

WIRTSCHAFT

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE



Schleswig-Holstein
Flensburg-Kiel-Lübeck

AUSGABE FLENSBURG

12/2021+01/2022 · DEZEMBER/JANUAR

Titelthema: **Perspektiven im Handel**

Kundenwünsche wecken



Wirtschaft digital lesen?
www.ihk-sh.de/wno

Wirtschaft im Gespräch:
Frank Dörksen, Stefan Wegener

Schwerpunkt aktuell:
Cyberattacken

Über 2000 Wolljacken und

Mäntel für Sie und Ihn



Wir haben für Sie die größte Auswahl an Jacken und Mänteln aus hochwertigen Naturstoffen in vielen Passformen und Größen. Wärmende Accessoires bieten elegante Variationen.

SCHNEIDERS

LODENFREY

CINZIA ROCCA
T O R T O S

FUCHS SCHMITT

bugatti
we are europe

GIL BRET

CINQUE

JOOP!

X
GLOVERALL
1951

240 internationale Modemarken für Damen und Herren · Wir freuen uns auf Ihren Besuch und beraten Sie gern!

Grüner Weg 9–11
24539 Neumünster
04321 8700-0
info@nortex.de
www.nortex.de

Anfahrt:
A7 Neumünster-Süd
B 205 Altonaer Str.
Zentrum Neumünster
6. Ampel links

Öffnungszeiten:
Montag–Samstag
9.00 bis 19.00 Uhr
Freitag
9.00 bis 20.00 Uhr

Unser Service für Sie:



NORTEX
... zieht den Norden an!

Ausbildung jetzt stärken!

VON ILIANA BARKLAGE

Ein Beruf ist das Rückgrat des Lebens“, sagte schon Friedrich Nietzsche. In den vergangenen Jahren haben sich das Ansehen der dualen Berufsausbildung und die Situation auf dem Ausbildungsmarkt stark verändert – das Rückgrat unserer Gesellschaft hat an Stärke verloren. Insbesondere in den coronageprägten Jahren ist sowohl die Zahl der gemeldeten Ausbildungsstellen als auch die der Bewerbungen deutlich rückläufig. Nach wie vor gibt es mehr Stellen als Bewerber. Die Zahl der unbesetzten Ausbildungsplätze stieg weiter auf 60.000.

Diese Zahlen machen nachdenklich.

Woran liegt es, dass Unternehmen nicht alle Ausbildungsstellen besetzen können? Wir haben bei uns im Betrieb die gleichen Herausforderungen: 2020 konnten wir lediglich neun von 24 offenen Ausbildungsplätzen in elf unterschiedlichen Berufen besetzen. Natürlich hat uns das zu denken gegeben, und wir haben unseren Ausbildungsprozess dahingehend überprüft, ob und wo wir an Stellschrauben drehen können. Wie kann die Ausbildung für alle Schulabsolventen attraktiver werden? Was kann die Gesellschaft tun, damit der Wirtschaftsstandort Deutschland weiter mit gut ausgebildeten Fachkräften gestärkt wird?

Es muss mehr Transparenz geschaffen und es müssen mehr Informationen über die unterschiedlichen Ausbildungsberufe bereitgestellt werden, beispielsweise durch frühzeitige und individuelle Kontaktaufnahme mit Schülern, Interessenten und angehenden Auszubildenden. Durch Inhouse-Messen und individuelle Vorstellung der einzelnen Ausbildungsberufe sowohl durch Ausbilder und Repräsentanten des Unternehmens als auch durch eigene Azubis ist dies umsetzbar. Gerade Auszubildende können auf Augenhöhe darstellen, wie sich ihr Tagesablauf gestaltet.

Die enge Zusammenarbeit mit der IHK, der Arbeitsagentur vor Ort und den Berufsschulen leistet ebenfalls einen großen Beitrag zur Stärkung der Ausbildung. Je mehr Informationen über die Möglichkeiten der Ausbildung zwischen den Institutionen und den Unternehmen fließen, desto mehr Aufmerksamkeit finden Ausbildungsberufe in der Öffentlichkeit.

Der Recruiting-Prozess sollte deutlich früher starten, sodass mehr Fokus auf die Ausbildung gelegt werden kann und Schüler frühzeitig Orientierung über die berufliche Zukunft und damit Sicherheit erhalten. Diesen Beitrag kann jeder Ausbildungsbetrieb leisten, um der dualen Ausbildung wieder Aufwind zu geben und jungen Menschen den Weg für ihren beruflichen Werdegang zu ebnet. Lassen Sie uns als Ausbildungsbetriebe Hand in Hand gehen und die Ausbildung JETZT stärken! ■



Iliana Barklage ist Ausbildungsleiterin bei der Trioptics GmbH in Wedel. Das Unternehmen bildet unter anderem Mechatroniker, Kaufleute für Büromanagement, Industriekaufleute, Fachkräfte für Lagerlogistik, Fachinformatiker, Zerspanungsmechaniker und Elektroniker aus.

WAS IST IHRE MEINUNG?

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

GLÜCKLICH WOHNEN

Der Name Möbel Schulenburg ist kein unbeschriebenes Blatt: Die Einrichtungszentren bieten seit 100 Jahren unter dem Slogan „Wohn dich glücklich“ nicht nur kreative und qualitativ hochwertige Waren, sondern sind auch mit der eigenen Einrichtung einen Abstecher wert. In der Filiale in Halstenbek bei Hamburg lockt beispielsweise der Blick ins offene Atrium. Der Möbelverkauf hat sich seit Gründung des Geschäfts deutlich verändert, bestätigt der Halstenbeker Geschäftsleiter Sven Lange: „Künftig kann beispielsweise ein iPad zur Grundausrüstung eines Beraters gehören, wir lassen bereits erste Tests laufen. Auf dem Gerät können Kundinnen und Kunden beispielsweise sehen, wie die Einrichtung direkt in ihrem eigenen Zuhause aussehen würde.“ ■





8 PERSPEKTIVEN IM HANDEL

Ob hybrider Handel, Digitalprojekte oder innovative Ideen im Unternehmen, um gleich der ganzen Innenstadt unter die Arme zu greifen: Aktuelle Herausforderungen in der Branche zeigen, wie kreative und persönliche Konzepte trotz aktueller Hürden gelingen. Außerdem unter anderem im Titelthema: Förderprogramm des Landes für Innenstädte, innovative Zwischennutzungen und digitales Potenzial im stationären Handel.

18 SCHAUSTELLER UND MARKTKAUFLEUTE

Volksfeste und Märkte sind ein kulturelles Gut und ein Wirtschaftsfaktor. Stefan Wegener und Frank Dörksen vertreten den Landesverband der Schausteller und Marktkaufleute. Mit der Wirtschaft haben sie über die Bedeutung ihrer Branchen gesprochen.



38 CYBER-ATTACKEN

Die Zahl der Cyberattacken ist in den letzten Jahren drastisch gestiegen. Die Folgen für betroffene Unternehmen sind häufig verheerend, zum Teil existenzbedrohend. Sich entsprechend zu schützen, wird deshalb immer wichtiger.

Mein Standpunkt	1
Wirtschaft im Bild	2
Neues im Norden	
mit Zitat des Monats, Köpfe der Wirtschaft, IHK Schleswig-Holstein aktiv	4
Titelthema – Perspektiven im Handel	
Konzepte im Handel: Kundenwünsche wecken	8
Verkauf von Waren: neue Regeln für digitale Produkte	11
Förderprogramm: Innenstädte zukunftsfähig machen	12
Zwischennutzungen: Zwischenstopp Innenstadt	14
Wirtschaft im Gespräch	
Frank Dörksen und Stefan Wegener, Landesverband der Schausteller und Marktkaufleute	18
Unternehmen und Märkte	
Lloyd Schiffmann: Hingucker auf Rädern	20
Aus dem IHK-Bezirk	
Regionalteile Kiel (mit Bekanntmachung), Flensburg und Lübeck	22
Technik und Trends	
Schwerpunkt aktuell: Cyberattacken	38
Mittelstand-Digital Zentrum: Lotsen der Digitalisierung	40

LIEBER DIGITAL
LESEN?
HIER GEHT'S
ZUM E-PAPER



www.ihk-sh.de/wno

Standort Schleswig-Holstein	
Konjunkturklimaindex: Geschäftsrisiken trüben Aussichten	42
Impulse und Finanzen	
Tourismustag: Investitionen in Infrastruktur nötig	44
Zukunft mit Bildung	
Hotel Restaurant Friedrichs: von Afrika nach Amrum	46
Globale Märkte	
Brexit: UK – Einreise und Aufenthalt	47
Recht und Steuern	
Verpackungsgesetz: Verschärfung der Pflichten	48
Veranstaltungen der IHK	52
Die IHK gratuliert	53
Treffpunkt Wirtschaft mit Rätsel der Wirtschaft	54
Hart am Wind Buchhandel Petersen, Kolumne	56
Verlagsspecials:	
Wirtschaft im Kreis Segeberg, Wirtschaftsraum südwestliches Schleswig-Holstein	36, 49
Titelbild: Stefan und Leo Schneider, Spielzeug- und Lenkdrachenfachgeschäft Höhenflug GmbH (Foto: Julia Petersen)	



Das mobOx-Gründerteam: Till Böhme, Reza Behroozian, Benjamin Kern und Stefan Müller; im Hintergrund: Bernd Buchholz, Uni-Präsidentin Gabriele Gillessen-Kaesbach, Oke Heuer (Sparkasse zu Lübeck) und TH-Professor Frank Schwartze (von links)

GRÜNDERPREIS – SPARKASSE ZU LÜBECK

Wenn jede Minute zählt

Mit mobOx GbR hat ein Team der Technischen Hochschule Lübeck den Gründerpreis 2021 der Sparkasse zu Lübeck gewonnen. Benjamin Kern, Till Böhme, Reza Behroozian und Stefan Müller konnten die siebenköpfige Jury mit ihrem mobilen Blutanalyselabor für den Rettungsdienst überzeugen. Der Wirtschaftsminister des Landes Schleswig-Holstein Dr. Bernd Buchholz und Oke Heuer, Vorstand der Sparkasse zu Lübeck AG, überreichten den mit 10.000 Euro dotierten Preis im Oktober im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung. Die Preisträger beschäftigen sich seit mehreren Jahren mit der Entwicklung eines mobilen Blutanalyselabors für den Rettungs-

dienst. Mit mobOx erschufen sie ein kompaktes und handliches klinisches Labor, das Ergebnisse nach nur zehn Sekunden liefert.

Zum siebten Mal waren Teams aus der Wissenschaft aufgefordert, für den Gründerpreis ihre innovativen Konzepte für potenzielle oder bereits realisierte Gründungsprojekte einzureichen. Verliehen wurde die Auszeichnung im Audimax der Universität zu Lübeck und der Technischen Hochschule Lübeck. Dr. Bernd Buchholz dankte den Initiatoren des Wettbewerbs: „Solche Initiativen nach der coronabedingten Zwangspause sind ein überaus wichtiges Signal an die Gründerinnen und Gründer. Und gerade die Hansebelt-Region bietet als innovative Wirtschaftsregion hervorragende Voraussetzungen und zeichnet sich durch besondere Stärken im Lifesciences-Bereich aus.“

red ■

Mehr unter: www.bit.ly/GründerpreisSparkasse

Zitat des Monats

”

„[...] für Unternehmerinnen und Unternehmer sind tragfähige Staatsfinanzen ein wichtiger Standortfaktor. Denn sie wissen aus schmerzlicher Erfahrung: Hohe Schulden heute sind die Steuererhöhungen von morgen.“

DHK-Präsident Peter Adrian zu den Koalitionsverhandlungen in Berlin und der Diskussion einer Schuldenbremse am 26. Oktober 2021 bei Handelsblatt online

WASSERSTOFFTECHNOLOGIE

Neuer Marktplatz

Vor allem im Bereich der maritimen Wirtschaft und der Industrie gibt es zahlreiche Anbieter von Wasserstofftechnologien in Norddeutschland. Was aber bislang fehlte, ist ein zentraler Marktplatz für Angebot und Nachfrage. Die norddeutschen Industrie- und Handelskammern und Bundesländer haben diese Lücke gefüllt. Unter dem Dach der Norddeutschen Wasserstoffstrategie steht ab sofort eine Matchmaking-Plattform für Wasserstofftechnologien mit Angeboten und Gesuchen zur Verfügung.

