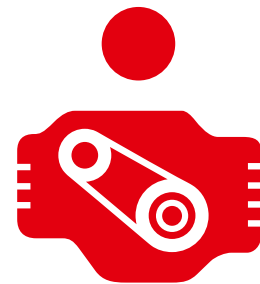
Jens Korte verstärkt als Wirtschaftsförderer das Team der Brunsbütteler Wirtschaftsförderungsgesellschaft egeb. In den vergangenen drei Jahren war Korte bereits für die egeb in Dithmarschen und Steinburg tätig und studierte parallel Wirtschaftsförderung. Künftig wird sich Korte insbesondere mit den Chancen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



Fotos: Koelnmesse, WJ Hanseraum, egeb



Brummen ist einfach.



s.de/finder

Weil die Sparkassen den Motor unserer Wirtschaft am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe



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

So werden wir einkaufen

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

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

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

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

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

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

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

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

Top 10 – deutsche Lebensmittelhändler

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

Quelle: IZ Retailytics

Letzte Meile < Neben Erlebnisfilialen wird es in Zukunft auch weitere Konzepte geben. Der Online-Lebensmittelhandel ist derzeit auf der Suche nach neuen Distributionswegen. Gerade die „letzte Meile“ bereitet vielen Händlern Kopfzerbrechen. Das niederländische Start-up Picnic hat diese Nische erkannt und ist quasi ein Milchmann mit Supermarktsortiment. Mit seinem speziellen Lieferkonzept, eigener Mannschaft und 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



26. JANUAR 2018 HALLE400 KIEL

20 JAHRE NUBIT 25 JAHRE NetUSE

NORDDEUTSCHLANDS GRÖSSTE IT-HAUSMESSE

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

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

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



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



Lokale Händler per App finden

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

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

Fotos: Andreas Dieckötter

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

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

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

Im Netz Kunden gewinnen

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

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

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

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

Wer zu spät kommt,
den bestrafen die Zinsen.



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

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

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

Wenn aus Bank Hausbank wird.



Gemeinsam für lebendige Innenstädte

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



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

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

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

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

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

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

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

dieses 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-

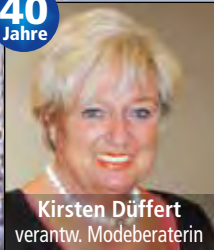
Unsere Jubilare im Jahr 2017

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

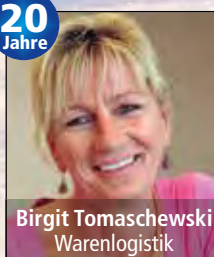


Helmut Jahn
Verkaufsleiter

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.

20
Jahre



Birgit Tomaszewski
Warenlogistik

20
Jahre



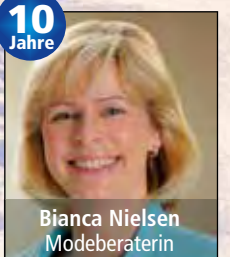
Silke Köpsel
Buchhaltung

10
Jahre



Heike Eschenbrenner
Modeberaterin

10
Jahre



Bianca Nielsen
Modeberaterin

10
Jahre



Jörg Hering
Modeberater

10
Jahre



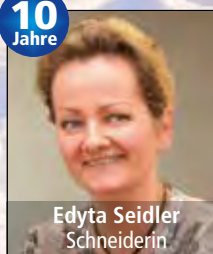
Victor Zickler
Kaufm. Hausleiter

10
Jahre



Sonja Lübcker
Abteilungsleiterin

10
Jahre



Edyta Seidler
Schneiderin



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. Froschs 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

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

Firmenkita kiwi
www.adelby1.de/kiwi

Erleben Sie die Digitalisierung der Wirtschaftsauskunft.

Die SCHUFA-B2B-Expertise

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

Mehr erfahren auf www.schufa.de/b2bexpertise

Erhalten Sie Auskünfte zu Unternehmen.



Tante Emma mit Pfiff

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



MarktTreff Muasem Hüs auf Sylt

Foto: MarktTreff/ews group

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mehr unter
www.markttreff-sh.de



Fotos: Bevis Nickel, Uni Kiel

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

Networking von Studierenden, Alumni und Unternehmen

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

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

Vernetzt sein

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

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

Dabei sein

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



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

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

Infos und Kontakt

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



„Gemeinsame Karriereregion im Norden“

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

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

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

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

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

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

Wirtschaft: Welche Herausforderungen hat der Industriezweig zu meistern?

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

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

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

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



Zur Person

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

Foto: Jörg Müller



Bearbeitung von implantierbaren Silikonschläuchen

Foto: BWMed/Freudenberg Medical

Wirtschaft: Welche Auswirkungen bringt die Digitalisierung für die 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mehr unter
www.waffen-schrum.de

> Norddeutscher Handelspreis 2017

Feinkost mit Familientradition

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

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

Foto: IHK



Imke und Marten Freund

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

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

Mehr unter
www.mein-schlemmerfreund.de

↔ Firmenticker

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

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

Wir fördern Unternehmensnachfolgen in Schleswig-Holstein

IB.SH
 Ihre Förderbank

Wir schließen **Finanzierungslücken.**
ib-sh.de



Wir schließen **Sicherheitslücken.**
bb-sh.de



Wir schließen **Eigenkapitallücken.**
mbg-sh.de

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

Schleswig-Holstein
 Der echte Norden



Ernte am Ostseestrand

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



Foto: Kristina Schröder

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mehr unter
www.seegrashandel.de

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer!

Die Wirtschaft in der HanseBelt-Region hat sich allen weltpolitischen Unsicherheiten zum Trotz auch in diesem Jahr positiv entwickelt. Das ist eine hervorragende Leistung. Einmal mehr bewahrheitet es sich, dass die Wirtschaft Menschen und Märkte verbindet und mit Wachstum und Wohlstand zur Stabilität beiträgt. Umso wichtiger ist es, dass es bei uns starke Unternehmerinnen und Unternehmer gibt, die diesen Weg auch künftig mit Initiativen, Innovationen und Idealismus weitergehen werden.

Unsere Vollversammlung hat mit der Initiative „Mein Unternehmen Zukunft“ den Rahmen geschaffen. Unser Ziel ist es, das Feuer für Unternehmertum wieder zu entfachen und mehr Menschen zur Gründung oder Übernahme zu motivieren. Im Kern geht es uns aber auch darum, den Gestaltungsrahmen jedes Einzelnen zu erweitern. Das wird im Zeitalter der Globalisierung, der Verunsicherung in den Märkten durch Krisen oder Kriege immer wichtiger. Auch die Digitalisierung kann Schattenseiten haben, weil alle Abläufe schneller werden.

Mit unserem Engagement wollen wir das unternehmerische Denken und Handeln fördern. Jeder Gründer, Geschäftsführer, Inhaber oder Vorstand sollte wieder mehr gestalten statt verwalten. So gewinnt er Freiraum für Innovationen. Aber wir möchten auch weitere wichtige Zielgruppen einbinden, angefangen bei Schülern über Auszubildende und Studenten bis hin zu Fach- und Führungskräften. Es hilft dabei, die persönlichen Ziele und die Ziele des Unternehmens zu erreichen. Die IHK wird diese Initiative im neuen Jahr weiter befördern.

Eine weitere Zielgruppe für den Fachkräftemarkt sind nach wie vor die vielen gut ausgebildeten Frauen, die während oder nach einer Familienphase nicht für den Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Beim ersten norddeutschen Kongress zum Thema „Frauen in Führung“ haben wir Ideen entwickelt, wie wir Frauen mit flexiblen Arbeitszeitmodellen wieder in den Beruf und auch in Führungspositionen bringen können. Bundesfamilienministerin Katarina Barley hat bei ihrem Besuch die Bedeutung des Themas hervorgehoben und den Unternehmen empfohlen, die Suche nach Fachkräften mit familienfreundlichen Angeboten zu unterstützen.

Den Dialog mit der Politik haben wir im Verbund mit unseren Schwesterkammern in Flensburg und Kiel intensiviert. Zur Landtagswahl im Mai wurde ein gemeinsamer Katalog mit den wichtigsten Forderungen der Wirtschaft vorgelegt. Mit Freude haben wir gesehen, dass sich viele unserer Themen im Koalitionsvertrag wiederfinden. Wir werden die Landesregie-



Foto: Olaf Malzahn

rung daran messen, ob sie die von uns geforderten Verbesserungen der Rahmenbedingungen verwirklicht und Schleswig-Holstein damit auf dem Weg zum unternehmerfreundlichsten Bundesland voranbringt. Dabei unterstützen wir gern im Sinne unsere Initiative „Mein Unternehmen Zukunft“.

Ich danke allen Unternehmerinnen und Unternehmern, die sich 2017 für die IHK eingebracht und damit für die gesamte regionale Wirtschaft engagiert haben.

Ihnen, Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Ihren Angehörigen wünsche ich ein besinnliches und gesegnetes Weihnachtsfest sowie ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr. Ich freue mich auf ein Wiedersehen beim Neujahrsempfang oder bei anderer Gelegenheit. <<

Friederike C. Kühn
Präsidentin der Industrie- und Handelskammer zu Lübeck



Fotos: IHK/Tietjen

Großes Bild: Dirk Stolzenberg von Fabulous Germany Concerts; oben: Wo-Anders-Inhaber Rainer Marenke; unten: Musikschul-Geschäftsführer Thomas Lass

Den richtigen Ton treffen

Wirtschaftsfaktor Musik < Musik ist aus unserem Alltag nicht wegzudenken – sei es der Besuch von Konzerten, das Spielen eines Instruments oder das Musikhören in den eigenen vier Wänden. Genauso vielfältig sind auch die Geschäftsmodelle, mit denen vier lokale Unternehmen seit Jahren erfolgreich sind. Trotz digitaler Musikformate oder starkem Onlinehandel behaupten sie sich mit großer Individualität und Leidenschaft am Markt.

