

WIRTSCHAFT

ELBE-WESER



» Keine Frage der Größe Unternehmergeist im Elbe-Weser-Raum

Frischer Wind – IHK vergibt erstmals Gründungspreis Elbe-Weser Seite 34
Flotte Beine – Azubis und Ausbilder laufen gemeinsam Seite 52

EWE

**Jedes Unternehmen
muss die Energiewende
schaffen.**

Aber nicht allein!

Gemeinam senken wir Ihre Energiekosten und CO₂-Emissionen – mit individuellen Lösungen für effiziente Energienutzung, eigene Erzeugung und grünen Energiebezug.

**ewe.de/
chefsache
oder
0441-803 3344**



EWE business. Gemeinsam läuft's.

EWE VERTRIEB GmbH, Cloppenburg Str. 310, 26133 Oldenburg



Eike Thiel
IHK Stade

KI braucht (maßvolle) Regeln!

Die Zahlen sprechen für sich: Um eine Reichweite von einer Million Nutzern zu erlangen, brauchte Netflix seinerzeit dreieinhalb, Twitter zwei Jahre und Facebook zehn Monate. Der KI-Chatbot Chat GPT von OpenAI benötigte dafür lediglich fünf Tage nach Erscheinen und lag bereits nach zwei Monaten bei etwa 100 Millionen Nutzern. Ähnlich rasant läuft es bei vergleichbaren KI-Anbietern wie beispielsweise Microsoft mit seinem Copilot. Auch Google steigt nun etwas verspätet ins KI-Geschäft ein.

Kurzum: Die KI-Welle überrollt mit einer enormen Geschwindigkeit und einer nie dagewesenen Innovationskraft unsere Gesellschaften. Kein Lebensbereich wird ausgespart. Und: KI ist gekommen, um zu bleiben.

Wunderbare Möglichkeiten ergeben sich, was Zack Kass, Futurist und ehemalige Führungskraft bei OpenAI, zu der Mutmaßung antrieb, dass Wohlstand künftig flächendeckend möglich sei und nicht zwangsläufig spiegelbildlich auf Kosten anderer gehen werde. Eine Utopie? Niemand kann die weitere Entwicklung des Planeten vorhersagen. Dazu ist der Prozess viel zu dynamisch und voller Unwägbarkeiten. Gewiss werden morgen nicht gleich Maschinen die Kontrolle übernehmen und die Menschheit unterdrücken – Dystopien dazu gibt es ja genug. Fest steht aber, dass die Entwicklung durchaus Risiken birgt, wenn wir nicht aufpassen, wie die ehemalige Vorsitzende des Deutschen Ethikrates, Prof. Dr. med. Alena Buyx, in einem Kongress neulich sagte, an dem ich teilnehmen durfte. Sie spricht vom so genannten „Dual Use“: Dieselben KI-Tools, die für das individuelle maßgeschneiderte Lernen von Vokabeln dienen, können für das berüchtigte und beispielsweise in China praktizierte „social scoring“ eingesetzt werden – George Orwell lässt grüßen. Andere KI-Tools, die in Rekordzeit Proteine entschlüsseln und damit beispielsweise in der Krebsforschung von unschätzbarem Wert sind, können gleichermaßen auch zum Bau von sehr letalen Biowaffen missbraucht werden. Die Beispiele für „Dual Use“ in der KI sind zahlreich.

Es bedarf also gewisser Regeln. Einen ersten, maßvollen Aufschlag macht dabei die jüngst von der EU verabschiedete KI-Verordnung. Sie verfolgt einen risikobasierten Ansatz und kategorisiert die KI in verschiedene Stufen. Verbote sind dabei eher die Ausnahme. Mit einer Übergangszeit von sechs Monaten bis zu zwei Jahren sollen Hersteller und Betreiber von KI-Software dafür sorgen, dass KI möglichst nur ihre guten Seiten zur Entfaltung bringt. Die IHK-Organisation wird sich weiterhin dafür einsetzen, dass dies möglichst unbürokratisch und zum Nutzen für die Unternehmen erfolgt. Machen wir das Beste daraus!

> Titel:

Neues gewagt: Trotz vieler unerwarteter Hindernisse hat das Schweizer Ehepaar Caboussat den Cuxhavener Wasserturm zu einem Café mit Ferienwohnungen umgebaut.

Titelthema

Keine Frage der Größe Unternehmergeist im Elbe-Weser-Raum



Klein und oho

Große Budgets, starke Entwicklungsabteilungen, strategische Fünf-Jahrespläne, politische Unterstützung? Fehlanzeige. Kreativität, Mut, Idealismus, Durchhaltevermögen? Aber hallo! Im Elbe-Weser-Raum gibt es viele leidenschaftliche Unternehmerinnen

und Unternehmer, die beweisen, dass Unternehmergeist keine Frage der Betriebsgröße und Ortsgröße ist. Lassen Sie sich anstecken von der Energie und Begeisterungsfähigkeit von Menschen, die ganz in Ihrer Nähe leben und arbeiten.

Seite 8



52 Flotte Beine:
Azubis und Ausbilder laufen
gemeinsam

 Eine Datei dieses Magazins finden Sie unter: www.ihk.de/stade

34 Frischer Wind: IHK vergibt erstmals Gründungspreis Elbe-Weser



35 Fette Beute: Beim Heimat shoppen die Vielfalt des lokalen Einzelhandels entdecken

6 Kurz & Kompakt

8 Titelthema

- 8 Der Traum vom eigenen Café
- 12 High End mit Leidenschaft
- 14 International unterwegs im Namen der Musik
- 16 Wissensvermittlung mit Spaß und Spannung
- 18 Die richtige Idee zum richtigen Zeitpunkt
- 20 Sch(!)äfchen für 1001 Nacht
- 22 Fleth Braut in Buxtehude mit nachhaltiger Brautmode
- 24 Top-Optikerin mit Fingerspitzengefühl
- 25 Wo Studierende „Projekteentwicklerei“ lernen können
- 26 In Cuxhaven gibt es das Unternehmen der Zukunft

34 Standort Elbe-Weser

- 36 Ehrung für herausragende Lehrkräfte
- 37 Bürokratie abbauen und Infrastruktur ausbauen
- 44 Treffen mit der Spitzenpolitik
- 45 Digitalbonus Niedersachsen ab jetzt für zukunftsweisende Technologien

51 Service

- 51 Praxisstudium zum Wirtschaftsfachwirt startet
- 54 Rechtsprechung aktuell

58 Schlussspunkt

Verlags-Sonderthemen

- 28 WindEnergy Messe in Hamburg
- 38 Ausbildungsmesse FLAGGE ZEIGEN
- 46 Tagung & Event

Um das Lesen zu vereinfachen, verzichten wir auf Schreibweisen wie „Teilnehmer“innen“. Selbstverständlich sind stets alle Geschlechter angesprochen.

WWW.BARTRAM-BAU.DE

Von der Vision
über zum Projekt.

3000 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



BARTRAM

BAU-SYSTEM 

Das individuelle Bau-System

-  Entwurf und Planung
-  Eigenes Fertigteilwerk
-  Festpreis
-  Fixtermin
-  50 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
Mail info@bartram-bau.de



MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON



Foto ©: Wilhelm Hoyer B.V. & Co. KG

Seniorchef Heinz Wilhelm Hoyer und seine Frau (Mitte) haben die Geschäfte an ihre drei Söhne Markus, Stefan und Thomas (außen v. l.) übergeben.

Ein Familienunternehmen entwickelt sich zum Energiekonzern

Wilhelm Hoyer B.V. & Co. KG aus Visselhövede feiert 100-jähriges Jubiläum

„Herzlich willkommen - bei Hoyer“, das ist nicht einfach nur ein Slogan, sondern gelebte Philosophie in Visselhövede. Die Menschen bei Hoyer sind der wichtigste Teil des Unternehmenserfolges. Der Team-

geist, der sich durch hohe Motivation, Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein widerspiegelt, ist seit jeher Garant des Erfolges.

Einen ersten Baustein für das Unternehmen legte Wilhelm Hoyer. 1924 gründete er die Firma Wilhelm Hoyer VISKA-Fabrikate mit Sitz in Visselhövede. Für Wilhelm Hoyer stand damals schon der Kunde im Mittelpunkt: Er fuhr mit dem Fahrrad über Land und verkaufte Wagenschmiere, Riemenwachs, Schuhcreme und Bohnerwachs sowie Vieh- und Pferdedecken. Während des Zweiten Weltkrieges wurde der Betrieb Hoyer für die Wehrmachtsbelieferung herangezogen. Nach Ende des zweiten Weltkrieges begann die Familie langsam mit dem neuerlichen Vertrieb der Produktpalette. 1952 öffnete die erste moderne Hoyer-Verbraucher-Tankstelle am Visselhöveder Bahnhof. Der erste eigene Hoyer-Tankwagen ging auf Tour und belieferte vorwiegend die umliegende Landwirtschaft.

Das Geschäft wurde 1965 an den gleichnamigen Sohn Wilhelm Hoyer übertragen. Zur selben Zeit begann die Motorisierung in der Landwirtschaft, und so war es möglich, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. Dieseldieselfkraftstoff und Schmierstoffe für die Landwirtschaft wurden bald die Hauptabsatzträger. Zur Beheizung der Wohnhäuser wurden Ölföfen installiert. Diese

mussten entsprechend beliefert werden. Die Mobilität erforderte den Bau und die Belieferung der ersten Straßentankstellen vor Ort und in der Region sowie ein eigenes Umschlagtanklager. Mit der Gründung der Firma Hoyer Visselgas GmbH 1978 (später Hoyer G.m.b.H.) gelang es, sich auf dem Markt der umweltfreundlicheren Energie Flüssiggas zu etablieren.

1990 wurde die Familientradition auf die dritte Generation übertragen: Heinz-Wilhelm Hoyer übernahm die gesamte Verantwortung als Komplementär und geschäftsführender Gesellschafter der verschiedenen Unternehmen von Wilhelm Hoyer.

Zum produzierenden Unternehmen wurde Hoyer 2002 mit dem Kauf der Firma Emil Finke GmbH in Bremen. Die Firma Finke Mineralölwerk GmbH wurde neu gegründet und nach Visselhövede an den Stammsitz des Unternehmens geholt, wo seitdem Qualitäts-Schmierstoffe der Marke AVIATICON produziert und vertrieben werden.

2015 übergab Heinz Wilhelm Hoyer das Geschäft an seine Söhne Thomas, Markus und Stefan Hoyer. Alle drei betreuen heute ihr eigenes Verantwortungsgebiet in der Gruppe. Der familiäre Zusammenhalt macht es möglich, dass die Unternehmensgruppe auch zukünftig besteht und sich positiv entwickeln kann. ■



JUBILÄEN

50-jähriges Geschäftsjubiläum

RITAG Ritterhuder GmbH,
Osterholz-Scharmbeck 10.7.2024

30-jähriges Geschäftsjubiläum

Conxpert Holding GmbH, Lilienthal im Juli 2024

25-jähriges Geschäftsjubiläum

Frank Sonnenschutz GmbH, Langwedel 21.7.2024 |
Conxpert GmbH & Co. KG, Lilienthal im Juli 2024 |
HSM Data Management GmbH, Grasberg 21.7.2024 |
Medico Discount Medizinische Fachhandels-
gesellschaft mbH, Verden (Aller) 27.8.2024

Hinweis: In dieser Übersicht werden Jubiläen ab 25 Jahren veröffentlicht.

Weitere Informationen:
IHK Stade, Manuela Hintelmann
Telefon: 04141 524-127
E-Mail: manuela.hintelmann@stade.ihk.de



pds-Geschäftsführer Jörg Bilz

Fotos (2): pds

50 Jahre pds

Mit Branchenexpertise und zukunftsweisenden Innovationen zum Wegbereiter des digitalen Handwerks

Von einem lokalen EDV-Dienstleister zu einem der führenden Anbieter von Handwerkersoftware und Handwerker-Apps aus der Cloud: Die pds-Gruppe mit Sitz in Rotenburg (Wümme) kann seit ihrer Unternehmensgründung eine imposante Erfolgsgeschichte verzeichnen. Mit 295 Mitarbeitern bei pds sowie bundesweiten pds-Partnern und über 45.000 Anwendern steht pds heute, gemäß dem Claim „eine Software voraus“, für Technologieführerschaft in cloudbasierter Software, für erstklassiges Branchen-Know-how im Handwerk sowie für eine hohe Innovationskraft. Dies unterstreicht der Spezialist für Handwerkersoftware zum 50-jährigen Firmenbestehen mit einer Neuauflage von pds Impuls, einer bundesweiten Stadion-Roadshow im Herbst, auf der pds und pds-Partner gemeinsam ihren Kunden, Interessenten und Marktpartnern die neuesten Entwicklungen für das digitale Handwerk der Zukunft vorstellen. ■

Anzeige

TBS

Reparatur, Karosserie- & Fahrzeugbau

- Reparaturen und Inspektionen für Nutzfahrzeuge, PKW, Busse und Baumaschinen sowie:
 - Karosserie- und Lackierarbeiten
 - Hydraulikarbeiten
 - TÜV, AU und UVV-Abnahmen
 - Tachoprüfungen
- Umfangreiches Ersatzteillager
- Schubbodenreparatur und Knapen Service

TBS Truck & Bus Service GmbH & Co. KG

T +49 42 82 57 - 150

E tbs@alga.de

www.tbs-werkstatt.de

Molkereistraße 2 • 27419 Sittensen



Der Traum vom eigenen Café

Trotz vieler unerwarteter Hindernisse hat das Schweizer Ehepaar Caboussat den Cuxhavener Wasserturm zu einem Café mit Ferienwohnungen umgebaut.







Fotos (6): IHK Stade/Dennis Williamson



”

Alle zehn Jahre sollte man seine Komfortzone verlassen und etwas Neues wagen.

einen Besichtigungstermin mit der ganzen Familie im Sommer 2015, denn von Anfang an war klar: Die ganze Familie muss dahinterstehen. Nach einigem Hin und Her entschieden sie im Dezember 2016, sich ernsthaft mit dem Kauf auseinanderzusetzen. Sie holten alle erforderlichen Gutachten, Informationen und Papiere ein, um einen umfangreichen Businessplan zu erstellen. Im Oktober 2017 war es dann soweit: Der Cuxhavener Wasserturm gehörte ihnen. Dies markierte den Beginn eines Abenteuers mit vielen Höhen, aber auch unerwarteten Tiefen.

Hindernislauf zum Ziel

Die Caboussats hatten von Anfang an eine klare Vision vor Augen, wie ihr Café im Wasserturm aussehen sollte. Doch hier begannen bereits die ersten Schwierigkeiten. Ursprünglich sollte das Café ganz oben im Wassertank sein, mit einem spektakulären Ausblick über Stadt und Hafen. Doch die Leiter der Feuerwehr reichte nicht so hoch, was zu immensen Brandschutzauflagen führte. Also mussten sie umplanen und alles neu durchdenken. Nun befindet sich das Café unten und die Ferienwohnungen oben. Zu den Brandschutzauflagen kamen dann noch der Denkmalschutz und diverse Maßanfertigungen hinzu, die das Projekt nicht nur teurer gemacht, sondern auch zeitlich verzögert haben. Denn nicht immer war eine schnelle Lösung gefunden und das Paar oft auf sich allein gestellt bei der Lösungssuche.

Hinzu kamen Lieferverzögerungen und Kostenexplosionen in fast allen Bereichen, beeinflusst durch die Corona-Pandemie und den Krieg in der Ukraine. Am Ende dauerte die Sanierung fast doppelt so lange wie geplant und die Kosten stiegen um mehr als 50 Prozent über das geplante Budget. „Wie sollten wir das noch finanzieren?“ fragt Alain Caboussat.

Aufgrund hoher Denkmalschutzauflagen und des öffentlichen Interesses am Turm hofften sie, Fördergelder beantragen zu können, aber das war leider nicht möglich, und auch vom Bund, Land und der Stadt erhielten sie keinerlei Unterstützung.

Schweizer Landsleute retten das Projekt

Hilfe kam am Ende aus ihrer Heimat. Durch die TV-Sendung „Auf und davon“ sind die Caboussats und ihr Wasserturm in der

Mirabelle Caboussat hat schon immer gerne gebacken. Was als Hobby begann, wurde immer mehr zu einer Leidenschaft und inspirierte sie zu ihrem Wunsch nach einem eigenen Café. Ihren Mann Alain, der als Messeleiter arbeitete, brauchte sie nicht lange zu überreden, denn er ist überzeugt: „Alle zehn Jahre sollte man seine Komfortzone verlassen und etwas Neues wagen.“ Seine einzige Bedingung war, dass das Café in einem ganz besonderen Objekt sein sollte – etwas Einzigartiges. Und so begann im Jahr 2015 die Reise des Schweizer Ehepaares, die sie schließlich zum Wasserturm in Cuxhaven führte.

Auf ihrem Weg besichtigten sie schottische Kirchen, französische Gutshäuser, alte Leuchttürme und Mühlen, bis klar wurde, dass sich Wassertürme aufgrund ihrer Lage – oft mitten in der Stadt – am besten eignen würden. „Denn für ein Café braucht man Laufkundschaft“, begründet Mirabelle Caboussat ihre Entscheidung.

Entscheidung der ganzen Familie

Als Alain Caboussat im Internet auf den Cuxhavener Wasserturm stieß, wussten beide sofort – das könnte es sein. Sie vereinbarten



Schweiz mittlerweile ziemlich bekannt. Als die Auswanderer begannen, alternative Finanzierungen für ihr Projekt zu entwickeln und durch den symbolischen Verkauf von Steinen und Fenstern Investoren zu gewinnen, waren es hauptsächlich ihre Landsleute, die sich an der Aktion beteiligten. Dabei war sich Mirabelle Caboussat erst gar nicht sicher gewesen, ob sie an der TV-Sendung teilnehmen möchte. Aber ihr Mann sollte Recht behalten, und die Teilnahme haben sie nie bereut. „Es war eine durchweg positive Erfahrung“, so Mirabelle Caboussat.

Auch heute zählen die Schweizer zu einer der wichtigsten Kundengruppen des Cafés. Im Schnitt kommen 50 bis 60 Schweizer pro Tag, an Spitzentagen sogar mehr als 100. Davon profitiert auch die Stadt Cuxhaven, die seit einigen Jahren zunehmend Schweizer als Gäste verzeichnen kann. Trotz all der Anstrengungen und Hindernisse haben sie nie ihr Ziel aus den Augen ver-

loren, einen Ort zu schaffen, an dem Menschen zusammenkommen können, bei gutem Kaffee und selbstgebackenem Kuchen. Die Gespräche mit und der Zuspruch von ihren Gästen am Café-Wagen, den sie während all der Jahre nebenbei betrieben, waren es, die sie immer wieder aufgebaut und motiviert haben. „Das war für uns wie Urlaub“, erzählt Alain Caboussat.

Die Caboussats haben eine lange Gründerreise hinter sich und sind froh, dass sie 2024 endlich eröffnen konnten. Neugründern raten sie unbedingt, neben einer gründlichen Planung ihres Vorhabens, immer offen und flexibel zu bleiben. Das und ihre gegenseitige Unterstützung als Paar und als Familie hat sie über manche Tiefen hinweggebracht, denn Aufgeben war für sie niemals eine Option. ■

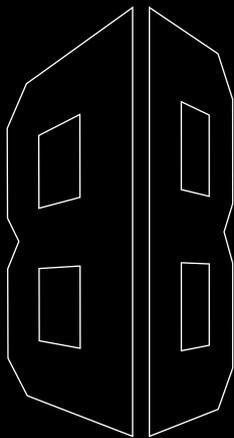
Anna-Christina Riebau IHK Stade

04721 7216-255

anna-christina.riebau@stade.ihk.de

Anzeige

www.bremen-buildings.de



BREMEN
BUILDINGS



Bau- und Planungsgesellschaft

ARCHITEKTEN | INGENIEURE | PLANER | GENERALUNTERNEHMER

since 2020



Fotos (4): HK Sarda/Dennis Williamson

High End mit Leidenschaft

Vor knapp sechs Jahren erfüllte sich Ralf Polke seinen Lebenstraum und übernahm das Studio 45 – damals noch in Bremen ansässig. Seit Jahresbeginn findet man den HiFi-Händler in der Obernstraße in Achim.

Die Begeisterung Polkes für sein Tun spürt man sofort, wenn man den Laden betritt. Liebevoll und mit vielen Details sind die Hörräume gestaltet, in denen nicht nur HiFi-Komponenten, sondern auch individuelle Lösungen für das Heimkino präsentiert werden. Gerne würde er einzelnen Geräten noch mehr Raum geben, aber ein gewisses Marken- und Produktsortiment muss er vorhalten. „Die Kunden erwarten einfach, verschiedene Anlagenkonfigurationen Probe hören zu können“, erzählt er zwischen Lautsprechern, High-End-Verstärkern und futuristisch anmutenden Plattenspielern. „Außerdem ist es immer gefährlich, sein Hobby zum Beruf zu machen“, ergänzt er lachend. Ist er doch von dem ein oder anderen Stück selbst so angetan, dass es in seiner Ausstellung nicht fehlen darf.

Lieber guten Sound als Biologie

Polkes beruflicher Werdegang ist eng mit dem Studio 45 verknüpft. Schon vor gut 20 Jahren jobbte er dort neben seinem Studium. Die Einsatzzeiten häuften sich, und irgendwann stand er vor der Wahl, die Überstunden abzubummeln oder eine Vollzeitstelle anzunehmen. Die Entscheidung fiel dann für seine Leidenschaft und gegen das Biologiestudium - nicht gerade zur Freude seiner Eltern, wie er schmunzelnd hinzufügt. Seinem ersten Arbeitgeber in der Branche ist er immer verbunden geblieben, auch wenn er zwischenzeitlich eigene Verstärker baute und vertrieb. So zögerte er nicht lange, als seine ehemaligen Chefs vor sechs

Jahren einen Nachfolger suchten. „Ein eigenes HiFi-Studio war schon lange mein Traum. Ich hätte es mir ewig vorgeworfen, wenn ich diese Chance nicht ergriffen hätte“, sagt er heute noch.