Als technische Basis der Matchmaking-Plattform fungiert die bundesweite Datenbank IHK ecoFinder. Der Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein, Björn Ipsen, begrüßt diese Entscheidung: „Damit ergibt sich eine klassische Win-win-Situation für die norddeutschen Anbieter, denn diese werden nicht nur auf der Website der Norddeutschen Wasserstofftechnologien erscheinen, sondern sind über den IHK ecoFinder auch bundesweit verfügbar. Mit der Schaltung eines internationalen Profils wird die Geschäftsanbahnung auch auf dem internationalen Parkett erleichtert.“

red ■

Mehr unter: www.bit.ly/h2-ecofinder

METROPOLITANER-AWARD 2022

Helden der Region

Zum dritten Mal kürt die Metropolregion Hamburg 2022 die Metropolitaner des Jahres. Gesucht werden Menschen, Vereine und Stiftungen sowie Unternehmen aus der Metropolregion, die sich täglich für das Wohl der Region einsetzen. Neu ist ein Unternehmens-Sonderpreis für besonderes Engagement zur Fachkräftegewinnung. Die Metropolregion Hamburg lädt alle Bürgerinnen und Bürger ein, sich mit auf die Suche zu begeben. Die hochkarätig besetzte Jury schlägt Kandidatinnen und Kandidaten vor. Am Ende hat die Bevölkerung das letzte Wort und wählt ihre drei Favoriten. Die Preisverleihung ist für April 2022 in der Elbphilharmonie geplant. Die Nominierungsphase wurde Ende Oktober mit Jurymitgliedern, ehemaligen Gewinnern und Initiatoren in Hamburg eröffnet. red ■

Infos zu Nominierung und Award: www.metropolitane.de



Mathias Wolpiansky ist seit Oktober Geschäftsführer der punker GmbH in Eckernförde und wird ab Januar 2022 die Nachfolge von Dr. Henning Bähren antreten. Der Wirtschaftsingenieur hat an der TH Bingen und der HHL Leipzig Graduate School of Management studiert und war in Führungspositionen bei den Technologieunternehmen Oerlikon, Jenoptik und Dmg Mori tätig.

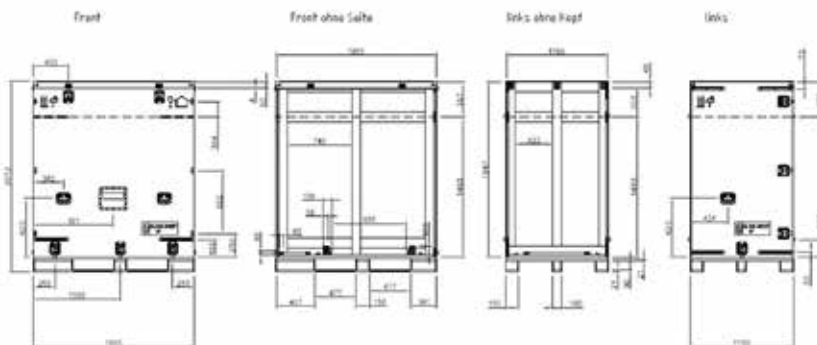


Dr. Kerstin Prechel ist von Schleswig-Holsteins Wissenschaftsministerin Karin Prien zur Professorin an der Dualen Hochschule Schleswig-Holstein (DHS) ernannt worden. Seit April 2021 lehrt die gebürtige Hamburgerin im Fachbereich Betriebswirtschaftslehre der DHS unter anderem Projektmanagement, Organisation und Wirtschaftsethik.

Aufmaß Konstruktion Fertigung Verpackung

Transportverpackungen aus Holz

für Bauteile Maschinen Anlagen Schwergut
Wir konstruieren nach Ihren Vorgaben und unserem
Aufmaß die bedarfsgerechte Verpackung



Südring 36
21465 Wentorf bei Hamburg

Tel. 040 720 78 79
Fax 040 720 32 88

www.noki-gmbh.de
info@noki-gmbh.de

IHK SCHLESWIG-HOLSTEIN AKTIV

Nicht immer sichtbar, aber wirksam: Die IHK Schleswig-Holstein macht sich auf Landesebene für die Belange der Wirtschaft stark.

Mit Blick auf den Regierungswechsel in Berlin hat die Wirtschaft davor gewarnt, wichtige **Infrastrukturprojekte im Bundesverkehrswegeplan** erneut auf den Prüfstand zu stellen. Dazu sagte Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein: „Die rasche Umsetzung von Straßenbauprojekten bildet für unseren Wirtschaftsstandort die Basis für wirtschaftlichen Erfolg und ist auch vor dem Hintergrund des Süd-Nord-Gefälles von besonderer Bedeutung. Einen entscheidenden Fortschritt brächte die Beseitigung des Verkehrsnadelöhrs Hamburg, jedoch stockt der Weiterbau der A 20 mit Elbquerung seit Jahren.“

Eine IHK-Umfrage unter Betrieben beiderseits der Elbe hatte ergeben: Für Unternehmen würde die A 20 Transportwege verkürzen, den Tourismus stärken und die Attraktivität für Fachkräfte erhöhen. 35 Prozent der Befragten sehen durch kürzere Transportzeiten Chancen für neue Geschäftsbeziehungen. 24 Prozent erwarten durch das Zusammenwachsen der Unterelberegion Verbesserungen ihres Wirtschaftens. Kühn: „Die Wirtschaft im Norden benötigt endlich Planungssicherheit anstelle immer neuer Diskussionen.“ red ■

Wo drückt Sie der Schuh? Schreiben Sie der IHK: redaktion@ihk-sh.de

Allianz für Norddeutschland

In Bremen haben im November die Wirtschafts- und Verkehrsministerinnen und -minister der norddeutschen Küstenländer getagt, anschließend traf sich die Politik mit den Spitzen der IHKs im Norden. Die Schwerpunkte lagen zum einen im Austausch zu den Folgen der Corona-Pandemie. Zum anderen wurde beraten, wie mit einer gemeinsamen norddeutschen Wasserstoffstrategie, dem



ANZEIGE

Sonderkündigung

Zeit für ein Upgrade der Kfz-Versicherung

Die Tage werden ruhiger und das Leben verlagert sich wieder mehr ins Haus – und vielleicht an den Schreibtisch. Dann lohnt sich die Verknüpfung von Freizeit und effektivem Sparen. Denn wer feststellt, dass er das Geld für eine alte und überbeuerte Versicherung lieber ins Sparschwein steckt, kann dank des Sonderkündigungsrechts noch bis Ende Dezember die Kfz-Versicherung wechseln!

„Traditionell ist der November der richtige Monat, um die Weichen für eine bessere Kfz-Versicherung im folgenden Jahr zu stellen“, erklärt Thiess Johannssen von den Itzehoer Versicherungen. Die Kfz-Verträge verlängern sich zum Stichtag 30. November stillschweigend um ein weiteres Jahr, wenn man nicht aktiv wird. „Vergleichen lohnt sich aber.“ Die Itzehoer bietet ein überzeugendes Preis-/Leistungs-Verhältnis. „Besonders in unserem TOP DRIVE-Tarif kann sich ein zu uns wechselnder Kunde von der Vielfalt der Services überzeugen lassen. Darunter die 36-monatige Neuwertentschädigung“, so Thiess Johannssen. Auch die anderen Itzehoer Kfz-Tarife in Teil- und Vollkasko können im Vergleich zu vorherigen Versicherern ein Gewinn sein.

„Wer sich einen Wechsel auf die To-Do Liste geschrieben hat, aber den Stichtag 30. November verpasst hat, braucht sich nicht zu ärgern. Ein Wechsel ist dank des Sonderkündigungsrechts oft noch bis zum Ende Dezember möglich“, erklärt Thiess Johannssen. Die Nutzung dieses Sonderkündigungsrechts ist an folgende Bedingungen geknüpft:

Anstehende Beitragserhöhung: Der derzeitige Kfz-Versicherer möchte den Versicherungsbeitrag erhöhen? Dann kann der Versicherungsnehmer seinen Vertrag innerhalb eines Monats nach Zugang der Rechnung, aus der die Beitragserhöhung hervorgeht, kündigen. Diese Kündigung ist sofort wirksam, frühestens jedoch zu dem Zeitpunkt, zu dem die Beitragserhöhung wirksam geworden wäre.

Fahrzeugwechsel oder Neuzulassung: Verkauft man sein Fahrzeug oder lässt es verschrotten, ist keine Kündigung erforderlich. Eine Information des bisherigen Versicherers über den Verbleib des Fahrzeugs genügt, damit die-



ser den bestehenden Vertrag beenden kann. Das neue Fahrzeug kann dann beim favorisierten Anbieter versichert werden.

Schadenergebnis: Der Kfz-Vertrag kann auch nach dem Eintritt eines Schadenfalls gekündigt werden. Die Kündigung muss dem Versicherer in diesem Fall innerhalb eines Monats nach Beendigung der Verhandlungen über die Entschädigung zugehen oder innerhalb eines Monats, nachdem die Versicherung die Leistungspflicht anerkannt oder zu Unrecht abgelehnt hat. In diesem Szenario kann der Versicherungsnehmer selbst entscheiden, ob seine Kündigung sofort wirksam werden soll oder zu einem späteren Zeitpunkt, spätestens jedoch zum Ablauf des Vertrags.

Schiffbau im Norden und der Sicherung von Fachkräften dafür gesorgt werden kann, die Transformationsprozesse in der Wirtschaft erfolgreich zu meistern. Die IHK Nord fordert eine wirtschaftspolitische Koordinierungsstelle der norddeutschen Bundesländer. Die diskutierte Einrichtung einer Wasserstoff-Leitstelle wäre hierfür ein wichtiger erster Schritt. „Wir brauchen jetzt eine Allianz für Norddeutschland“, betonte Professor Norbert Aust, Vorsitzender der IHK Nord. red ■

Mehr unter: www.ihk-nord.de



Tagungsort Bremen

FOTO: ADOBE.STOCK.COM/JONAS WEINITSCHKE

AUTOBAHN A 20

Ökologie und Ökonomie

Die A 20 nimmt in der Entwicklung der Unterelberegion eine zentrale Rolle ein. Dabei müssen die Natur und der Charakter der Region erhalten bleiben. „Wichtig ist, dass der Ausbau für Menschen und Region nachhaltig geschieht und ökonomische und ökologische Aspekte abgewogen werden“, sagte Thomas Jensen, Vizepräsident der IHK Flensburg, bei einer Veranstaltung der Initiative „Mehr als eine Autobahn“ zum nachhaltigen Autobahnbau. Wenig bekannt ist, in welcher Größenordnung bereits Kompensationen zum Tragen kommen: Bei der A 20 wird es in Schleswig-Holstein auf 2.000 Hektar Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen geben – knapp zehnmal so viel, wie für den Bau versiegelt wird.