Als 1986 der kleine Plattenladen in der Lübecker Innenstadt das erste Mal die Türen öffnete,

war von CDs, MP3s oder gar Musikstreaming noch nicht viel zu hören. Wo-Anders in der Beckergrube ist seitdem ein Kleinod für Vinyl-Liebhaber. Und trotz neuer, digitaler Formate läuft es gut, sagt Inhaber Rainer Marenke, der von einer Vinyl-Renaissance nichts wissen will: „Die LP hat es doch die ganze Zeit gegeben.“ Marenke hat an der FH Lübeck Elektrotechnik studiert, nebenbei in dem Laden gejobbt und ihn 1998 übernommen. Dennoch profitiert auch er vom Vinyl-Boom, seit 2010 steige der Umsatz mit Schallplatten kontinuierlich. „80 Prozent Umsatz mache ich heute mit LPs, vor zehn Jahren waren es noch 50 Prozent.“ Auf die gut 100.000 LPs im Geschäft kommen nur rund 5.000 CDs. So erscheinen auch neue Alben mittlerweile wieder auf Schallplatte. Etwa einen Plattenspieler verkaufe er pro Woche, viele an Jugendliche – auch Bands wie The Doors seien bei Jüngeren auf LP sehr beliebt. Was Vinyl so

einmalig macht? „Viele möchten etwas zum Anfassen oder einfach ein perfektes Klangerlebnis – und LPs sind nicht reproduzierbar und steigen im Vergleich zu CDs an Wert“, sagt Marenke. Die Herausforderung bestehe für den Second-Hand-Plattenladen nicht darin, Tonträger zu verkaufen, sondern an Nachschub zu gelangen: „Ich befülle die Regale mit dem, was mir die Kunden vorbeibringen – ich habe keinen Einfluss darauf, ob eine bestimmte Platte gerade da ist“, sagt er schmunzelnd.

Internationale Musiker in den Norden zu holen, ist der Job von Dirk Stolzenberg. Seit 1988 macht der Lübecker mit dem Team seiner Agentur Fabulous Germany Concerts so ziemlich alles selbst, um Festivals und Tourneen von Blues- und Rockbands zu organisieren – vom Booking, übers Marketing bis hin zum Ticketing. In den Jahren habe sich einiges geändert, sagt Stolzenberg. Wo früher Plakatwerbung ausgereicht habe,

Themen > Regionalteil Lübeck

Betriebe auf der Nordgate-Achse Der Mensch im Mittelpunkt	24
IHK-Talk „Fokus Wirtschaft“ Man muss brennen	26
Ausbildungsrallye Berufe hautnah erleben	28
Fachkräfte von morgen Kleine Forscher suchen Freunde	30
Serie NewKammer Der kleine Reiterladen, Ahrensböök	34

müsse er heute als örtlicher Veranstalter ständig neue Ideen und Aktionen finden. „Konzertbesucher sind heute bereit, mehr Geld auszugeben – erwarten dafür aber auch mehr Entertainment und eine spektakuläre Bühnenshow.“ Mit den höheren Ansprüchen habe sich auch die Agentur neu ausgerichtet: insgesamt weniger Konzerte, dafür mehr anspruchsvollere Arena-Shows. „Wir haben bereits in diesem Jahr mit rund 220 Konzerten mehr Umsatz gemacht als noch vor einigen Jahren mit 450 Clubshows“, sagt er. Aktuell richtet der Veranstalter die Tourneen der Bands Creedence Clearwater Revived, Nazareth und Hollies aus. „Das ist schon ein Highlight für uns“, sagt Stolzenberg. Genauso als er im August eine Anfrage des Rolling-Stones-Managements bekam, das seinen Künstler John Lee Hooker Jr. als Special Guest für den Österreich-Gig haben wollte. „Wir haben kurzerhand das Tour-Programm umgestellt, um das möglich zu machen.“ Dass auch nicht immer alles glatt läuft, musste die Agentur vor vielen Jahren erfahren, als sich der Bluesmusiker Johnny Winter mit der Gage von elf ausverkauften Shows absetzte, ohne sie zu spielen. Nach dreijährigen Gerichtsverhandlungen in den USA bekamen sie das Geld wieder. „Berufsrisiko eben“, kommentiert Stolzenberg trocken.

Gute Synergieeffekte < Auf einen unternehmerischen Dreiklang setzt die Musikschule Thomas Lass GmbH in Bargteheide. Neben Musikunterricht und musikalischer Früherziehung stehen auch Noten und Instrumente im hauseigenen Musikhandel zum Verkauf. Nach und nach sei das Unternehmen gewachsen, sagt Geschäftsführer Thomas Lass, der sich nach der Ausbildung zum Musikpädagogen im Jahr 2002 selbstständig gemacht hat. Ganz leicht sei die Existenzgründung nicht gewesen, Hilfe holte er sich damals auch bei der IHK. Die musikalische Früherziehung habe er anfangs eigentlich nur angeboten, um die Räume auch vormittags auszulasten. „Heute unterrichte ich am liebsten nur noch Musikgarten-Gruppen“, sagt er schmunzelnd. Für die anderen Unterrichtsfächer beschäftigt Lass inzwischen mehr als 50 Dozenten – auch am zweiten Standort in Ahrensburg. Der hauseigene Shop bringe zudem gute Synergieeffekte: „Häufig fangen Kunden dann auch mit dem Unterricht an – oder umgekehrt“.

Lass bietet seinen Schülern neben der Beratung einen Mietkauf an. So können sie das Instrument erst einmal sechs Monate testen. „Das kann der Onlinehandel nicht leisten“, sagt Lass. Im Unterricht sei neben den klassischen Instrumenten der Rock-Pop-Bereich immer beliebter. Dazu tragen Trends aus den Charts laut Lass einen guten Teil bei: „Akkordeon und Geige sind plötzlich wieder cool bei den Jugendlichen.“ Trotz der sehr guten Auslastung habe die Schule mit den beiden Standorten jetzt eine ideale Größe erreicht, sagt Lass: „Die Atmosphäre soll so familiär bleiben, wie sie ist – das ist uns wichtig.“

Unterricht per Webcam < Neue Wege im Musikunterricht geht der studierte Trompeter und Komponist Lars Seniuk aus Norderstedt. Über das Onlineportal Musiclessons On Air bringt er namhafte Dozenten und Musikschüler per Webcam zusammen. Das bereits im Studium entworfene Geschäftsmodell hat er 2015 in die Tat umgesetzt: „Die Idee ist, jedem Menschen den bestmöglichen Musikunterricht zu ermöglichen, egal wo er wohnt. Gerade im ländlichen Raum sitzen viele kulturell auf dem Trocknen und haben nicht die Möglichkeit, vor Ort Unterricht zu nehmen.“ Der 28-Jährige ist auch als Dozent, Dirigent sowie als Leiter des Landesjugendjazzorchesters Hamburg tätig. Auf dem Portal buchen die Schüler ihren Wunschdozenten und die Stundenzahl – dabei sei es auch möglich, nur eine einzige Stunde zu nehmen. „Das ist etwa für Musiker interessant, die sich kurzfristig auf eine Prüfung vorbereiten und weiteres Know-how brauchen“, sagt er. Über die eigens konzipierte Online-Anwendung sei es möglich, per Splitscreen zwei Kameras zu nutzen – beim Klavier kann etwa eine Kamera auf die Hände des Dozenten gerichtet sein, die andere zeigt die Seitenansicht. Derzeit laufe es so gut, dass weitere Instrumente und Dozenten hinzukommen sollen. Ungewohnt sei die neue Methode anfangs höchstens für die Lehrer: „Über das Video auf die Körpersprache des Schülers und den anderen Klang zu reagieren, ist zunächst eine Umstellung, an die sich aber alle rasch gewöhnen“, so Seniuk. <<

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

 **Drei Fragen an ...**

... Professor Rico Gubler,



Foto: MHL/Lutz Roßler

Präsident der Musikhochschule Lübeck (MHL)

Aus welchen Studiengängen machen sich Absolventen der Musikhochschule Lübeck selbstständig und in welchen Berufen?

Abgesehen vom Master of Education beschreiben die Studienziele aller Studiengänge Berufsfelder, die auch in arbeitsrechtlicher Selbstständigkeit auszuüben sind oder ausgeübt werden. Neben den Solisten, die über Agenturen tätig sind, gibt es den Bereich der selbstständig Unterrichtenden oder erwerbstätigen Musiker. Abgesehen davon ist der größere Teil der festangestellten Musiker neben dieser Tätigkeit noch konzertant oder unterrichtend tätig, obwohl die hauptamtliche Tätigkeit ausreichend honoriert wird. Dies hängt mit der Identifikation des Musikerberufs und seiner Vielfalt zusammen.

Welche Herausforderungen treten für Musiker bei der Selbstständigkeit auf?

Da das Musikstudium sehr praktisch ausgerichtet ist, nimmt niemand von heute auf morgen seine Erwerbstätigkeit auf, sondern arbeitet bereits im Studium an der beruflichen Vernetzung. Die Studierenden müssen sich genau mit ihrer Profilbildung auseinandersetzen, da sich nur wenige bereits in jungen Jahren das Spektrum der Musikerberufe aneignen können. Steuerrechtliche Aspekte und unterschiedliche Rahmenbedingungen im Wettbewerb stellen junge Musiker durchaus vor Herausforderungen. Dazu müssen sie sich als künstlerische Persönlichkeit in einem sehr vielfältigen Markt behaupten.

Wie fördert die MHL ihre Absolventen bei einer Selbstständigkeit oder Firmengründung?