Das Internet ist keine Konkurrenz

Eine Chance, die allerdings auch mit Herausforderungen verbunden war und ist. Hochwertige HiFi-Anlagen führen heute eher ein Nischendasein, während sie früher das Prunkstück jeden Wohnzimmers waren. Im Warenbestand ist viel Kapital gebunden, und Fachkräfte sind kaum zu finden. Die Konkurrenz aus dem Internet spielt dagegen keine große Rolle. Bei seinen günstigeren Anlagen komme es schon hin und wieder vor, dass sich Kunden beraten ließen und dann doch online kauften, berichtet Polke. Bei hochwertigen Geräten würden die Kunden aber nicht auf Anlieferung und fachgerechten Aufbau verzichten wollen. Dafür legen er und seine drei Mitarbeiter häufig auch längere Strecken zurück, denn der Einzugsbereich geht deutlich über den Großraum Bremen hinaus. Durch die Sitzverlegung nach Achim hat sich deshalb auch der Kundenstamm nicht wesentlich verändert.

Mit dem Umzug geht auch eine kleine Neuausrichtung des Studios einher. Zusätzlich ins Sortiment aufgenommen wurden TV-Geräte. Heimkinos trifft es eigentlich besser, wird doch auf eine exzellente Tonwiedergabe mindestens genauso viel Wert gelegt wie auf die Bildwiedergabe. Möglichst wohnlich gemütlich sollte die Atmosphäre sein, in der HiFi- und TV-Anlagen präsen-



”

Vinyl ist auch bei den Jüngeren wieder cool.

tiert werden, deshalb hat der HiFi-Liebhaber in die Gestaltung der neuen Räumlichkeiten viel Herzblut gesteckt. „Musik und Klang sprechen doch zuallererst Emotionen an“, sagt er. Das wolle er auch mit dem Ambiente insgesamt unterstützen. Daher findet man bei ihm auch keine ausschweifenden technischen Erläuterungen oder „Innenansichten“ von Geräten – weder im Laden noch auf der Homepage.

Das perfekte Klang- und Bilderlebnis für Zuhause

Selbstverständlich sind der Studioinhaber und seine Kollegen auch Experten in Sachen Technik und können jedes Detail erklären. „Wenn, dann interessieren sich dafür aber tatsächlich eher die Männer“, hat Polke beobachtet. Entscheidend sei häufiger die Frage, wie sich eine Anlage, ganz gleich ob Audio oder Video, ins heimische Wohnzimmer einpasse – oder auch nicht. Dann verstecken er und sein Team Kabel und Schaltleisten auch schon mal hinter vorgesetzten Wänden, unter abgehängten Decken oder in individuell angepassten Möbeln. Gerade im TV-Bereich

lassen sich so auch Lautsprecher überall verbergen, um den perfekten Surroundsound zu erzeugen. Da greift man im Fernsehsessel schon mal unwillkürlich zum Regenschirm, wenn der Regen plötzlich klanglich von oben prasselt. Den Bereich Custom Installation, also die individuellen Kundenlösungen, will Polke noch weiter ausbauen. „In diesem Bereich sind wir weit und breit der einzige Komplettanbieter“, sieht er noch großes Potenzial. Die aktuelle Auftragslage gibt ihm Recht. Aber auch das ureigene Geschäftsfeld des Studio 45 habe noch Zukunft. „Vinyl ist auch bei Jüngeren wieder cool“, eine neue Kundengeneration, die er für High End gewinnen will. Zuzutrauen ist ihm das, denn seine Begeisterung ist einfach ansteckend. ■

Daniela Westerhoff IHK Stade
04231 9246-234
daniela.westerhoff@stade.ihk.de

Weitere Eindrücke in unserer Fotogalerie:
www.ihk.de/stade/studio45



Anzeige

dipl. Bankbetriebswirt

Matthias Albers

Wirtschaftsberatung MA

Entwicklung von betrieblichen Vorsorgekonzepten |
Vermögensverwaltung | Finanzierung | Absicherung

Eichenweg 8 • Bargstedt • m.albers@wirtschaftsberatungma.de
Tel.: 04164 875 8007 • Handy: 0171 4524316

International Unterwegs im Namen der Musik

„Backline and More“ aus Scheeßel sorgt weltweit für erfolgreiche Veranstaltungen.

Hans-Christian „Ossy“ Ostendorf und sein Team haben mit Backline and More einen beeindruckenden Weg zurückgelegt: von bescheidenen Anfängen in einem kleinen Büro in Fintel bis hin zu einem der deutschlandweit größten Backline-Lager, das von Scheeßel aus Künstler auf der ganzen Welt mit maßgeschneiderter Bühnentechnik und dem dazugehörigen Service versorgt. Ein ungewöhnlicher Karriereweg

Ossys Reise begann weder in einem klassischen Büro noch auf der Bühne selbst, sondern im Keller seiner Großmutter. Schon als Jugendlicher engagierte er sich hobbymäßig als Techniker einer Band und sorgte mit geübten Handgriffen für einwandfreie Proben und Auftritte. Diese Erfahrung ebnete ihm den Weg zu den Scorpions, mit denen er als Gitarrentechniker schon kurze Zeit später die Welt bereiste. Der direkte Kontakt zu namhaften Musikern und die gesammelten Erfahrungen auf den Welttourneen bildeten das Fundament für sein späteres Unternehmen.

sende Betreuung der Künstler und Tourneen – egal von welchem Umfang sie auch sein mögen. Das Backliner-Team stellt mit über 5.000 Artikeln nicht nur das deutschlandweit größte Repertoire an Instrumenten und technischen Geräten bereit, sondern kümmert sich auch um deren spezifische Anforderungen. Egal ob es um das Stimmen von Gitarren, die Anpassung von Drumsets oder sogar die Bereitstellung von Waschmaschinen für die Bühnenkostüme großer Tourneen geht – Ossy und sein Team bieten ihrer Kundschaft einen allseits beliebten Rundum-Service.

Genau das spricht sich in der Szene schnell herum, und so hat sich Ossy Ostendorf international einen Namen gemacht. Seine Liste von Kunden liest sich wie das Who's Who der Musikindustrie: Deep Purple, Foo Fighters, Howard Carpendale, der legendäre Phil Collins und sogar Michael Jackson, der King of Pop höchstpersönlich, gehören zu seinen bisherigen Kunden. Mit ersten Gigs für Luciano Pavarotti hat sich Backline and More ebenfalls in die



Das Backline-and-More-Kernteam. Hinzu kommen eine Vielzahl von Freelancern sowie Laila und Lisa, Firmenhund und Firmenzkatze.

In den frühen 1980er Jahren gründete Ossy schließlich Backline and More, 1995 zog es ihn mit dem jungen Unternehmen in das niedersächsische Scheeßel. Für Scheeßel entschied er sich, da er hier nicht nur genügend Platz für die mittlerweile sehr umfangreiche Sammlung von Bühnenequipment fand, sondern es auch äußerst verkehrsgünstig zwischen den Großstädten Hamburg, Bremen und Hannover liegt.

Ein Rundumservice für Musiker

Mittlerweile gehören neben Ossy Ostendorf und seiner Ehefrau fünf weitere Festangestellte zum Team von Backline and More. Von anderen Branchenvertretern unterscheidet sie die umfas-

sende Betreuung der Künstler und Tourneen – egal von welchem Umfang sie auch sein mögen. Das Backliner-Team stellt mit über 5.000 Artikeln nicht nur das deutschlandweit größte Repertoire an Instrumenten und technischen Geräten bereit, sondern kümmert sich auch um deren spezifische Anforderungen. Egal ob es um das Stimmen von Gitarren, die Anpassung von Drumsets oder sogar die Bereitstellung von Waschmaschinen für die Bühnenkostüme großer Tourneen geht – Ossy und sein Team bieten ihrer Kundschaft einen allseits beliebten Rundum-Service.

Neben einem Talent für Logistik ist aber auch ein ordentliches Maß an Spontanität gefragt – so hat Ossy Ostendorf auch schon einmal äußerst spontan für die britische Rockband Deep Purple fast drei Tonnen Equipment in den Südkaukasus nach Aserbaidschan verfrachten müssen. Insbesondere bei großen Welttourneen bringen internationale Bands zwar oft schon eini-



Neben einem Talent für Logistik ist ein ordentliches Maß an Spontanität gefragt.

ges an eigenem Material mit, oft verbringen diese Container der Band dann allerdings Tage oder gar Wochen auf der Schiffsreise zwischen verschiedenen Kontinenten. Immer dann, wenn also plötzlich Not am Mann ist, springt das Scheeßler Familienunternehmen wieder einmal ein und hat sich so ein großes Vertrauen in der Szene aufgebaut.

Jahrelange Erfahrung mit Kunden und Equipment

Neben dem weltweiten Renommee ist es vor allem auch die langjährige Erfahrung, welche dem Team zu ihren Veranstaltungserfolgen verhilft. Ossy Ostendorf weiß mittlerweile genau, welche Hersteller und Jahrgänge für verschiedene Instrumente, Lautsprecher und gar Gitarrenständer die beste Qualität aufweisen, kann vieles gar selbst reparieren und verleiht sogar Instrumentenkoffer und Lautsprecherdummys. Bei einigen Bands, die das Team regelmäßig bei ihren Tourneen betreut, hat Backline

gesamtes Orchester versorgt oder gar mit einer alten Hammond-Orgel umgeht. Trotz der fortschreitenden Digitalisierung in der Musikbranche sieht Ossy Ostendorf somit keine Bedrohung für sein Geschäft: Im Gegenteil, die Nachfrage nach hochwertigen Vintage-Instrumenten und dem auf die Musiker individuell zugeschnittenen Service bleiben ungebrochen hoch. Die Kombination aus technischer Expertise und persönlicher Betreuung ist ein Alleinstellungsmerkmal, das das Unternehmen einzigartig macht und Backline and More immer wieder vom ländlichen Scheeßel raus in die weite Welt treibt. ■

Arne Kölling **IHK Stade**
04141 524-136
arne.koelling@stade.ihk.de



Fotos: Backline and More

Ein paar wenige der über 100 Drumsets im Bestand von Backline and More

and More das passgenaue Material bereits gesondert in seinem Scheeßler Standort gelagert. Für Sonderwünsche von Musikern, beispielsweise nach Einzelstücken oder absoluten Raritäten, können die Scheeßler auf ein breites Netzwerk an Sammlern und Instrumentenliebhabern zurückgreifen.

Hinzu kommt, dass Backline and More auch mit den freien Mitarbeitern teils jahrelang zusammenarbeitet, und ausgebildete Veranstaltungstechniker auch gerne innerhalb des Betriebs zum Backliner fortbildet. Während bei der klassischen Ausbildung zum Veranstaltungstechniker in vielen Unternehmen vor allem die Ton- und Videoqualität im Vordergrund steht, lernt man bei Ossy Ostendorf noch, wie man ein Drumset aufbaut, ein

Wofür steht eigentlich „Backline“?

Laut artistry.com, einem Lexikon für Fachbegriffe aus der Eventbranche, steht der Begriff „Backline“ für die Beschallungsanlage direkt auf der Bühne, welche, wie der englische Name „back“ bereits verrät, meist hinter den Musikern steht. Zu dieser Backline gehören neben Lautsprechern sowie Gitarren- und Bassverstärkern in der Regel auch Monitore, Mikrofone und Instrumente. Der sogenannte Backliner ist dabei vor, nach und während des Konzerts zuständig für die Betreuung jenes Equipments vor, auf und hinter der Bühne.



Fotos (3): Business Escape Games

Wissensvermittlung mit Spaß und Spannung

Tim Heitmann hat sich 2020 mit der Firma Business Escape Games in Rotenburg (Wümme) selbstständig gemacht.

Die globale Ausbreitung des Corona-Virus und die damit verbundenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie trafen die Gesellschaft und die Wirtschaft hart. Die langfristigen Folgen der Corona-Pandemie sind bis heute spürbar. Viele Unternehmen haben während der Lockdown-Phasen ihre Budgets zusammengehalten und Investitionen in Bereichen wie dem Marketing zurückgeschraubt – für eine Marketingagentur eine große Herausforderung. Tim Heitmann hat sie angenommen. Er ist Gründer und Inhaber von Business Escape Games in Rotenburg (Wümme). Seine Firma hat er unmittelbar vor dem ersten Lockdown im März 2020 gegründet und damit Mut und Unternehmergeist bewiesen.

Individuelle Konzepte für jeden Bedarf

Die Business Escape Games, auch Serious Games genannt, verfolgen das Grundprinzip der bekannten Escape Rooms, allerdings mit einem ernsthaften, einem seriösen Ziel – der Wissensvermittlung. Zu einem Wunschthema, zum Beispiel einer Vertriebs- oder IT-Security Schulung, entwickeln Tim Heitmann und sein Team komplexe Konzepte mit spannenden Storys und verpacken die zu vermittelnden Unternehmensinhalte in knifflige Rätsel.



Bei der Realisierung schaut Business Escape Games immer ganz genau, welche die sinnvollste und vor allem effektivste Realisierungsart für den Kunden ist. Wird es physischer Raum im Unternehmen oder ist ein mobiler Escape Koffer oder gar ein rein virtuelles 360°-Escape-Game am praktischsten, wenn es zum Beispiel mehrere Standorte gibt? Business Escape Games eignen sich für fast alle Anwendungsmöglichkeiten, sei es als Marketing-Tool für neue Produkte, betriebsinterne Wissensvermittlung und -schulungen oder als Recruiting- oder Onboarding-Prozess von Personal.

Dabei legt das Unternehmen viel Wert auf langfristige Anwendbarkeit und einfache Bedienung ohne große technische



”

Wir folgen dem Prinzip der Escape Games, aber mit einem ernsthaften Ziel.

Hürden. Tim Heitmann ist durch seine Ausbildung zum Mediengestalter und mit seinem Studium im Bereich Sportmarketing eng mit der Thematik verbunden.

Seine Referenzen können sich sehen lassen: So gehören Kunden wie die UEFA, die Deutsche Bahn, die Telekom und diverse große Autokonzerne zu seinem Kundenstamm. Für die UEFA beispielsweise hat er mehrere hybride Escape-Koffer als Personal-schulung im Rahmen der Europameisterschaft 2024 entworfen und für MAN Trucks & Bus die weltweite Vertriebsschulung in zehn Sprachen realisiert.

Kleine und mittelständische Unternehmen im Fokus

Bei der Kundengewinnung setzt er neben Empfehlungen auch auf Kalt-Akquise. Er spricht seine potenziellen Neukunden an und überzeugt mit einem professionellen und zugleich authentischen Auftreten. Der Fokus liegt inzwischen aber vor allem auf kleinen und mittelständischen Unternehmen, gern auch aus der Region. Natürlich ist er stolz, mit namhaften Kunden eine Geschäftsbeziehung zu pflegen.

Allerdings hat er die Erfahrung gemacht, dass gerade diese Namen potenzielle Neukunden abschrecken, weil diese eine Zusammenarbeit aus finanzieller Sicht für unrealistisch hal-

ten. „Dabei sind herkömmliche Methoden wie Frontal-seminare oder Videokurse oft teurer und ineffektiver“, betont Tim Heitmann. Derzeit besteht sein Team aus sechs Mitarbeitern, die viel im Homeoffice arbeiten. Nachdem seine duale Studentin im März dieses Jahres erfolgreich ihren Bachelor gemacht hat und fest angestellt wurde, hat Tim Heitmann auch eine Auszubildende übernommen, die sich bereits im zweiten Lehrjahr befindet und bei ihrem alten Arbeitgeber nicht glücklich war. Business Escape Games hat sich entschieden, den Fokus in diesem und in den kommenden Jahren auf die Entwicklung von Serious Games im Recruiting und Onboarding zu legen.

Heitmann: „Die Wirtschaft steht aktuell vor immensen Herausforderungen. Mit den Business Escape Games können wir ein Teil der Lösung sein und die Qualität und Motivation der Mitarbeiter langfristig steigern.“ ■

Das Konzept von Business Escape Games hat auch die Jury des neuen IHK-Gründungspreises Elbe-Weser überzeugt: Tim Heitmann bekam in diesem Jahr den Hauptpreis. Mehr dazu auf Seite 34.

Joshua Zintel IHK Stade

04141 524-189

joshua.zintel@stade.ihk.de

Anzeige

Wir halten
Ihren
Kopf frei.

Enjoy business.

treuhand.de

Konzentrieren Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft. Wir kümmern uns um den Rest.

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung
Rechtsberatung · Unternehmensberatung
IT-Beratung

HLB GLOBAL AUDIT, TAX AND ADVISORY

TREUHAND

Die richtige Idee zum richtigen Zeitpunkt

Der 24-jährige Student Maximilian Haak aus Otterndorf hat ein Verfahren zur Solar-Saisonspeicherung entwickelt und realisiert nun erste Projekte mit Immobilienbesitzern. Kirsten Kronberg sprach mit ihm über seinen Weg zum Firmengründer und wie man trotz Hindernissen erfolgreich sein kann.

Herr Haak, Sie haben sich gerade mit einem Start-up selbstständig gemacht, das Immobilienbesitzern das Ende der Heizkostenrechnung verspricht. Erklären Sie uns Ihre Geschäfts- bzw. Ihre technische Idee.

Um Gebäude wärmeautark zu machen, setze ich auf Solarthermie, weil sie im Winter effizienter als Photovoltaik ist. Gespeichert wird die Energie in isolierten unterirdischen Wassertanks, die zum Beispiel im Garten vergraben werden können. Diese Tanks bestehen aus recycelbarem Kunststoff, der gleichzeitig sehr haltbar ist, eine für die Umwelt sonst negative Eigenschaft, die hier positiv zu Buche schlägt. Das Wasser wird durch die Solaranlagen geleitet und heizt sich auf. Das ganze System ist so berechnet, dass das Wasser auch im Winter nie unter eine Temperatur von 40 Grad fällt. Trotzdem ist zur Sicherheit eine ergänzende Stromheizung eingebaut. Sollte sie wirklich benötigt werden, was sehr unwahrscheinlich ist, trägt meine Firma diese Zusatzkosten.

Bei 80 Prozent der Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie auch in vielen Büros sollte das klappen.

Meine Idee ist an sich nicht neu, aber zum einen habe ich sie zu Ende gedacht und mit Hilfe von fachkundigen Partnern anwendungsreif gemacht, zum anderen komme ich zum richtigen Zeitpunkt: Die Menschen wollen in Harmonie mit der Natur leben. Das merke ich an der Resonanz, die ich bekomme.

Wann haben Sie angefangen, sich mit dem Thema regenerative Energien zu beschäftigen?

Das Thema wurde mir nicht in die Wiege gelegt. Ich stamme aus der Eifel, wo meine Eltern als Binnenschiffer auf der Mosel gearbeitet und häufig Kohle transportiert haben. Sie waren es allerdings auch, die mir nach dem Abitur ein dreimonatiges Praktikum bei Freunden in Wien vermittelt haben, drei Brüder, die Windparks projektieren und sich auch mit dem Thema Biogas beschäftigen. Das war meine Initialzündung! Sie haben mir sogar ein Seminar zum zertifizierten Stromhändler an der österreichischen Börse gesponsort. Da habe ich viele Mechanismen verstehen gelernt.

Haben Sie eine entsprechende Ausbildung absolviert?

Das Praktikum in Wien hat meinen Studienwunsch stark beeinflusst. Die drei Brüder sind richtige Macher, die mir gezeigt haben, dass die meisten Probleme nur im Kopf bestehen und organisatorisch und technisch lösbar sind. Sie haben mir viel über das Leben beigebracht. Weil für mich von da an klar war, dass ich mich mit

meiner inzwischen geborenen Idee des wärmeautarken Gebäudes selbstständig machen möchte, habe ich einen Abschluss zum Bachelor of Business Administration gemacht – und ein Gewerbe angemeldet. Allerdings habe ich schnell gemerkt, dass erneuerbare Energien viel mit Physik zu tun haben und ich doch einiges Grundlagenwissen benötige, darum habe ich ein Fernstudium im Maschinenbau begonnen. Im Moment pausiere ich gerade für drei Monate, weil ich nicht alles gleichzeitig machen kann.

Von einer ersten Idee zu einer marktfähigen Lösung ist es ein weiter Weg. Hatten Sie stets Wegbegleiter, die sie ermutigt und unterstützt haben? Haben Sie diese Wegbegleiter aktiv gesucht?

Mein Erfolg ruht auf ganz vielen Schultern, begonnen wie erwähnt mit meinen Erfahrungen in Wien. Nachdem ich mit meinen Eltern nach Cuxhaven gezogen war, habe ich vor Ort nach einem Bauunternehmen gesucht, das mich bei der Entwicklung meiner Idee unterstützen kann. Ich habe einfach über Google nach passenden Firmen gesucht und sie angerufen. Die ersten zehn haben gleich „nein“ gesagt. Das war frustrierend. Es zeigte sich erneut, wieviel sich im Kopf abspielt: Die meisten bauen etwas auf eine bestimmte Art und Weise – nicht weil sie die beste ist, sondern weil sie es so gelernt und immer so gemacht haben. Da wird nichts hinterfragt. Mit Christian kleine Holthaus vom Planungsbüro MG Plan fand ich schließlich den idealen Partner, der bereit war, an neuen Ideen zu tüfteln, quasi bei null anzufangen. Wir haben über zweieinhalb Monate viele lange Abende miteinander verbracht und uns ausgetauscht. Theoretische Berechnungen reichten mir allerdings nicht, ich wollte alles empirisch überprüfen, darum habe ich mich erneut auf die Suche gemacht und fand einen polnischen Trockenbauer in meiner alten Heimat in der Eifel, auf dessen Privatgrundstück wir eine erste Anlage errichtet und vier kalte Wintermonate lang im Freien gearbeitet, Daten gesammelt und auch einiges geschrottet haben. Der Lerneffekt war unbezahlbar!

Auch sonst gibt es immer wieder Leute, die mich auf meinem Weg anfeuern. Und nicht zuletzt sind es meine Eltern, die an mich glauben, und mich die ganze Zeit unterstützen.

Wie gehen Sie mit Kritik und Zweifeln um, die bei einer neuen Idee immer auch auftauchen?