Die Wirtschaft bemängelt die langwierigen Planverfahren. Stig Rømer Winther, Geschäftsführer der Femern Belt Development, beschrieb das dänische Verfahren. Vom Beschluss bis zum Baurecht dauere es bei Autobahnen rund drei Jahre. Die Schritte beinhalteten öffentliche Konsultationen, sodass Konflikte ausgeräumt würden. Diesen Pragmatismus vermisst IHK-Vize Thomas Jensen hierzulande. Ingo Ludwichowski, Geschäftsführer des NABU Schleswig-Holstein, betonte, in Deutschland gelinge die Einbindung der Umweltverbände nicht wie in Dänemark und komme immer erst, wenn alles fertig geplant sei. red ■

Fragen und Antworten zur A-20-Veranstaltung:
www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 5107534)



Exklusiv bei AutoNova in Glinde:

Volvo V60 T6 AWD Recharge „Nova Three“.
ALLRAD | SENSUS NAVIGATIONSSYSTEM | APPLE CARPLAY/ANDROID AUTO | EINPARKHILFE HINTEN | LADEKABEL SCHUKO/TYP 2 | 9"-TOUCHSCREEN | KEYLESS DRIVE | VOLVO ON CALL | LED-SCHEINWERFER „THORS HAMMER“ | HECKKLAPPENAUTOMATIK | DAB+ | UVM.

INKL. WARTUNG & VERSCHLEISS € 259 /MONAT¹ NETTO

Volvo V60 T6 AWD Recharge, 186 kW (253 PS) & 107 kW (145 PS), Hubraum 1.969 cm³, Energieverbrauch gewichtet*, kombiniert: 0,8 l/100 km und 17,5 kWh Strom/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 18 g/km, elektrische Reichweite: innerorts 103 km, kombiniert 88 km (kann unter realen Bedingungen variieren), Werte gem. WLTP-Testzyklus, CO₂-Effizienzklasse A+. *Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch von extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugen bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie. 1) Schwedenleasing ist ein Full-Service-Leasing-Produkt der VCFS, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Full-Service-Leasing-Gewerbekunden-Angebot für einen Volvo V60 T6 AWD Recharge Inscription Expression, 8-Gang Automatik, Hubraum 1.969 cm³, 186 & 107 kW (253 & 145 PS). Mtl. Leasingrate €259,-, Laufzeit 24 Monaten, 10.000 km Laufleistung/Jahr, €3.750,- Leasing-Sonderzahlung (entspricht der Bafa Innovationsprämie), inkl. mtl. Servicerate für „Wartung und Verschleiß“. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. €814,29, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig solange der Vorrat reicht. Umfang des Services „Wartung und Verschleiß“ gemäß den Regelungen zu Leistungen im Rahmen des Full-Service-Leasings. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

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



Machen Sie sich
unabhängiger,
**wandeln Sie Strom-
kosten in finanzielle
Erträge um!**

Wir sind Solar.
Erfahrung seit über 18 Jahren.



pm-energy
Die Solarexperten.

pm-energy GmbH | www.pm-energy.de
Dorfstraße 2a, 24241 Reesdorf, 04322 88 90 10



Tanja Lübbers vor ihrem Geschäft Violas' Gewürze & Delikatessen in der Lübecker Huxstraße

Kundenwünsche wecken

Ob hybrider Handel, Digitalprojekte oder innovative Ideen im Unternehmen, um gleich der ganzen Innenstadt unter die Arme zu greifen: Aktuelle Herausforderungen in der Branche zeigen, wie kreative und persönliche **KONZEPTE IM HANDEL** trotz Hürden gelingen.

VON JULIA KÖNIGS

Es waren die Drachen, die alles ins Rollen brachten: Eröffnet als Shop-in-Shop-Modell mit großer Auswahl im veloCenter Kiel, schaffte das Geschäft unter Inhaber Stefan Schneider im Jahr 1987 den Durchbruch. „Der Drachen-Boom ebte aber wie jeder Boom auch wieder ab. Als meine Kinder geboren wurden, erweiterte ich mein Sortiment um Spielzeuge, dann zog ich 1999 in den Knooper Weg, dann unter die Arkaden – einer der schönsten Standorte in Kiel“, sagt Schneider. Mittlerweile sind die Spielwaren für Kinder, Teenager und Erwachsene das Hauptabsatzprodukt der Höhenflug GmbH, doch die Drachen und Lenkdrachen sind als Alleinstellungsmerkmal geblieben, da Höhenflug sie als eines der wenigen deutschen Fachgeschäfte führt.

„Wir verkaufen nichts, was wir nicht selbst gut finden und ausprobiert haben“, sagt Stefan Schneider. „Und wir legen großen Wert auf das persönliche Gespräch, lassen Produkte ausprobieren, schaffen Nähe zur Kundschaft. Diesem Anspruch hat sich auch das Team verschrieben, alle haben einen persönlichen Schwerpunkt – und vor allem Spaß an der Ware.“ Besonders gern helfen er und sein Team denjenigen, die ohne konkreten Plan vorbeikommen. „Wenn der Großvater etwas sucht, was er seiner Enkelin zu Weihnachten schenken soll, haben wir die Lösung. Wir erfüllen nicht die Wünsche unserer Kunden, wir wecken sie.“

Die Spielwarenbranche unterliegt mit rund 40 Prozent Neuprodukten jährlich einem ständigen Wandel. Höhenflug führt mehr als 10.000 Artikel und wechselt das Programm häufig. Kurzlebige Trends betrachtet man jedoch kritisch, weshalb das Unternehmen auch kein lizenziertes Merchandise anbietet. Schneider meint: „Viele Trends bestehen nur kurz, dann bleiben wir auf der Ware sitzen. Da wir aber keine Produkte verramschen, gehen wir mit Vorsicht vor. Manchmal muss man etwas trotzdem aufgrund hoher Nachfrage anbieten, aktuell die Pop-it-Fidget-Toys.“

Bei allen Trends sind auch die Folgen der Coronakrise laut Schneider weiterhin zu spüren: „Der Einzelhandel ist immer noch massiv getroffen und steht vor der Herausforderung, sich jetzt zu positionieren und zugleich die nötige Stärkung aus der Politik zu erhalten. Das heißt etwa: bezahlbare Mieten, gute Verkehrsverbindungen für alle Verkehrsträger, Prüfung der eigenen Konzepte.“

Bevor Stefan Schneider sein Geschäft zum Ende des Jahres 2022 an Sohn Leo übergibt, soll mithilfe der digital-Förderung des Bundeswirtschaftsministeriums ein Webshop entstehen. Leo Schneider betont: „Der Online-Shop kann neben unserem Instagram-Kanal als zusätzliche Möglichkeit dienen, vor dem Besuch bei uns zu stöbern, genau wie der virtuelle Rundgang auf unserer Website.“ Der gelernte Einzelhandelskaufmann und staatlich geprüfte Betriebswirt Leo Schneider wird das Familienunternehmen nicht umkrepeln, sondern auf das Grundkonzept setzen: vor Ort für die Kunden da sein und das Gefühl des inhabergeführten Einzelhandels hochhalten.

Auf inhabergeführte Leidenschaft setzt auch Tanja Lübbers in der Huxstraße in der Hansestadt Lübeck. ►

Zwei Generationen: Stefan Schneider eröffnete 1987 das Spielwarengeschäft Höhenflug in Kiel, sein Sohn Leo soll es Ende 2022 übernehmen.



BILDERMEER



Grafik-Atelier
Anja Trosien

www.anjatrosien.de

Seit fünf Jahren betreibt die Unternehmerin ihren Franchisestore Violas' Gewürze & Delikatessen mit Freude am kulinarischen Genuss und jeder Menge Persönlichkeit. Das Besondere: Die angebotenen Gewürzmischungen stammen aus der hauseigenen Manufaktur in Hamburg, das zusätzliche Sortiment aus hochwertigen Ölen, Schokoladen, Fruchtaufstrichen oder Gins stellt Lübbers selbst zusammen. „Die Manufaktur lässt uns Franchisenehmern die Freiheit, unsere eigenen Kompetenzen zusätzlich aufzubauen. Ich bestücke mein Geschäft mit Produkten aus anderen regionalen Manufakturen, nichts wäre in einem Supermarkt zu finden. Dieser persönliche Anspruch macht mein Violas' authentisch und lokal verankert“, sagt sie.

Lübbers erfüllte sich nach 30 Jahren in einem großen Hamburger Modekonzern mit einem eigenen Laden den Traum von der Selbstständigkeit. Das Franchise-konzept und der Trend, sich vermehrt mit Lebensmitteln und der Zusammensetzung von Produktgruppen auseinanderzusetzen, kam ihr dabei sehr gelegen: „Ich konnte mit Rückendeckung starten. Zudem ist unser Geschäft beratungsintensiv: Mein sechsköpfiges Team und ich sind alle kochbegeistert, erklären Gewürze, Öle oder Gins intensiv und schlagen zu jedem Produkt passende Rezepte vor“, sagt Lübbers. „Violas' bietet auch

”

Täglich poste ich Produkte, Rezepte, neue Deko oder saisonale Gewinnspiele.

Tanja Lübbers,
Violas' Gewürze &
Delikatessen

besondere Services für Firmenkunden. Ob liebevoll verpackte Geschenke und Präsentkörbe für Geschäftspartner oder Mitarbeiter oder personalisierte Gewürzmühlen mit Firmenlogo – wir versuchen, alle Wünsche umzusetzen.“

Auf die Gestaltung des Ladengeschäfts, das in einem Haus aus dem 15. Jahrhundert untergebracht ist, legt Lübbers ebenfalls sehr großen Wert: Schaufenster und Regale werden saisonal aufwendig dekoriert, die Online-Präsenz täglich aktualisiert. „Auf Instagram und Facebook bin ich eine sehr aktive Violas'-Partnerin“, erläutert Lübbers. „Täglich poste ich Produkte, Rezepte, neue Deko oder saisonale Gewinnspiele. Wir spüren, dass der Kundenzulauf durch diese Aktivität sehr zunimmt. Die sozialen Kanäle haben außerdem eine ideale Feedbackfunktion“, berichtet sie.

Im Jahr 2022 möchte Tanja Lübbers Dip-Verkostungen an den Wochenenden und VIP-Abende für bis zu 30 Kunden wiederaufleben lassen. Auch ein Pop-up-Store in Timmendorfer Strand ist in Planung. „Wir warten noch auf den Startschuss nach der Krise. Dann tragen wir unsere Leidenschaft über den Laden hinaus weiter.“

Autorin: Julia Königs, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein,
koenigs@kiel.ihk.de
Mehr unter: www.hoehenflug.com, www.violas.de

ARBEITS- UND GESUNDHEITSSCHUTZ

FKC CONSULT ⁴
MIT SICHERHEIT GUT BERATEN

GEFÄHRDUNGEN VERSTEHEN
RISIKEN MINIMIEREN

Gesunde Mitarbeiter
mit Arbeitsschutz von FKC



Wir entlasten Führungskräfte und schützen Mitarbeiter. Seit 1997.