Die MHL baut aktuell den Bereich Musikbusiness und Selbstkompetenz aus. Dabei handelt es sich um ein zweistufiges System mit den Themenbereichen rechtliche Grundlagen und Social Media Marketing. Auch Informationsveranstaltungen zu Orchesterberufen sowie zu Time- und Portfoliomanagement, Sponsoring, Fundraising, Musikjournalismus oder Steuererklärung gehören dazu. Gemeinsam mit der Bertelsmann-Stiftung wird zudem ein Format eingeführt, das Karriereförderung im Gesangsbereich unterstützt. <<

Der Mensch im Mittelpunkt

Nordgate-Achse ◀ Bei Betriebsbesuchen im Kreis Segeberg überzeugte sich Lars Schöning, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Lübeck, vom Ideenreichtum, von der Kreativität und vor allem von der Qualität von zwei Unternehmen an der Nordgate-Achse.



Von links: AHU-Autocrew-Gründer Ulf Pielke, Azubi Alexander Albrecht, IHK-Hauptgeschäftsführer Lars Schöning, HHG-Organisatorin Doris Tachezy und IHK-Referent Martin Tretow

Die ABZ Aggregate-Bau GmbH & Co. KG ist auf die Stromerzeugung mit Dieselgeneratoren spezialisiert. Die Mitarbeiter stellen pro Jahr durchschnittlich 200 Aggregate her, vom kleinen Notstromgenerator bis zu Kraftwerksanlagen. Die Spezialisten liefern ihre Produkte in 70 Länder. Besonders stolz sind sie auf ihre Containerlösungen. „Im Container kann der Generator geschützt und ohne große Lärmemissionen arbeiten“, sagt Geschäftsführer Jan Dircks. Mehrere Container lassen sich miteinander verbinden. „Das Militär und Unternehmen nutzen dieses Angebot, aber auch in einem mittelamerikanischen Land haben wir, in Zusammenarbeit mit der Firma MTU, 1.000 Einheiten geliefert und in kurzer Zeit zwei Kraftwerke ersetzt und weite Teile der Bevölkerung mit Strom versorgen können.“ Mit dem Standort ist ABZ zufrieden, allerdings spürt das Unternehmen den Fachkräftemangel.

Sieben Hebebühnen ◀ Davon ist AHU Autocrew, ein Full-Service-Dienstleister rund um das Thema Auto, derzeit nicht betroffen. Gründer Ulf Pielke hat seit 2009 rund 20 Mitarbeiter eingestellt. „Viele sind zu uns gekommen, weil ihnen die Arbeitsbedingungen bei uns gefallen: Hier steht der Mensch im Mittelpunkt“, so Pielke. Ursprünglich hatte er im Autohandel Karriere gemacht. Eines Tages entschied er sich

für den Schritt in die Selbstständigkeit und kaufte eine SB-Waschanlage. „Statt Anzug trug ich dann wieder Pullover und war viel draußen beim Kunden.“ Da sein Angebot gut ankam, entschied er sich, eine Werkstatt und einen KFZ-Handel aufzubauen. Heute hat er sieben Hebebühnen, seine Mitarbeiter reparieren Fahrzeuge aller Größen, vom Kleinwagen bis zum Wohnmobil. Erfolgreich ist AHU auch im Autohandel. „Ein Kunde kann sich mit seinen Wünschen an uns wenden, wir suchen in unseren Netzwerken nach dem passenden Gebrauchten für ihn.“

Autor: Dr. Can Özren
IHK-Redaktion Lübeck
oerzen@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.abz-power.com
www.a-h-u.de

Foto: IHK/Özren

Gebäudereinigung

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

BOCKHOLDT
Sauberkeit liegt uns im Blut.



"Kompetenz regional, national und international? Natürlich BDO!"
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Seit mehr als 40 Jahren sind wir in Lübeck und der Region Ihre Ansprechpartner für Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen, Steuerberatung und wirtschaftsrechtliche Beratung sowie Advisory Services.

In Lübeck verankert, in Norddeutschland vernetzt und weltweit präsent.

Audit & Assurance | Tax & Legal | Advisory
www.bdo.de



BDO ist der Markenname für das BDO Netzwerk und für jede der BDO Mitgliedsfirmen. © 2017 BDO.

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



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

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

Buchhaltung | Jahresabschlüsse | Beratung | Steuererklärungen



LANBIN & PARTNER
 GMBH
 STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Kompetente Beratung in Ihrer Nähe

Neustadt / H. Am Holm 25 T : 04561 4053	Lübeck Marlstraße 7a - 9 T : 0451 61042 - 0	Eutin Ohmstraße 11 T : 04521 3853	Oldenburg / H. Bahnhofstraße 17 T : 04361 494924
--	--	--	---



www.lanbin-und-partner.de | info@lanbin-und-partner.de

**QUALITÄT
 IST KEIN ZUFALL.**




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

*Wenn Wasser
 ins Schiff dringt,
 können nicht alle
 das Steuer halten.
 Jemand muss das
 Leck abdichten.*

SCHMIDT ET SCHMIDT
 RECHTSANWÄLTE

WIRTSCHAFTSRECHT · MARKENRECHT · WETTBEWERBSRECHT
 Große Burgstr. 7 · 23552 Lübeck · 0451 3907008 · www.sozietael-schmidt.de



Von links:
Dr. Anke Rasmus,
Moderator Dr. Arno
Probst, Dr. Inez
Linke, Moderator
Professor Dr. Thomas
Straubhaar und Ralf
Dümmel



Fotos: Olaf Malzahn

Ralf Dümmel, Geschäftsführer DS Produkte GmbH

Man muss brennen

Fokus Wirtschaft ◀ Aus der „Höhle der Löwen“ in die IHK-Talkrunde „Fokus Wirtschaft“: Ralf Dümmel, Geschäftsführer der DS Produkte GmbH in Stapelfeld und Investor bei der Vox-Gründershow „Die Höhle der Löwen“, stellte sich den Fragen des Moderatorenpaars Professor Dr. Thomas Straubhaar und Dr. Arno Probst, Vicepräses der IHK zu Lübeck.

„Wichtig ist, während der Gründung ein Team aufzubauen.“

Das Thema des Abends lautete: „Wie viel Mut braucht Selbstständigkeit?“ Im Schulungszentrum der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) in Braak brachten es die Talkgäste Ralf Dümmel, Dr. Inez Linke, Managing Director der oceanBASIS GmbH in Kiel, und Dr. Anke Rasmus, Vorsitzende des Vereins StartUp Schleswig-Holstein, vor rund 100 Gästen aus Wirtschaft und Verwaltung auf den Punkt: Basis des Erfolgs sind strategische Partner – und man muss für seine Sache brennen.

Das sei aber nicht einfach so zu erlernen, betonte Dümmel: „Ich war schon Unternehmer, bevor ich es überhaupt gemerkt habe.“ Auch Inez Linke hat sich zunächst für das Experimentieren mit Algen begeistert, ohne dabei ständig daran gedacht zu haben, eines Tages Unternehmerin zu werden. Um die Begeisterung für die eigene Idee schon früh zu wecken, sei es wichtig, Unternehmertum mehr in die Schulen einzubinden, sagte Anke Rasmus. Sie sei dankbar dafür, dass es Formate wie „Die Höhle der Löwen“ gebe. Diese würden mehr Menschen Mut machen, ein Unternehmen zu gründen.

Ist es auch eine Frage der Bildung und des Alters, Unternehmer zu werden, wollten die Moderatoren von den Talkgästen wissen. „Für etwas zu brennen ist keine Frage des Alters oder der Bildung: Der erste ‚Höhle der Löwen‘-Millionär ist älter als 60. Wenn du eine gute Idee hast und es dir bewusst

ist, dass Kraft, Zeitaufwand und Risiko damit verbunden sind, ist es bei der Gründung egal, woher man kommt“, so Dümmel.

Inez Linke unterstrich die Bedeutung von guten Partnern und Netzwerken während der Startphase: „Die Herausforderungen kommen mit der Zeit. Wichtig ist, während der Gründung ein Team aufzubauen und sich gut zu strukturieren und zu vernetzen. Während unserer Gründung gab es viele Flaschenhälse zu überwinden, aber wir haben nie aufgehört, für unsere Sachen zu brennen und authentisch zu bleiben.“

„Finanzielle Förderung ist ein ‚süßes Gift‘ – es beruhigt zunächst“, sagte Anke Rasmus. Neben der Finanzierung seien andere Dinge bei der Gründung ebenso wichtig, wie etwa gute Ratgeber. Als wichtigen Partner sahen die Talkgäste auch die IHKs, „die beraten super, insbesondere wenn es auch mal kritisch wird“, so Rasmus, die im Zentrum für Entrepreneurship an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel bereits viele Gründer begleitet hat. Drei von ihnen haben sich auch erfolgreich der „Höhle der Löwen“ gestellt: die Macher der „Fischbar“ in Kiel, die Erfinder des E-Rollers „Scuddy“ und die Gründerin von „Schnexagon“, einem Schutzanstrich gegen Schnecken. Bei „Scuddy“ und „Schnexagon“ half Talkgast Dümmel. **NL** ◀◀

Video und Bildergalerie
www.ihk-sh.de/fokus-wirtschaft



Dichtungstechnik in der Praxis

Lübecker Werkstofftag < „Das Beste aus zwei Welten“ erlebten die Teilnehmer beim 9. Lübecker Werkstofftag zum Thema „Dichtung und Wahrheit – Dichtungstechnik in der Praxis“ im November in der Handwerkskammer Lübeck.

Insgesamt sechs Experten gewährten beim Werkstofftag vertiefende Einblicke in die Herstellungsverfahren von Dichtungen sowie in neue Technologien und Werkstoffe. Der Poetry-Künstler Björn Högsdal leitete mit seiner „Dichtung zur Dichtung“ den Tag ein: „Ihr? Seid keine Ingenieure, das entscheide ich als Richter, denn so wahr ich das beschwöre, Ihr seid Künstler! Ihr seid Dichter!“

Im Anschluss sprachen die Referenten vor zahlreichen Ingenieuren, Entwicklern, Vertrieblern, Lieferanten und Dienstleistern. Professor Dr. Roland Kral von der Fachhochschule Lübeck, Fachbereich Maschinenbau, übernahm den technischen Einführungsvortrag über die Funktionsweisen von Dichtungen. Der Entwicklungsleiter der Freudenberg Sealing Technologies GmbH, Dr. Kristian Müller-Niehuus, gab den Zuhörern Einblicke in die charakteristischen Eigenschaften unterschiedlicher Werkstoffe translatorischer Dichtungen und verdeutlichte, warum Dichtungen zwar meistens unsichtbar, aber immer unverzichtbar sind.