Mittlerweile habe ich gelernt, auch die negativen Dinge zu schätzen. Sie lassen das Positive viel stärker leuchten. Gegen Zweifel

wird man nie immun, man muss sie anerkennen. Sie halten einen wach und konzentriert. Ganz bewusst wehre ich mich in solchen Momenten gegen die „Hustle-Kultur“ des aufgeregten Dauerarbeitens. Manchmal ist es das Beste, nichts zu tun. Ruhige Zuversicht, gepaart mit lockerer Konzentration, so könnte ich meine Grundhaltung beschreiben.

**Sind sie ein geborener Unternehmer?
Was macht Sie aus? Was stärkt Sie?**

Das Wichtigste überhaupt ist, dass ich an meine Idee glaube. Etwas Gutes zu tun, ist mir eine Herzensangelegenheit. Es gibt nichts Besseres, als jeden Morgen mit diesem Gefühl aufzuwachen. Dafür überwinde ich jede Hürde.

Ich bin übrigens total normal, war weder in der Schule noch im Studium ein Überflieger. Das ist keine Voraussetzung!

Sie sind gerade erst in der Startphase Ihres Unternehmens und noch sehr jung, gerade mal 24 Jahre alt, können also beruflich noch kein Eigenkapital angespart haben. Machen die Banken bei der Finanzierung Ihres Vorhabens mit? Und mal ganz direkt: Wovon leben Sie zurzeit?

Ich hatte genau ein Bankengespräch, danach war klar, dass ich diesen Weg nicht weiter zu verfolgen brauche (lacht) ... auch die klassische Heizungsförderung der KfW greift bei mir nicht, weil ich dafür schon vier Anlagen in Betrieb haben müsste. Was gut ist: Mein System ist in der Anschaffung nicht teurer als eine Wärmepumpe, wird aber bis zu 70 Prozent gefördert. Nachdem meine Idee in den lokalen Tageszeitungen vorgestellt worden war, sind viele auf mich zugekommen, die fasziniert davon sind. Mit den Bauherren entwickle ich jetzt individuelle Investitionsmodelle. Es findet sich immer eine Lösung. Einem Kunden ist seine eigene Heizung gar nicht so wichtig, er möchte mein Vertriebspartner werden. Es tun sich immer neue Türen auf.

Ich persönlich benötige nicht viel und lebe nach der Trennung meiner Eltern mit meiner Mutter in Otterndorf. Sie unterstützt mich ein bisschen bei Bürotätigkeiten. Meine Eltern sind bei Materialanschaffungen auch schon in finanzielle Teilvorleistung gegangen.

Finden Sie, dass Deutschland ein gutes Gründungsland ist?

Ich war sehr pessimistisch, was das angeht. Mir haben viele Leute gesagt: Mach‘ das nicht in Deutschland, geh‘ nach Amerika. Deutschland sei auf dem absteigenden Ast. In den letzten Wochen habe ich das Gegenteil erfahren! Bei Zulassungs- und Genehmigungsverfahren traf ich auf interessierte Leute, die Lust hatten, mich zu unterstützen, die mir zugehört und mir Tipps gegeben haben, wie ich mir manchen Aufwand sogar ersparen kann, die die Intention hatten, mir den Weg zu erleichtern.

Ich wünschte mir nur, dass die Gesellschaft mehr Optimismus und Zuversicht hätte: Die Transformation bietet so viele Chancen und schöne Aspekte. Das sollten wir viel mehr betonen.

Was raten Sie Menschen, die eine gute Geschäftsidee haben, aber denen der letzte Mut fehlt, sich damit selbstständig zu machen?

Hinsetzen. Durchatmen. Einfach mal probieren. Meistens besteht das Problem nicht darin, zu wenig, sondern zu viel nachgedacht zu haben. Leute finden, mit denen man sprechen kann. Allen zuhören, aber sich weder von den negativen noch den positiven Aussagen zu sehr beeinflussen lassen. Auf die eigene Intuition hören. Spaß haben, an dem, was man tut.

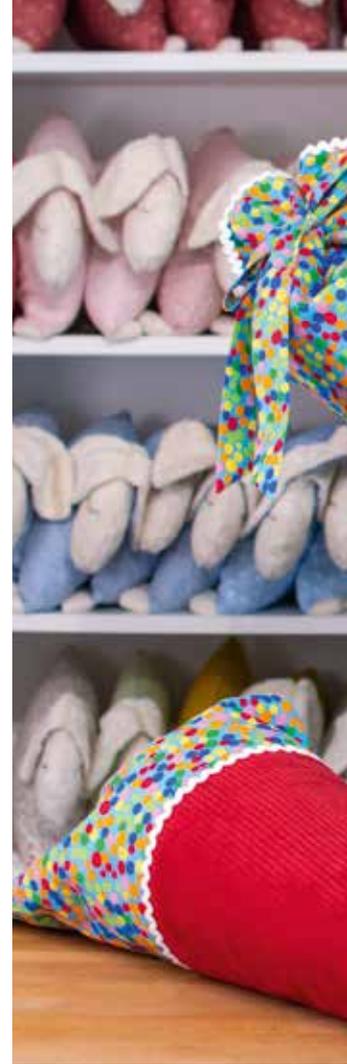
Übrigens bin ich sehr gern bereit, anderen zu helfen und sie an meinen Erfahrungen teilhaben zu lassen. Immer her damit! ■

Weitere Informationen: www.haak-energy.com



Foto: JHK, Elbe-Weser/Kirsten Kronberg

Firmengründer Maximilian Haak



Fotos (2): Schafkind

Sch(l)äfchen für 1001 Nacht

Ein unternehmerisches Erfolgsmärchen aus Buxtehude.

(Familien-) Managerin, Kreativmensch, Sympathieträgerin, Multitalent. Das sind nur einige Begriffe, die einem einfallen, wenn Christine Richards vor einem sitzt. Die Inhaberin von „Schafkind“ stellt in zweiter Generation schafgeformte Kissen für Babys und Kleinkinder her und vertreibt sie von Buxtehude aus deutschlandweit. Hat ein Kissen mal ausgedient, wird es in der „Schafklinik“ repariert.

Christine ist keine gelernte Schneiderin. Bis zur Entscheidung, das mütterliche Geschäft zu übernehmen, verging ein Elektrotechnikstudium, eine Karriere als Ingenieurin, eine Hochzeit, die Geburt zweier Kinder und ein Umzug aus Hamburg nach Buxtehude. IHK-Mitarbeiterin Kathrin Wiellowicz besuchte die Gründerin in ihrem Atelier und sprach mit ihr über ihren persönlichen und beruflichen - man will schon fast sagen - Jakobsweg.

Christine, Du hast einen mutigen und letztlich erfolgreichen Weg beschritten. Was hat Dich dazu bewogen, vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit zu wechseln?

Meine Mutter hat unser Unternehmen über 20 Jahre lang aufgebaut, und ich bin zwischen Nähmaschine und Schäfchenkissen aufgewachsen. Seit meiner Jugend habe ich immer nebenher geholfen. Als meine Kinder da waren, hat sich mit einem Schlag mein Anspruch daran verändert, wie ich meine Zeit verbringen möchte. Als Ingenieurin war ich nicht glücklich. Mein Mann hat mich



Foto: IHK Stade / Kathrin Wiellowicz

dann ermutigt, meinen schon lange schlummernden Wunsch, das Unternehmen meiner Mutter zu übernehmen, umzusetzen. Also habe ich recherchiert, geplant, gerechnet und schließlich mein Gewerbe angemeldet. Schnell habe ich gemerkt, dass es großartig ist, meine eigene Chefin zu sein. Ich liebe Stoffe, Handarbeit, Organisieren, Planen und Tabellen – das ist einfach der perfekte Job für mich.

Warum erschien Dir ein Onlineshop geeigneter als ein stationäres Geschäft?

Online gibt mir die Möglichkeit, meine Kunden gezielt anzusprechen. Ich werde genau von den Menschen gefunden, die das suchen, was ich herstelle. Die Reichweite ist so groß, wie ich möchte.

Ich verkaufe aktuell deutschlandweit über meinen eigenen Onlineshop und über die Plattform Etsy, plane aber zukünftig auch, international zu verkaufen. Ein weiterer Vorteil ist, dass ich flexibel im Hinblick auf meine Arbeitszeiten bin. Das ist nicht zuletzt mit zwei Kindern ein riesiger Vorteil.



Kathrin Wiellowicz IHK Stade

04141 524-142

kathrin.wiellowicz@stade.ihk.de

Dann folgte die Entwicklung meiner ersten eigenen Produkte: Stoff-Schultüten, Kita-Tüten und dazu Mutmonster und Armbänder – alles für die Einschulung.

Das ist ein toller Erfolg. Mein Sortiment klein zu halten, ist eine bewusste Entscheidung. Lieber weniger, dafür mit 100 Prozent.

...und welches die größten Stolpersteine?

Ein Problem ist wie bestimmt bei vielen Gründern das Geld. Mir war von Anfang an sehr bewusst, dass die ersten Jahre nicht einfach sein würden. Die Mammutaufgabe, ein Darlehen zu organisieren, hat mich gerade zu Beginn abgeschreckt. Vielleicht wäre es Zeit, das Thema neu aufzumachen. Ich habe mittlerweile drei Angestellte, alle Einnahmen fließen direkt wieder ins Unternehmen. Ich bräuchte Geld für mehr Personal und Marketing, außerdem wünsche ich mir endlich ein regelmäßiges Einkommen. Das Finanzielle ist privat eine hohe Belastung. Was mich ebenfalls ständig begleitet, ist das Zeitmanagement. Ich tendiere dazu, mir zu viel vorzunehmen. In den ersten Monaten habe ich mich in die völlige Erschöpfung gearbeitet, bis ich morgens nicht mehr aufstehen mochte und mit Burnout bei meiner Ärztin saß. Inzwischen habe ich mehrere Gänge zurückgeschaltet und gelernt, dass die Dinge einfach so lange dauern, wie sie dauern.

Vieles lief herausfordernd, vieles läuft inzwischen gut. Wie sieht Dein persönlicher Blick in die Schafkind-Zukunft aus?

Sehr gut. Mein Konzept geht auf, die Bestellzahlen steigen, und meine Erneuerungen kommen gut an. Ich möchte gern eine Näherin einstellen, die mir bei der Fertigung helfen kann und meine Mutter entlastet. Ich muss und will mich mehr mit Marketing und Social Media beschäftigen, da sehe ich noch großes Potenzial, das ich bis jetzt nur angekratzt habe. Und ich habe bereits ein Projekt für die Weihnachtszeit in Arbeit, worauf ich mich jetzt schon sehr freue. ■

Weitere Informationen: schafkind.de

Wenn Du auf die ersten zwei unternehmerischen Jahre zurückblickst: Welches waren Deine größten Meilensteine?

Als erstes der Umzug der Werkstatt meiner Mutter aus Hamburg nach Buxtehude, mit allen Möbeln, Maschinen, Stoffen und Materialien. Dann der neue Onlineshop, mit neuem Design und vor allem meinem eigenen Label Schafkind. Damit habe ich mir etwas ganz Eigenes kreiert; die Schafkissen bleiben selbstverständlich die von meiner Mutter erfundenen „Bobeli“-Schäfchen.

Anzeige

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

WIR SPIELN FÜR SIE EINE
TRAGENDE ROLLE
BIS INS DETAIL.

NTM, Wildeshausen

www.stahlhallen-janneck.de

Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0



Fleth Braut in Buxtehude mit nachhaltiger Brautmode

„Dein Brautkleid muss ohne Dich keine Weltreise gemacht haben.“ Mit diesem Titel bewarb sich Katrin Dieckmann-Franke, Inhaberin der Fleth Braut, bei dem landesweiten Handelswettbewerb „Gemeinsam aktiv – Handel(n) vor Ort“ im Jahr 2023. Wirklich sehr knapp am Siegertreppchen vorbei hat die Bewerbung Jurymitglied und IHK-Handelsexpertin Kathrin Wiellowicz neugierig gemacht und dazu bewogen, die Unternehmerin in Buxtehude zu besuchen.

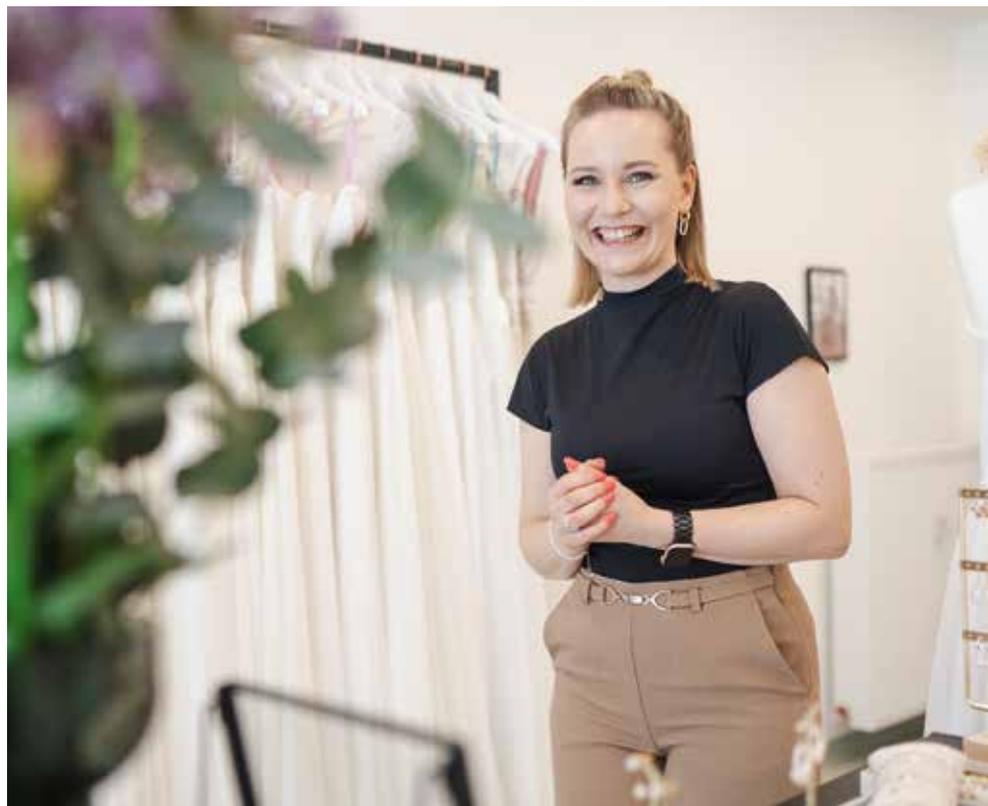
Frau Dieckmann-Franke, Brautkleidgeschäfte gibt es viele, und inzwischen wird Brautmode auch online angeboten. Warum wollten Sie gerade mit diesem Sortiment selbstständig werden?

Die Liebe zu Brautkleidern entwickelte sich, als ich Freundinnen bei ihrer Brautkleidsuche begleiten durfte. Der Gedanke an diesen einmaligen Tag, der Moment der Braut vor dem Spiegel – der „Brautzauber“ hat es mir schon immer angetan. Als ich auf der Suche nach meinem Brautkleid war, war ich aber erschrocken. Kaum gut anzufühlende Stoffe, druckmachende Beraterinnen und Kleider aus fernen Ländern ... Der Wunsch nach einem eigenen Geschäft, in dem so vieles so anders sein sollte, wuchs. Nach vielen schlaflosen Nächten, einem Businessplan und einem Businesscoaching fing ich an, Stück für Stück zu planen. Ich kündigte meinen sicheren Job in einem Hamburger

Mineralölkonzern und ging auf Reisen, lernte deutsche Designerinnen kennen, schaute mir die Herstellungsorte an und verliebte mich in unser deutsches Brautmoden-Handwerk. Denn in einer Sache war ich mir sehr sicher: Ich möchte das deutsche Schneiderhandwerk fördern und moderne Brautkleider mit dem Thema Nachhaltigkeit vereinen.

**Nachhaltige Brautmode – spannend!
Wie setzen Sie das konkret um?**

Wir arbeiten ausschließlich mit nationalen Designerinnen zusammen. Uns liegen kurze Transportwege, faire Löhne und Wandelbarkeit sehr am Herzen. Bewusst ausgewählte, hochwertige und teilweise recycelte Stoffe machen das Herz eines jeden Kleides aus. Wir legen außerdem großen Wert auf Wiederverwendbarkeit, das heißt, wir überlegen gemeinsam mit der Braut, was



nach der Hochzeit mit dem Kleidungsstück geschehen kann. Ob das Brautkleid gekürzt und eingefärbt und somit zu einem besonderen Anlass weitergetragen werden kann, oder ob Teile davon, zum Beispiel eine Corsage oder ein Spitzenoberteil, mit vorhandenen Kleidungsstücken kombiniert werden. Ebenso nimmt die Fleth Braut Brautkleider zurück, um eine zweite Liebe dafür zu finden.

Das klingt fast wie ein wahrgewordenes Märchen. Es gab aber sicherlich auch Hindernisse?

Natürlich. Machen wir uns nichts vor, in Deutschland ist es nicht einfach, sich selbstständig zu machen. Als Frau scheinbar noch weniger. Ich habe mehr als einmal aufgeben wollen. Der wohl schwierigste Part war die Suche nach einer passenden Gewerbefläche. Nicht, weil das Angebot zu klein war, sondern, weil mir als Frau und Gründerin kaum jemand ein Geschäft ohne die Vorlage der Gehaltsabrechnung meines Mannes sowie ohne seine Begleitung vermieten wollte! Ein Schlag ins Gesicht. Mein Geschäft sollte aber ohne die finanziellen Nachweise meines Mannes wachsen, und so schaute ich mir nur Ladenflächen an, bei denen die Unterlagen meines Mannes nicht gefordert wurden. So habe ich mein jetziges Geschäft entdeckt, am Fleth, in schönster Lage. Für die Bräute gut zu erreichen und ein wunderschöner Standort, um nach der Beratung in der Innenstadt zu verweilen. Die Fleth-Bräute reisen teilweise über 100 Kilometer an, und jede Einzelne verliebt sich in unsere schöne Märchen-Stadt.

Was würden Sie jungen Unternehmen aus Ihrer heutigen Erfahrung für deren „Unternehmergeist“ mitgeben wollen?

Mut! Mut ist das schönste Gefühl in der Vorbereitung. Alte Wege zu verlassen, sich zu verwirklichen, etwas zu tun, wofür absolute Leidenschaft besteht. Wer fleißig ist, eine Mission hat, hinter dem steht, was er tun möchte und auch bereit ist, die nicht so guten Tage zu leben, der wird es schaffen. Ganz klar sollte aber auch sein, dass niemand auf dich und deine Idee gewartet hat, somit kommen Arbeitsaufgaben auf dich zu, für die man sich nicht zu schade sein sollte. Den finanziellen Überblick zu haben, ist natürlich ebenso unabdingbar.

Ihr Fazit nach zwei Jahren Selbstständigkeit?

„Selbst und ständig“ ist für mich definitiv kein passender Ausdruck. Für mich heißt es „selbst und frei“. Ich fühle mich selbstbestimmter und angekommen in meinem Job, der sich die meiste Zeit nicht nach einem Job anfühlt. Die Fleth Braut feiert im August ihren zweiten Geburtstag. Mein Fazit: Ich gehe jeden Tag sehr gerne zur Arbeit, freue mich über jede einzelne Braut und ihre Liebsten und werde weiter dafür kämpfen, dass die Fleth Braut aus der Brautmode nicht mehr wegzudenken ist. ■

Die Fleth Braut gehört 2024 zu den Preisträgern des neu geschaffenen IHK-Gründungspreises Elbe-Weser. Den Bericht finden Interessierte auf S. 34.



Fotos (4): IHK Stade/Dennis Williamson

„Gemeinsam aktiv – Handel(n) vor Ort“ 2024

Niedersächsischer Wettbewerb für Handel & Innenstädte geht in die siebte Runde

Auch in diesem Jahr ist die IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum Partnerin des Niedersächsischen Wirtschaftsministeriums bei der Durchführung des landesweiten Wettbewerbs „Gemeinsam aktiv – Handel(n) vor Ort“. Unter dem Motto „Bunt – vielfältig – nachhaltig!“ können sich Handelsunternehmen und Standortgemeinschaften sowie Genossenschaftsmodelle aus dem Handelsbereich bis zum 30. August 2024 mit ihren kreativen Ideen und Projekten, die zu mehr Nachhaltigkeit

im Handel beitragen, um einen Geldpreis bewerben.

Eine unabhängige Jury wählt unter allen Bewerbern die sechs stärksten Projekte aus. Die Gewinner erhalten jeweils 5.000 Euro und werden bei einer feierlichen Abschlussveranstaltung durch Wirtschaftsminister Olaf Lies am 22. Oktober 2024 in der Niedersachsenhalle in Verden prämiert. ■

Weitere Informationen und Bewerbung: www.wettbewerb-gemeinsam-aktiv.de

Top-Optikerin mit Fingerspitzengefühl

Der Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen zählt rund 11.000 augenoptische Fachgeschäfte in Deutschland. Zu den allerbesten in Sachen Kundenservice zählt Dose Optik in Drochtersen. Die entsprechende Urkunde nahm Inhaberin Svenja Gerken aus den Händen von Schauspieler Wotan Wilke Möhring entgegen.



„ Gute Beratung funktioniert nur, wenn die Menschen mich nah an sich herankommen lassen.

Svenja Gerken kennt viele Menschen, die ihren Laden betreten, persönlich. Ihre Lebensgeschichten und Vorlieben. Sie interessiert sich, nimmt sich Zeit für ihre Kunden und stellt bei der Beratung auch unangenehme Fragen. Wie die nach dem Gesundheitszustand. „Das spielt eine Rolle für das Sehvermögen“, sagt die Augenoptikermeisterin.

Gute Beratung funktioniert nur, wenn die Menschen sie nah an sich herankommen ließen. Sowohl physisch beim Ausprobieren und Anpassen der Brillengestelle als auch im persönlichen Gespräch. „Da ist Fingerspitzengefühl gefragt“, sagt die Unternehmerin, „auch wenn es ums Budget geht.“

Klar ist: Wer eine Brille bekommt, will nicht nur gut sehen, sondern auch gut aussehen. Längst wurde aus dem einst hässlichen Nasenfahrrad ein Mode-Accessoire. „Meine Brillen-Schublade ist auch sehr gut gefüllt“, sagt die 37-Jährige und lacht.