Unser Leistungsangebot

- ✓ Sicherheitstechnische Beratung gemäß DGUV Vorschrift 2
- ✓ Gefährdungsanalysen und -beurteilungen
- ✓ Betrieblicher Brandschutz durch Brandschutzbeauftragte
- ✓ Baustellenkoordination - SiGeKo

Wir sind gerne für Sie da: 0800 400 5101



FKC CONSULT GmbH Eschenburgstr. 5 23568 Lübeck email@fkc-gmbh.de www.fkc-gmbh.de
Schleswig-Holstein | Berlin | Bremen | Hamburg | Niedersachsen

ARBEITS- UND BRANDSCHUTZ



EIKO

Ingenieurbüro für Brand- und Arbeitsschutz GmbH

▶ Verantwortung wahrnehmen - Ausfallzeiten minimieren

▶ Schutz von Mitarbeitern und Produktionsmitteln

Unsere Leistungen:

- Sicherheitstechnische Beratung im Arbeitsschutz (DGUV Vor.2)
- Gefährdungsanalysen und -beurteilungen
- Betrieblicher Brandschutz durch Brandschutzbeauftragte
- Baustellenkoordination – SiGeKo
- Sachverständigengutachten bzgl. Brand- und Arbeitsschutz ...und vieles mehr

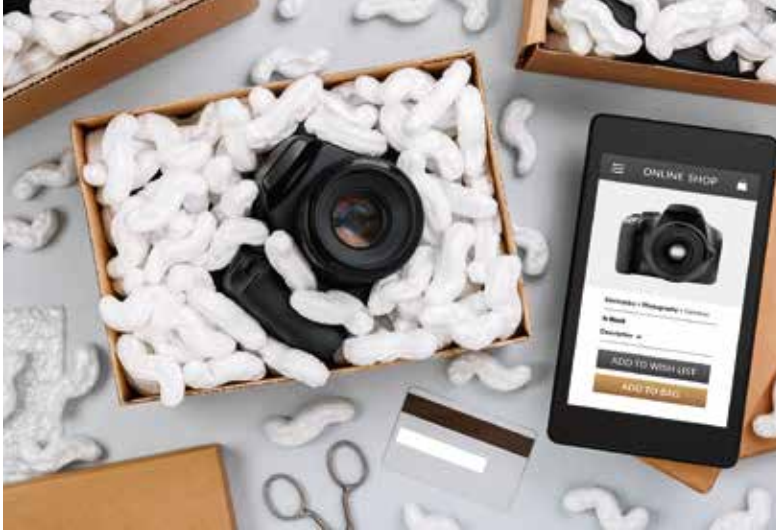
Kontakt:

Tel.: 02351-4328632 • 04121-7893050



info@eiko-ingenieurbuero.de • www.eiko-ingenieurbuero.de

Standorte: 25336 Elmshorn • 58509 Lüdenscheid • 06112 Halle (Saale)



Neue Regeln für digitale Produkte

Neue Vorgaben bei der Gewährleistungsfrist, Verschärfung der Beweislast und neue Update-Pflicht für digitale Produkte: Beim **VERKAUF VON WAREN** an Verbraucher treffen Verkäufer ab 2022 zahlreiche neue Pflichten. Auch im Online-Handel gibt es verschärfte Regeln.

Auf Verkäufer von Produkten mit digitalen Komponenten wie Tablets, E-Bikes, Autos oder Waschmaschinen kommt ab 1. Januar 2022 eine neue Verpflichtung zu: Sie müssen Kunden über Updates zu digitalen Komponenten informieren. Diese Aktualisierungspflicht soll sicherstellen, dass die Technik auch dann funktioniert, wenn sich das digitale Umfeld – etwa die Cloud-Infrastruktur – ändert. Neben der Funktionsfähigkeit geht es dabei auch um die Sicherheit von smarten Geräten. Dabei schuldet der Verkäufer alle Aktualisierungen, die nötig sind, damit der Gegenstand so funktioniert wie im Kaufvertrag vereinbart. Er muss den Verbraucher auch über die Neuerung informieren.

Zudem müssen Verkäufer beim Verkauf zwischen Unternehmen und privatem Endverbraucher künftig nicht nur in den ersten sechs Monaten, sondern zwölf Monate nach Übergabe der Kaufsache beweisen, dass diese mangelfrei war.

Für den Online-Handel treten neue Informationspflichten ab Mai 2022 in Kraft. Der New Deal for Consumers soll das europäische Verbraucherschutzrecht reformieren. Die

neuen Regeln betreffen vor allem umfangreiche Hinweispflichten:

- Telefonnummer und E-Mail-Adresse müssen in Widerrufsbelegungen enthalten sein, die Faxnummer kann entfallen. Auch andere Kontaktoptionen wie Facebook oder WhatsApp sind auszuweisen.
- Erlischt das Widerrufsrecht beim Kauf digitaler Ware, ist diese Information auf einem dauerhaften Datenträger zu übermitteln.
- Kundenrezensionen müssen klar verifizierbar sein, auch Bewertungen sind vollständig abzubilden. Hier ist nachzuweisen, dass tatsächliche Kunden eingekauft haben.
- Bei Produktrankings müssen Händler offenlegen, nach welchen Kriterien diese entstanden sind. Auch wenn Rankings durch Zahlungen entstehen, muss dies nun abgebildet werden. Werbeanzeigen vor den eigentlichen Treffern einer Suche sind klar zu kennzeichnen.
- Über personalisierte Preise muss informiert werden, künftig ist ebenso auf die automatisierte Preisfindung hinzuweisen. red ■

Mehr unter: www.bit.ly/pflichten-handel



SAUBERKEIT IST UNSERE VERANTWORTUNG

Wir sind Ihr Hygiene-Partner im Norden:

- ✓ Kliniken und Pflegeeinrichtungen
- ✓ Reha- und Kureinrichtungen
- ✓ Hotels und Tourismusbetriebe
- ✓ Produktions- und Logistikbetriebe
- ✓ Verwaltungs- und Versorgungseinrichtungen
- ✓ Bildungseinrichtungen und Kindertagesstätten

BOCKHOLDT

Sprechen Sie uns an!

T. 0451 6000 629

anfrage@bockholdt.de



Jetzt Video ansehen und über unsere Leistungen informieren.

Innenstädte zukunftsfähig machen

Fit für die Zukunft: Ein **FÖRDERPROGRAMM** des Landes Schleswig-Holstein hilft Innenstädten, einen ersten Impuls zu setzen.



Innenstadt von Neumünster

Das Programm unterstützt Maßnahmen, die der Aufwertung der Ortszentren als vielfältige Standorte für Wohnen, Arbeiten, Wirtschaft und Kultur dienen. Damit reagiert das Land auf eine Entwicklung, die zuletzt durch die Coronakrise erheblich beschleunigt wurde. Viele Innenstädte leiden unter der Zunahme des Online-Handels. „Die Nachfrage nach Förderinstrumenten ist da und

das Land prüft derzeit die Aufstockung der Mittel“, sagt Julia Körner, Federführerin Stadtentwicklung der IHK Schleswig-Holstein.

Die Stadt Heide erhielt im Juli eine Förderzusage in Höhe von rund 500.000 Euro. „Mit dem Geld können wir viele Maßnahmen starten“, sagt Lena Modrow, Geschäftsführerin der Heide Stadtmarketing GmbH.

„Zunächst wollen wir Leerstände nachhaltig wiederbeleben.“ Ein Pop-up Store und Co-Working soll hier helfen. „Auch unser Marktplatz steht im Fokus. Heide hat den größten unbebauten Marktplatz in Deutschland. Die Fläche wollen wir intensiver nutzen.“ Neben den vorhandenen Parkflächen sollen grüne Verweilmöglichkeiten geschaffen werden. „Dafür gibt die Stadt ein Konzept in Auftrag, das aus der Förderung finanziert wird“, so Modrow. „Unsere Vision ist eine multifunktional gedachte Innenstadt. Heide soll nicht nur ein Ort des flexiblen Einkaufens sein, sondern auch der Begegnungen und des Erlebens.“ Die Förderung sei der erste Baustein einer zukunftsfähigen Infrastruktur.

Auch andere Städte wie Neumünster und Pinneberg haben bereits eine Zusage erhalten. Andere, etwa Schleswig, bewerben sich mit gezielten Maßnahmen um das Geld. Wichtig sei, dass die Vorhaben mehr Menschen in die Innenstädte zögen, sagt Körner. „Die Stadt muss wieder Treffpunkt werden. Der stationäre Einzelhandel braucht eine lebendige Innenstadt. Verweilangebote und Veranstaltungen können ein Weg sein.“ Auch werde es darauf ankommen, Erfahrungen untereinander auszutauschen und voneinander zu lernen, so Körner. „Es gibt keine Stadt mehr, die sich vor diesem Wandel verschließen kann.“ ■

Autor: René Koch, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein, rene.koch@flensburg.ihk.de
Mehr unter: www.bit.ly/ibsh-stadt

VERSANDHANDEL

Erinnerung: Fernverkaufsregel in Kraft

Aus der Lieferschwellenregelung ist die Fernverkaufsregel geworden: Wer als deutscher Händler Waren an einen Nichtunternehmer (meist Privatperson) in einen anderen EU-Staat versendet, muss die in Deutschland gültige Umsatzsteuer abführen – allerdings nur bis zu einer gewissen Lieferschwelle. Seit 1. Juli 2021 gilt nach Paragraf 3c Absatz 1 bis 3 Umsatzsteuergesetz für Versandhändler

eine einheitliche Lieferschwelle von 10.000 Euro für alle Lieferungen innerhalb der EU. Bis zur Lieferschwelle wird die Umsatzsteuer im eigenen Land abgeführt. Für den die Schwelle übersteigenden Betrag ist die Umsatzsteuer im Zielland (Bestimmungsland) abzuführen. Dies ist nur der Fall, sofern der Versandhändler die neue Schwelle von 10.000 Euro pro Jahr überschritten hat oder wenn er auf deren

Anwendung verzichtet. Als Vereinfachung, damit sich die Händler nicht in allen EU-Ländern registrieren müssen, soll über das Bundeszentralamt für Steuern künftig ein sogenannter One-Stop-Shop für die Meldung der Fernverkäufe genutzt werden können. ■

Mehr unter: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 5085396)



Der Steckbrief

SYLKE BECKER, MODEBOUTIQUE HYGGE14

In Eutin macht Sylke Becker Frauen mit den neuesten skandinavischen Modetrends, Deko, Ölen und Salzen glücklich: In ihrem Geschäft Hygge14 geht es ums Wohlfühlen. Becker lebt mit ihrer Familie in Grebin und ist seit mehr als 30 Jahren in der Modewelt zu Hause.

Hygge14?

Bei uns findet die moderne Frau alles, was glücklich macht – von anspruchsvoller Deko über stilechte Mode bis hin zu nachhaltigen Materialien. Unser Unternehmen ist so besonders, weil wir unsere Kunden mit Innovationen glücklich machen. Jeden Tag zeigen wir auf Social Media neue Outfits mit verschiedenen Styling-Möglichkeiten. Kunden können via Instagram oder Facebook gleich bestellen und haben am nächsten Tag ihr Wunsch-Outfit. Jeden ersten Donnerstag gibt es auf Instagram eine Live-Modenschau.

Idee?

Nach meiner Ausbildung zur Handelsassistentin in Springe zog ich 1997 nach Eutin und übernahm in einem renommierten Kaufhaus den Einkauf für die Damenoberbekleidung. Im Jahr 2000 zog es mich nach Baden-Württemberg, ehe ich zehn Jahre später wieder nach Eutin kam, um mehrere Abteilungen im LKM-Kaufhaus zu leiten. 2020 habe ich mir mit dem Hygge14 Concept Store meinen großen Traum vom eigenen Geschäft erfüllt.

Spaßfaktor?

Meine Mitarbeiter geben Hygge14 das Gesicht. Sie sind voller Leidenschaft und modisch interessiert dabei, um unsere Kunden mit Styling-Vorschlägen zu versorgen und fair und ehrlich zu beraten. Ich bin von jedem einzelnen Teil meiner Kollektionen zu 200 Prozent überzeugt und biete den Kunden ein perfektes Fitting.

Vision?

Der Wandel bestätigt uns darin, dass man es in der heutigen Zeit nur schafft, wenn man die emotionale Bindung zu den Kunden herstellt, Treue, Zuverlässigkeit und Schnelligkeit erfüllt. Und ich spreche klar für die Modebranche: Wir kennen doch alle den Wunsch, unsere Natürlichkeit durch Ehrlichkeit und Fairness des perfekten Outfits zu unterstreichen. JK ■

Mehr unter: www.hygge14-shop.de



GEWERBEBAU NORD

WIR REALISIEREN NACHHALTIGKEIT

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



In Zusammenarbeit mit dem Bauherrn entwickelt die **Gewerbebau NORD GmbH** mit eigenen Architekten und Ingenieuren passgenaue Lösungen. Unter Verwendung von z. B. Photovoltaik, Luft/Wasser und Sole/Wasser Wärmepumpen oder Speicherbatterien wird hier auch im Gewerbebau großer Wert auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit gelegt. Die Gebäude werden zukunftsorientiert geplant, so dass diese später schnell in ein intelligentes Netz integriert werden können und das natürlich kosteneffektiv und nachhaltig.