Dicht und robust < Die „High-End-Dichtungslösungen mit Polytetrafluorethylen (PTFE) und PTFE-Compounds“ stellte Stefan Bock vor, Geschäftsführer der bock machining GmbH. Das Unternehmen entwickelt, konstruiert und produziert Spezialdichtungen und Lösungen aus Kunststoff und Gummi. Nach einer Kaffeepause, die die Teilnehmer für die begleitende Ausstellung nutzten, setzte Markus Ballerstedt, Geschäftsführer der Ballerstedt GmbH in Reinbek, den Werkstofftag mit seinem Beitrag über die „Herstellung von Dichtungen im Zwei-Komponenten-Spritzgussverfahren“ fort.

Im letzten Vortrag stellten Florian Mess von der Reinfelder Carl von Elling GmbH und Marco Schildknecht von der Frenzelit GmbH „Revolutionäre Flachdichtungen und die neueste Faserstofftechnologie“ vor. Frenzelit ist der Lieferant für Graphit- und Faserstoffmaterialien für die Produktion der Flachdichtungen der Carl von Elling GmbH. Diese hat sich auf die Herstellung von Norm- und Spezialdichtungen spezialisiert. „Das Beste aus zwei Welten“ sei laut Schildknecht eine Dichtung, die beinahe so dicht ist wie Gummi, aber robust wie Faserstoff.“

Veranstalter des Werkstofftages waren die Firma bachorski-design, die FH Lübeck, die Handwerkskammer Lübeck, der VDI, die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH sowie die IHK zu Lübeck. <<

Autorin: Ulrike Rodemeier
IHK zu Lübeck, Innovation und Umwelt
rodemeier@ihk-luebeck.de

Mehr unter
www.luebecker-werkstoffmesse.de



Foto: iStock.com/Lovattpics

Einrichtungen für Unternehmen



PROFESSIONELLE BÜROPLANUNG
Infos unter: www.bublitz-einrichtungen.de/ihk17

bublitz einrichtungen.

» **Ausbildungsrallye**

Berufe hautnah erleben



Die Azubis Karlotta Burkl und Gianna Bornhöft (rechts) in der dm-Filiale in der Lübecker Ziegelstraße

Gemeinsam mit der Agentur für Arbeit und der Handwerkskammer Lübeck hat die IHK zu Lübeck im Oktober eine Ausbildungsrallye durch 27 Lübecker Unternehmen organisiert. Rund 335 Schüler der achten bis elften Klassen besuchten die Betriebe und informierten sich in mehr als 800 Einzelgesprächen über die Berufe.

So schnupperten die Schüler in der Filiale der dm-drogerie markt GmbH & Co. KG in der Lübecker Ziegelstraße in das Berufsbild des Drogisten hinein. Gianna Bornhöft, angehende Drogistin im zweiten Lehrjahr, informierte über Ausbildungsinhalte, Verdienstmöglichkeiten und Perspektiven bei der Drogeriemarktkette. Bei Mitmach-Aktionen wie dem Zusammensetzen eines Erkältungstees oder dem Anrühren eines Meersalzpeelings erhielten die Schüler einen lebendigen Eindruck vom vielfältigen Wissen eines Drogisten.

Großartige Chance < Auch bei dem regionalen Bio-Nahversorger EVG Landwege eG erhielten die Schüler vielfältige Einblicke in die Arbeitsabläufe und die Besonderheiten der Ausbildung. „Wir sehen Auszubildende als großartige

Chance für unser Unternehmen“, sagte Tina Andres, Vorstand EVG Landwege eG. Am Ende des Aktionstages zog sie ein positives Fazit: „Besonders die Jüngeren waren sehr aufgeweckt – drei Schüler haben uns direkt gefragt, wann sie sich für ein Praktikum oder eine Ausbildung bewerben können.“

Die Veranstalter zeigten sich ebenfalls rundum zufrieden. „Wir haben viele positive Rückmeldungen von Unternehmen und Schülern erhalten. Daher wollen wir die Rallyes auch an anderen Orten anbieten“, so Frank Neef von der IHK zu Lübeck. Erste Anfragen aus dem Kreis Ostholstein liegen bereits vor. *red <<*

Alles zur Ausbildungsrallye
www.ihk-sh.de
(Dokument-Nr. 3496490)



» **IHK-Broschüre**

Regionale Wirtschaftsdaten

Die wichtigsten wirtschaftlichen Eckdaten der HanseBelt-Region fasst die IHK zu Lübeck in der Broschüre „Zahlen und Fakten 2016/2017“ zusammen. Auf 34 Seiten präsentiert die IHK für Unternehmen, Politik und Verwaltungen übersichtlich und lebendig die aktuellen Wirtschaftsdaten der Region.

Neue Auflistungen < Die Broschüre enthält die neuesten Entwicklungen, Tendenzen und Fakten in den Bereichen Unternehmensbestand, Bevölkerung, Industrie, Wirtschaftsleistung, Handel, Kaufkraft, Tourismus, Schifffahrt, Verkehr, Ausbildung und Arbeitsmarkt sowie die aktuelle

Organisationsstruktur der IHK zu Lübeck. Anschauliche, farbige Grafiken ergänzen die umfangreichen Tabellenwerke. Neu ist die Auflistung von ausgewählten Durchschnittswerten für Mieten von Gewerbeimmobilien und Läden. *red <<*

Broschüre bestellen bei:
IHK zu Lübeck, Martin Krause
Telefon: (0451) 6006-163
krause@ihk-luebeck.de

Broschüre als Download
www.ihk-sh.de/fakten

› Integration von Flüchtlingen

Kompetenznachweis eröffnet Jobchancen

Bei der Integration von Flüchtlingen und Migranten in den Arbeitsmarkt hat die IHK zu Lübeck in Kooperation mit der Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) einen Fortschritt erzielt. Fachleute der IHK und der FAW haben die beruflichen Kompetenzen in den Berufen des Hotel- und Gaststättengewerbes von 13 Flüchtlingen und Migranten nachgewiesen.

„Mit diesem Nachweis können sich die Teilnehmer um ein Praktikum, eine Beschäftigung oder eine duale Berufsausbildung bewerben. Diese Nachweise geben vor allem Arbeitgebern einen besseren Überblick über die beruflichen Vorkenntnisse der Bewerber und erleichtern Unternehmen den Entscheidungsprozess für die Einstellung“, sagte Dr. Ulrich Hoffmeister, IHK-Geschäftsleiter Aus- und Weiterbildung, nach der Übergabe der Zertifikate.

Speed-Dating ◀ Die Teilnehmer hatten eine Woche lang ihre Fähigkeiten in den Bereichen Küche, Service und Housekeeping vor dem langjährigen Prüfer der IHK zu Lübeck Hendrik Möller und Sabine Krassowski von der FAW in Praxisübungen und theoretischen Testverfahren unter Beweis gestellt. Dabei hatten sich die



Vorne: Teilnehmerin beim Speed-Dating mit Vertreterinnen der Hotels Park Inn by Radisson und Radisson Blu Senator Hotel

Prüfer an grundlegenden Anforderungen orientiert, die Jugendliche im ersten Jahr ihrer Berufsausbildung in den entsprechenden Berufen erlernen.

Bei einem Speed-Dating im Anschluss an die Zeremonie konnten Unternehmen und Teilnehmer sich kennenlernen und Praktika vereinbaren. Vor allem für die vom Fachkräftemangel besonders betroffene Branche der Hotellerie und Gastronomie sei die „Kompetenzfeststellung für Flüchtlinge in der Metropolregion Hamburg inklusive berufliche Integration“ (KOFIMBI) eine gute Chance, Nachwuchs zu akquirieren, betonte Hoffmeister. red ◀◀

IHK-Website – Thema Flüchtlinge

www.ihk-schleswig-holstein.de (Dokument-Nr. 3486488)

Foto: IHK/Tietjen

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

» Einzelhandelsmonitor Lübeck

Top-Werte im Bundesvergleich

Steigende Beschäftigungszahlen, weniger Leerstand und stabile Zentralität – der Einzelhandel in der Hansestadt Lübeck hat sich auch dank des Tourismus weiter positiv entwickelt. So das Ergebnis des aktuellen Einzelhandelsmonitors, den die Wirtschaftsförderung Lübeck jährlich erhebt.

Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SvB) im Einzelhandel hat sich von 7.813 im Jahr 2015 auf 8.004 im Jahr 2016 erhöht. Damit wird der positive Trend der vergangenen Jahre fortgesetzt. Bei rund 93.000 SvB in Lübeck sind somit etwa 8,6 Prozent im Einzelhandel beschäftigt.

Die gesamtstädtische Leerstandsquote hat sich von 8,7 Prozent im Vorjahr auf aktuell sechs Prozent reduziert. Das heißt, dass derzeit von den verfügbaren rund 576.000 Quadratmetern Einzelhandelsfläche etwa 34.300 Quadratmeter leer stehen. Absolut hat sich die Leerstandsfläche somit um circa 32 Prozent verringert. Dies begründet sich zum einen durch die Wiedervermietung größerer Einheiten und zum anderen dadurch, dass kleinere Einzelhandelsflächen einer anderen Nutzung zugeführt wurden.

Die überregionale Bedeutung von Lübeck als Shopping-Destination wird durch die Relation der lokalen Kaufkraft mit dem tatsächlich erzielten Umsatz deutlich. Während die für den Einzelhandel zur Verfügung stehende Kaufkraft der Lübecker bei rund einer Milliarde Euro liegt, werden tatsächlich rund 1,57 Milliarden Euro im Einzelhandel umgesetzt. Die überregionale Bedeutung zeigt ebenso die sogenannte Zentralitätskennziffer an. Ein Wert über 100 drückt aus, inwieweit die Kaufkraftzuflüsse von außerhalb die Abflüsse aus dem Stadtgebiet übersteigen. Mit 153,3 weist Lübeck hier gegenüber dem Vorjahr (154,7) einen beinahe unveränderten sehr guten Wert auf.