Weil sie so viel Wert auf vertrauensvollen Austausch, ehrliche Beratung und professionelles Handwerk legt, erhielt Dose Optik die Auszeichnung zum Top 100 Optiker 2024/2025. In diesem Jahr übergab Wotan Wilke Möhring als prominenter Schirmherr die Urkunden des BGW Instituts für innovative Marktforschung an 100 inhabergeführte mittelständische Augenoptikfachgeschäfte, die das Prüfverfahren durchlaufen und im Bereich Kundenorientierung überzeugt haben. Einen 17-seitigen Fragebogen hat Svenja Gerken im Herbst 2023 ausgefüllt, außerdem Geschäftsbesichtigungen, anonymen Testanrufen und Testkäufen zugestimmt. Weil sie ohnehin sicher sein kann, dass sie und ihre Mitarbeiterinnen, Augenoptikermeisterin Ute Ahlmann und Gesellin Janina Koßmehl, einen Top-Job machen. Zwar könne sich jeder eine günstige Brille im Netz bestellen, aber für die meisten Brillenträger sei der Preis allein nicht ausschlaggebend beim Brillenkauf. „Die Menschen, die zu uns kommen, sind keine Nummern. Wir pflegen eine Geschäftsbeziehung mit ihnen.“

Svenja Gerken ist in Schleswig-Holstein aufgewachsen und hat dort ihre Ausbildung gemacht. Eigentlich hat sie Medizin studieren wollen, aber nach einem Schulpraktikum entschied sie sich für die Augenoptik. Sie hat in Hamburg gearbeitet, ehe sie die Meisterschule in Dormagen absolviert hat. Dann ist sie weiter in die Schweiz gezogen. Richtig wohl habe sie sich aber nicht gefühlt. Da kam das Stellenangebot aus Stade gerade recht, „keine Großstadt und in der Nähe zu meinen Eltern, das fand ich nett“.

2018 lernte sie Renate und Bernd Dose kennen, die ihr eine Stelle in ihrem Laden in Drochtersen anboten – Aussicht auf Übernahme inklusive. 2020 war es so weit. Freilich übernahm sie nicht das 35 Jahre alte Geschäft am vorherigen Standort, sondern frisch bezogene neue Räume an der Drochtersener Straße. Bernd Dose blieb noch ein Jahr lang als Angestellter. „Er hatte Lust, und ich wollte nicht auf ihn verzichten.“ Schwierig war der Start dennoch. Am 15. Januar feierte Svenja Gerken Eröffnung, am 23. März war Dose Optik schon wieder geschlossen. Corona. Als Gesundheitsdienstleisterin darf sie zwar schnell wieder öffnen, deutlich ruhiger als geplant geht es dennoch zu. „Das war aber alles okay“, sagt sie. „Wir haben tolle Kunden.“ Die wiederum schätzen den umfassenden Service. Löten, Kitten und andere Brillenreparaturen werden direkt in der Werkstatt vor Ort erledigt. Und weil das Team Gläser selbst einschleift und in die Gestelle setzt, „sind bei

uns ganz andere Fertigungszeiten als woanders möglich“, so die Ladeninhaberin.

2021 ist Svenja Gerken Mutter geworden. Ihre Tochter begleitet sie seitdem täglich in den Laden. „Es ist wichtig, dass die Chefin persönlich da ist. Das meiste lässt sich schon irgendwie regeln, trotzdem war ich unter Hochspannung in dieser Zeit.“ Die Unternehmerin schaukelt Kind und Karriere. Als die Kleine acht Monate alt war, nahm der Vater Elternzeit, später löste die Krippe das Betreuungsdilemma. Seit Mai 2024 bleibt der Laden samstags

und am Montagnachmittag geschlossen. Wer nur dann Zeit hat, vereinbart vorab einen Termin und bekommt ganz exklusiv Zugang zum Geschäft. Bisher habe es dafür großes Verständnis und positives Feedback gegeben, betont die Augenoptikermeisterin. Und wenn die Stimmung doch mal angespannt ist, ist da noch Lotta. Die Hündin gehört quasi zum Ladeninventar und sorgt schwanzwedelnd für gute Laune bei allen Hereinkommenden. ■

Leonie Ratje

Wo Studierende „Projekteentwicklerei“ lernen können

Seit 2010 leitet Prof. Dr. Bernhard H. Vollmar das ZE Zentrum Entrepreneurship der PFH Göttingen mit Standort auch in Stade. Kirsten Kronberg sprach mit ihm darüber, was Unternehmertum ausmacht und welche Voraussetzungen nötig sind, um die Gründungskultur in Deutschland zu fördern.

An der pfh Göttingen können Studierende im Rahmen verschiedener Studiengänge den Themenschwerpunkt „Entrepreneurship“ wählen. Was verbirgt sich dahinter? Was lerne ich dort?

Das Unternehmertum liegt in der DNA unserer Hochschule. Sie war vom ersten Tag an eine Gründer- und Unternehmerhochschule. Darum finden sich Akzente des Themas in allen 55 Studiengängen der PFH wieder. Darüber hinaus bieten wir mittlerweile einen eigenen, extra zugeschnittenen Studiengang „Entrepreneurship und Innovation“ an.

Vermittelt werden Kompetenzen wie Gründungsmanagement, innovatives Unternehmertum, Strategieplanung und Geschäftsmodellentwicklung, vieles davon in Projektformaten, damit die Studierenden sich erproben können, eine Form des explorativen Lernens erfahren. Die Prüfung besteht deshalb nicht in einer klassischen Klausur. Es handelt sich um eine kombinierte Leistung: In einem Design-Thinking-Workshop entwickeln die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Ideen, die sie dann auch „pitchen“ müssen, also einer kritischen Jury überzeugend und authentisch vorstellen. Zum Abschluss erarbeiten sie ein so genanntes Pitch Deck. Hierbei handelt es sich um eine rund 15-seitige Präsentation, die auch wissenschaftliche Quellenarbeit beinhaltet und dazu dienen soll, mögliche Investoren zu überzeugen. Wir ermuntern die Studierenden auch dazu, schon während des Studiums wirklich zu gründen. Dazu stellen wir verschiedene Tools zur Verfügung, zum Beispiel die Crowdfunding-Plattform „Ideenbeweger“, mit deren Hilfe sie ihre Geschäftsidee auch einem Markttest unterziehen können.

Es geht also um die Fähigkeit, Ideen zu entwickeln, sie in konkrete Konzepte zu überführen und erfolgreich umzusetzen. Wir nennen es die „Projekteentwicklerei“. Insofern ist Entrepreneurship eine Schlüsselkompetenz im gesamten Berufsleben –

und nicht nur dort. Es ist eine universelle Erfahrung, die den Studierenden Selbstvertrauen gibt und sie mündig macht.

Für unser Profil sind wir unter anderem vom Gründungsradar des Stifterverbandes schon mehrfach unter die TOP 3 der kleineren Hochschulen gerankt worden. Auch der Niedersachsen Hochschulmonitor führt uns unter den Besten.

In der Beschreibung des Themenschwerpunktes steht, dass Entrepreneurship auch für (spätere) Angestellte zunehmend an Bedeutung gewinnt. Was ist damit gemeint?

Die Kompetenzen, die die PFH vermittelt, zielen nicht nur auf Gründer und Unternehmensnachfolger ab. Auch etablierte Unternehmen benötigen kreative Köpfe, die zum Beispiel neue Geschäftsmodelle mit entwickeln. Intrapreneurship gewinnt immer mehr an Bedeutung, wenn Unternehmen gesellschaftsorientiert und nachhaltig handeln wollen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Firma Hilti. Als sich ihre neueste, sehr hochwertige Bohrmaschine nicht gut verkaufte, krepelten ein paar kluge Leute das Geschäftsmodell völlig um und stellten von Verkauf auf Vermietung um. Das hatte weitreichende Konsequenzen für den Vertrieb, die Logistik und das Marketing. Aber die Kraftanstrengung hat sich gelohnt: Für das Unternehmen war es ein enormer „Innovations-Booster“.



Das komplette spannende Interview finden Sie hier: www.ihk.de/stade/vollmar



Wirtschaftsprüfer
Ingo Kruse



In Cuxhaven gibt es das Unternehmen der Zukunft

TKP steht für Tutas, Kruse & Partner Partnerschaftsgesellschaft mbH Steuerberatungsgesellschaft. Das klingt nach Gesetzestexten, nach Anzugtragen, nach Korrektheit und jeder Menge fester Regeln. Was einerseits stimmt. Und was andererseits völlig an dem visionären Ansatz des Cuxhavener Unternehmens vorbei geht.

Natürlich kennen sie ihre Paragrafen, die 35 Mitarbeiter von TKP, und natürlich arbeiten sie hoch professionell in den Bereichen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Fachliche Kompetenz ist – mathematisch ausgedrückt – aber nur eine notwendige, keine hinreichende Bedingung, wenn man bei dem 2005 in Cuxhaven gegründeten Unternehmen arbeiten möchte, das von dem Steuerberater Mario Tutas und dem Wirtschaftsprüfer Ingo Kruse geleitet wird. Selbstbestimmtheit wird ganz groß geschrieben bei TKP.

Innovativer Führungsstil

Was erstmal großartig klingt, hat eine Kehrseite: Denn Freiheit heißt eben auch Verantwortung. Beta-Führung nennt Mario Tutas diesen Ansatz und schmunzelt: „Wenn Sie das durchziehen, brennt erstmal die Hütte.“ Denn das Konzept sieht vor, dass die Mitarbeiter so ziemlich alles selbst bestimmen, nicht nur den Arbeitsort und die Büroeinrichtung, da ist wohl jeder noch in seiner Komfortzone, nein, auch die Zahl der eigenen Urlaubstage, das eigene Gehalt und welche Aufträge sie annehmen wollen. Neue Mitarbeiter werden ebenfalls von den sich selbst organisierenden Teams eingestellt. Hierarchische Zwischenebenen gibt es nicht. Alles, was zählt, ist das Arbeitsergebnis. „Zu Beginn nehmen sie den Menschen damit den Halt. Der Schrei nach Regeln war sehr laut“, erinnert sich Tutas. Und nicht nur das: Es gab schwarze Urlaubslisten, Misstrauen, Neid, Angst. „Keine Frage: Das ist ein Riesen-Sozialexperiment. Als Führungskraft müssen sie das aushalten können und cool bleiben.“ Tutas' Überzeugung fußt auf seinem positiven Menschenbild. Er setzt auf Vertrauen in die Motivation jedes einzelnen. „Menschen sind nicht von Na-

tur aus faul und egoistisch. Verhalten sie sich so, haben sie entweder den falschen Job oder werden falsch geführt.“ Das Ergebnis seiner Theorie überzeugt: „Wir sind extrem produktiv“, freut er sich. Und nicht nur das. Bei Great Place to Work wurde das Unternehmen als bestes in Niedersachsen und Bremen beim Thema Zufriedenheit mit dem Gehalt gerankt – mit 100-prozentiger Zustimmung. „Das hat es noch nie gegeben!“

Mario Tutas selbst versteht sich nicht als Chef, sondern als Coach, der sich der Sorgen und Nöte seiner Mitarbeiter annimmt, sie darin unterstützt, mit Autonomie umzugehen und ihr eigenes Arbeitsleben so erfolgreich wie möglich zu gestalten. Im Extremfall kann das dazu führen, dass TKP mal einen Mitarbeiter verliert: „Ich hatte eine Steuerfachangestellte, die sich sehr bemüht hat, aber es harmonierte einfach nicht.“ Nach einem mehrstündigen Gespräch stellte sich heraus, dass sie eigentlich von einer Tätigkeit als Erzieherin träumte. TKP bot ihr an, sie während ihrer beruflichen Neuorientierung weiter zu beschäftigen, damit sie nicht in finanzielle Nöte käme. „Sie war so dankbar dafür und hat so viel Gutes über unser Unternehmen erzählt, dass wir drei neue Mitarbeiter aus dieser Mundpropaganda gewonnen haben.“ Auch sonst spricht sich das Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber herum, doch nicht für jeden ist es das richtige Umfeld. „70 Prozent der Leute auf dem Arbeitsmarkt können nicht bei uns arbeiten, der Rest nicht mehr woanders“, weiß Tutas aus Erfahrung.

Keine gewöhnliche Steuerberatung

So außergewöhnlich dieser Führungsstil ist, so außergewöhnlich ist sein Erfinder. „Ich bin kein klassischer Steuerberater, sondern Unternehmer, der zufällig Steuerberater ist. Zu meiner



Steuerberater
Mario Tutas

Fotos (5): TKP



DNA gehören Initiative, Gestaltungswille, Dominanz. Alles andere langweilt mich.“ Man gewinne als Führungskraft extrem viel Freiraum, wenn man sich selbst wegrationalisiert habe. Und den nutzt Mario Tutas, um kreative Ideen für die Mandanten zu entwickeln. Bereits 2012 hat er die „TKP 7e Methode“ entwickelt, eine Weiterbildung, die er als eine Art Führerschein für Unternehmer versteht, denn TKP sieht sich nicht als klassische Steuerberatung, sondern möchte ihre Mandanten zu unternehmerischem Erfolg führen, indem sie auf ihre Persönlichkeit eingeht. Auch Einzelcoachings zu einzelnen Bausteinen werden inzwischen angeboten. Während der Pandemie hat das Unternehmen außerdem eine Beratung für Steuerberater initiiert und den VIP-Steuerköpfe Club gegründet, mit derzeit über 900 Mitgliedern der größte Zusammenschluss deutscher Steuerberaterkanzleien. Einmal wöchentlich werden die Mitglieder digital mit aktuellen Infos versorgt. „Während der Pandemie war Geschwindigkeit in der Entwicklung alternativer Workflows gefragt, das haben wir ganz hemdsärmelig und einfach, aber sehr effizient hingekriegt. Viele Dinge laufen automatisiert“, so Tutas. Dazu gibt es seit der Nach-Pandemie-Zeit ein Bootcamp auf Mallorca.

Ein weiteres Baby aus dem Hause TKP: Zusammen mit dem Journalisten Claas Beckmann und Alessandro Corominas, Jurist und Online-Marketingstrategie, hat Mario Tutas „Flataxo“ aus der Taufe gehoben, eine Marketingagentur für Steuerberater.

Und es gibt schon neue Ideen. Wie gut für seine Mandanten und Mitarbeiter, dass Mario Tutas sich nicht gern langweilt. ■

Kirsten Kronberg IHK Stade
04141 524-123
kirsten.kronberg@stade.ihk.de



WindEnergy Hamburg vom 24. bis zum 27. September 2024

Alle zwei Jahre trifft sich eine der spannendsten Branchen auf dem weltweit führenden Networking-Hub der Windenergie: In diesem Jahr ist es vom 24. bis zum 27. September wieder soweit. Auf der WindEnergy Hamburg im Herzen der pulsierenden Hansestadt präsentieren mehr als 1.500 Unternehmen aus 40 Ländern in zehn Messehallen bis zu 40.000 Teilnehmenden aus 100 Nationen ihre Innovationen und Lösungen. Mit dabei sind auch Unternehmen aus dem Elbe-Weser-Raum.

Anlagenhersteller und Zulieferer entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Windenergie onshore und offshore geben auf 71.500 Quadratmetern Ausstellungsfläche einen umfassenden Marktüberblick. Service-Anbieter, von der Planung und Projektierung, über Installation, Betrieb und Wartung, Vermarktung, Zertifizierung bis hin zur Finanzierung bieten ihre Expertise an.

Begleitet wird die Expo von hochkarätig besetzten Konferenz-Sessi-

ons zu allen Schwerpunktthemen, die die Branche bewegen. Das Team der WindEnergy Hamburg gestaltet dieses Programm gemeinsam mit seinen Partnern, unter anderem dem globalen Windenergieverband GWEC, dem europäischen Verband WindEurope, den nationalen Verbänden VDMA und BWE sowie führenden Medien und Unternehmen der Branche. Vom 24. bis 27. September 2024 werden alle Sessions kostenfrei auf vier Bühnen direkt in den Messehallen angeboten.

Besuchen Sie uns auf der
Windenergy 2024!
Halle A1, Stand 330

PNE
pure new energy

WIR MACHEN DIE ENERGIEWENDE MÖGLICH.

Nicht nur reden, sondern handeln.

Wir haben die strategische Stärke, das technische Know-How und die wirtschaftliche Robustheit eine saubere Energieversorgung zur Realität zu machen.

pne-ag.com

Zulieferer und Dienstleister sichern die stetige Entwicklung der Windenergie

Wird von der Windenergiebranche gesprochen, stehen oft die Hersteller der gewaltigen Windenergieanlagen im Blickpunkt. Doch ohne eine riesige Zahl von Zulieferern und Dienstleistern wären Fertigung, Aufbau und Betrieb der Windenergieanlagen an Land und auf See gar nicht möglich. Zulieferer und Dienstleister sichern die stetige Entwicklung der gesamten Branche.

Das Spektrum ist dabei ausgesprochen breit. Von der Schraube über

Wegebau, Fundamente, Elektrokabel und die Elektrotechnik bis hin zu Windmessenrichtungen und Feuerlöschanlagen reicht das Spektrum. Transport und Logistik sind unerlässlich und erfordern oft spezielles Know how und ausgeklügeltes Equipment.

Eine Fülle von weiteren Dienstleistern ist während der Planung und Genehmigung von Windparks an Land und auf See gefordert. Projektentwickler, Ökologen und Naturwissenschaftler sind ebenso

beteiligt wie Gutachter für Schall, Schattenwurf oder Bodenbeschaffenheit. Landschaftsplaner haben ebenso ihre Aufgaben wie Flugsicherheitsexperten.

Vom Palettenhersteller über Stahlwerker, IT-Spezialisten, Finanzdienstleister bis zum Ausbilder für Sicherheit auf See profitieren in Deutschland zehntausende vom kontinuierlichen Ausbau der Windenergie.

LÜNING – Spezialist für Holzverpackungen

Seit mehr als 60 Jahren sind wir zuverlässiger Partner der maritimen Wirtschaft für Holzverpackungen und Paletten.

Ob Kisten, Turmrohrunterleger, Transportflats oder spezielle Breakbulk Holzteile – wir entwickeln und fertigen Ihre Verpackung.

Wir sind langjähriger Dienstleister vieler Hafen-Logistiker, Partner der Windenergiebranche und auch international aufgestellt. Mit der Automobilindustrie entwickelten wir die VARIO Fahrzeugpalette, die nachhaltig und langlebig für den Fahrzeugtransport – auch auf der Schiene unterwegs ist.

Dank unseres großen Lagers, und dem eigenen Fuhrpark, sind wir in allen Häfen Norddeutschlands ständig vor Ort.

Wir liefern Sonder-, Einweg- und EURO-Paletten, Aufsetzrahmen, Kisten, Transport-Skids, Baggermatratzen und alle Verpackungen an Ihr gewünschtes Ziel. Ihr Gut wird individuell nach Ihren Vorgaben verpackt oder verstaut.

Mit Leidenschaft, Sorgfalt und Flexibilität sorgen wir dafür, dass Ihre Produkte sicher ans Ziel kommen.

Wir freuen uns auf Sie! Ihre Aufgaben und Anfragen sind unsere Motivation.



Ihr Partner für Turmrohrbögen, breakbulk und Holzverpackungen



LÜNING PALETTEN

Produktion | Handel | Verpackung

Speckenstraße 48, 27639
Wurster Nordseeküste, OT Dorum
Telefon: 04742 - 92 60 488,
E-Mail: info@luening-paletten.de

www.Luening-Paletten.de

Besuchen Sie uns am Stand A4. 464

Unternehmen aus der Region präsentieren sich

Cuxhaven hat sich in den vergangenen mehr als zwei Jahrzehnten zu einem Zentrum der Windenergie von nationaler und internationaler Bedeutung entwickelt. Projektierer und Betreiber von Windparks, Dienstleister und Zulieferer sind hier ebenso ansässig wie der Weltmarktführer für Offshore-Windenergieanlagen.

Die WindEnergy Hamburg nutzen etliche dieser Unternehmen aber auch viele weitere aus dem gesamten norddeutschen Raum als eine hervorragende Plattform, um sich im internationalen Umfeld zu präsentieren, Kontakte mit Kunden zu pflegen und mit potenziellen neuen Kunden ins

Gespräch zu kommen. Die Erfahrungen früherer Messen im Hamburg werden dabei als durchaus positiv gewertet. Das ist ein Grund für hiesige Unternehmen, immer wieder als Aussteller auf der WindEnergy dabei zu sein.

Auch der Standort Cuxhaven nutzt die WindEnergy Hamburg, um sich darzustellen. Besondere Bedeutung dabei haben das Deutsche Offshore-Industrie-Zentrum (DOIZ) und die Perspektiven, die sich für den Hafen aus dem geplanten Bau von drei weiteren Liegeplätzen ergeben. Hier sollen vor allem Komponenten für die Windenergie onshore und offshore umgeschlagen werden.

Cuxhaven: Leistungsstarker Hafenstandort

Die Stadt Cuxhaven hat sich auf die wirtschaftlichen Chancen der Erneuerbaren Energien, vor allem der Windenergie, optimal eingestellt und sich zum führenden Offshore-Basishafen an der Deutschen Nordseeküste entwickelt.

Neben den Kernbranchen Hafengewirtschaft, Logistik, Tourismus und Fisch- bzw. Ernährungswirtschaft zählt der Sektor der Windenergie zu den Schlüsselbranchen der Wirtschaftsregion Cuxhaven, so die Agentur für Wirtschaftsförderung Cuxhaven. Als leistungsstarkem Hafenstandort kommt Cuxhaven eine zentrale Stellung in der Wertschöpfungskette der Offshore-Windenergie zu.



Niedersachsen
Ports

Unsere Häfen. Ihre Zukunft.

www.nports.de

Folgen Sie uns auf     

Seit 2006 haben das Land Niedersachsen, die EU und die Cuxhavener Hafen Entwicklungsgesellschaft mehr als 250 Mio. Euro in die hafen- und landseitige Infrastruktur des Deutschen Offshore-Industrie-Zentrums Cuxhaven investiert. Das Invest der Offshore-Industrie in die Produktionsstätten lag nach Angaben der Wirtschaftsförderer bis zum Jahr 2018 bei rund 390 Mio. Euro. Weitere Investitionen sind für Ausbau des Hafens mit rund 300 Mio. Euro geplant, die vom Bund, dem Land Niedersachsen und der Wirtschaft getragen werden sollen.