Husum an der Nordsee
Robert-Koch-Str. 19
Tel. 0 48 41 - 96 88 0

Rotenburg an der Wümme
Karl-Göx-Str. 15-17
Tel. 0 42 61 - 85 10 0

www.gewerbebaunord.de

Zwischenstopp Innenstadt

Viele Städte kämpfen damit, dass sich Zentren in ihren Funktionen verändern. Ebenso spüren sie die Nebenwirkungen von Bautätigkeiten oder explodierendem Online-Handel. Der Umbruch ist zugleich eine Erfolgsaussicht, etwa für innovative **ZWISCHENNUTZUNGEN** freier Flächen.

Zwischennutzungen sind keine Notlösungen. Es geht darum, innovative Konzepte, eher außergewöhnliche Ideen und neue Geschäftsmodelle auszuprobieren und ernsthafte Mietabsichten auszuloten. Mit individuellen Lösungen für Kreative, (Jung-)Unternehmer und Künstlerinnen können Bühnen entstehen, die es sonst nicht gibt.

Freie Flächen in der Innenstadt sind etwa für das Kieler Citymanagement eine enorme Chance. Über die



Mode- und Wäschehaus Meislahn

Zwischennutzungsbörse werden sie federführend vermittelt. Zu vergünstigten Konditionen werden besonders solche Nutzungen ermöglicht, die eine personelle Besetzung und durchgängige Öffnungszeiten vorsehen. Vorzug erhalten zudem regionale Ideengeber, Produzentinnen oder Betreiber.

In der Kieler Holstenstraße floriert so seit 2019 der Konzeptstore Kosmos by opencampus.sh über fünf Ebenen mit verschiedenen Themenbereichen. Kosmos bietet fair produzierte Produkte von mehr als 50 Start-

FOTOS: OPENCAMPUS.SH, MEISLAHN

SCHULUNGEN/ONLINE-SCHULUNGEN

FKC CONSULT ⁴
MIT SICHERHEIT GUT BERATEN

SCHULUNGEN NACH IHREN BEDÜRFNISSEN:
EFFEKTIV UND PRAXISNAH

Face to Face & Online -
zeitlich & örtlich flexibel



Wir entlasten Führungskräfte und schützen Mitarbeiter. Seit 1997.

- ✓ Experten schulen Sie im Arbeits- & Gesundheitsschutz, Datenschutz und Prozessmanagement
- ✓ Face to Face, Online- und Hybridschulungen
- ✓ In Ihrem Betrieb, in unseren Schulungsräumen und online
- ✓ FKC AKADEMIE Online für digitale Unterweisungen - Sofort einsetzbar, interaktiv und flexibel
- ✓ Fordern Sie unseren Katalog an oder informieren Sie sich online:

Jetzt einfach anmelden: 0800 400 5101



FKC CONSULT GmbH Eschenburgstr. 5 23568 Lübeck email@fkc-gmbh.de www.fkc-gmbh.de
Schleswig-Holstein | Berlin | Bremen | Hamburg | Niedersachsen

FINANZPLANUNG

QuoVadis
Finanzplanung GmbH



BusinessPlanner

Die Lösung für integrierte Unternehmensplanung

BusinessPlanner
powered by
Bank Austria
in partnership with
UniCredit

- Monatsbasierte Erfolgsplanung
- Integration von Planbilanz und Cashflow
- Monatlicher Liquiditätsforecast
- Szenario-Rechnungen
- Konsolidierung
- Kennzahlen und Reporting

JETZT ONLINE-PRÄSENTATION VEREINBAREN!

QuoVadis Finanzplanung GmbH • Neuer Weg 7 • 24568 Kaltenkirchen
04193 - 870 999 0 • kontakt@quovadis-finanzplanung.de
www.quovadis-finanzplanung.de





Konzeptstore Kosmos by opencampus.sh

ups aus dem Norden, ein gemütliches Café, einen Austausch- und Projektraum, eine Ausstellung zum Start-up-Festival Waterkant SH mit VR-Station sowie einen Bereich für Workshops. Nicht weit entfernt ist auch der Textilbetriebswirt Daniel Hacker aktiv, Geschäftsführer des Mode- und Wäschehauses Meislahn. Aus seiner hauseigenen Schneiderei und Kantine hat er Mikro-Apartments gemacht. Inmitten des Geschäftslebens auf 30 bis 40 Quadratmetern wohnen – ohne Reduzierung der Wohnqualität: Damit bedient Hacker die Nachfrage nach mehr zentralem Wohnraum.

Aus Eckernförde kommt ein anderes Beispiel: Leere Schaufenster bespielt seit 2009 der Kunst- und Kulturverein Eckernförde e. V. in Kooperation mit den Vermietern. Kunstprojekte präsentieren sich temporär auf Freiflächen oder in deren Schaufenstern. Nicht nur die einheimische Kunstszene erhält so eine Plattform, auch potenzielle Nachmieter können entdecken, welches Potenzial eine Ladenfläche hat, wenn sie kooperativ und integrativ gedacht wird.

Ähnlich ist der Ideenwettbewerb Wiesentalviertel in Lübeck an das Thema herangegangen: Für die kreative Zwischennutzung der Fläche in der Moislinger Allee schrieb man kurzerhand einen Wettbewerb aus, dessen Früchte seit dem 1. November am Standort zu bewundern sind.

Deutlich wird: Zwischennutzungen entsprechen dem Tempo der heutigen Zeit, werden den sich schnell wandelnden Bedürfnissen der Menschen gerecht und schaffen Anreize, immer etwas Neues in der Innenstadt zu entdecken. ■

Autorin: Julia Königs, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein, koenigs@kiel.ihk.de

Mehr unter: www.kosmos.opencampus.sh
www.kunstundkulturverein-eck.de

www.wiesentalviertel-ideenwettbewerb.de

Infos zur Städtebauförderung: www.bit.ly/förder-städte

”

Zwischennutzungen entsprechen dem Tempo der heutigen Zeit.

ANZEIGE

Dritter IB.SH-Unternehmerinnenpreis wird 2022 vergeben

Zusätzliche Auszeichnung für Newcomerin des Jahres

Der IB.SH-Unternehmerinnenpreis wird im Jahr 2022 zum dritten Mal vergeben. Gesucht werden erfolgreiche Unternehmerinnen aus Schleswig-Holstein mit einem überzeugenden Konzept.

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) hatte den Preis erstmals 2017 und dann zum zweiten Mal 2019 ausgelobt.

Auch 2022 wird aus dem Kreis der Bewerberinnen zusätzlich eine junge Unternehmerin, die ihr Unternehmen erst vor maximal drei Jahren gegründet oder übernommen hat, als IB.SH-Newcomerin ausgezeichnet.

Die IB.SH-Unternehmerin des Jahres 2022 erhält ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro sowie eine Skulptur des renommierten schleswig-holsteinischen Künstlers Volker Tiemann. Die Skulptur wurde speziell für diesen Preis entworfen und verbleibt bei der Preisträgerin. Im Jahr 2019 siegte Manuela Görcke, Geschäftsführerin der OTHEB GmbH in Kiel. Die IB.SH-Newcomerin des Jahres 2022 kann sich über einen Gutschein in Höhe von 2.000 Euro für eine strategische Unternehmensberatung freuen. Die Auszeichnung IB.SH-Newcomerin erhielt im Jahr 2019 Claudia Valder, Geschäftsführerin der Systema Natura GmbH in Flintbek.

Unternehmerinnen können sich bis zum 8. März 2022 bewerben. Ein Bewerbungsformular stellt die IB.SH online sowie zum Download bereit (www.ibsh-unternehmerinnenpreis.de). Eine Jury mit Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Medien wird zunächst jeweils drei Frauen für die Wahl zur IB.SH-Unternehmerin des Jahres und zur IB.SH-Newcomerin des Jahres nominieren. Die Siegerinnen werden am 16. Juni 2022 im Kolosseum in Lübeck geehrt.

Schleswig-Holstein
Der echte Norden

IB.SH
Ihre Förderbank

IB.SH-Unternehmerinnenpreis 2022

Auszeichnung für erfolgreiche Frauen

Jetzt bewerben bis zum 8. März 2022

Zusätzlich:
Auszeichnung einer
Newcomerin!



www.ibsh-unternehmerinnenpreis.de

Wir danken für die Unterstützung des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Arbeit, Technologie und Tourismus des Landes Schleswig-Holstein und der IHK Schleswig-Holstein



Digitales Potenzial nutzen

Im **STATIONÄREN EINZELHANDEL** gibt es großes Potenzial für Digitalisierung und Automatisierung. Im Fokus steht dabei das Warenwirtschaftssystem (WWS) beziehungsweise Enterprise Resource Planning (ERP). Aber auch digitale Sichtbarkeit ist unverzichtbar.

Die Vorteile der Einführung eines WWS sind aus Händlersicht vor allem ein einheitlicher Datenbestand sowie die Automatisierung, Transparenz und bessere Auswertung der Prozesse. Eng verbunden damit ist der Einsatz digitaler Bezahl- und Kassensysteme, die betriebliche Abläufe, insbesondere buchhalterische, unterstützen können.

Aber auch ohne Systemanwendungen sind erste Schritte möglich, um Geschäftsprozesse zu digitalisieren. Dazu zählen die Einrichtung zum bargeldlosen Bezahlen, die Nutzung von E-Bons sowie die digitale Terminbuchung. Auch mit Displays kann am Point of Sale gearbeitet werden.

Ein entscheidender Punkt im stationären Geschäft ist und bleibt die digitale Sichtbarkeit. Hier ist ein Eintrag und dessen Pflege bei

Google My Business wichtig. Eine eigene Homepage hilft zusätzlich, das Angebot, aber auch das Unternehmensprofil darzustellen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der digitalen Sichtbarkeit im Übergang zur digitalen Kundenerreichung ist die Nutzung von sozialen Medien. Diese Kanäle bieten vor allem kleinen Einzelhändlern mit einem handverlesenen Sortiment hohes Potenzial. Aber auch mit einem klassischen Newsletter kann Kundenbindung erzeugt werden. Vorteil ist dabei der deutlich geringere Zeitaufwand.

Mit der Einrichtung eines Webshops oder dem Verkauf über die sozialen Medien und andere Kanäle wie Plattformen oder Apps erweitert sich der Vertrieb und stellt damit auch ein neues Geschäftsfeld dar. Hier spielt ebenfalls die Sichtbarkeit des Online-Vertriebskanals eine Rolle. So kann es besonders für

Fachhändler sinnvoll sein, einen gemeinsamen Kanal zu betreiben, um die digitale Reichweite zu erhöhen. Die Verknüpfung der Vertriebskanäle (Omnichannel) ist eine weitere Erleichterung für die Kunden, die besonders an den Servicegedanken anknüpft.

Andere Services bieten zum Beispiel digitale Assistenten zur Selbstbedienung sowie Selbstbedienungskassen. Aber auch Altbewährtes kann in die neue Zeit übersetzt werden, wie die digitale Kundenkarte über eine App-Funktion. Wichtig bleibt auch bei digitalen Unternehmensprozessen, diese am Kunden auszurichten und die Zielgruppe, ihre Erwartungen und Wünsche zu kennen.

Autorin: Inga Weitemeyer, IHK zu Lübeck, Standortpolitik, weitemeyer@ihk-luebeck.de

PRAXISTIPPS HANDEL DIGITAL



www.ihk-sh.de
(Dokument-Nr.
3592576)

MITTELSTAND 4.0-KOMPETENZZENTRUM HANDEL

Navi für Händler

Kleine und mittlere Händler fit für die Zukunft machen: Seit 2019 gibt es das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel bereits, es ist Anlaufstelle für alle Fragen der Digitalisierung.

„Die Aufgabe des Kompetenzzentrums ist es, Wissen zu transferieren“, sagt Geschäftsführer Frank Rehme. Das Kompetenzzentrum Handel ist eines von 26 Kompetenzzentren, die das Bundeswirtschaftsministerium initiiert hat. Im Fokus stehen die rund 250.000 stationären inhabergeführten Händler in Deutschland.