Auch der Bundesvergleich, bei dem vergleichbare deutsche Städte hinzugezogen wurden, zeigt, dass der Lübecker Einzelhandel gut aufgestellt ist. Mit einer Kaufkraftkennziffer von 93,5 zählt Lübeck mit Mainz, Krefeld und Freiburg zur Spitzengruppe der aus elf Städten bestehenden Peer-Group. Bei der Zentralität liegt Lübeck mit 153,3 gefolgt von Freiburg und Oberhausen sogar auf dem ersten Platz. red <<

Einzelhandelsmonitor im Web
www.bit.ly/ehm-luebeck

Kleine Forscher suchen Freunde

Fachkräfte von morgen < „Machen wir heute Wissenschaft?“, fragen die Kinder der Kita Schwalbennest in Bosau häufig ihre Erzieherinnen. Forschen und Entdecken sind Bestandteil des Kita-Alltags, seit sich das Kita-Team in Workshops des Netzwerks „Kleine Forscher Schleswig-Holstein Ost“ fortgebildet hat.



Foto: Christoph Wehrer

Netzwerkkoordinatorin Andrea Baum erklärt: „Mit unserem Workshop-Angebot im MINT-Bereich befähigen wir pädagogische Fachkräfte, den Forschungs- und Lernprozess zu lenken, Ideen der Kinder aufzugreifen und mit Fragen Diskussionen anzuregen. So finden die Kinder selbstständig Antworten auf ihre Fragen und ihr Selbstbewusstsein wird dabei gestärkt. Ziel ist es, dass Kinder schon früh mit MINT in Berührung kommen und Talente und Interessen entwickeln können, die sie später bei der Wahl eines entsprechenden Berufsbildes leiten können.“ Wie wichtig dies ist, zeigt die Auswertung der PISA-Studie 2015: Nur 15,3 Prozent der befragten 15-Jährigen haben naturwissenschaftsbezogene Berufsvorstellungen. Angesichts der aktuellen und prognostizierten Fachkräftelücke bei MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) ein besorgniserregendes Ergebnis.

Um Kinder langfristig für MINT zu begeistern, setzt das Netzwerk auf die Professionalisierung des pädagogischen Personals in Kitas, Horten und Grundschulen. In den Kreisen Stormarn, Ostholstein, Segeberg, Herzogtum Lauenburg und in Lübeck können sie sich in

Workshops zu MINT-Themen fortbilden. Pädagoginnen und Pädagogen aus 194 Kitas und 15 Grundschulen haben das Angebot bereits genutzt.

Die IHK zu Lübeck unterstützt die Netzwerkkoordination durch die unentgeltliche Bereitstellung eines Büros. Das Netzwerk selbst wird von der bundesweit tätigen Stiftung „Haus der kleinen Forscher“ getragen. Da deren Förderung im Juli 2018 endet, ist eine Anschlussfinanzierung erforderlich. „Wir sind aktuell auf der Suche nach starken Partnern, die sich für eine langfristige Nachwuchskräfteförderung engagieren möchten“, so Andrea Baum. „Unternehmen, die sich engagieren, tragen zur Stärkung der Kompetenz des pädagogischen Personals und damit zur Entwicklung wichtiger Basiskompetenzen von Kindern wie Sprache, Sozialkompetenz und Selbstvertrauen bei. Davon profitieren auch die Kinder der Mitarbeitenden.“ red <<

Ansprechpartnerin
Netzwerk „Kleine Forscher Schleswig-Holstein Ost“
Andrea Baum, Telefon: (0451) 6006-211
andrea.baum@haus-der-kleinen-forscher.de



Foto: Lübecker Maklerbörse

Der Vorstand der Lübecker Maklerbörse: Wolf-Christian Wittke, Savina Reuter und Stefan Grove (von links)

> „Abend der Begegnung“ in St. Marien

Infrastruktur und Berufszulassung im Fokus

Unter dem Motto „Gott und die Welt – der Immobilien“ lud die Lübecker Maklerbörse, ein Zusammenschluss von zwölf Lübecker Maklern des Immobilienverbands Deutschland, bereits zum 13. Mal zu ihrem traditionellen „Abend der Begegnung“ in die Briefkapelle der Kaufmannskirche St. Marien in Lübeck ein.

Dieser Einladung folgten im November rund 60 Gäste, darunter Sachverständige, Architekten, Bauträger, Finanzierer, Vertreter der IHK der Lübeck und von Wohnungsbaugesellschaften, Politiker, Rechtsanwälte sowie Steuerberater. Der Lübecker Immobilienmarkt unterliege einem stetigen Wandel. Diese Herausforderungen für Wohnungsbau,

Verkehr und Infrastruktur müssen angenommen werden, hieß es in den Gesprächen. Die Themen reichten vom innen- und weltpolitischen Geschehen über steuerliche Anreize zu mehr Investitionen in Wohnungseigentum, die gesetzliche Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler ab 2018 bis hin zu stadtpolitischen Entscheidungen wie Brückenarbeiten und Verkehrsführungen sowie der regionalen Marktlage.

Die Makler der Lübecker Maklerbörse veranstalten Fortbildungen, sind in Fragen rund um das Immobiliengeschäft vernetzt, betreiben Gemeinschaftsgeschäfte und treffen sich zu einem monatlichen Stammtisch. red <<

> Energieeffizienzpreis 2017

Energiewende gestalten

Zum dritten Mal hat die Gemeinnützige Sparkassenstiftung zu Lübeck im Oktober den Energieeffizienzpreis vergeben. Alle Mitglieder der Fachhochschule Lübeck konnten Wettbewerbsbeiträge einreichen. Der Vorstandsvorsitzende der Gemeinnützigen Sparkassenstiftung Titus Jochen Heldt und die Präsidentin der FH Lübeck Dr. Muriel Helbig gaben im Rathaus zu Lübeck vor rund 60 geladenen Gästen die Sieger des Wettbewerbs bekannt.

Den Energieeffizienz-Preis 2017, dotiert mit 3.500 Euro, konnte der Diplomingenieur Andreas Roß für seinen Vorschlag mit dem Thema „Verbesserung des Wirkungsgrades bei Vier-Takt-Verbrennungsmotoren“ mit dem Arbeitstitel „Inline-Doppelkolbenmotor“ erringen. Seine Arbeit befasst sich mit der Steigerung des Wirkungsgrades bei Vier-Takt-Verbrennungsmotoren, wodurch die Energieausbeute, also die Effizienz des Kraftstoffs, erhöht wird.

Der zweite Preis, dotiert mit 2.500 Euro, ging an das Team Professor Dr. Cecil Bruce-Boye und Mareike Redder, Fachbereich Elektrotechnik/Informatik, für ihr Konzept „Mit Verantwortung zum Klimaschutz durch Energieeffizienz“, das an die künftigen Gestalter der Energiewende adressiert ist und sich mit der frühzeitigen Sensibilisierung und Bewusstseinsbildung von Jugendlichen befasst. Den dritten Preis mit 2.000 Euro Preisgeld erhielten Tobias Sabarniak und Professor Dr. Norbert Reintjes, Fachbereich Angewandte Naturwissenschaften, für ihr Konzept „Hände trocken – energieeffizient und kostensparend“. Sie gingen der Frage nach, ob Handtrocknungsgeräte eine für die FH Lübeck sinnvolle Alternative zu Papierhandtüchern sind. red <<

☑ Werbetechnik und Druck

Göhlert
Werbetechnik und Druck
Ihr Werbeland-Partner.

Lichtwerbung/LED · Außenwerbung
Fahrzeugwerbung · Geschäftsdrucksachen · Banner/Fahnen · Laser- und Frästechnik · Leit- und Displaysysteme
Werbemittel · Digitaldruck · Aufkleber

www.gwud.de

Besuchen Sie auch unseren Online-Shop

*Für Ihre Werbung
das Beste!*

Göhlert
Werbetechnik und Druck

Langenfelde 14
23611 Bad Schwartau
Tel. 04 51 / 479 879-0
info@gwud.de



Großes Bild: Agentur des Rauhen Hauses in Norderstedt; oben: der Gründer Johann Hinrich Wichern; unten: Geschäftsführer Dr. Martin Sterr



Fotos: Agentur des Rauhen Hauses; Majka Gerke

Tradition des Helfens

Agentur des Rauhen Hauses < Johann Hinrich Wichern und die Agentur des Rauhen Hauses: Zwei Namen, die seit 175 Jahren untrennbar miteinander verbunden sind. Noch heute bringt die von dem Reformers gegründete Agentur des Rauhen Hauses Hamburg GmbH in Norderstedt christliche Literatur heraus.

Als der Lehrer Johann Hinrich Wichern vor fast 185 Jahren die Not in den Hamburger Elendsvierteln sah, rief er mit Hilfe von Hamburger Wohltätern eine Stiftung ins Leben, die den armen Kindern der Stadt eine Perspektive geben sollte. In dem von ihm gegründeten Rettungsdorf lernten sie ein Handwerk und bekamen das Rüstzeug für ein christliches Leben. Wicherns Ideen sind auch heute noch aktuell und werden in der von ihm gegründeten Diakoniarbeit weitergeführt.

Der missionarische Gedanke ließ ihn nicht los. Um noch besser über christliche Werte informieren zu können, gründete Wichern 1872 eine Druckerei und produzierte mit einer gespendeten Druckerpresse seine „Fliegenden Blätter“. Die Agentur des Rauhen Hauses war geboren. Heute ist sie als Verlag für christliche Literatur bekannt. Knapp 6.000 Produkte hat die Agentur im Sortiment und macht rund neun Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Und auch heute noch fließen die Erträge in die diakonische Arbeit der Stiftung des Rauhen Hauses. Im Programm stehen etwa Bibeln, Bildbände, Kalender und Geschenkartikel religiöser Art. Selbst ge-

druckt wird allerdings schon lange nicht mehr, sagt Dr. Martin Sterr. Er ist seit drei Jahren Geschäftsführer der Agentur.