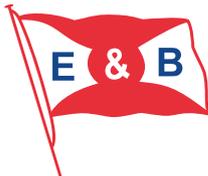
Neben der zentralen Lage zu den Offshore-Windparks in der Nordsee präsentiert sich das Deutsche Offshore-Industrie-Zentrum mit Offshore- und Schwerlastterminals direkt an der Elbe, einem Multifunktionshafen, schwerlastfähigen Lager- und Logistikflächen sowie RoRo-Rampen und einem 500t-Portalkran. Hafennahe Industrie- und Gewerbeflächen, eine hohe maritime Kompetenz sowie umfassende Maßnahmen im Bereich „Berufliche Qualifizierung“ bieten eine optimale Basisstruktur für die Aktivitäten der Hafen- und Offshore-Branche.



Fraunhofer
IFAM



Otto Wulf
Seit 100 Jahren



BREB



**C/O CUXHAVEN
OFFSHORE**

ENERGY FOR THE FUTURE

Standortvorteile:

- > Produktions-, Installations- und Servicehafen in exzellenter Lage
- Offshore- und Mehrzweckterminals
- Jack-up-Liegeplätze, RoRo-Rampen
- Schwerlastfähige Lager- und Logistikflächen, Schwerlastplattform
- > Erschlossene Gewerbe- und Industrieflächen in der Nähe der Offshore-Terminals
- > Langjährige Erfahrung bei der Installation von Offshore-Windkraftwerken
- > Offshore Safety Training Center
- > Optimale Verkehrsanbindungen und nautische Erreichbarkeit

www.doiz.de

Ihr kompetenter Ansprechpartner:

Agentur für Wirtschaftsförderung

Kapitän-Alexander-Straße 1 // 27472 Cuxhaven

Tel.: 0 47 21 / 599 -70 // E-Mail: doiz@afw-cuxhaven.de

Ausbau der Offshore-Windenergie eröffnet riesiges Auftragspotenzial

Zwei Drittel der Windenergiekapazität in Europa stammen aus Onshore-Wind – doch das Offshore-Segment holt auf. In diesem Jahr könnten 40 Gigawatt dazu kommen. Ein riesiges Auftragspotenzial, für das die WindEnergy Hamburg die perfekte Plattform bietet.

Gleichmäßig starker Wind und genügend Platz für große leistungsfähige Turbinen: Der Ausbau von Offshore-Windkraft spielt eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die globalen Klimaziele zu erreichen. 2023 betrug die gesamte Leistung aller Windenergieanlagen auf See weltweit

75,2 Gigawatt. Der internationale Windenergieverband GWEC rechnet in seinem Global Wind Report 2024 damit, dass sich die Offshore-Kapazitäten weltweit bis 2028 verdreifachen werden.

Die Europäische Union unterstützt den Windsektor bereits mit dem

aus 15 Sofortmaßnahmen bestehenden „Wind Power Package“. 2024 könnten sogar Flächen für mindestens 40 Gigawatt versteigert werden, so Stefan Thimm, Geschäftsführer des Bundesverbands Windenergie Offshore e.V. (BWO). Das eröffnet der Branche ein enormes Wachstumspotenzial.



Hansa Tec – das Kompetenzzentrum für die Hebe-, Zurr- und Höhensicherungstechnik in Norddeutschland.

Starke Marken, ein großes Materiallager, eine eigene



Konstruktionsabteilung, geschulte Fachberater und ein motiviertes Service- und Montagepersonal ermöglichen der Windbranche eine vollumfassende Betreuung.

IHR KOMPETENZZENTRUM
für die Hebe-, Zurr- und Höhensicherungstechnik

SpanSet



RUD

Rudolf-Diesel-Straße 17 – 27711 Osterholz-Scharmbeck
Tel. 04791/96411-0 – E-Mail: info@hansatec.de – www.hansatec.de

JETZT ANMELDEN:
SAFETY DAY

22.08.24



Recruiting: Arbeiten an der Zukunft

Die WindEnergy Hamburg bringt die Top-Akteure der internationalen Windenergiebranche zusammen. Das ist auch für Nachwuchskräfte interessant. Denn die Weltleitmesse bietet mit den „Recruiting Days“ eine attraktive Plattform, bei der Young Talents direkt auf potenzielle Arbeitgeber treffen.

Ob Entwicklungsingenieure und -ingenieurinnen, Konstrukteure und Konstrukteurinnen, Servicetechniker und -technikerinnen oder IT-Spezialisten und -Spezialistinnen: Für den Ausbau der Windenergie braucht es kompetente und engagierte Fachkräfte. Doch die Windindustrie steht im harten Wettbewerb mit anderen Branchen. „Um die junge Generation für einen Einstieg in die Windenergiebranche zu gewinnen, müssen wir ihre Leidenschaft für Nachhaltigkeit und Technologie wecken“, sagt Andreas Arnheim, Direktor der WindEnergy Hamburg. Und er fügt hinzu: „Ich finde: Die Aussicht, an der Gestaltung einer sauberen und zukunftsfähigen Energieversorgung mitzuwirken, ist ein unschlagbarer Anreiz.“

Der Eintritt zu den „Recruiting Days“ ist für Schülerinnen und Schüler, Studierende sowie Auszubildende frei.



See you!

WAB joint stand

September 24 to 27, 2024
Hall B.5 / Stand 203

 www.wab.net



Foto: IHK Stade/ Kristof Müller

Glückliche Gewinner und eine gut gelaunte Jury beim IHK-Gründungspreis Elbe-Weser 2024

Frischer Wind in der Unternehmenslandschaft

IHK verleiht in Cuxhaven erstmals Gründungspreis an junge Unternehmen

Begleitet vom großen Applaus der rund 150 Gäste überreichte IHK-Präsident Matthias Kohlmann am Abend des 20. Juni in den historischen Hapag-Hallen in Cuxhaven erstmals den Gründungspreis Elbe-Weser an einen Jungunternehmer. Erster Preisträger der künftig jährlichen Auszeichnung ist Tim Heitmann mit seinem Unternehmen Business Escape Games aus Rotenburg.

In seiner Rede betonte der IHK-Präsident, wie wichtig Gründer und Nachfolger für die Vielfalt und Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Wirtschaft sind. „Wer ein Unternehmen gründen oder übernehmen will, braucht Mut und Zuversicht. Und es hilft häufig, erfolgreiche Vorbilder zu haben, um das eigene Projekt zu starten“, stellte Kohlmann fest und erklärte damit auch gleich die Idee hinter dem Preis.

„Als Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum wollen wir die Gründungskultur in der Region fördern und haben dafür Gründungsbotschafter gesucht, die mit gutem Beispiel vorangehen und sich als selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer am Markt bewährt haben.“ Eine sechsköpfige

Jury aus Unternehmern und Gründungsexperten hat dazu 85 Bewerbungen aus dem gesamten Elbe-Weser-Raum gesichtet, darunter Gründer im Haupt- und im Nebenerwerb sowie Nachfolger. Die hohe Qualität der Bewerbungen spiegelt sich auch im Ergebnis wider: Am Ende vergab die Jury neben dem Hauptpreis noch fünf Sonderpreise. Tim Heitmann hatte die Idee zu seinem Unternehmen am Anfang der Corona-Pandemie. Er unterstützt andere Unternehmen dabei, Teambuilding und Weiterbildung mit spielerischen Elementen anzureichern und so für mehr Spaß, aber auch eine nachhaltigere Wirkung zu sorgen. Zu seinen Kunden gehören mittlerweile große Konzerne wie die Deutsche Bahn oder die Lufthansa, aber auch Organisationen wie die UEFA setzen auf die kreativen Ideen der Rotenburger. Für dieses innovative und außerordentlich erfolgreiche Konzept zeichnete die Jury Tim Heitmann mit dem Gründungspreis 2024 aus.

Der Sonderpreis in der Kategorie Unternehmensnachfolge ging an Marc Kleine von der GekoS Gesellschaft für kommunale Softwareentwicklung aus Hollern

(Landkreis Stade). Als der Firmengründer und ehemaliger Inhaber einen Nachfolger suchte, entschied sich der langjährige Vertriebsexperte, vom Mitarbeiterstuhl auf den Chefsessel zu wechseln. Ein detailliertes Nachfolgekonzept und eine frühzeitige Einbindung der übrigen Mitarbeiter waren dabei wichtige Elemente.

Für ihr besonderes soziales Engagement wurde Melanie Klefeldt aus Gnarnenburg (Landkreis Rotenburg) ausgezeichnet. Die Pädagogin unterstützt als selbstständige Trainerin Betroffene, Eltern sowie Kitas und Schulen dabei, mit ADHS umzugehen. Sie macht sich stark dafür, dass ADHS als Diagnose nicht pauschal beurteilt, sondern immer im individuellen Kontext betrachtet wird. Nur so lassen sich die richtigen Schritte und Maßnahmen finden, um Betroffene im Alltag effektiv zu unterstützen.

Gleich zwei Sonderpreise wurden für zwei Gründerinnen aus dem Einzelhandel vergeben. Katrin Dieckmann-Franke vom Brautmodengeschäft Fleth Braut aus Buxtehude (Landkreis Stade) und Melanie Köster mit ihrem Stoffdesignstudio poshpinks aus Reefsum (Landkreis Rotenburg)

wurden als Mutmacherinnen im Einzelhandel geehrt. Die Jury zeigte sich beeindruckt von der Durchsetzungsstärke und dem Erfolgswillen der beiden Unternehmerinnen. Beide Frauen hatten auf dem Weg in die Selbstständigkeit immer wieder mit Vorurteilen und Skepsis zu kämpfen, sich am Ende aber durchgesetzt und Recht behalten.

Die Überraschung des Abends gab es für Cheyenne Skrzekowski aus Stade. Die selbstständige Videografin bekam für ihr Unternehmenskonzept den Sonderpreis „Digitaler Nachwuchs“ und war merklich überwältigt, da sie erst im Rahmen der Verleihung von ihrer Auszeichnung erfuhr. Die junge Kommunikationsdesignerin produziert Imagefilme und Social-Media-Content für Unternehmen und berät auch bei der Entwicklung von Marketingstrategien. Mit dem Content Campus hat sie zudem ein eigenes Weiterbildungsformat für ihre Kunden entwickelt.

Neben der Übergabe der Preise stand bei der Veranstaltung, die von Ronja Sturm moderiert wurde, auch das Gründungsgeschehen in Deutschland im Allgemeinen und im Elbe-Weser-Raum im Speziellen im Fokus. Daniel Scheider, Mitinitiator des Deichbrand-Festivals und mittlerweile Bundestagsabgeordneter, sowie Michael Zillmer, ehemaliger Azubi der IHK und Gründer des Browsergameanbieters InnoGames, berichteten in einer Gesprächsrunde von ihren Anfängen. Zillmers Rat für Gründer: „Seien Sie mutig, Entscheidungen zu treffen und ab und zu auch mal Bedenkenträger zu ignorieren.“ Dem konnte Daniel Schneider nur beipflichten: „Unsere ersten Festivals waren finanziell gesehen alles andere als erfolgreich. Aber das hat uns wieder und wieder angespornt, trotzdem weiter und es beim nächsten Mal einfach besser zu machen.“ Als kleine Motivation hatte er für alle Preisträger Tickets für das anstehende Deichbrand-Festival dabei. ■

Kristof Müller

IHK Stade

Ein Video vom Event findet sich im Instagram-Kanal der IHK unter www.instagram.com/ihkstade/ bzw. [@ihkstade](https://www.instagram.com/ihkstade/).



Heimat shoppen – So un nich anners!

Im September 2024 geht es wieder los

Die Aktionstage für lokales Einkaufen und die damit verbundene Stärkung der Ortskerne und Innenstädte im Elbe-Weser-Raum gehört nach wie vor einer der festen Größen für die Gewerbevereine, mit ihren Händlern, Gastronomen und Dienstleistern, die nun bereits zum achten Mal in Folge ihre Qualitätsprodukte präsentieren und zeigen, was die örtliche Wirtschaft zu bieten hat.

Neues „Outfit“ für die Initiative

Acht Jahre klingt noch nicht nach einem Jubiläum, dennoch ist ausreichend Zeit vergangen, um Heimat shoppen einen neuen Anstrich zu verpassen. Das altbekannte, sonnige Logo kommt nun in rötlichen Farbnuancen daher und wird den Kunden noch stärker ins Auge fallen.

Darüber hinaus glänzt Heimat shoppen mit seinen alten Stärken: Denn an den Aktionstagen zeigen die Unternehmen vor allem, worauf es bei ihnen ankommt: Kundennähe, Expertenberatung und Flexibilität. Viele Unternehmer warten daher auch mit kleinen Aufmerksamkeiten, besonderen Aktionen oder interessanten Angeboten auf, um den Innenstadtbesuch zu einem Highlight zu machen und treuen Kunden auch mal „danke“ zu sagen. Die Gewerbevereine zeigen darüber hinaus, dass ohne die heimischen Betriebe etwas fehlen würde: Viele Unternehmen unterstützen örtliche Vereine und Institutionen wie die Feuerwehr, das Jugendcafé und die

Theatergruppe oder organisieren Stadtfeste. Ebenso schaffen und erhalten sie, neben ihrer Versorgungsfunktion, natürlich Arbeits- und Ausbildungsplätze. Das Geschenk für die Oma, den neuen Fernseher für die Kinoabende oder das fesche Outfit für die Party des Jahres bei den örtlichen Betrieben zu erstehen, schont nicht nur die Umwelt, sondern nutzt daher am Ende auch wieder allen. Deshalb gilt: Heimat shoppen! – So un nich anners.

Die Aktionstage finden in 13 Orten quer durch den Elbe-Weser-Raum statt. 14 Gewerbevereine und Standortgemeinschaften organisieren sie vor Ort selbstständig. Initiiert hat die IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum das Projekt auf Wunsch der Vereine und übernimmt seitdem das „Backoffice“, damit die Vereine ihre Kapazitäten für die Entwicklung und Umsetzung der Aktionstage nutzen können. Die IHK unterstützt beispielsweise beim Design und der Beschaffung der benötigten Werbematerialien oder der Pressearbeit. Jeder teilnehmende Verein hat vor Ort aber alles selbst in der Hand und für die die Aktionstage dementsprechend auch einen eigenen Termin gewählt. Der September wird also bunt! ■

Eike Christian Koopmann

IHK Stade

Übersicht über die beteiligten Gemeinden:
www.ihk.de/stade/heimatshoppen



Foto: IHK Stade/ Kristof Müller

V. l.: Jurymitglied Emma Blasewitz, Jurymitglied Jörg Dammert, Preisträgerin Corinna Abt, IHK-Hauptgeschäftsführer Christoph von Speßhardt, Preisträgerin Daniela Lorenczat, IHK-Abteilungsleiter Dirk Immken, nicht auf dem Bild: Preisträger Martin Strunk

Ehrung für herausragende Lehrkräfte

IHK verleiht Ikarus-Preis

Im Rahmen einer Feierstunde hat die Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum die Gewinner des Ikarus-Preises 2023 bekanntgegeben. Mit diesem Preis werden Lehrkräfte aller Schulformen ausgezeichnet, die durch außergewöhnliches Engagement und innovative Unterrichtsmethoden einen besonderen Beitrag zur Bildung leisten.

Eine unabhängige Jury aus Pädagogen, Bildungsexperten und Auszubildenden wählte die Preisträger aus fast 50 Vorschlägen aus, die ausschließlich von Schülern sowie Eltern eingereicht worden waren. Diese besondere Form der Nominierung stellt sicher, dass diejenigen Lehrkräfte geehrt werden, die tatsächlich den

größten positiven Einfluss auf das Leben ihrer Schüler haben.

Den ersten Platz belegte in diesem Jahr Corinna Abt von der BBS Buxtehude. Abt wurde für ihre herausragenden didaktischen Fähigkeiten und ihr unermüdliches Engagement im schulischen Umfeld gewürdigt. Sie schaffe es, so die Begründung der Jury, ihre Schüler zu inspirieren und sie auf ihrem Bildungsweg nachhaltig zu unterstützen. Den zweiten Platz sicherte sich Daniela Lorenczat von der IGS Osterholz-Scharmbeck. Sie beeindruckte die Jury mit ihrem besonderen Einsatz für die individuelle Förderung der Schüler. Der dritte Platz ging an Martin Strunk von der Realschule Süd in Buxtehude. Strunk

überzeugte durch sein kontinuierliches Bestreben, den Unterricht praxisnah und spannend zu gestalten.

„Der Ikarus-Preis ist ein Zeichen unserer Anerkennung für die unschätzbare Arbeit, die Lehrerinnen und Lehrer täglich leisten. Als Industrie- und Handelskammer gratulieren wir allen Preisträgern herzlich und danken ihnen für ihren unverzichtbaren Beitrag zur Bildung“, sagte Dirk Immken, Abteilungsleiter Aus- und Weiterbildung der IHK, im Rahmen der Preisverleihung. ■

Weitere Informationen: IHK Stade
Dirk Immken, Telefon: 04141 524-154
E-Mail: dirk.immken@stade.ihk.de

Bürokratie abbauen und Infrastruktur ausbauen

Die Clearingstelle des Landes Niedersachsen wird mit erweiterten Kompetenzen fortgeführt.

„Bürokratievermeidung und aktiver Bürokratieabbau – das sind entscheidende Faktoren für die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der niedersächsischen Wirtschaft, insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen. Daher halten wir es für einen richtigen und wichtigen Schritt, dass die Landesregierung die Fortführung und vor allem die Weiterentwicklung der bei der IHK Niedersachsen angegliederten Clearingstelle beschlossen hat“, sagt Matthias Kohlmann, Präsident der IHK Niedersachsen (IHKN). Ausdrücklich begrüßt er die Erweiterung der Kompetenzen der Clearingstelle um das Aufgabengebiet Bürokratieabbau, das sei eine echte Weiterentwicklung. „Sie gibt der Clearingstelle jetzt die Möglichkeit, sich nach Hinweisen aus den im Mittelstandsbeirat vertretenen Verbänden aktiv mit unnötigen bürokratischen Regelungen auseinanderzusetzen und den Abbau in engem Schulterschluss mit den Ministerien effektiv voranzutreiben“, so Kohlmann weiter. Doch er merkt zugleich an: Die Clearingstelle fortzuführen, das alleine reiche nicht aus. Wichtig sei auch, dass die Landesregierung die Prozesse zum Bürokratieabbau schnell auf den Weg bringe und die Umsetzung tatsächlich vorantreibe.

Bereits Ende Januar hatte die Landesregierung in ihrer Kabinettsklausur beschlossen, Verwaltungsvorgänge zu vereinfachen und zu beschleunigen. Der damals vorgestellte Fahrplan ist bis jetzt aber nicht ins Rollen gekommen. Die IHKN habe eine Liste mit konkreten Vorschlägen der niedersächsischen Wirtschaft benannt, bisher jedoch ohne Resonanz. Die IHK Niedersachsen vermisst erste erreichte Meilensteine.

Nicht weniger wichtig als der Abbau von Bürokratie sind konkrete Investitio-

nen in die Infrastruktur des Landes. Die Wirtschaft benötigt gute Standort- und Rahmenbedingungen, damit neue Investitionen, auch aus dem Ausland, hier stattfinden können. Doch auch hier macht sich nach der Haushaltsklausur Ernüchterung breit.

So fordert Präsident Kohlmann die Landesregierung auf, trotz immer enger werdendem Finanzkorsett die für

Straßeninfrastruktur und Breitbandausbau geplanten Beträge (110 Millionen und 70 Millionen) zu prüfen. Aus Sicht der Wirtschaft werden in beiden Sektoren deutlich mehr Mittel benötigt: 15 Millionen Euro zusätzlich für die Verkehrsinfrastruktur sowie weitere Millionen, um eine flächendeckende Versorgung mit Glasfaserinfrastruktur in Niedersachsen bereitzustellen. ■



**FLAGGE
ZEIGEN**

Ausbildungsmesse Cuxhaven Flagge zeigen

Wofür brennst Du?

B. Sc: IT-Security,
 Duales Studium

B. Sc: Business Economics,
 Duales Studium

Sozialversicherungsfachangestellter
 (m/w/d)

Bewirb dich online www.aok.de/karrierestart
www.aok.de/karrierestart


„Flagge zeigen“

„Wer die Wahl hat, hat die Qual“, lautet ein bekanntes Sprichwort und bei fast 400 möglichen Ausbildungsberufen kann die Wahl dann auch schwerfallen. Gut, wenn man bei der Orientierung Hilfe hat. Auf der Ausbildungsmesse „Flagge zeigen“ können sich Schülerinnen und Schüler bei um die 100 Ausstellern über unterschiedlichste Ausbildungsmöglichkeiten informieren. Ob kaufmännische Berufe, handwerkliche Berufe, ob duale Studiengänge oder soziale Berufe, die Messe bietet für jeden etwas. Von der Fachkraft für Hafenlogistik über den Baugeräteführer bis hin zum Chemikanten, Tischler oder Polizist: eine große Palette an Ausbildungsberufen und –möglichkeiten wird präsentiert. Darüber hinaus fehlen auch nicht die Angebote regionaler Hoch- und Fachhochschulen.

Die Ausbildungsmesse „Flagge zeigen“ hat sich in den über 25 Jahren ihres Bestehens stets weiterentwickelt und die Organisatoren, die Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum, die Kreishandwerkerschaft Elbe-Weser und der Unternehmensverband Cuxhaven Elbe-Weser-Dreieck e. V. können sich auch in diesem Jahr über neue Aussteller freuen. „Flagge zeigen“ wird maßgeblich durch die BBS Cuxhaven unterstützt. Der Ansatz, Firmen den direkten Kontakt mit

Willst Du mit uns gehen?