Erste Anlaufstelle ist die Website. Dort findet sich neben Beispielen von Unternehmen, die den Weg Richtung Digitalisierung ge-

Wie sie die Händler unterstützen können, wissen Rehme und sein rund 30-köpfiges Team genau. Sie haben eine Reihenfolge in der Umsetzung der Digitalisierung ausgearbeitet, die sich bewährt hat. Das beginnt mit der Empfehlung für den Einsatz von Warenwirtschaftssystemen und endet beim eigenen Online-Shop – alles mit dem Ziel, Sichtbarkeit zu erreichen. „Bevor ich einen Euro Umsatz machen kann, muss ich erst einmal sichtbar sein“, sagt Rehme.

Das richtige Format und die richtige Zielgruppe zu finden, sind wichtige Faktoren. Das kann für manche eine Herausforderung sein, denn besonders Geschäfte, die



Frank Rehme

gangen sind, jede Menge Infomaterial. Auch der Austausch mit den Experten in einer Unternehmersprechstunde ist möglich. Händler können aber auch das Digitalmobil anfordern. An Bord befinden sich Demoanwendungen wie etwa neue Kassensysteme, die die Händler ausprobieren können. „Vor-Ort-Termine sind durch Corona etwas ins Hintertreffen geraten. Wir haben dann ruckzuck auf digitale Formate wie Webinare umgeschaltet“, sagt Rehme. Der Service ist für Händler kostenlos. „Wir sind ein Navigationsgerät. Fahren müssen die Händler selbst, wir dirigieren sie nur in die richtige Richtung.“

ein breites Sortiment für alle Zielgruppen anbieten, haben sich nach Rehmes Meinung überholt. „Der Einzelhandelsumsatz geht hoch, nur nicht mehr in den Formaten, deren Zeit abgelaufen ist“, sagt Rehme. Beispiele, wo es funktioniert, sieht er in den Unverpacktläden, den boomenden Markthallen, die hochwertige regionale Lebensmittel verkaufen, oder in Läden, die sich auf ein besonderes Sortiment spezialisieren. „Die Lücke finden, das ist der wichtigste Trend.“ ■

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

Mehr unter:
www.kompetenzzentrumhandel.de



Alle Seminare
online finden
[www.tuev-nord.de/
seminare](http://www.tuev-nord.de/seminare)

Ihr Weiterbildungsspezialist
in Hamburg und Kiel!

Vorsprung durch
Qualifizierung –
auch online!

- ✓ Viele Seminare jetzt auch als **Webinar** buchbar
- ✓ Alle Seminare auch **Inhouse**
- ✓ Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen

Rufen Sie uns an oder
schreiben Sie uns:

Telefon: 040 8557-2000

Email: akd-hh@tuev-nord.de

„Wir hoffen auf die Weihnachtsmärkte“

Volksfeste und Märkte sind ein kulturelles Gut und ein Wirtschaftsfaktor. Frank Dörksen und Stefan Wegener vertreten den Landesverband der **SCHAUSTELLER UND MARKTKAUFLEUTE**. Mit der *Wirtschaft* haben sie über die Bedeutung ihrer Branchen gesprochen.

INTERVIEW RENÉ KOCH

Sie vertreten in Schleswig-Holstein gemeinsam in einem Verband die Marktkaufleute und die Schausteller. Wie passt das zusammen?

Frank Dörksen: Wir blicken zurück auf eine 1.200 Jahre alte Tradition und stehen vor ähnlichen Herausforderungen. Viele unserer Mitglieder sind Kleinunternehmen und Familienbetriebe. Dahinter stehen Existenzen, die von dem Geschäft leben müssen.

Stefan Wegener: Der Begriff Kirmes kommt von Kirchmesse. Früher kam die Landbevölkerung in die Städte, um sich zu versorgen, aber auch Zahnärzte und Gaukler konnte man auf solchen Märkten finden. Zudem sind Schausteller und Marktkaufleute abhängig von den Rahmenbedingungen der Städte und Gemeinden. Hier macht es Sinn, gemeinsam mit der Politik in den Dialog zu treten.



ZUR PERSON
Stefan Wegener
 (links im Bild),
 Jahrgang 1962,
 vertritt die
 Marktkaufleute in
 Schleswig-Holstein.
 Seit 38 Jahren betreibt
 der Unternehmer
 einen mobilen
 Feinkosthandel für
 Wurstspezialitäten
 und Delikatessen.
Frank Dörksen
 (rechts im Bild),
 Jahrgang 1973,
 vertritt die
 Schausteller und
 betreibt mehrere
 Süßigkeitenstände in
 Schleswig-Holstein
 und Hamburg. Er
 ist Schausteller aus
 Leidenschaft und
 führt sein Geschäft in
 dritter Generation.

Die Coronakrise ist wohl ohne Vergleich in der Geschichte des Gewerbes. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Dörksen: Für mich und für alle Schausteller war das vergangene Jahr ein Schock. Es fing an mit dem Heider Jahrmarkt. Mit der Absage konnten wir noch leben. Als dann aber auch der Hamburger Dom abgesagt wurde, war klar, wie ernst es ist. Von jetzt auf gleich waren ganze Familien bedroht. Ich hatte gerade einmal sechs anstelle von mehr als 50 Veranstaltungen 2020, das ist in meiner Branche ein wirtschaftliches Desaster.

Wegener: In der Krise wurden die Unterschiede unserer Branchen in der Bewertung durch die Politik deutlich. Schnell war klar: Wir gehören zur kritischen Infrastruktur. Der Wochenmarkt hat in dieser Zeit sogar eine Renaissance erlebt und wir sind für einen kurzen Zeitraum deutlich an Kapazitätsgrenzen gestoßen.

Also hatte die Krise auch ihr Gutes?

Wegener: So möchte man das natürlich nicht sagen. Wirtschaftlich haben wir allerdings profitiert. Dafür haben sich andere Herausforderungen durch die Krise deutlich verschärft.

Dörksen: Corona war und ist eine ernste Bedrohung, und wir hoffen in diesem Jahr auf die Weihnachtsmärkte. Wir haben aber auch dazugelernt und Veranstaltungen unter verschärften Bedingungen mit guten Konzepten erfolgreich durchgeführt. Das hat uns enger zusammenschließen lassen und gezeigt, worauf es ankommt.

Herr Wegener, Sie sprachen von verschärften Herausforderungen. Welche sind das?

Wegener: Wir leiden gerade unter erheblicher Personalnot. An jeder Ecke fehlen Hilfskräfte und Verkaufspersonal. Ich musste in diesem Jahr erstmals Märkte ausfallen lassen, da ich Krankheitsfälle nicht ausgleichen konnte. Zudem ist Nachfolge ein Thema, das uns sehr beschäftigt. Viele hören aus Altersgründen auf. Diese Stände fehlen dann.

Leerstand also auch auf dem Wochenmarkt?

Wegener: Viele Stände haben heute Längen bis zu 16 Meter. Wenn solch eine Fläche wegbricht, ist das schwer zu kompensieren und fällt auf. Der Wochenmarkt liegt mit einem nachhaltigen und regionalen Angebot im Trend. Es braucht allerdings auch tatkräftige Unternehmer, die vor Ort verkaufen.

Gibt es diese Probleme auch bei den Schaustellern?

Dörksen: Nicht in dem Ausmaß. Wir suchen längst nicht mehr nach dem jungen Mann zum Mitreisen. Die meisten meiner Mitarbeiter beschäftige ich schon länger als fünf Jahre. Viele kommen aus Rumänien und bleiben während der Saison hier. Das sind Menschen, auf die ich mich verlassen muss. Sie leben in gut aus-

gestatteten Wohnwagen und verdienen gut. Mitarbeiter zu binden, wird für uns vor dem Hintergrund der Personalnot immer wichtiger.

Und das Thema Nachfolge?

Dörksen: Als Schausteller wird man geboren. Hinter den meisten unserer Betriebe stehen Familien. Es kommen selten welche von außen dazu, die vorher keine Berührung mit dem Geschäft hatten. Die Belastungen sind enorm. Das gilt bei uns wie auch auf dem Wochenmarkt. Es ist viel Arbeit und hat oft wenig mit Work-Life-Balance zu tun.

Was macht das Gewerbe dann attraktiv?

Dörksen: Man ist Teil einer Kulturtradition und hat ständig mit Menschen zu tun. Viele verbinden Weihnachten mit dem Geruch nach gebrannten Mandeln oder erinnern sich gern an ein Lebkuchenherz, das sie mal geschenkt bekommen haben. Und genau das ist unser Gewerbe. Während Corona haben wir gemerkt, was uns fehlt, und dazu gehört diese Atmosphäre. Etwas erleben, Spaß haben, die Gerüche, die Musik und die gute Stimmung. Das kann man nicht digitalisieren.

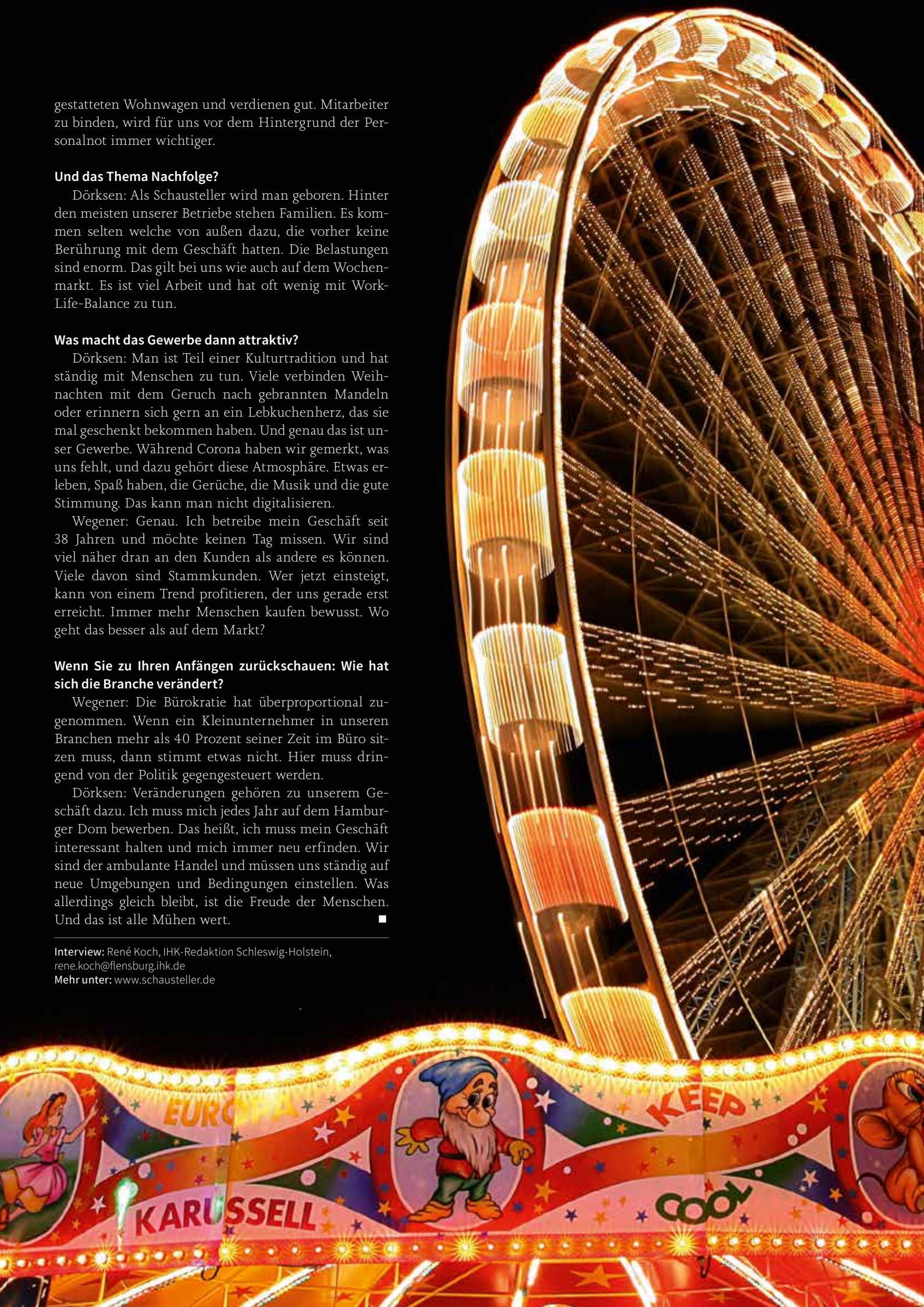
Wegener: Genau. Ich betreibe mein Geschäft seit 38 Jahren und möchte keinen Tag missen. Wir sind viel näher dran an den Kunden als andere es können. Viele davon sind Stammkunden. Wer jetzt einsteigt, kann von einem Trend profitieren, der uns gerade erst erreicht. Immer mehr Menschen kaufen bewusst. Wo geht das besser als auf dem Markt?