Die Abnehmer sind zum Beispiel Kirchengemeinden oder Schulen in ganz Deutschland, aber auch in Österreich und der Schweiz. Doch nicht nur die von der Agentur vertriebenen Artikel können geordert werden. Über den gerade neu aufgesetzten Onlineshop lässt sich auch jedes andere Buch bestellen.



Wirtschaftsgeschichten Traditionsfirmen im Norden

Die Kunden der Agentur bestellen aber nicht nur online oder per Telefon. Insgesamt 14 Vertreter der Reise- und Versandbuchhandlung des Rauhen Hauses, einem Tochterunternehmen der Agentur, besuchen die Gemeinden und präsentieren das Sortiment. „Einige der Vertreter machen das seit 40 Jahren für uns“, sagt Sterr. So könne man im Gespräch Produkte erklären und bekomme oft noch Ideen zu anderen Anwendungsmöglichkeiten oder gleich neue Produktideen, meint er. „Oft wird nicht das Produkt ver-

trieben, sondern die Idee dahinter.“ Am Stammsitz der Agentur am Rande Norderstedts sind auch das Lager und der Versand angesiedelt. Hier wird sorgfältig gepackt und dann fix ausgeliefert. Knapp eineinhalb Tage dauert es in der Regel vom Bestelleingang bis zum Eintreffen beim Kunden. „Wir sind genauso schnell wie Amazon“, sagt Sterr. Insgesamt sind bei der Agentur 25 Mitarbeiter beschäftigt – darunter auch ein eigenes Kundenservice-Team. „Wir haben gemerkt, dass es einen hohen Beratungsaufwand gibt.“

In den 175 Jahren seit der Gründung hat man auch viele stürmische Zeiten erlebt. Die Agentur komplett zu schließen, war aber nie eine Option. Dabei sei es gerade in den 20er-Jahren und in der Zeit bis 1945 schwierig gewesen, erzählt Sterr. „Man hat immer versucht, auch als Händler aufzutreten und andere Produkte zu vertreiben. Auch die Entscheidung, die Druckerei aufzugeben, war richtig“, meint er. <<

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

Regionalticker

Die **Mach AG** in Lübeck präsentiert in Zusammenarbeit mit dem renommierten Marktanalysten Bruno Koch von Billentis die neuesten Marktzahlen und Erhebungen zur elektronischen Rechnungsbearbeitung in Europa. Laut der Studie steht die E-Rechnung im Zeichen großer Marktveränderungen. Der öffentliche Sektor gelte dabei als entscheidender Treiber. Neue Technologien würden es inzwischen erlauben, alte Lösungen und Prozesse durch völlig neue Ansätze abzulösen und einen Quantensprung zu vollziehen. Die E-Rechnung und die damit verbundene Prozessautomatisierung könnte die Antwort auf die Herausforderungen im stetig wechselnden Marktumfeld sein, heißt es in der Studie.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2017 hat die **Drägerwerk AG & Co. KGaA** in Lübeck bei Auftrags- und Umsatz einen Anstieg verzeichnet. Das Ergebnis lag deutlich über dem der Vorjahresperiode. Der Auftragseingang stieg in den ersten neun Monaten währungsbereinigt um 4,8 Prozent auf 1.928 Millionen Euro an. Nominal betrug die Steigerung beim Auftragseingang 4,3 Prozent. Der Umsatz von Dräger legte währungsbereinigt um 2,4 Prozent auf 1.737 Millionen Euro zu. Nominal betrug das Umsatzplus 1,9 Prozent. Das Bruttoergebnis stieg auf 776 Millionen Euro.

Das Deutsche Institut für Service-Qualität und der Nachrichtensender n-tv haben zum vierten Mal mehr als 45.000 Kunden nach ihrer Meinung zum Thema Fairness gefragt. Daraus ging das Unternehmen für Finanz- und Versicherungslösungen **Dr. Klein** in Lübeck erneut als Gesamtsieger in der Kategorie „Finanzberatung“ des Deutschen Fairness-Preises hervor. Der Preis geht an Unternehmen, die sich gegenüber dem Verbraucher besonders fair verhalten und in ihrer Branche Maßstäbe setzen.

Die Lübecker Unternehmensgruppe **Paniceus** mit ihren Peter-Pane-Restaurants entwickelt sich erfolgreich: In den ersten drei Quartalen

2017 ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 40,3 Prozent gewachsen. 815 Mitarbeiter sind mittlerweile in dem Unternehmen beschäftigt (Vorjahr: 745), was einem Zuwachs um 9,4 Prozent entspricht. Der 21. Peter-Pane-Standort steht kurz vor der Eröffnung.

Bis 2019 sind 42 Restaurants geplant. Für „Top-Karrierechancen“ ist die Unternehmensgruppe zudem von Focus und Focus Money ausgezeichnet worden. Paniceus belegte unter den untersuchten Gastronomieunternehmen den zweiten Platz. <<



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

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 - 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

Vom Nummernflohmarkt zum **Fachgeschäft**

Der kleine Reiterladen ◀ Das Hobby ihrer Töchter hat Melanie Lemke zur Geschäftsfrau gemacht: Seit vier Jahren verkauft sie in ihrem „Kleinen Reiterladen“ in Ahrensböök gebrauchte Reitbekleidung und Neuware.



Foto: Astrid Jabs

Melanie Lemke in ihrem Reiterladen in Ahrensböök

☑ Tagungen – Tagungshotels

WILLKOMMEN AN BORD!

Ihr Hotel an der Ostsee für
Tagungen, Workshops, Meetings

Alle Informationen zu
Tagungsräumen, günstigen Pauschalen
und vielem mehr finden Sie unter:
hafenhotel-meereszeiten.de/tagungen

Hafenhotel Meereszeiten GmbH
Am Yachthafen 2-4 · 23774 Heiligenhafen
Tel.: 04362 500 500 · Fax: 04362 500 50-555
E-Mail: info@hafenhotel-meereszeiten.de
hafenhotel-meereszeiten.de



Meereszeiten®

DAS HAFENHOTEL

Mit Erfolg: Seit Januar dieses Jahres präsentiert sie ihr Angebot auf 150 Quadratmetern in der Geschäftsstraße des Ortes, hat ihr Sortiment erweitert und die Öffnungszeiten ausgebaut. Den Weg vom ersten Nummernflohmarkt für Reitartikel auf einem Reitturnier ihrer Kinder bis zum modernen Fachgeschäft hat sie aus eigener Kraft gemeistert. „Vieles habe ich aus dem Bauch heraus entschieden. In einigen Fragen berät mich mein branchenerfahrener Vater“, berichtet die 47-jährige.



NewKammer
Existenzgründer im Norden

Die Freude am Verkaufen brachte sie mit, als sie im Dezember 2013 einen kleinen Laden anmietete, mit selbstgedruckten Flyern warb und dreimal wöchentlich öffnete. Von damals 30 Kunden ist der Kreis derer, die ihre Secondhandartikel über Melanie Lemke veräußern, auf 500 angewachsen. „Es wurde eng, da war der Umzug die logische Folge“, erzählt sie. Das neue Domizil ist klar strukturiert, die Ware wird offen präsentiert. 30 Prozent Provision nimmt die Inhaberin über den Secondhandverkauf ein, den Gewinn steckt sie in die Anschaffung von wertiger und bezahlbarer Reitausrüstung.

Positive Entwicklung ◀ Außerdem gibt es jetzt auch Pflegeprodukte und Futter: „Ich muss die Kunden nicht mehr an andere Anbieter verweisen“, begründet Lemke die Aufstockung. Finanziert hat sie dies mit einem Privatkredit, nachdem zwei Banken ihre Anfrage für ein Existenzgründerdarlehen ablehnend beantwortet hatten. Für die Ausstattung der Räumlichkeiten mit skandinavischem Landhausflair hat die umtriebige zweifache Mutter sich auf die eigene Kreativität und die Hilfe von Freunden verlassen. In Sachen Werbung setzt sie seit einigen Monaten auf Facebook: „Unser neuester Coup ist ein monatliches Gewinnspiel, das als Multiplikator wirkt.“

Die konstant positive Entwicklung hat sie bewogen, ihre Anstellung als Haushälterin im August zu kündigen. Mit Blick auf die Zukunft ist sie zuversichtlich: „Zwar gibt es die Konkurrenz großer Märkte und des Internets, aber wir haben hier einen guten Standort mit vielen Reiterhöfen und richten uns mit unserer Palette gezielt an die Kundschaft vor Ort“, sagt die Unternehmerin. Was sie will, ist klar: „Weiter wachsen!“ ◀◀

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

Mehr unter
www.der-kleine-reiterladen-ahrensboek.de

☑ Büro + Computer · Bedarf · Einrichtungen · Maschinen



ONline
Büroeinrichtungen

500 m²
Showroom

Oslostraße 4 · 23560 Lübeck
Tel. 0451-502 802-0 · Fax -29
www.online-bueroeinrichtungen.de



Rückenschmerzen waren gestern — ERGO-TOP-Technologie ist heute



GEHRMANN
Büroeinrichtungen

Dorfstr. 25 · 23562 Lübeck · Tel.: 0451 56633/56474 · Fax: 0451 55502
info@gehrmann-bueroemoebel.de · Ausstellung Mo. – Do. 10 – 16 Uhr

**Probesitzen in
unserer Ausstellung**

Fahnenmasten

Telefon 0451-60 13 49

LÜBECKER FAHNENFABRIK

Spenglerstr. 89-91 – 23556 Lübeck

info@luebecker-fahnenfabrik.de

Empfehlenswerte Firmen erwarten Ihren Anruf!