ALS AZUBI IN DEINE ZUKUNFT

- › Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d)
- › Fachkraft für Lagerlogistik (m/w/d)
- › Berufskraftfahrer (m/w/d)
- › Kfz-Mechatroniker (m/w/d)
- › Kaufmann für Groß- & Außenhandelsmanagement (m/w/d)

Raiffeisen
 Weser-Elbe eG

BEWIRB DICH HIER!
raiffeisen-weser-elbe.de


Staatliche Seefahrtsschule Cuxhaven

Ausbildung in der Berufsfachschule:

- Schiffsbetriebstechnische Assistent*innen (nautisch/technisch)

Aus- und Weiterbildungen in der Fachschule:

- Kapitän*in NK (unbeschränkt), NK500 und **NEU:** NK100
- Kapitän*in BG (unbeschränkt), BK und BKü
- Leiter*innen der Maschinenanlage TLM (unbeschränkt) und TSM (< 750 kW)


 Nichts verstanden? Infos hier: <https://seefahrtsschule.de/>

 ...oder persönlich unter:
info@seefahrtsschule.niedersachsen.de
 +49 (0)4721 39597-0

Hilfe bei der Berufsorientierung

Jugendlichen zu verschaffen und damit den direkten Übergang von Schule in die Ausbildung zu ermöglichen, ist erfolgreich, denn die Resonanz der Schulen auf das Angebot der Messe ist hoch.

So erhalten Schülerinnen und Schüler auf der Messe einen lebendigen Einblick in die Berufswelt und können den ersten Schritt in Richtung Beruf gehen. Darüber hinaus wird auch in diesem Jahr eine „Last-minute-Ausbildungsplatzbörse“ angeboten.

In ähnlicher Art wird eine „Praktikumsbörse“ angeboten: hier können sich Schülerinnen und Schüler gezielt über mögliche

Schülerpraktika informieren und die jeweiligen Unternehmen dann gezielt ansprechen.

Die Grundidee der Ausbildungsmesse „Flagge zeigen“ bleibt jedoch erhalten: Schülerinnen und Schüler über die Vielfalt der Ausbildungsmöglichkeiten im Raum Cuxhaven zu informieren und ihnen die Entscheidung für einen Ausbildungsberuf durch gezielte Informationen zu erleichtern. Denn das duale Ausbildungssystem bleibt auch in Zukunft Garant für die hohe Qualifikation der Fachkräfte und die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen; diese Prämisse gilt sowohl für kleine und mittel-

Wir suchen dich..

für die Ausbildungsberufe:

- Hotelfachmann/-frau
- Fachmann/-frau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie
- Koch/Köchin
- Fachkraft Gastronomie
- Fachkraft Küche

karriere@strandperle-hotels.de
04721/40060

Hotel Strandperle Cuxhaven GmbH & Co. KG
Duhnen Strandstraße 10/11a, 27476 Cuxhaven

strandperle-hotels.de/karriere

ständige Unternehmen als auch für „Global Player“.

Das Informationsangebot der Kammern sowie der Berufsberatung der Agentur für Arbeit Stade runden das Angebot der Messe ab.

Niedersachsen
NPorts

Tauchen Sie auf.

Alle Informationen zur Ausbildung bei NPorts finden Sie in unserem Karriereportal unter www.nports.de/karriere

Folgen Sie uns auf     

Neues Angebot für Eltern und Berufstätige – Flagge zeigen öffnet dieses Jahr auch am Nachmittag

Viele Schülerinnen und Schüler empfinden die Informationen zur Berufswahl als verwirrend. Sie haben große Schwierigkeiten sich bei der Vielfalt der Angebote zurecht zu finden und eine fundierte Entscheidung für sich zu treffen. Studien haben gezeigt, dass sie sich bei der Informationsbeschaffung in der Berufsorientierung immer noch mehr

auf Menschen verlassen als auf digitale Angebote.

Noch vor Lehrkräften, sind mit 73% Eltern die wichtigsten Unterstützer von Jugendlichen bei der Berufswahl. Umso wichtiger ist es, dass auch Eltern die Möglichkeit haben sich umfassend, über die verschiedenen Möglichkeiten bei der Berufswahl für Ihr Kind zu informieren.

Um dies auch im Rahmen der Ausbildungsmesse Flagge zeigen zu ermöglichen öffnet die Messe in diesem Jahr auch am Nachmittag ihre Türen. Am 24.09 von 15 – 17 Uhr haben alle, die am Vormittag verhindert sind die Möglichkeit sich umfassend über das Ausbildungsangebot im Cuxland zu informieren.

Die Beratung der Zukunft hat ein Gesicht:
Jamief.

Jamie Ritter,
seit 2023 Auszubildender
in Cuxhaven

Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

Bewirb dich jetzt um eine Ausbildung oder ein duales Studium bei der Volksbank Stade-Cuxhaven.
werde-banker.de



Volksbank
Stade-Cuxhaven eG 



Landkreis Cuxhaven
Der Landrat

Duales Studium + Ausbildung 2025

Wir sind jährlich auf der Suche nach engagiertem Nachwuchs. Beim Landkreis Cuxhaven erwarten dich eine attraktive Ausbildungsvergütung, abwechslungsreiche Aufgaben und gute Übernahmechancen. Erfahre mehr auf unserer Homepage und bei FLAGGE ZEIGEN!

Duale Studiengänge 2025

- Verwaltungswissenschaft (B. A.)
- Soziale Arbeit (B. A.)
- Bauingenieur/in (B.Eng.)

Ausbildungsgänge 2025

- Verwaltungsfachangestellte/r
- Fachinformatiker/in für Systemintegration
- Straßenwärter/in

Die unterschiedlichen Bewerbungsfristen findest du zu gegebener Zeit auf unserer Website.

www.landkreis-cuxhaven.de/ausbildung



Die Berufswelt mit dem Career Dive:

**Drei Tage.
Drei Welten.
Drei Chancen!**

Career Dive bietet Jugendlichen in Abschlussklassen die Chance, schon vor ihrem Schulabschluss einmal in die Berufswelt einzutauchen. An drei Tagen sollen die Jugendlichen die Möglichkeit haben, drei verschiedene Berufe für jeweils einen Tag kennenzulernen.

Gleichzeitig ist der Career Dive eine tolle Gelegenheit für Unternehmen, den eigenen Betrieb und weniger bekannte Berufsbilder an die Spitze der Karrierewunschliste zu bringen.

Der Career Dive findet während der Schulzeit statt. Dadurch ist es jedem Jugendlichen aus den angemeldeten Schulen möglich, mitzumachen. Teilnehmende Schulen in diesem Jahr sind die Realschule Cuxhaven, die Geschwister-Scholl-Schule Altenwalde und die Hauptschule Otterndorf. Die Auswahl der Praktikumsplätze wird von den Berufsorientierungslehrkräften begleitet. So wird eine optimale Vorbereitung der Jugendlichen auf die Praktikumsstage sichergestellt.

Wenn Sie Interesse haben mit Ihrem Unternehmen am Career Dive teilzunehmen und Praktikumsplätze zur Verfügung stellen können, melden sie sich bitte unter: cuxhaven@stade.ihk.de

KARRIERESTART GEWÜNSCHT? KOMM ZU UNS!

Wir stellen jährlich zum 1.2. und zum 1.8. Azubis (m/w/d) ein:

- Hotelfachmann/-frau
- Fachmann/-frau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie
- Koch/Köchin
- Fachkraft Küche oder Fachkraft für Gastronomie

Badhotel Sternhagen *****
ORIGINAL NORDSEE-TRALASSO HOTEL



Wir sind bei der „Flagge zeigen“ Messe und freuen uns auf Dich!

Cuxhavener Straße 86 · 27476 Cuxhaven-Duhnen · Tel. 04721 4340
E-Mail: karriere@badhotel-sternhagen.de · www.Badhotel-Sternhagen.de



WIR SUCHEN DICH!

Komm an Bord des Herzstücks der Stadt Cuxhaven!

Deine Schulzeit neigt sich langsam dem Ende zu oder es wird Zeit für etwas Neues?

Du suchst eine interessante und abwechslungsreiche Ausbildung oder ein Studium in einem kollegialen Team?

Dann bist du bei der Stadt Cuxhaven **genau richtig!**

Für den **Ausbildungsstart 01.08.2025** suchen wir in folgenden Studiengängen und Ausbildungsberufen motivierte Nachwuchskräfte:

Studiengänge

- **Duales Studium Verwaltungswissenschaft** als Stadtinspektor-Anwärter (m/w/d)
Studienschwerpunkte:
 - Kommunalverwaltung
 - Verwaltungsbetriebswirtschaft

Ausbildungsberufe

- **Verwaltungsfachangestellter (m/w/d)**
Fachrichtung Kommunalverwaltung
- **Fachinformatiker (m/w/d)**
Fachrichtung Systemintegration
- **Gärtner (m/w/d)**
Fachrichtung Garten- und Landschaftsbau

Für nähere Informationen schau dir gerne die Website der Stadt Cuxhaven unter www.cuxhaven.de an.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schick uns deine Bewerbung über das Onlinebewerbungsportal unter www.cuxhaven.de/bewerbung.

Bei Fragen steht dir Frau Reschke (Tel.: 04721 / 700 560 oder unter liana.reschke@cuxhaven.de) zur Verfügung.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!

Die Weiterbildungsagentur der Industrie- und Handelskammer Elbe-Weser

Mit uns als Qualifizierungslotsen der Weiterbildungsagentur Elbe-Weser haben Sie einen Ansprechpartner für die vielfältigen Herausforderungen der Fachkräftesicherung.

Beinahe alle Wirtschaftszweige sind vom Fachkräftemangel betroffen. Digitalisierung, Transformation und demografischer Wandel beeinflussen den Arbeits-

markt. Umdenken ist gefordert, Weiterentwicklung notwendig.

Nach dem Prinzip „Beratung aus einer Hand“ erhalten Sie von uns individuelle Lösungen.

Wir finden mit Ihnen passende Qualifizierungen für die Weiterbildung Ihres Personals, informieren Sie über Bildungs- und Beratungsangebote im Elbe-Weser-Raum und zeigen Ihnen Fördermöglichkeiten auf.

Unser Aufgabengebiet:

- Sensibilisierung von Unternehmen und Beschäftigten für die Notwendigkeit und Chancen von Weiterbildung
- Erhöhung der Weiterbildungsbereitschaft
- Ermittlung konkreter Qualifizierungsbedarfe
- Information und Übersicht über spezielle Beratungsangebote im Elbe-Weser-Raum



**Wähl deine
Zukunft:
0800 4 5555 00**

Jetzt Beratungsgespräch vereinbaren.

#AusbildungKlarmachen



Finde jetzt einen Ausbildungsberuf, der zu dir passt.

Erfahre mehr auf: www.arbeitsagentur.de/ausbildungklarmachen



bringt weiter.

24. und 25.09.2024 an den BBS Cuxhaven

- Information und Übersicht über Förderangebote und Antragsverfahren

Wir bieten Ihnen eine kostenfreie, neutrale und individuelle Erstberatung für Sie und Ihr Unternehmen. Termine können bei Ihnen vor Ort, telefonisch oder online durchgeführt werden. Wenden Sie sich dafür gerne an Imke Nowiszewski-Schröder (imke.schroeder@stade.ihk.de; Tel: 04141 524-162) oder Gudrun Gebhardt (gudrun.gebhardt@stade.ihk.de; Tel: 04231 9246-238).

Das Projekt ist eine Kooperation zwischen der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade und der Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum, gefördert durch das Land Niedersachsen und kofinanziert von der Europäischen Union. Zudem wird das Projekt durch die Agentur für Arbeit und das Fachkräftebündnis Elbe-Weser unterstützt.

Mehr Informationen unter <https://www.ihk.de>.

PRÜFER & HERTING GmbH & Co. KG

Ihr kompetenter Partner für



- ⚙ Ergonomische Bürositzmöbel
- ⚙ Büroeinrichtung mit 3-D-Planung
- ⚙ Revisions sichere Archivierung
- ⚙ Kopier-, Druck-, Fax- und Scansysteme
- ⚙ Büromaterial bis an den Arbeitsplatz

Wir bilden aus!

Informationselektroniker*in (m/w/d)

(Schwerpunkt Bürosystemtechnik)

Kaufmann/-frau (m/w/d)

für Büromanagement

**Für die Berufsfelder bieten wir in unserem Haus
regelmäßig Praktikumsplätze an.**

Kontakt: bewerbung@pruefer-herting.de



Ausbildung oder Studium? Bei uns hast du die Wahl!

Wir bilden aus:

- Bankkaufmann (w/m/d)
- Duales Studium - dreifacher Abschluss:
 - Bankkaufmann (w/m/d)
 - Sparkassenbetriebswirt (w/m/d)
 - Bachelor of Arts

Bewirb dich jetzt!

Stadtsparkasse
Cuxhaven





Treffen mit der Spitzenpolitik

Stader Wirtschaftsjunior im direkten Dialog mit Abgeordneten und Ministern

Die junge Generation im Mittelstand traf in der Woche der Europawahl Bundeskanzler Olaf Scholz, Vizekanzler Robert Habeck sowie die Kabinettsmitglieder Christian Lindner und Marco Buschmann und Oppositionsführer Friedrich Merz. Anlass war der diesjährige so genannte „Know-how-Transfer“ der Wirtschaftsjuvenen Deutschland mit dem Deutschen Bundestag. Mittendrin: der Stader Mathis Kreyer. Er ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Seidensticker & Partner. Ehrenamtlich ist der 37-Jährige für die Wirtschaftsjuvenen Stade aktiv. Als Teilnehmer des Know-how-Transfers hatte er nun die Gelegenheit, in Berlin vier Tage lang in die Tiefen der Bundespolitik einzutauchen.

Im Rahmen der Woche begleitete Kreyer den Bundestagsabgeordneten Oliver Grundmann für einen persönlichen Austausch. Der Wirtschaftsjunior erhielt einen direkten Einblick in die politischen Entscheidungsprozesse auf Bundesebene und brachte seinerseits die Perspektive der jungen Unternehmergeneration ein. Im Rahmen dieses Know-how-Transfers gab es somit einen intensiven Austausch über

die Herausforderungen und Chancen der deutschen Wirtschaft.

„Es war eine einzigartige Erfahrung, einen tieferen Einblick in die Arbeit des Abgeordneten Oliver Grundmann zu bekommen. Gleichzeitig hatte ich die Gelegenheit, die Perspektiven und Anliegen der jungen Wirtschaft direkt einzubringen. Es war spannend, sich mit anderen jun-



Wirtschaftsjunior Mathis Kreyer

gen Unternehmern aus ganz Deutschland auszutauschen. Besonders beeindruckend war aber der unmittelbare Austausch mit Abgeordneten und verschiedenen Ministern“, so Kreyer.

Die Wirtschaftsjuvenen Stade, Teil des größten Netzwerks junger Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren in Deutschland, sind sich einig, dass Bürokratie, fehlende Digitalisierung und der Fachkräftemangel zu den größten Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft gehören. Sie sehen aber auch großes Potenzial in der Zusammenarbeit der jungen Generation der deutschen Wirtschaft mit der nationalen und regionalen Politik, um die großen Transformationsprozesse unserer Zeit zu meistern.

„Wir sind überzeugt, dass der Austausch zwischen der jungen Generation im Mittelstand und der Politik ein wichtiger Schlüssel zu mehr Wettbewerbsfähigkeit und Innovation sein kann. Es ist von zentraler Bedeutung, dass wir in Deutschland die notwendigen Rahmenbedingungen schaffen, um dieses Potenzial voll ausschöpfen zu können“, betont Christiana Meyer, Sprecherin der Wirtschaftsjuvenen Stade. ■

Digitalbonus Niedersachsen ab jetzt für zukunftsweisende Technologien

IHKN plädiert für Fortführung auch der Basisförderung

Die IHK Niedersachsen begrüßt den Start des neuen Digitalbonus unter dem Titel „Digitalbonus.Niedersachsen-innovativ“, der jetzt auch zukunftsweisende Technologien wie den Einsatz von künstlicher Intelligenz fördert. „Der niedersächsische Digitalbonus ist eine Erfolgsgeschichte, die jetzt mit ‚niedersachsen-innovativ‘ von der Landesregierung mit Fokus auf wegweisende Zukunftstechnologien fortgeschrieben wird. Wir freuen uns sehr, dass die Landesregierung dieses Förderprogramm weiterentwickelt hat, hätten uns jedoch eine parallele Fortführung der Basisförderung gewünscht“, sagt Monika Scherf, Hauptgeschäftsführerin der IHK Niedersachsen: „Wir müssen Digitalisierung in allen Branchen und Unternehmensgrößen mit unterschiedlichen Ansätzen unterstützen, um im nationalen wie internationalen Wettbewerb bestehen zu können.“

Die bisherige, in der vergangenen Legislaturperiode nach und nach immer weiter aufgestockte Förderung über den Digital-

bonus hat in den niedersächsischen Unternehmen ein Vielfaches an privaten Digitalisierungsinvestitionen ausgelöst und damit wirksame Impulse gesetzt. Laut der Niedersachsen-Auswertung der DIHK-Digitalisierungsumfrage 2023 konnten die hiesigen Unternehmen zuletzt einen spürbaren Digitalisierungsschritt vollziehen. Aus Sicht der IHK Niedersachsen zeigt das klar, dass auch in absehbarer Zukunft ein weiterer grundlegender Förderbedarf vorhanden ist. Diesen hat die Basisförderung des Digitalbonus in der Vergangenheit abgedeckt, die jedoch zum Bedauern der niedersächsischen Wirtschaft nicht mehr fortgeführt werden soll.

„Der Digitalbonus hat in den vergangenen Jahren viele niedersächsische Unternehmen pragmatisch unterstützt. Wir sind in der Digitalisierung der niedersächsischen Wirtschaft ein gutes Stück vorangekommen“, sagt Michael Wilkens, IHKN-Sprecher Digitalisierung: „Allerdings wird klar: Die niedersächsische Landesregierung muss ihre zur Verfügung ste-

henden Mittel in den kommenden Jahren auf Zukunftsthemen und Innovationen konzentrieren. Wichtig bleibt: Kurs halten bei der Digitalisierung von Unternehmen und Verwaltung.“

Grundsätzlich ist aus Sicht der IHK Niedersachsen eine erfolgreiche digitale Transformation der niedersächsischen Wirtschaft ein zentrales Kriterium für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Betriebe. Die Digitalisierung umfasst dabei die Weiterentwicklung der Produkte, der unternehmensinternen Prozesse und in Teilen sogar des gesamten Geschäftsmodells. ■

[Hier geht es zum Digitalbonus Niedersachsen:](#)



„Ich kann so nicht arbeiten“

DIHK-Kampagne macht auf die Probleme der Wirtschaft aufmerksam

#GemeinsamBesseresSchaffen – jetzt! Mit diesem Aufruf haben die Präsidenten der Industrie- und Handelskammern ihre gemeinsame Resolution für eine Zeitenwende in der Wirtschaftspolitik überschrieben. Die DIHK-Vollversammlung hat darin zehn konkrete Punkte formuliert, die mit Lösungsvorschlägen da ansetzen, wo den Unternehmern in Deutschland am meisten der Schuh drückt. Damit Politik und breite Öffentlichkeit die damit verbundenen Probleme der Wirtschaft besser

verstehen, bereiten DIHK und IHKs einige anschauliche Beispiele aus der betrieblichen Praxis für die sozialen Medien auf mit dem Slogan: „Ich kann so nicht arbeiten“. Ein gutes Dutzend dieser Beispiele wird seit Mitte Juni auf den Social-Media-Kanälen der DIHK veröffentlicht, darunter das einer Blumenhändlerin, die aus den pflichtgemäß ausgedruckten Kasensbons ganze Sträuße binden könnte. Auf sämtliche „Ich kann so nicht arbeiten“-Postings folgt jeweils ein zweiter

Slide unter der Überschrift „So kann ich arbeiten“, der handfeste Verbesserungsvorschläge macht. „Der Standort Deutschland verliert an Attraktivität. Die strukturellen Herausforderungen werden durch schlechte konjunkturelle Vorzeichen noch verstärkt“, warnt DIHK-Präsident Peter Adrian. „Wir brauchen dringend einen Paradigmenwechsel, und die IHK-Organisation macht mit der aktuellen Kampagne konkrete Vorschläge für eine moderne und alltagstaugliche Wirtschaftspolitik.“ ■

Tagungen und Events bieten Abwechslung vom gewohnten Alltag

Unternehmen, Organisationen und Verbände nutzen Tagungen und Events um Menschen zusammen zu bringen, Prozesse der Meinungsbildung zu beschleunigen und den Austausch unter den Teilnehmenden zu intensivieren. Dem direkten persönlichen Kontakt kommt dabei neben der fachlichen oder beruflichen Diskussion eine hohe Bedeutung zu. Auch wenn in den letzten Jahren neue Formate wie hybride Konferenzen, die die

Präsenzveranstaltung mit dem digitalen Kontakt zu zugeschalteten Teilnehmenden kombinieren, oder auch rein virtuelle Tagungen deutlich häufiger genutzt werden, gibt der persönliche Kontakt diesen Veranstaltungen einen ganz eigenen Charakter.

Abwechslung vom gewohnten Alltag und den damit verbundenen Strukturen und Routinen sollen Tagungen und Events bieten. Das

verleiht ihnen einen besonderen Charakter und schafft die Voraussetzung für den Austausch von Meinungen, Gedanken und Ideen außerhalb im Alltag oft festgefahrener Strukturen. So können Kreativität und Vielfalt freigesetzt werden.

Die Location, der Ort, an dem Tagungen und Events stattfinden, muss daher in besonderem Maße für die jeweilige Veranstaltung vor-



EFFEKTIVES ARBEITEN IN MARITIMER ATMOSPHÄRE IN DER KUGELBAKE-HALLE IN CUXHAVEN

Das Veranstaltungszentrum am nördlichsten Punkt Niedersachsens: Die Kugelbake-Halle liegt nur wenige Meter entfernt vom Meer, der Elbmündung und Cuxhavens Wahrzeichen, der Kugelbake. Mit ihren flexiblen Räumlichkeiten eignet sie sich für Besprechungen, Seminare, Tagungen, Konferenzen und Ausstellungen. Auch der direkt anschließende Kurpark mit Außenbühnen und Veranstaltungsflächen sowie das benachbarte Fort Kugelbake stehen für Veranstaltungen zur Verfügung.