Wenn Sie zu Ihren Anfängen zurückschauen: Wie hat sich die Branche verändert?

Wegener: Die Bürokratie hat überproportional zugenommen. Wenn ein Kleinunternehmer in unseren Branchen mehr als 40 Prozent seiner Zeit im Büro sitzen muss, dann stimmt etwas nicht. Hier muss dringend von der Politik gegengesteuert werden.

Dörksen: Veränderungen gehören zu unserem Geschäft dazu. Ich muss mich jedes Jahr auf dem Hamburger Dom bewerben. Das heißt, ich muss mein Geschäft interessant halten und mich immer neu erfinden. Wir sind der ambulante Handel und müssen uns ständig auf neue Umgebungen und Bedingungen einstellen. Was allerdings gleich bleibt, ist die Freude der Menschen. Und das ist alle Mühen wert. ■

Interview: René Koch, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein,
rene.koch@flensburg.ihk.de
Mehr unter: www.schausteller.de





Hingucker auf Rädern

Seit 100 Jahren macht die Verkehrswerbung **LLOYD SCHIFFMANN** den ÖPNV in Lübeck zu bunten Eyecatchern. Buswerbung ist seitdem einfacher und günstiger geworden. Ein kurzer Überblick über die Geschichte dieses Mediums und aktuelle Trends.



”

**Größtes
Werbeziel ist
zurzeit die
Mitarbeiter-
suche.**

Frank Peters

Im Sommer 2017 reisten Bus-Spotter nach Lübeck und legten sich auf die Lauer – auf der Jagd nach dem besten Foto von einer Sensation: einem 20 Meter langen Regenbogen, unter dem ein rosa-weißes Einhorn hervorschaute. Bundesweit berichteten Medien über den Bus, der mit der Werbung der Agentur Bosign quer durch die Hansestadt fuhr. Heute steht der „Einhorn-Bus“ als Modell in den Regalen von Sammlern. Beklebt wurde er, wie auch das Original, im Auftrag der Verkehrswerbung Lloyd Schiffmann GmbH, die in Lübeck für die Ausstattung der Busse mit Folienwerbung, Plakatreklame oder Innenwerbung wie Swing Cards verantwortlich ist.

Das macht das Unternehmen schon seit 1921, als in Lübeck noch keine Busse, sondern Straßenbahnen unterwegs waren. Seit 1971, als sich die Lübecker Filiale des

Familienunternehmens gründete, wird die Werbung auch direkt vor Ort gesteuert. Stolz zeigt Frank Peters, Leiter der Lübecker Niederlassung, den 100 Jahre alten Konzessionsvertrag. Seitdem ist das Unternehmen für die Verkehrswerbung in Lübeck verantwortlich. Eine so lange Zeit „ist etwas Besonderes“, so Peters. Damals war noch die große Zeit der Litfaßsäulen. Bahnen oder Busse zu bedrucken, war aufwendig und konnte bis zu einem Monat dauern, denn die Werbung wurde direkt auf die Karosserie lackiert, später auch im Airbrush-Verfahren aufgesprüht.

Seit Beginn der 2000er-Jahre haben Folien die Buswerbung sehr viel günstiger gemacht. Einen Gelenkbus bekleben zu lassen, kostet heute nur noch um die

FOTOS: FRIEDRIKE GRABITZ, CARSTEN BOOCK

IMMOBILIEN



Der Erfolg eines guten Immobilien-Profis liegt an der Zuverlässigkeit und Bodenständigkeit

Ich persönlich bin seit 37 Jahren erfolgreich in Norddeutschland sowie auch bundesweit am Immobilienmarkt tätig. Nutzen Sie meine langjährige Erfahrung und mein Netzwerk.

Näheres? Rufen Sie mich an!

LBS Immobilien-Gebietsleitung **Ulrich Delfs**

Geschäftsstelle Husum, Norderstr. 22, 25813 Husum,
☎ 04841-779925 und 0171-7716270



WIR VERMITTELN ZUFRIEDENHEIT

WERT- UND FEUERSCHUTZSCHRÄNKE

Geprüfter Schutz vor Einbruch und Feuer

**Wert- und Feuerschutzschränke
Schlüsseltresore
Waffenschränke**

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

TRESOR
SEIT 1897
BAUMANN



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



Busse funktionieren als bewegliche Eyecatcher: Werbung der Agentur Netzhirsch.

Firmenticker

Die knk Gruppe aus Kiel gründet die **knk Content Management Solutions GmbH** (knk CMS). Die Gesellschaft wird künftig die Entwicklung und Implementierung einer eigenen Content-Management- und Publishing-Software übernehmen. Knut Nicholas Krause, Vorstand der knk Business Software AG sowie Gründer und Namensgeber der knk Gruppe, erklärt: „Mit der knk Content Management Solutions schließen wir eine strategische Lücke in unserem Portfolio. Als knk Gruppe möchten wir Medienunternehmen in allen geschäftskritischen Prozessen unterstützen. Mit knkVerlag und dem VM Verlags-Manager sind wir im ERP-Bereich bereits gut aufgestellt. Es verblieb bis heute ein weißer Fleck im Bereich der Content-Verwaltung und -Produktion, den wir nun mit der knk CMS schließen möchten.“

Die **Dr. Klein Privatkunden AG** in Lübeck erhält auch 2021 den Fairness-Preis: Kunden bewerten in einer großen Befragung Dr. Klein als eines der fairsten Unternehmen in der Kategorie Finanzberatung. Damit zeichnet das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) den Finanzierungsvermittler zum achten Mal in Folge mit dem renommierten Preis aus. Den Deutschen Fairness-Preis 2021 verleihen das DISQ und der Nachrichtensender ntv für das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, Zuverlässigkeit und Transparenz. Dafür forderten sie 63.500 Verbraucher auf, ihre Erfahrungen mit rund 830 Anbietern aus 61 Branchen zu bewerten.

Die **Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH** bietet neueste bankenunabhängige automatische Schließfächer in verschiedenen Größen für Privat- und Geschäftskunden in ihrem Safe-Center Lübeck an. Die neue Gesamtanlage verfügt über die höchstmögliche Sicherheitsstufe und ist von der Schadenverhütung GmbH in Köln zertifiziert. Rund um die Uhr können Kunden Wertsachen bis zu 20 Kilogramm Gesamtgewicht im Safe-Center einlagern. Eine komfortable und gesicherte Fahrzeug-/Personenschleuse (Zugang nur mittels Karte und passender Zugangscodes) und ausreichend kostenfreie Außenparkplätze stehen den Kunden für den Besuch zur Verfügung.

1.000 Euro im Monat. Auch gestalterisch hat sich die Werbung verändert. „Früher war sie bunter und schriller, heute ist das Design oft ruhig, und das Logo wird herausgestellt“, so Peters.

Manche Firmen spielen mit dem Bus als Medium, um Aufmerksamkeit zu erregen. Die Internetagentur Netzhirsch hat Busse in ein Netz von Paketschnüren „eingepackt“. Eine Autowerkstatt, die sich auf Unfallwagen spezialisiert hat, schickte Stadtbusse mit Rostschäden, kaputten Scheiben und Dellen auf die Straße. Der Slogan: „Wenn Ihr Auto auch so aussieht ...“. „Da haben Leute gefragt, warum Busse in diesem Zustand fahren. Sie haben nicht gesehen, dass die ‚Schäden‘ nur aufgeklebte Folien waren“, erzählt Peters.

Umfragen haben ergeben, dass die Busse als Werbeträger positiv wahrgenommen werden. Die guten Buchungszahlen bestätigen das: 85 Prozent der Lübecker Busse sind mit Werbung der insgesamt 100 Kunden bestückt. „Größtes Werbeziel ist zurzeit die Mitarbeiter-suche“, sagt Peters. Statt eines Einhorns fährt nun der Fachkräftemangel sprichwörtlich kreuz und quer durch die Stadt.

Autorin: Friederike Grabitz, freie Journalistin, redaktion@ihk-sh.de
 Mehr unter: www.verkehrswerbung.de

DIGITALISIERUNG

Wir digitalisieren den Hansebelt.



Partner für digitale Geschäftsprozesse



id-netsolutions.de
 kontakt@id-netsolutions.de | +49 40 645040-0

ALLES FÜR IHRE WERBUNG

Siebdruck
Digitaldruck
Beschriftung
Veredelung



www.vonZ.de

CARCAPE
 THE WRAPPING COMPANY

- VOLLVERKLEBUNG
- BESCHRIFTUNG
- SCHEIBENTÖNUNG
- LACKSCHUTZFOLIE

www.CARCAPE.DE

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer!

VON ROLF-EJVIND SÖRENSEN



Industrie und Handel, das Handwerk und die freien Berufe in Deutschland verzeichnen trotz Corona-Pandemie wieder einen leichten Anstieg bei den Ausbildungsverträgen. Im Bezirk der IHK Flensburg liegen die Zahlen ungefähr auf Vorjahresniveau. Feststeht: Die Nachwuchsförderung muss weiterhin höchste Priorität haben.

Gerade während der Pandemie haben die Betriebe Wege gefunden, den betrieblichen Alltag an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Auf geschlossene Berufsschulen und ausgefallene Sprach- und Förderangebote haben sie mit großem Einsatz und individuellen Lösungen wie digitalen Lernangeboten reagiert. Und sie sind dabei sehr kreativ geworden: So gab es Auszubildende, die Erklärvideos zur Nutzung neuer E-Fahrzeuge gedreht, Unternehmen, die ihre neuen Azubis mittels kurzer Videobotschaften aus den einzelnen Abteilungen begrüßt oder sich zum Kennenlernen des neuen Aufgabenbereichs eine Schatzsuche ausgedacht haben. Wir haben viele gute Ideen dazu gesehen, wie Ausbildung in der Corona-Zeit trotz aller Widrigkeiten gelingen konnte.

Die IHK Flensburg hat ihr Beratungs- und Unterstützungsangebot angepasst, so weit wie möglich digitalisiert und neue Formate entwickelt. Beispielsweise gab es Möglichkeiten zu Online-Speeddatings. Auch ist es uns gelungen, das Konzept der Lehrstellenrallyes digital zu übersetzen und unseren Azubiblog zu etablieren. Betriebe und Azubis sind dabei aktiv geworden und haben sich und ihren Arbeitsalltag im Video festgehalten, um Schülerinnen und Schüler für das Thema Ausbildung zu interessieren und für Berufe zu begeistern.

Deutschlandweit haben wir für das 14. Jahr in Folge mehr unbesetzte Ausbildungsstellen als unvermittelte Bewerber. Ihre IHK wird sich weiter dafür einsetzen, Schulabgängerinnen und Schulabgängern die Chancen und Möglichkeiten einer betrieblichen Ausbildung aufzuzeigen. Wir beraten Betriebe, die bei der Besetzung offener Stellen Probleme haben und Jugendliche, die bei der Suche nach dem richtigen Beruf und Ausbildungsplatz Unterstützung benötigen. Bitte sprechen Sie Ihre IHK an, wenn Sie Beratung, Tipps oder Hilfe rund um das Thema Ausbildung suchen.