Paletten Eigenproduktion + Importware
Überseeverpackungen
Hitzebehandlung nach IPPC (ISPM-15)
Wir tragen Ihre Last
OHV Ostseeholz GmbH
Tel 04525-3700 -- Fax 04525-3057 -- E-Mail info@ostseeholz.de
www.ostseeholz.de
Ahrensböök bei Lübeck

Umzugsmanagement

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

Buchhaltungen und Lohnabrechnungen für Unternehmen jeglicher Größe und Branche
Axel Hohenegger BAU LOHN ABRECHNUNGEN RECHTSSICHER UND KOMPETENT
ACCOUNTING · CONSULTING · SOLUTION
Tel: +49 41 54 / 79 68 79 0

Sie wünschen? Rufen Sie bitte:

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

HUMMEL TOSHIBA - Vertragshändler
Tel. (0)40 751 148 80
www.hummel-hamburg.de
Baulicher BRANDSCHUTZ
KLIMA KÄLTE LÜFTUNG

MARLETT ... für Menschen
BUCHBINDEREI
Fachbücher, Gesetzbücher,
Wissenschaftliche Arbeiten,
Zeitungen, Notizbücher
www.marli.de
Carl-Gauß-Str. 13-15
23562 Lübeck
Telefon 0451 62 03 357
Fax 0451 6203 163

» Kooperation mit Unternehmen

Aus dem Hörsaal ins „Haifischbecken“

Studierende der Betriebswirtschaftslehre der Fachhochschule Lübeck haben im Rahmen ihres Studienfachs „Innovationsmanagement“ den frühzeitigen Sprung in die Praxis gewagt. In Kooperation mit der Drägerwerk AG & Co. KGaA bekamen die Studierenden die Chance, am diesjährigen „Open Innovation Process“ des Unternehmens teilzunehmen. „Wir gehen neue Wege in der Zukunftsorientierung unseres Unternehmens. Daher sehen wir es als Chance, auch von außen Kreativität und Ideen ins Unternehmen zu holen. Für uns lag die Zusammenarbeit mit der FH Lübeck daher nahe“, sagt Thomas Glöckner, Leiter Dräger-Innovationsmanagement. Um ein neues innovatives Lehrformat zu implementieren, welches das Potenzial der FH mit der Wirtschaft zusammenbringt, sei kaum ein Fach besser geeignet als „Innovationsmanagement“.

Die Dräger-Mitarbeiter und BWL-Studierenden haben im vergangenen Jahr Ideen entwickelt, verfeinert und durchgerechnet. Am Ende stand die „Stunde der Wahrheit“, der „Shark-Tank“: Die Studierenden präsentierten vor Führungskräften des Unternehmens und warben um weitere Unterstützung zur Umsetzung der Ideen.

Ziviler Atemschutz ◀ Das Innovationsthema „Sensibilisierung von Privatpersonen zum persönlichen Atemschutz bei Umweltbelastungen mittels Mehrwertdiensten“ präsentierte Lösungsansätze zur Bekämpfung der Gesundheitsrisiken.

Mit dem Thema „Altgeräte für Krisenregionen – Technik für das Überleben“ konnten die Studierenden sich im Wettbewerb durchsetzen und eine der begehrten Blue Boxen gewinnen – und damit die Fortführung ihres Projekts sichern. Das Thema ziviler Atemschutz passt in eine Initiative des Unternehmens und kann gemeinsam vorangetrieben werden.

„Die Zusammenarbeit hat uns die Chance gegeben, unsere Studieninhalte in die Praxis umzusetzen. Wir durften erfahren, was es heißt, an einem unternehmerischen Pitch teilzunehmen und haben damit mehr als in der Vorlesung dazugelernt. Wir würden uns über eine Weiterführung der Kooperation freuen, da dies nicht nur die BWL-Studierenden weiterbringt, sondern auch Dräger“, bestätigen die Studierenden. *red* ◀◀

Mehr unter

www.draeger.de
www.fh-luebeck.de

25 Jahre Medizintechnik

Universität zu Lübeck ◀ Das Institut für Medizintechnik der Universität zu Lübeck feierte im September sein 25-jähriges Bestehen. 1992 zunächst in Form einer Stiftungsprofessur gegründet, markiert seine Einrichtung den Beginn des fachlichen Ausbaus der damals noch rein medizinischen Universität.

An der Feier zum 25-jährigen Bestehen nahm auch Schleswig-Holsteins Wissenschaftsministerin Karin Prien teil. Zu der Veranstaltung begrüßt hatte der heutige Direktor des Instituts, Professor Dr. Thorsten Buzug.

Professor Dr. Hendrik Lehnert, Präsident der Universität zu Lübeck, sagte zur Einrichtung der Medizintechnik vor

„Die Gründung des Instituts erfolgte mit dem Anspruch, eine dreifache Brückenfunktion zu erfüllen“, sagte Professor Thorsten Buzug. „Es sollte innerhalb der Universität als Schnittstelle zwischen den naturwissenschaftlich und informatik-orientierten Instituten sowie der klinischen Forschung fungieren. Nach außen sollte es Schnittstelle zwischen universitärer und angewandter



Foto: iStock.com/Tomml

25 Jahren: „In ihrem dritten Jahrzehnt expandierte die 1964 gegründete Universität mit hoher Geschwindigkeit, und sie tat es mit namhafter Unterstützung und dauerhaftem Erfolg. Interessant ist aus heutiger Sicht, im dritten Jahr der Stiftungsuniversität, dass der entscheidende Impuls für die Medizintechnik schon damals ein Stiftungsgedanke war.“

Das Institut für Medizintechnik wurde 1992 als Stiftungsprofessur gegründet. Dies geschah zum einen im Zusammenhang mit der Errichtung eines Studiengangs Informatik und zum anderen als Ausdruck der Unterstützung bei der Erweiterung des Fächerspektrums durch die Firma Dräger. 1995 übernahm das Land Schleswig-Holstein vertragsgemäß die Finanzierung als normales Universitätsinstitut.

Forschung in der Industrie sein. Darüber hinaus sollte es die Verbindung zwischen der an der Fachhochschule Lübeck ausgebauten Medizintechnik und den klinischen Disziplinen an der Universität bilden.“

Speziell um die Kooperation mit der Fachhochschule hat sich das Institut für Medizintechnik verdient gemacht. Der gemeinsame Entwurf des internationalen Studiengangs Biomedical Engineering, die Konzeption des Kompetenzzentrums TANDEM (Technology and Engineering in Medicine) sowie das BMBF-Forschungskolleg LUMEN (Luebeck Medical Engineering) zur kooperativen Promotion von FH-Absolventen an der Universität sind Beleg für die Stabilität der Zusammenarbeit.

red ◀◀



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



HEUCHERT

Wir lösen den Knoten:

wirtschaftlich +
individuell bauen

**Schlüsselfertiger Industriebau
Fertigteile & Bauunternehmen**

● über 50 Jahre Erfahrung ●
Lösungen aus einer Hand

Oskar Heuchert GmbH & Co.KG

 Kieler Straße 203
24536 Neumünster
Fon 04321 / 30 083 - 0

www.heuchert-bau.de



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



Aktuelle Preisindizes

Oktober 2017

Verbraucherpreisindex für Deutschland (ohne Gewähr)

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

Preisindizes für Bauleistungen (ohne Gewähr)

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

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

* vorläufiger Wert

Gemeinsam in die Zukunft

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

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

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

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

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

Gemeinsamer
Wirtschaftsraum Unterelbe

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

> Thesenpapier der IHK Nord

Infrastrukturprojekte beschleunigen

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

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

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

In dem Thesenpapier fordert die IHK Nord insbesondere:

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

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

Thesenpapier als Download

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

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

Mehr unter

[www.ihk-nord.de/
zukunftnorddeutschland](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 , Tel. 0461 . 40 30 94 01

📌 Wert- und Feuerschutzschränke

Geprüfter Schutz vor Einbruch und Feuer

Wert- und Feuerschutzschränke
Schlüsseltresore
Waffenschränke

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

TRESOR
SEIT 1897
BAUMANN



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



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



Umdenken und aktiv werden

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

„Einige Inhaber entdecken Nachhaltigkeit derzeit als grundlegendes Qualitätsmerkmal.“

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

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

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

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

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

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

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

Fotos: Paulsen's Landhotel und Restaurant

Investitionen bringen frische Impulse

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

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

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

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

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



Foto: Peter Kamp/pixello.de

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

Konjunkturbericht als Download

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

☑ Innenraumbegrünung für Büroräume

Seit 1906

Preuss

Hydrokulturen

... Grün für Innenräume

- Objektbegrünungen für Innenräume
- Textilpflanzen
- Leihpflanzen

- Pflanzenservice
- Pflege/Wartung

- Trendige Wohnaccessoires



Eichhofstraße 40 · 24116 Kiel · Tel 0431 / 541018

www.preuss-hydrokulturen.de



Angebote wie Videosprechstunden können dem Ärztemangel im ländlichen Raum entgegenwirken.

Chancen durch Telemedizin

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

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

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

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

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

Videosprechstunden ◀ Um Ärzte im ländlichen Raum zu entlasten und Anfahrtszeiten für Patienten zu verringern, bietet die Patientus GmbH aus Berlin Videosprechstunden über ihr 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
www.patientus.de

GEWERBEBAU
im Passivhausstandard

Bürogebäude, Produktions- und Lagerhallen

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

pb
passivbau

www.passivbau.net

> EFRE

Jetzt EU-Fördergelder sichern!

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

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

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



Foto: iStock.com/zusek

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

red <<

Projekte und Fördermöglichkeiten

www.bit.ly/liste-vorhaben

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

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

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

Telefon-Werbungsberater (m/w)

im Angestelltenverhältnis mit PC- und Internetkenntnissen.

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



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

Alle Bewerbungen werden streng vertraulich behandelt.

SCHMIDT RÖMHILD

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

Neues EU-Datenschutzrecht

EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) ab Mai 2018

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

nur **99,-** €
zzgl. MwSt.