Cuxhaven ist Deutschlands größtes Nordseeheilbad und bietet neben Hotels, Restaurants und Bars für jeden Geschmack zahlreiche Freizeitangebote und Team-Events, z.B. Kletterpark, Escape-Room u.v.m.

- » Festsaal mit Bühne und Platz für 250 bis 850 Personen
- » Seminar- und Veranstaltungsräume für 10 bis 160 Personen
- » Modernste Veranstaltungs- und Seminartechnik



Kugelbake-Halle, Strandstr. 80,
27476 Cuxhaven, T. 04721 404-402,
Buchung und weitere Informationen:
nordseeheilbad-cuxhaven.de



Cuxhaven NORDSEEHEILBAD

Der Veranstaltungsmarkt in Deutschland in Zahlen

bereitet sein. Das Ambiente wird von Veranstaltenden ebenso geprüft wie die technischen Kapazitäten, die Lage, die Erreichbarkeit aber auch die Möglichkeit, „Side events“ vor, während oder nach der eigentlichen Veranstaltung durchzuführen.

Touristische Regionen können bei der Suche nach dem geeigneten Veranstaltungsort oft damit punkten, dass dort die erwartete und benötigte Infrastruktur bereits vorhanden ist. Aber auch abseits solcher Regionen liegende Locations etwa im ländlichen Raum, die sich auf Tagungen und Events vorbereitet und eingerichtet haben, werden gerne gebucht. Jede Veranstaltung sollte ihren eigenen prägenden Charakter haben und den Teilnehmenden ein besonderes Erlebnis bieten. Das erfordert jeweils eine umfassende und detaillierte Vorbereitung von allen daran Beteiligten.

Die Zahl der Veranstaltungen auf dem Tagungs-, Kongress- und Eventmarkt in Deutschland lag nach Informationen der Datenbank Statista im Jahr 2023 bei rund 2,2 Millionen. Die Anzahl der Teilnehmenden belief sich demnach auf rund 311 Millionen im selben Jahr. Damit sind sowohl die Anzahl der Veranstaltungen als auch die der Teilnehmenden im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Die Branche erholt sich damit von dem herben Rückschlag während der Corona-Pandemie: Im Jahr 2020 brach der Veranstaltungsmarkt in einem bis dahin nicht gekannten Ausmaß ein. Zuvor, im Jahr 2019, fanden in Deutschland noch rund 2,9 Millionen Veranstaltungen mit mehr als 400 Millionen Teilnehmenden statt.

Dem Marktsegment werden verschiedenste Arten von Veranstaltungen zugerechnet. Den Großteil machen beruflich und unternehmerisch motivierte Veranstaltungen wie Seminare, Kongresse und Tagungen aus. Darüber hinaus werden zahlreiche weitere Arten von Events, also Veranstaltungen mit Unterhaltungs- und Freizeit-Charakter, wie Social Events, Sport- und Kulturevents oder auch Festivitäten wie Jubiläen, Banketten oder Firmenfeiern durchgeführt.

Die meisten dieser Veranstaltungen in Deutschland zählen nach Angaben von Statista bis zu 500 Teilnehmenden. Etwa die Hälfte aller Veranstaltungen und Events findet demnach in Tagungshotels statt, die neben den Tagungsräumlichkeiten ebenfalls Übernachtungsmöglichkeiten anbieten. Etwa 20 Prozent werden in größeren Veranstaltungszentren ohne Übernachtungsmöglichkeiten durchgeführt. In besonderen Eventlocations wie Schlösser, Museen, Freizeitparks oder auch Flughäfen fand im Jahr 2023 etwa ein Drittel der Veranstaltungen statt.

Dem Marktsegment werden verschiedenste Arten von Veranstaltungen zugerechnet. Den Großteil machen beruflich und unternehmerisch motivierte Veranstaltungen wie Seminare, Kongresse und Tagungen aus. Darüber hinaus werden zahlreiche weitere Arten von Events, also Veranstaltungen mit Unterhaltungs- und Freizeit-Charakter, wie Social Events, Sport- und Kulturevents oder auch Festivitäten wie Jubiläen, Banketten oder Firmenfeiern durchgeführt.



Events und Seminare

Das denkmalgeschützte Gut Schöneworth nahe der Elbe eignet sich hervorragend als Ort für Ihr Event oder Ihr Seminar.

Ob Firmenfeier, Jubiläum, Junggesellenabschied, Seminar, Yoga-Workshop oder Vatertags-Tour – auf Gut Schöneworth ist alles möglich.



Landesbrücker Straße 42 21729 Freiburg / Elbe
+49 (0) 4779 92350 | +49 (0) 4779 8203
info@gutschoeneworth.de
Whatsapp-Service: 04779 92350



Nach der Pandemie: Neue Formate und Tagungen ohne persönliche Präsenz vieler Beteiligter

Mit der Corona-Pandemie und den damit verbundenen Einschränkungen für Veranstaltungen, Tagungen und Events haben neue Formate rasant Einzug in die Branche gehalten. Ein besonders prägnantes Beispiel dafür sind Hauptversammlungen börsennotierter Aktiengesellschaften bei denen die Unternehmen ihren Aktionären und Aktionärinnen Re-

chenschaft ablegen und in denen zahlreiche Beschlüsse gefasst werden müssen.

Bis zur Corona-Pandemie waren dies in aller Regel Präsenzveranstaltungen, bei denen die Aktionäre persönlich anwesend waren, um ihre Interessen zu vertreten. Um diese Hauptversammlungen auch in der Corona-Zeit durch-

führen zu können, eröffnete der Gesetzgeber die Möglichkeit, digital übertragene Veranstaltungen ohne physische Präsenz der Teilnehmenden durchzuführen. Dies wird von zahlreichen Aktiengesellschaften auch weiterhin praktiziert.

Die Technik ermöglicht es den nicht Anwesenden während der

EINZIGARTIGE TAGUNGSLOCATION – MIT VIELFÄLTIGEN MÖGLICHKEITEN

Anzeige



Foto ©: Voigtis/Klimahaus

Klimahaus Bremerhaven

Wer eine Tagung, eine Veranstaltung oder einen Workshop plant, der hat im Klimahaus Bremerhaven beste Aussichten auf eine gelungene Durchführung im „Welt(reise)format“. Die Kombination aus klassischen Tagungsformaten und der Möglichkeit, diese mit einem Rahmenprogramm in der Ausstellung zu kombinieren, macht den besonderen Reiz des Klimahauses aus: So kann beispielsweise eine Tagung mit einer Beach-Party auf Samoa gekrönt werden. Da wird es richtig tropisch - mit coolen Drinks, aufgekremelten Hosenträgern und den Füßen im feinkörnigen Sandstrand, mit Blick auf die blaue Lagune. Eine kulinarische Reise um die Welt ist ebenfalls ein gern gebuch-

tes Highlight. In ausgewählten Reisestationen warten dazu ländertypische Spezialitäten in Form von Fingerfood auf die Reisenden, die sich sozusagen einmal um die ganze Welt schlemmen.

Ein ganz besonderes Erlebnis bietet ab November der neue Ausstellungsbereich „Wetterextreme“ - Ein zentrales Element ist dort eine Hubplattform, mit der man auf einem immersiven Flug durch verschiedene Extremwetter-szenarien in beeindruckender und unverwechselbarer Weise Ihre Ursachen und Folgen erlebt und versteht!

Neben verschiedenen und optimal ausgestatteten Räumlichkeiten, punktet das erfahrene und ausgezeichnete Klimahaus-Veranstaltungsteam außerdem mit eigener Gastronomie und individueller Beratung, die keine Wünsche für klassische Tagungsmöglichkeiten offenlassen.

Tipp: Noch bis Ende August präsentiert das Klimahaus in Kooperation mit Greenpeace die bewegende Installation „Flutwohnung“. Diese verdeutlicht die zerstörerische Kraft von Hochwasserkatastrophen, macht Wetterextreme sichtbar und unterstreicht den dringenden Handlungsbedarf im Klimaschutz. (täglich von 7:00 bis 22:00 Uhr kostenlos in der Havenplaza)

Weitere Informationen zu den Angeboten unter www.klimahaus-bremerhaven.de/tagungen-feiern oder Tel. 0471 902030-58 oder -59



Veranstaltung ihr Frage- und Rederecht wahrzunehmen. Reisekosten können minimiert und Umweltbelastungen vermindert werden. Direkte persönliche Gespräche sind allerdings in diesem Format nicht möglich.

Events in der Region: Auswahl ist riesig

Die Region zwischen Elbe und Weser ist touristisch geprägt. Das Angebot an Events ist daher riesig – nicht nur in den umliegenden Großstädten, sondern vor allem in der Fläche. Besonders in den Sommermonaten reiht sich vielerorts ein Event an das nächste. Da ist es schwer, einen Überblick zu bekommen.

Das haben Kommunen und Tourismusorganisationen er-

kannt und bieten auf ihren Internetseiten informative Veranstaltungskalender, die einen schnellen Überblick über das aktuelle Eventgeschehen ermöglichen. In manchen Orten und Landkreisen gibt es das sogar noch komfortabler: per App direkt auf das Smartphone und andere mobile Geräte. Veranstalter profitieren davon ebenso wie die Besucherinnen und Besucher der Events.



Die denkmalgeschützten Hapag-Hallen stellen eine weltweit einzigartige Veranstaltungsfläche dar. Mit drei unterschiedlich großen Räumen und einer Kapazität von 30 bis 500 Personen ist von privaten Feiern über Firmenevents bis hin zum Konzert alles umsetzbar.

Die Individualität jeder Veranstaltung steht bei uns im Vordergrund und schließt sowohl die kulinarischen Bereiche als auch Dekoration, Technik und Mobiliar mit ein. Jede Feier wird innerhalb der Planung Hand in Hand mit unseren Gästen maßgeschneidert und ist somit einmalig.“

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage unter
info@eventkontor-cuxhaven.de



event
KONTOR

Eventkontor Cuxhaven GmbH
Präsident-Herwig-Str. 27, 27472 Cuxhaven

PRÜFUNGEN 2024/2025

Kaufmännische Prüfungen

Abschlussprüfung Winter 2024

26. + 27.11.2024

Anmeldeschluss: 1.9.2024

Zwischenprüfung/Abschlussprüfung Teil 1 Frühjahr 2025

25.3.2025

Anmeldeschluss: 1.12.2024

Info: Ellen Schröter

Telefon: 04141 524 - 296

E-Mail: ellen.schroeter@stade.ihk.de

Gewerbliche Prüfungen

Abschlussprüfung / Abschlussprüfung Teil 2 Winter 2024

Metallberufe: 4.12.2024

Elektroberufe: 3.12.2024

Mechatroniker: 3.12.2024

Technischer Produktdesigner: 3.12.2024

Technischer Systemplaner: 3.12.2024

Bauzeichner: 3.12.2024

Anmeldeschluss: 1.9.2024

Zwischenprüfung / Abschlussprüfung Teil 1 Frühjahr 2025

Metallberufe: 18.3.2025

Elektroberufe: 19.3.2025

Mechatroniker: 19.3.2025

Technischer Produktdesigner: 18.3.2025

Technischer Systemplaner: 19.3.2025

Bauzeichner: 19.3.2025

Anmeldeschluss: 1.12.2024

Info: Greta von der Lieth

Telefon: 04141 524 - 160

E-Mail: greta.vonderlieth@stade.ihk.de

Fortbildungsprüfungen

Industriemeister Elektrotechnik

Basisqualifikationen: 29. + 30.4.2025

handlungsspez. Qualifikationen: 15. + 16.5.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Industriemeister Metall

Basisqualifikationen: 29. + 30.4.2025

handlungsspez. Qualifikationen: 21. + 22.5.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Industriemeister Kunststoff und Kautschuk

Basisqualifikationen: 29. + 30.4.2025

handlungsspez. Qualifikationen: 19. + 20.5.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Bilanzbuchhalter (VO 2020)

schriftl. Prüfungen: 25. + 27.3., 1.4.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Handelsfachwirte (VO 2014)

schriftl. Prüfungen: 2. + 3.4.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Industriemeister Chemie

Basisqualifikation: 12. + 13.3.2025

handlungsspez. Qualif.: 19. + 20.3.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Fachwirte im Gesundheits- und Sozialwesen

schriftl. Prüfungen: 25. + 26.3.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Personalfachkaufleute

schriftl. Prüfungen: 16. + 17.4.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

Info: Katharina Crombach

Telefon: 04141 524 - 164

E-Mail: katharina.crombach@stade.ihk.de

Wirtschaftsfachwirte

Wirtschaftsbezog. Qualif.: 26.3.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

handlungsspez. Qualif.: 23. + 24.4.2025

Anmeldeschluss: 1.1.2025

AEVO-Prüfung Stade

schriftl. Prüfung: 3. + 4.9.2024

prakt. Prüfung: KW37 oder 38

Info: Claudia Mandrella

Telefon: 04141 524 - 171

E-Mail: claudia.mandrella@stade.ihk.de

Praxisstudium zum Wirtschaftsfachwirt startet

Sprungbrett in die Führungsebene

Die IHK startet am 7. September einen Praxisstudiengang zum Wirtschaftsfachwirt. Der Unterricht findet Montag- und Mittwochabend sowie einmal im Monat samstags in Stade mit Online-Anteilen statt. Wirtschaftsfachwirte verfügen über anerkannte Management- und Kommunikationskompetenzen und erfüllen damit die Zulassungsvoraussetzungen zur Fortbildungsprüfung zum Betriebswirt – die Eintrittskarte in die Führungsebene. Mit der idealen Kombination von

Wissen aus Theorie und Praxis stehen Wirtschaftsfachwirte die unterschiedlichsten Aufgabenfelder offen. Damit bietet sich in der Regel viel Raum für die persönliche Weiterentwicklung und die nächsten Karriereschritte. Das Studienentgelt beträgt 4.185 Euro und kann über das Aufstiegs-Bafög gefördert werden. ●

Weitere Informationen: IHK-ServiceCenter,
Telefon: 04141 524-0, E-Mail bildung@stade.ihk.de
www.ihk.de/stade/weiterbildung



Foto: @gettyimages/gyano06



Foto: @gettyimages/dontree_m

Wertschätzende Führung für mehr Mitarbeitermotivation

IHK-Seminar in Verden

Mitarbeiter zu motivieren, bedeutet, die Vielfalt der Mitarbeiter zu erkennen und anzunehmen. Vor allem gilt es, jeden Mitarbeiter zu wertschätzen und ihn an dem Ort abzuholen, an dem er individuell steht. Ein neues Seminar der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum setzt sich intensiv mit wertschätzender Führung auseinander und bietet die Möglichkeit, sich zu reflektieren und parallel die Bedürfnisse der Mitarbeiter im Fokus zu haben – für einen offenen, authentischen und wertschät-

zenden Umgang miteinander. Es richtet sich an Führungskräfte, Team-, Gruppen- und Projektleiter, die ihre Mitarbeiter mit System dauerhaft erfolgreich motivieren und führen möchten.

Die zweitägige Veranstaltung findet vom 26. bis 27. September in Verden statt. Das Seminarentgelt beträgt 525 Euro. ●

Weitere Informationen: IHK-ServiceCenter
Telefon: 04141 524-0, E-Mail bildung@stade.ihk.de
www.ihk.de/stade/weiterbildung

Effizienter ärgern

IHK-Seminar vermittelt Wissen zum souveränen Umgang mit Wut und Stress

Wenn man sich ärgert, verschwendet man wertvolle Energie, die man besser zur Bewältigung seiner Aufgaben nutzen könnte. Das IHK-Seminar „Nicht ärgern, nur wundern! Wie Sie mit Ärger, Wut und Stress souverän umgehen“ vermittelt Werkzeuge, die helfen, sich „effizienter“ zu ärgern – also seltener, kürzer und weniger intensiv. Ansatzpunkt ist der Perspektivwechsel.

Das Seminar findet am 2. und 3. September in Stade statt und richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich Werkzeuge wünschen, um künftig gelassener mit Ärger, Wut und Stress umzugehen. Das Seminarentgelt beträgt 525 Euro. ●

Weitere Informationen: IHK-ServiceCenter
Telefon: 04141 524-0, E-Mail bildung@stade.ihk.de
www.ihk.de/stade/weiterbildung

Azubis und Ausbilder laufen gemeinsam

IHK veranstaltet auch 2024 wieder Azubi-Lauf in Stade

Die Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum veranstaltet am 13. September 2024 um 15 Uhr ihren alljährlichen Azubi-Lauf auf dem Gelände des VfL Stade am Ottenbecker Damm.

Unter dem Motto „#AusbildungLäuft“ laufen die Teilnehmer eine Strecke, die zum größten Teil durch das Landschaftsschutzgebiet Heidbeck führt. Der Azubi-Lauf soll dazu beitragen, dass zukünftige Fachkräfte fit und gesund durch das

berufliche Leben gehen und der Teamgedanke in den Ausbildungsbetrieben gestärkt wird. Interessierte Auszubildende, Ausbilder, Prüfer, Lehrkräfte oder andere an der dualen Berufsausbildung Beteiligte können sich ab sofort auf der Website der IHK unter www.ihk.de/stade/azubi-lauf anmelden. Auch dieses Jahr können die Teilnehmer wieder vorab wählen, ob sie eine kurze (fünf Kilometer) oder lange (sieben Kilometer) Strecke laufen

möchten. Der Start- und Zielbereich ist für beide Distanzen gleich. Im Anschluss an den Lauf findet eine Siegerehrung mit einem gemeinsamen Abendessen auf dem VfL-Gelände statt. Die jeweils drei besten Läuferinnen und Läufer erhalten zusätzlich zu einer Urkunde und einer Medaille noch einen Pokal. ■

Weitere Informationen: Azubi-Team der IHK
Telefon: 04141 524-0, E-Mail: azubi-lauf@stade.ihk.de
www.ihk.de/stade/azubi-lauf



Jedes Jahr ein regionales Ereignis:
der IHK-Azubi-Lauf



Foto: @gettyimages/vm

SEMINARE

KI-Scout (IHK-Zertifikatslehrgang)

2.9.2024 bis 4.11.2024, [Webinar](#)

Zeitmanagement und Selbstorganisation

4.9.2024, [Cuxhaven](#)

Kompaktwissen BWL für Nichtkaufleute und Gründer

4.9.2024 bis 5.9.2024, [Webinar](#)

Durchsetzungstraining - Ziele authentisch und nachhaltig erreichen!

4.9.2024, [Webinar](#)

Fachexperte für Wasserstoffanwendungen (IHK-Zertifikatslehrgang)

5.9.2024 bis 12.12.2024, [Webinar](#)

6.9.2024 bis 6.12.2024, [Webinar](#)

19.9.2024 bis 5.12.2024, [Webinar](#)

Auswahl von Auszubildenden: Zielgerichtete Bewerbungsgespräche führen

6.9.2024, [Stade](#)

Immobilienfachwirte (IHK-Praxisstudium)

9.9.2024 bis 26.9.2025, [Webinar](#)

Qualitätsmanager (IHK-Zertifikatslehrgang)

9.9.2024 bis 16.12.2024, [Webinar](#)

Vorbereitung auf die Prüfung zum zertifizierten WEG-Verwalter

10.9.2024 bis 9.10.2024, [Webinar](#)

Fachkraft für Buchführung (IHK-Zertifikatslehrgang)

10.9.2024 bis 23.10.2024, [Webinar](#)

Wirtschaftsfachwirte (IHK-Praxisstudium)

11.9.2024 bis 13.12.2025, [Stade](#)

Grundlagen und Update im Arbeitsrecht: Der kranke Mitarbeiter

12.9.2024, [Stade](#)

Praxisworkshop für Ausbildungsbeauftragte: Die Kommunikation mit Azubis

13.9.2024, [Stade](#)

KI-Manager (IHK-Zertifikatslehrgang)

13.9.2024 bis 11.12.2024, [Webinar](#)

24.9.2024 bis 9.1.2025, [Webinar](#)

24.9.2024 bis 8.1.2025, [Webinar](#)

Reisekosten, Bewirtungskosten, Geschenke

16.9.2024, [Stade](#)

Künstliche Intelligenz im Online-Marketing (IHK-Zertifikatslehrgang)

16.9.2024 bis 13.11.2024, [Webinar](#)

Beauftragter für Lean Management (IHK-Zertifikatslehrgang)

16.9.2024 bis 24.9.2024, [Webinar](#)

Online-Marketing kompakt

17.9.2024, [Webinar](#)

Cloud Business Expert (IHK-Zertifikatslehrgang)

17.9.2024 bis 13.11.2024, [Webinar](#)

Kompaktwissen Kosten- und Leistungsrechnung und Finanzierung

18.9.2024, [Webinar](#)

Meister und Teamleiter: Schritte in die Führungsverantwortung

9.9.2024 bis 20.9.2024, [Verden](#)

Bilanzen lesen, interpretieren und kommunizieren

20.9.2024, [Cuxhaven](#)

Arbeitszeugnisse richtig formulieren und interpretieren

23.9.2024, [Verden](#)

Betrieblicher Klimamanager (IHK-Zertifikatslehrgang)

23.9.2024 bis 18.12.2024, [Webinar](#)

Die Pflicht zur elektronischen Rechnung ab 2025

24.9.2024, [Webinar](#)

Qualifizierte Personalfachkraft (IHK-Zertifikatslehrgang)

24.9.2024 bis 17.12.2024, [Webinar](#)

Fachwirte für Marketing (IHK-Praxisstudium)

25.9.2024 bis 19.11.2025, [Webinar](#)

Ausbilderkompetenz: Schwierigkeiten, Ärger und plötzlich geht nichts mehr

25.9.2024, [Verden](#)

Wertschätzende Führung für mehr Mitarbeitermotivation

26.9.2024 bis 27.9.2024, [Verden](#)

Auszubildende führen, fördern und fordern

30.9.2024 bis 9.10.2024, [Webinar](#)

Techniker und Monteure im Umgang mit Kunden

30.9.2024, [Stade](#)

Forecasting – der Blick in die Zukunft mit Data Analytics

1.10.2024 bis 15.10.2024, [Webinar](#)