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

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

JETZT ANFRAGEN!

☎ 0 46 21
85 264 60

K¹⁷ Konzept 17

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

Quick-Check! →



Bildnachweis: © StockPhotoPro / Fotolia

Soldat und IT-Fachkraft in einem

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



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

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



Nachwuchs ist Zukunft
Ausbildung im Norden

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

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

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

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

IHK aktiv

Menschen befähigen – Wirtschaft stärken

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

Mehr unter
www.dihk.de

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

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

Von der Vision
zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



Foto: Wirtschaftsakademie SH

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

> Programm Profi-Gastgeber

Lübecker Hotel ausgezeichnet

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

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

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

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

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

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

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

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

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



BARTRAM

BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

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

Wir beraten Sie gern persönlich.

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

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





Foto: iStock.com/Jesusanz

Kaufleute im E-Commerce ausbilden

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

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

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

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

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

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

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

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

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

> Interreg-Projekte

Doppelte Jobchancen

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

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



Foto: iStock.com/iconeer

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

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

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

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

> Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

Jahresprogramm 2018 liegt vor

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

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



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

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

Das Programm als Download
www.wak-sh.de

☑ Führungskräfteentwicklung

Vom Chef zum → Coach

Ab morgen coache ich meine Mitarbeiter selbst!

- Intensivseminar in Kleingruppen
- Abendseminar – keine Fehlzeiten im Unternehmen

www.marioporten.de
Bad Segeberg

MP
Mario Porten



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

Impulse aus dem Silicon Valley

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

Foto: IHK Nord/Torsten Grünewald

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

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

Mehr unter www.ihk-nord.de/siliconvalley



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

Internationale Krankenversicherung



Internationale Krankenversicherung

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

VfA – International GbR

Tel.: 0451 – 707 367 12 Fax: 0451 – 707 367 15

Email: angebot@vfa-international.de

Vermittleranfragen erwünscht

> Kongressmesse it-for-business 2018

Frühbucherrabatt sichern

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

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

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

Infos und Tickets

www.it-for-business.info

> Forschungsvorhaben Symphony

Praxispartner für IKT-Dienste gesucht

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

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

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

Mehr unter
www.ikt-symphony.de



Abb. zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



UMSTIEG LEICHT GEMACHT.

VOLVO V40 T2 NOVA-EDITION.

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

BEI UNS FÜR 19.400,-€¹

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

Gern erstellen wir Ihnen auch ihr individuelles Angebot.

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

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

AutoNova

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

Welthandel braucht starke EU

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

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

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

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

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

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

red ◀◀ Foto: iStock.com/dan_pirat

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





Foto: iStock.com/kabVsisio

Allergen wirksame Zutaten müssen seit Juli 2017 angegeben werden.

> Lebensmittelrecht und Reiserecht

Neue Regeln beachten

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

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

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

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

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

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

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



Allgemeine Steuertermine

11. Dezember

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für November 2017

Körperschaftsteuer

Vorauszahlung für das IV. Quartal 2017

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für November 2017

10. Januar

Lohnsteuer – Kirchensteuer

Anmeldung und Abführung bei Monatszahlern für Dezember 2017

Vierteljahreszahler: für das IV. Quartal 2017

Umsatzsteuer

Voranmeldung und Vorauszahlung bei Monatszahlern für Dezember 2017

Vierteljahreszahler: für das IV. Quartal 2017



GEWERBEBAU
NORD

WIR REALISIEREN NACHHALTIGKEIT

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



Alles aus einer Hand. ✓

Schlüsselfertig. ✓

Erneuerbare Energien. ✓

Nachhaltigkeit. ✓

Werthaltigkeit. ✓

Mitarbeiterzufriedenheit. ✓

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

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

WWW.GEWERBEBAUNORD.DE

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

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

Informationstechnologie in der Region



Digitales Dokumentenmanagement -
damit Sie Ihr Papier loswerden

Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse digital -
wir unterstützen Sie

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

Geschäftskundenbetreuung | Dokumentenmanagement | Informationsmanagement | Schulungen | Service und Support



Beratung
Installation
Service
Schulung
Softwarelösungen für Handwerksbetriebe

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

Arbeitsjubiläen

45 Jahre

Oktober 2017

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

Firmenjubiläen

400 Jahre

Dezember 2017

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

150 Jahre

Dezember 2017

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

50 Jahre

Dezember 2017

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

25 Jahre

Dezember 2017

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

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

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



Börsen

Existenzgründungsbörse

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

www.nexxt-change.org

Weltweite Kooperationen

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

www.wtsh.de/een

Lehrstellen und Praktika anbieten

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

www.ihk-lehrstellenboerse.de

www.praktikum-sh.de

Recyclingbörse

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

www.ihk-recyclingboerse.de

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

Wo Europa zusammenwächst

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

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

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



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

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

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

?? Rätsel der Wirtschaft

Zauberhaftes Schleswig-Holstein

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



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

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

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

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

Bitte senden Sie das Lösungswort mit dem Stichwort „Rätsel der Wirtschaft“ per Mail an raetsel@flensburg.ihk.de oder per Post an: **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28–34, 24937 Flensburg**. Einsendeschluss ist der **28. Dezember 2017**. Die Lösung des letzten Rätsels lautete C) Deutsche Börse AG.

Teilnahmeberechtigt sind alle Personen ab 18 Jahren. Jeder Leser darf nur einmal teilnehmen. Die Gewinner werden auf dem Postweg benachrichtigt. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeiter der IHK Schleswig-Holstein und ihre Angehörigen. Ihre Daten werden ausschließlich für die Verlosung und die Gewinnbenachrichtigung genutzt und dann vollständig gelöscht.



Foto: Olaf Malzahn

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

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

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

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

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

Mehr unter
www.fbbc.eu

> Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“

Offene Gesellschaft vorleben

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

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

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

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

☑ Weihnachtsspecial



Restaurant
Café Bistro

*Weihnachten kommt
schneller als man denkt.*

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

WILLKOMMEN IM FILOU!

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



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

Grüner & Baas



Auszahlung aus der Zeitsparkasse

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

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

Unternehmer. In solchen Momenten muss ich oft an den Roman „Momo“ von Michael Ende denken. Darin sparen die Menschen Zeit. Diese legen sie dann bei den grauen Männern in der Zeitsparkasse an. Natürlich wird auch eine verzinste Auszahlung versprochen. Nur halt später.

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

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

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

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



Foto: IHK

Impressum

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

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

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

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

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

Anschriften der Regional-Redaktionen:

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

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

Redaktionsassistentin:

Maren Lüttschwager
Telefon: (0461) 806-385

Telefax: (0461) 806-9385

E-Mail: luettschwager@flensburg.ihk.de

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

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

Telefax: (0431) 5194-553

E-Mail: roscher@kiel.ihk.de

Redaktionsassistentin:

Maleen Zabel

Telefon: (0431) 5194-223

Telefax: (0431) 5194-523

E-Mail: zabel@kiel.ihk.de

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

Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck

Telefon: (0451) 6006-169

Telefax: (0451) 6006-4169

E-Mail: vogel@ihk-luebeck.de

Redaktionsassistentin: Heidi Franck

Telefon: (0451) 6006-162

Telefax: (0451) 6006-4162

E-Mail: franck@ihk-luebeck.de

Verlag und Anzeigenverwaltung:

Max Schmidt-Römhild, Mengstr. 16, 23552 Lübeck

Telefon: (0451) 7031-01

Telefax: (0451) 7031-280

E-Mail: 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

Die Verlagsveröffentlichungen erscheinen

außerhalb der Verantwortung der Redaktion.

Verantwortlich ist der Verlag Schmidt-Römhild.

Layout: Grafikstudio Schmidt-Römhild, Marc Schulz

E-Mail: menschulz@schmidt-roemhild.com

Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee ist das

Mitteilungsblatt bzw. die Zeitschrift der Industrie-

und Handelskammern zu Flensburg, zu Kiel und

zu Lübeck. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt

im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht

als Mitglied der IHK.

Im freien Verkauf: Einzelheft € 2,50

Jahresabonnement € 24,00

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

Kündigungsfrist zum Jahresende kündbar)

Erscheinungsweise: monatlich, Doppelausgabe

Juli/August, Januarausgabe erscheint

am 31. Dezember des Vorjahres

Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge

geben nicht unbedingt die Meinung der IHK

wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der

IHK gestattet. Keine Gewähr für unverlangt

eingesandte Manuskripte und Fotos.

© 2017





**Werbeagentur
Braemer GmbH**

www.werbeagentur-braemer.de

Beratung. Konzeption. Umsetzung.



Full-Service in Schleswig-Holstein und Hamburg

DIE INNOVATIVE DRUCKEREI MIT FULLSERVICE

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



**DRUCKHAUS
MENNE
GmbH**

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

Signale erkennen.



Rike / pixelio.de

SIEVERTSEN // WERBUNG

LED-LICHTWERBUNG UND LADENBAU

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

Von der Planung bis zur Montage.



sauer + rogge

HR COMMUNICATIONS

Ihre Agentur für Text - PR - Online-Redaktion



Gute Presse

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

Siebdruck

Digitaldruck

Beschriftung

Veredelung



www.vonZ.de

CARCAPE
THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTONUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

WWW.CARCAPE.DE



KONGRESS MANAGEMENT






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

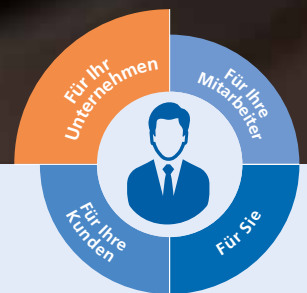
**SCHMIDT
ROEMHILD**

Kongressgesellschaft mbH

Mengstraße 16 · 23552 Lübeck · Tel. 04 51/70 31-2 05 · Fax. 04 51/70 31-2 14
e-Mail: kongresse@schmidt-roemhild.com · www.schmidt-roemhild.de

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