Social Recruiting – Personalgewinnung mit Social Media

1.10.2024, [Webinar](#)

Online Marketing Manager (IHK-Zertifikatslehrgang)

2.10.2024 bis 11.12.2024, [Webinar](#)

Fachwirte im E-Commerce (IHK-Praxisstudium)

7.10.2024 bis 5.2.2026, [Webinar](#)

Erstellung einer rechtssicheren Hausgeldabrechnung

8.10.2024 bis 10.10.2024, [Webinar](#)

Personalfachkaufleute (IHK-Praxisstudium)

21.10.2024 bis 10.12.2025, [Stade](#)

Forderungsmanagement in der Immobilienverwaltung

22.10.2024, [Webinar](#)

Gehirntraining – Steigerung der Gedächtnisleistung

22.10.2024, [Cuxhaven](#)

Grundlagen des Mietrechts für Wohnen und Gewerbe

28.10.2024, [Stade](#)

Leistungsorientierte Vergütung und Zielvereinbarungen

28.10.2024, [Webinar](#)

Weitere Informationen:

IHK Stade ServiceCenter

Telefon: 04141 524 - 0, Fax: -112

E-Mail: bildung@stade.ihk.de

www.ihk.de/stade/weiterbildung

Rechtsprechung Aktuell

Foto: @gettyimages/hometownrncd



Kündigungsbutton muss ohne Login zugänglich sein

Das Gesetz verpflichtet die Betreiber von Online-Shops, einen Kündigungsbutton für entgeltliche und im Internet abgeschlossene Dauerschuldverhältnisse zwischen Unternehmen und Verbrauchern einzurichten. Dazu zählen beispielsweise Energieverträge, Streaming Abonnements, elektronische Zeitschriften und ähnliche Abonnements und Laufzeitverträge. Gesetzlich wird auch ausdrücklich vorgeschrieben, dass eine Kündigungsschaltfläche gut lesbar und mit nichts anderem als den Wörtern „Verträge hier kündigen“ oder mit einer entsprechenden eindeutigen Formulierung beschriftet sein muss. Darüber hinaus muss der Kündigungsbutton ständig verfügbar sowie unmittelbar und leicht zugänglich sein. Im vorliegenden Fall hat ein Streamingdienst

zwar einen Kündigungsbutton eingerichtet, dieser führte jedoch zunächst zu einer Unterseite, auf der sich die Kunden mittels E-Mail-Adresse und Passwort anmelden mussten. Erst danach war es möglich, den Kündigungsbutton anzuklicken und dadurch das Abonnement zu kündigen. Der Bundesverband der Verbraucherzentralen (vzbv) sah hierin einen Gesetzesverstoß, da die Kündigungsfläche nicht unmittelbar zugänglich war. Nachdem der Verband den Streamingdienst erfolglos abgemahnt hat, wurde eine Klage erhoben. Das Landgericht München hat entschieden, dass der oben dargestellte Kündigungsvorgang den gesetzlichen Vorgaben nicht entspreche. Eine vorherige Anmeldung stelle eine zusätzliche Hürde für die Kündigungsmöglichkeit dar und erschwere unnötig

PROFIS von A-Z

APARTMENTS AUF ZEIT



Serviced Apartments

VILLA SALVE
Stade · Parkstraße 1
www.villasalve.com

ARBEITSBÜHNEN



Kurz-/Langzeitvermietung von:

- Arbeitsbühnen bis 40 m
- Gabelstapler 1,5 – 2,5 t
- Teleskopklader Merlo bis 4 t

Heidhoff Arbeitsbühnen
Tel.: 04148 316
Asseler Str. 79, 21706 Drochtersen
www.heidhoff-arbeitsbuehnen.de

ARBEITSPLATZ

Wir können so viel mehr als Büro

Modernes **Homeoffice**
und ein schönes
Zuhause? Wir zeigen Ihnen wie!

Hansestraße 25, 21682 Stade
Tel. 04141 4008 29 - www.waller-stade.de

BERATUNG



dipl. Bankbetriebswirt

Matthias Albers
Wirtschaftsberatung MA

- Anlageberatung
- Finanzierungen
- Absicherung
- Vorsorge
- BVS

Eichenweg 8 • Bargstedt
Tel.: 04164 875 8007

Bei Interesse an einer PROFI-Platzierung sprechen Sie mich gerne an.
Ich berate Sie über die Möglichkeiten Ihrer Werbepplatzierung.

5 Ausgaben

Die Mindestbestellmenge beträgt
5 Ausgaben hintereinander

10 Ausgaben

zusätzlich 10% Rabatt

pb marketing
im Auftrag der
Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG
Pirkko Peitz
Tel. 04721/3987593
pb-marketing@t-online.de



den Kündigungsprozess. Eine Kündigung müsse allein durch die Angabe von Namen und weiteren gängigen Identifizierungsmerkmalen, zum Beispiel Anschrift und/oder Geburtsdatum, möglich sein, so das Landgericht.

Landgericht München I, Urteil vom 10. Oktober 2023, Aktenzeichen 33 O 15098/22

Klare Angabe der Prüfkriterien beim Werben mit Prüfzeichen

Viele Online-Shop-Betreiber werben mit verschiedenen Prüfzertifikaten und Gütesiegeln, um Wettbewerbsvorteile zu gewinnen und den Kunden bei der Produktauswahl eine Entscheidungshilfe zu bieten. Im vorliegenden Fall verwendete ein Onlineshop-Betreiber für die auf seiner Internetseite angebotenen Produkte das Prüfzeichen „LGA geprüft“. Der Kläger – ein Wettbewerbsverband – sah hierin einen Wettbewerbsverstoß, weil der Händler die näheren Informationen des Tests durch eine Verlinkung nicht offengelegt habe. Der beklagte Shop-Betreiber behauptete hingegen, die Buchstabenkombination „LGA“ in der Produktbeschreibung sei in grauer Farbe gestaltet, was dem Endkunden einen aktiven Link signalisiere: Er könne beim Anklicken des Gütesiegels zu den ausführlichen Testergebnissen kommen. Das Gericht stellte zunächst fest, dass es sich bei den Informationen rund um das Prüfzertifikat für das beworbene Produkt um wesentliche Informationen handle, die dem Verbraucher offengelegt werden müssen. Dies müsse in klarer, verständlicher und eindeutiger Weise erfolgen. Im vorliegenden Fall weise die Buchstabenfolge LGA jedoch keine besondere Formatierung auf, insbesondere keine Unterstreichung, keinen Fett- und Kursivdruck und auch sonst keine Merkmale, die typischerweise auf das Vorhandensein eines Links schließen lassen würden. Es bestehe also die Gefahr, dass ein Durchschnittsverbraucher dies nicht als Link auf das Prüfzertifikat auffassen werde. Somit gelte diese Gestaltungsweise als Vorenthalten wesentlicher Informationen, so die Richter.

Oberlandesgericht Bremen, Beschluss vom 24. Januar 2024 - 2 U 60/23

Unzulässige Werbeaussagen für Desinfektionsmittel

Besonders während und nach der COVID19-Pandemie ist die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln stark gestiegen. Für diese Produktkategorie gelten sowohl spezielle Kennzeichnungsvorschriften als auch besondere Vorgaben für die Werbung. Die einschlägige Biozid-Verordnung besagt, dass in der Werbung für Biozidprodukte, zu denen auch Desinfektionsmittel gehören, das Produkt nicht in einer Art und Weise dargestellt werden darf, die hinsichtlich der Risiken des Produkts für die Gesundheit des Menschen oder seiner Wirksamkeit irreführend ist. Dabei präzisiert die Biozid-Verordnung die Verwendung einzelner Begriffe: Die Werbung für ein Biozidprodukt darf auf keinen Fall die Angaben „Biozidprodukt mit niedrigem Risikopotenzial“, „ungiftig“, „unschädlich“, „natürlich“, „umweltfreundlich“, „tierfreundlich“ oder ähnliche Hinweise enthalten.

»

PROFIS von A-Z

BILDUNG

wisoak
BERUFlich WEITER
DURCH BILDUNG
Aufstiegsfortbildung:
Gepr. Immobilien-
fachwirt:in(IHK)
wisoak.de

BÜRO

Ihre Nr. 1 fürs Büro
PRÜFER & HERTING
111 Jahre Kompetenz
Ihr Büro-Systemfachhändler in Otterndorf
Raffaellanstraße 22 / E-Mail: info@pruefer-herting.de
Tel. 0 47 51 / 9 14 50 / Fax 0 47 51 / 91 45 45

DATENSCHUTZ

DATENSCHUTZ
Kennen Sie Ihre Pflichten?
xmsplus
manage your systems
Alter Marktplatz 8 21720 Steinkirchen
04142 / 8 116 94-0 https://xmsplus.de

Sichern Sie sich
zusätzlich **10%** Rabatt
bei 10 Ausgaben

GO DIGITAL

vitamin B²
Konzept- und Werbeagentur
Anrufen für go-digital
04141 670709 · www.vb2.eu

IMMOBILIEN

DIE IMMOBILIENEXPERTEN!
■ VERMITTLUNG
■ WERTERMITTLUNG
■ PROJEKTENTWICKLUNG
■ FINANZIERUNG
■ HAUSVERWALTUNG
+49 (0) 4141-79 77 111
info@ish-immobilien.de
www.ish-immobilien.de
ISH IMMOBILIEN

KAFFEE FÜR'S BÜRO

DIE
KAFFEE
MEISTER
PRÜFER & HERTING
04751-91450
Ihre No. 1 fürs Büro

OFFICE

frei:raum
CoWorking im Alten Land
21720 Steinkirchen Alter Marktplatz 8
https://freiraum.ole.land



»

Im jüngsten Urteil hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass auch die Werbung mit dem Begriff „hautfreundlich“ unzulässig sei. Auslöser für die höchstrichterliche Entscheidung auf der europäischen Ebene ist ein Gerichtsprozess in Deutschland zwischen einem Wettbewerbsverband und einer Drogeriemarktkette, die auf ihrer Internetseite ein Desinfektionsmittel mit dem Begriff „hautfreundlich“ bewarb. Der EuGH entschied, dass es nicht erlaubt sei, Werbeaussagen für Biozidprodukte zu verwenden, die sich auf das Fehlen von Risiken oder ein geringes Risiko oder auf bestimmte positive Wirkungen dieser Produkte beziehen, um diese Risiken zu verharmlosen

oder sie sogar zu negieren. Die Bewerbung eines Biozidprodukts als „hautfreundlich“ sei dazu geeignet, schädliche Nebenwirkungen zu relativieren oder anzudeuten, dass dieses Produkt für die Haut sogar von Nutzen sein könnte. ■

Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 20. Juni 2024 – C-296/23.

Eike Thiel IHK Stade

04141 524-152

eike.thiel@stade.ihk.de

Kirill Ulitskiy IHK Stade

04141 524-177

kirill.ulitskiy@stade.ihk.de

„Biozidprodukt mit
niedrigem Risikopotenzial“
„ungiftig“
„unschädlich“
„natürlich“
„umweltfreundlich“
„tierfreundlich“
„hautfreundlich“

IHK veranstaltet 2. Außenwirtschaftsforum

Neues Format vernetzt seit Beginn des Jahres international agierende Unternehmen im Elbe-Weser-Raum

Im Februar 2022 hat der russische Angriffskrieg in der Ukraine nicht nur das geopolitische Umfeld Europas grundlegend erschüttert, sondern auch vielerlei Handelsbeziehungen deutscher und europäischer Unternehmen maßgeblich verändert. Im November 2024 werden die US-amerikanischen Wahlen das (handels-) politische Weltgeschehen voraussichtlich erneut in einem umfassenden Maße beeinflussen.

Das neue Außenwirtschaftsforum der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum wird sich daher diesen zwei bedeutenden Themen widmen: den wirtschaftspolitischen Auswirkungen der Sanktionspolitik gegenüber Russland und der bevorstehenden Wahlen in den USA. Es findet am 14. August von 15 bis 17 Uhr in der IHK, Am Schäferstieg 2, in Stade statt. „Mit Stefan Kägebein, Leiter der Task Force Ukraine und Referatsleiter für Ost- und Südosteuropa des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) konnten wir für diese Sitzung einen Experten gewinnen, der sich wie kein anderer mit dem Sankti-

onsregime selbst und mit den sich in diesem Kontext entwickelnden wirtschaftlichen Chancen in den Ländern Osteuropas und des Kaukasus äußern kann“, so Arne Kölling, Außenwirtschaftsexperte der IHK.

Zusätzlich zu Stefan Kägebein wird Jona Rowold als Vertreter der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer einen Impulsvortrag zu den bevorstehenden US-Wahlen halten und den Teilnehmenden anschließend für Fragen zur Verfügung stehen. Neben den Impulsvorträgen bietet das Forum die Möglichkeit des Networkings sowie des Austausches über aktuelle Herausforderungen und Chancen im Bereich Außenwirtschaft. Darüber hinaus wird IHK-Hauptgeschäftsführer Christoph von Speßhardt von einer vergangenen Delegationsreise nach Irland und einer anstehenden Delegationsreise in die USA berichten.

Um eine Anmeldung wird bis zum 9. August gebeten. ■

Weitere Informationen / Anmeldung:
events.ihk-elbeweser.de/AuwiAug

UNSERE BÖRSE

Die Nachfolgebörse NEXXT-CHANGE

dient dazu, Existenzgründern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern und für bestehende Unternehmen Nachfolger zu finden. Unter „Angebote“ inserieren Betriebe, die einen Nachfolger oder tätigen Teilhaber suchen, unter „Nachfrage“ alle, die sich allein oder mit Partner selbstständig machen wollen.

Aus der Chiffre ist der Sitz der jeweiligen IHK erkennbar, in deren Bezirk der Inserent seinen Sitz hat. Angebote und Nachfragen werden von der IHK Stade entgegengenommen. Die komplette Börse kann im Internet (www.nexxt-change.org) abgerufen werden.

Bei den Inseraten aus IHK-Börsen gelten die Bedingungen der jeweiligen Börse. Diese sind aufzufinden unter www.nexxt-change.org (interner Link „Über Börse“).

Frank Graalheer IHK Stade

04141 524-138

frank.graalheer@stade.ihk.de

VERBRAUCHERPREISINDEX

für Deutschland

Juni 2023	Mai 2024	Juni 2024	Veränderungen gegenüber Vorjahresmonat vH
116,8	119,3	119,4	2,6

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland (aktuelles Basisjahr 2020)

Der Verbraucherpreisindex wird in fünfjährigem Abstand einer Revision unterzogen und auf ein neues Basisjahr umgestellt. Ab dem Berichtsmontat Januar 2023 erfolgte die Umstellung vom Basisjahr 2015 auf das Basisjahr 2020.

Bei Fragen zur Umstellung Ihres Vertrages auf den aktuellen Preisindex stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

SPRECHTAGE

IHK-Sprechtage für Patent- und Schutzrecht

Die Innovationsförderung der IHK bietet gemeinsam mit Patentanwälten eine kostenfreie und individuelle Beratung für Schutzrechte an. Sie geben Auskünfte zu Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes, zum Beispiel Patente, Marken, Design.

Termine:

28.8.2024, Lüneburg

11.9.2024, Stade

2.10.2024, Wolfsburg

Strategische Innovationsberatung

Vertraulich, neutral und interdisziplinär analysiert die IHK-Innovationsförderung mit Ihnen gemeinsam, wie Sie Ihr Unternehmen strategisch für die Zukunft aufstellen. Chancen und Risiken werden ebenso beleuchtet wie neue Technologien (wie beispielsweise Digitalisierung oder 3D-Druck) und sich daraus erweiternde Geschäftsmodelle.

Der Termin wird individuell vereinbart.

Auskünfte: IHK Stade

Michael Petz, Telefon: 04141 524 - 121

E-Mail: michael.petz@stade.ihk.de

IMPRESSUM



Wirtschaft Elbe Weser, 72. Jahrgang

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum

Redaktion: Kirsten Kronberg (vwtl.),

Redaktionsassistentz: Denise Aukschun, Franziska Skrey-Schulze

Gesamtherstellung: Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG

Gestaltung: Kirsten Kronberg, Anschrift der Redaktion:

IHK Stade, Postfach 14 29, 21654 Stade, Telefon: 04141 524-0, Fax: 04141 524-115,

E-Mail: kirsten.kronberg@stade.ihk.de, Geschäftsstelle Cuxhaven: Altenwalder Chaussee 7, 27474 Cuxhaven, Telefon: 04721 7216-0, Fax: 04721 7216-261, Geschäftsstelle Verden:

Roggenkamp 1, 27283 Verden, Telefon: 04231 9246-0, Fax: 04231 9246-240

Verlag und Anzeigenverwaltung: Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG, pHG: Hansisches Verlagskontor GmbH, Geschäftsführer: Dr. Michael Platzköster, Konrad-Adenauer-Straße 4, 23558 Lübeck, Telefon: 0451 7031-01, E-Mail: bmueller@schmidt-roemhild.com, Verantwortlich für den Anzeigenteil: Bastian Müller (V. i. S. d. P.)

Mediaberatung im Auftrag der Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG:

pb marketing, Pirkko Peitz, Telefon: 04721 39 87-593, E-Mail: pb-marketing@t-online.de

Auflage: 14.528. Die Zeitschrift ist das offizielle Organ der IHK Stade und wird beitragspflichtigen kammerzugehörigen Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert. Sie erscheint sechsmal jährlich zu Beginn der geraden Monate. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Diese stimmt nicht unbedingt mit der Auffassung der IHK Stade überein. Die Redaktion übernimmt für unaufgefordert eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Verwendung oder Kürzung vor.

Erscheinungsdatum: 5. August 2024

Beilage: Schultz KG, Wiesbaden



Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. verbreitete Auflage I. Quartal 2024: 14.528



Großes Reitereignis in der Wingst

Vom 8. bis 11. August ist es wieder so weit: Das 116. Dobrock-Turnier findet am Fuße des „Olymps“ in der Wingst statt.

Es ist ein traditionelles, sportliches Ereignis für die gesamte Region und lockt jedes Jahr circa 15.000 Besucher auf das Turniergelände: das Dobrock-Turnier. Viele helfende Hände leisten Jahr für Jahr Großes für den Kreisreiterverband URRFV, was heutzutage keine Selbstverständlichkeit ist.

Die Ehrenamtlichen sorgen dafür, dass Teilnehmer und Besucher, aber auch Richter und Sponsoren eine unvergessliche Zeit erleben können. Ihr Einsatz ist unverzichtbar, und als Veranstalter ist man dankbar für die immense Unterstützung, die das Dobrock-Turnier zu dem macht, was es schon immer war: ein Highlight im Reitsportkalender.

Regionale und auch überregionale Sponsoren unterstützen die Veranstaltung auf vielfältige Weise, sowohl monetär als auch mit Sachspenden und diversen Ehrenpreisen. Sie sind unverzichtbar

und sorgen beispielsweise dafür, dass das Turniergelände instandgehalten und immer wieder modernisiert werden kann.

Über 55 verschiedene Spring-, Dressur- und Geländeprüfungen der aller Klassen werden an vier Turniertagen zu sehen sein. Highlights auf den Springplätzen sind unter anderem der Große Preis, das Deister Springpferdechampionat für vier- bis sechsjährige Pferde und die diesjährige Spezial-Tour. Unter Flutlicht geritten, sind diese drei Prüfungen Zuschauermagnete, die eine ausgelassene Stimmung garantieren.

Außerdem wird es eine Fortsetzung der im letzten Jahr erstmalig in Kooperation mit dem Hauptpferdezuchtverein Land Hadeln organisierte Fohlenauktion geben, die erwartungsgemäß für eine tolle Atmosphäre mit spannenden Bieterduellen sorgen wird.

Vorläufige Themenplanung 2024

MONAT	TITELTHEMA	SONDERTHEMA
1/2.24	› Europa und die Weltwirtschaft – anlässlich der Europawahl im Juni 2024	› Azubi-Speed-Dating Stade › Buxtehuder Ausbildungsmesse
3/4.24	› Dekarbonisierung und Defossilisierung – Alles rund um das Thema Energieversorgung	› Ausbildung 2024 › Windforce Conference › Hannover Messe › 75 Jahre Arbeitgeberverband Stade Elbe-Weser-Dreieck e.V.
5/6.24	› Tourismus und Verkehr	› Tourismus Tagung Events in Ihrem Landkreis › Nachhaltigkeit Klima Energie
7/8.24	› Unternehmergeist – keine Frage der Betriebsgröße	› Personalmarketing › WindEnergy Messe HH › Ausbildungsmesse FLAGGE ZEIGEN › Unternehmensdarstellung international
9/10.24	› Wandel, Veränderung und Krisen – die Rolle des Unternehmers in der Gesell- schaft	› Beratung Finanzierung Vorsorge Erben und vererben › Jobmesse der WAB e.V. › Unternehmensverband Cuxhaven Elbe-Weser-Dreieck e.V.
11/12.24	› Aus- und Weiterbildung	› Bestenehrung › Ausbildung 2025 › Weihnachtsgrüße

Haben Sie Ideen für Sonderthemen? Wir freuen uns auf Ihre Anregungen – schreiben Sie uns.

ACHTUNG:
geänderter Erscheinungsrhythmus
(alle 2 Monate)

Ich berate Sie über die Möglichkeiten Ihrer Werbeplatzierung:



Pirkko Peitz Mediaberatung

Telefon 04721 3987593, Telefax 04721 3987592

Email: pb-marketing@t-online.de

An aerial photograph of a marina. On the left, a long wooden pier runs parallel to a row of five floating homes. These homes are white with dark window frames and wooden decks. To the right of the pier, several sailboats of various colors (white, yellow, blue) are moored in neat rows. The water is dark and reflects the sky. At the top center, there is a logo consisting of three white rectangular shapes of varying lengths, followed by the text 'FLOATING HOMES' in white, uppercase letters.

FLOATING HOMES

LEBEN AUF DEM WASSER

Schwimmende Häuser – jetzt mieten oder kaufen

In einem schwimmenden Haus zu leben, zu arbeiten oder seine Freizeit zu verbringen, ist eine großartige Erfahrung. Der unverbaubare Blick auf das Wasser lädt zum Verweilen ein und man wird eins mit der unverfälschten Natur. Jetzt informieren!

www.floatinghomes.de