Ich wünsche Ihnen, Ihren Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Auszubildenden ein gesundes, erfolgreiches Jahr 2022. ■

Rolf-Ejvind Sørensen
Präsident IHK Flensburg



Karsten Konle,
prüfungsbester
Verkäufer seines
Jahrgangs

79 Top-Azubis und zwei Bundesbeste

Die 79 besten von insgesamt 1.479 **ABSOLVENTINNEN UND ABSOLVENTEN** der diesjährigen Abschlussprüfungen in 63 IHK-Berufen wurden Ende Oktober im Rahmen einer Feierstunde geehrt.

Auf der Plattform vor den Toren der Flens-Arena nahmen nicht nur Azubis, sondern auch Absolventen eines dualen Studiengangs ihre Urkunden entgegen. 35 der Prüfungsbesten im Bezirk der IHK Flensburg sind zugleich Landesbeste. Zwei haben sogar bundesweit in ihrem Beruf das beste Ergebnis erzielt: Mervin Jürgens als Technischer Konfektionär bei der Schleswiger Tauwerkfabrik Oellerking GmbH & Co. KG und Fabian Hoppe, der beim Unternehmen Joanna Kamila Sakowicz-Hansen in Nebel auf Amrum die Ausbildung zum Fahrradmonteur absolviert hat.

Zusammen mit Familie oder Freunden verfolgten die jungen Fachkräfte vom Auto aus das Rahmenprogramm mit Live-Musik. Die Idee zu dem Format war im vergangenen Jahr entstanden, um die prüfungsbesten Auszubildenden trotz der Corona-Maßnahmen gebührend auszeichnen zu können – und hat sich als Erfolg erwiesen. Auch in diesem Jahr fand die Ehrung deshalb wieder in dem besonderen Rahmen statt.

„Sie sind diejenigen, die wir alle dringend brauchen. Und damit meine ich nicht nur die Unternehmen

über alle Branchen hinweg, sondern uns alle. Unsere Gesellschaft braucht gut ausgebildete Fachkräfte – an allen Ecken und Enden“, betonte IHK-Präsident Rolf-Ejvind Sörensen in seinem Grußwort. „Ihre Familien und Freunde, Ihre Lehrer und Ausbilder und auch wir als IHK sind stolz auf Sie. Meinen ganz herzlichen Glückwunsch an Sie alle!“ Sörensen bedankte sich bei den ausbildenden Betrieben, den Berufsschulen und den ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfern, die mit großem Engagement die Qualität der Berufsausbildung sicherstellten.

Über seine Ausbildung zum Verkäufer bei der Aldi SE & Co. KG berichtete Karsten Konle, der die Hochphase der Pandemie als oft herausfordernd erlebt hatte. Dennoch fiel seine Bilanz gut aus: „Ein positiver Punkt der Corona-Pandemie war, dass ich wertvolle Erfahrungen für den Arbeitsalltag sammeln konnte und nun auch in ‚stressigeren‘ Situationen ruhiger agiere und einen kühleren Kopf bewahren kann“, so Konle. **red ■**

Mehr unter: www.ihk-sh.de/spitzenazubis2021

THEMEN REGIONALTEIL FLENSBURG

24

Plietsche Lüüd:
Preise für ideenreiche
Dithmarscher

26

Chile: Chancen
zwischen Anden
und Pazifik

29

Transportunter-
nehmen Soltau:
Die Fernfahrt im Blut

31

Galerie Tobien:
„Maßanzüge unter
den Bilderrahmen“

32

Blattwerk:
Zurück zum Lesen



Die „Plietschen Lüüd“ 2021

PLIETSCHER LÜÜD

Preise für ideenreiche Dithmarscher

Die Jury und das Publikum haben entschieden: Der 6. Dithmarscher Innovationspreis „Plietsche Lüüd“ wurde Anfang November im Berufsbildungszentrum Heide an sechs Preisträgerinnen und Preisträger in zwei Kategorien verliehen. In diesem Jahr stand der Innovationspreis unter dem Motto: „Mit plietschen Ideen durch die Krise“.

”

Die Dithmarscher haben die Krise kreativ gemeistert.

Thomas Bultjer

Wie einfallsreich die Dithmarscherinnen und Dithmarscher in der Coronakrise waren, zeigen die Siegerkonzepte: In der Kategorie „Unternehmen“ erreichte die Fischbrötchenbude Stulle&Pulle den ersten Platz. Ihr 2021 eröffneter Foodtruck am Meldorfer Speicherkoog bietet selbstgebrautes Bier und regionale Produkte. Auf Platz zwei folgt Melodiekan – Musikunterricht, der Schülern durch Online-Formate mit einer besonderen Methodik Erfolgserlebnisse schenkte. Über den dritten Platz konnten sich die Friesen-Lamas freuen, die auch während des Lockdowns Lama-Spaziergänge in der Natur ermöglichten und somit die touristische Region um eine weitere Attraktion bereichern.

Der Watt'n Kindergarten und Familienzentrum Süderdeich gewann in der Kategorie „Bildung/Ehrenamt/Verein“ den ersten Platz. Der Kindergarten schweißte die Kinder im Lockdown über einen täglichen, digitalen Morgenkreis zusammen. Auf Platz zwei und drei folgten die Handballsparte des TSV Büsum und der Kirchenkreis Dithmarschen. Mit einer Handball-Vereins-App brachte der Verein seine Mitglieder mit Challenges und Schnitzeljagden in Bewegung. Und via Kurzgottesdiensten im Videoformat holte der Kirchenkreis Dithmarschen die Menschen zu Hause ab.

Der Verein Plietsche Lüüd Dithmarschen e. V. richtet den Wettbewerb aus. Er ist getragen von Persönlichkeiten und Sponsoren aus der Region. Den Paten des Innovationspreises liegt das soziale Engagement und eine positive Weiterentwicklung des Landkreises Dithmarschen am Herzen. „Die großartigen Wettbewerbsbeiträge haben gezeigt, wie ideenreich die Dithmarscherinnen und Dithmarscher die Krise gemeistert haben“, sagt Thomas Bultjer, Leiter der Dithmarscher Geschäftsstelle der IHK Flensburg, der den Wettbewerb koordiniert. **red ■**

FOTO: IHK/ROCH

HAFENWIRTSCHAFT UND SCHULE

Grundstein für Zusammenarbeit

Im Rahmen einer Projektwoche zum Thema Nachhaltigkeit in der Hafenwirtschaft besuchten Ende Oktober knapp 30 Schüler des Gymnasiums Brunsbüttel die Brunsbüttel Ports GmbH und erlebten die Hafenwelt einen Tag lang hautnah.

Der außerschulische Lernort veranschaulichte an einzelnen Stationen typische Aufgaben aus dem Arbeitsalltag der Auszubildenden und Studierenden bei Brunsbüttel

Ports. Dort konnten die Schüler einen ersten Eindruck von den 13 verschiedenen Ausbildungs- und Studienmöglichkeiten innerhalb der maritimen Arbeitswelt erhalten.

Ziel des Gymnasiums Brunsbüttel und Brunsbüttel Ports ist es, die Zusammenarbeit zukünftig weiter auszubauen. Weitere Projekttage sind bereits vorgesehen. Frank Schnabel, Geschäftsführer der Brunsbüttel

Ports GmbH/Schramm group, zieht ein positives Fazit: „Der facettenreiche Projekttag bei uns im Brunsbütteler Elbehafen stellt den Grundstein für eine partnerschaftliche und innovative Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftsunternehmen und Bildungseinrichtung dar. Wir freuen uns, dass durch die gemeinsame Arbeit zum Thema Nachhaltigkeit und Berufsorientierung Synergieeffekte für beide Seiten entstehen.“ **red ■**

Maßstäbe setzen

MUTIGE GASTRONOMIEKONZEPTE unter einem Dach bündeln – dafür steht die Hannes K. Gastro GmbH & Co. KG aus Flensburg. Der Dienstleister möchte damit in der Restaurant-Szene neue Maßstäbe setzen.

Einstellungsgespräche mal eben so nebenbei geführt, das kommt für Katharina Franzen nicht infrage. Die Geschäftsleiterin von Hannes K. nimmt sich Zeit: „Nur wenn neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch die Werte des Unternehmens vertreten, lässt sich ein erfolgreiches Team bilden.“ Und das sei wesentlich für den Erfolg eines Restaurants. Franzen spricht aus Erfahrung. Die 30-Jährige leitet zugleich das Traditionslokal Weinstube im Flensburger Krusehof. Dieses sei bei Gästen, aber auch als Arbeitgeber beliebt, so Franzen. „Hier arbeitet das Team Hand in Hand, mit hohen Standards und viel Motivation. Mit Hannes K. wollen wir das Erfolgsrezept nun auf andere Restaurants ausweiten.“

Das neu gegründete Unternehmen wird für die Personalsuche, die Schulung der Mitarbeitenden für die Entwicklung neuer kulinarischer Konzepte sowie für den Einkauf und die Buchhaltung verantwortlich sein. „Vor-erst für die Weinstube, später auch für das demnächst in der Nikolaistraße in Flensburg eröffnende Restaurant Nikolai. Mittelfristig möchten wir dann weitere Gastronomiekonzepte umsetzen und so die Restaurant-Szene noch attraktiver und abwechslungsreicher machen.“ Der Name Hannes K. leitet sich von einer Figur aus dem Filmklassiker „Große Freiheit Nr. 7“ ab. „Die Figur Hannes Kröger, im Film durch Hans Albers verkörpert, steht für einen herzenguten Menschen, auf den man sich verlassen kann“, sagt Franzen. Das passe gut zu den Werten, die das Unternehmen verkörpern will. „Wir schätzen Werte wie Kommunikation, Aufgeschlossen-



Katharina Franzen nimmt sich Zeit für neue Mitarbeitende

heit und Flexibilität, aber auch klassische Tugenden, wie Pünktlichkeit und Leistungsfähigkeit.“ Dafür erwarte den Bewerber dann ein Platz in einem jungen Team und ein Arbeitgeber, der sich um die Belange seiner Mitarbeitenden kümmere. Als Beispiele nennt Franzen eine neue Mitarbeiterplattform, die den Austausch verbessern soll, eine Mitarbeiterfibel für den leichten Einstieg und die Möglichkeit, in einem der zugehörigen Restaurants eingesetzt zu werden.“ Für die Gastronomin ist klar: „Wer etwas verlangt, der muss auch etwas bieten können.“

rk ■

FOTOS: MICHAEL KELMER-SCHNEIDER

RECHTSANWÄLTE + STEUERBERATER

Steuerberater & Rechtsanwälte



DOPPELT PLETSCH

Bei **STOHEMA** beraten Sie Steuer- und Rechtsexperten aus einer Hand.

WWW.STOHEMA.DE

STOHEMA
 STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE | VEREDIGTE BUCHPRÜFER

Gather Landstraße 67 · Niebüll
Friedrichstraße 18 · Westerland

Tel. (04661) 980 14 - 0
Tel. (04651) 986 6 - 0

www.gmh-group.net



GMH
 Consulting Group

Pi mal Daumen?
Wir rechnen lieber gründlich nach.

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

*Geschäftszentrum in Santiago de Chile
– inoffiziell auch „Sanhattan“ genannt –
mit den Anden im Hintergrund*



Chancen zwischen Anden und Pazifik

Wirtschaftlich ist **CHILE** vor allem für Bergbau und landwirtschaftliche Erzeugnisse bekannt. Ein zweiter Blick zeigt aber: Das Küstenland hat ökonomisch viel mehr zu bieten.



**HOCHSCHULE
TRIFFT
WIRTSCHAFT**

Der Autor Daniel Goetze studiert im Masterstudiengang International Management Studies an der EUF. Der Beitrag entstand im Rahmen einer Kooperation mit der IHK Flensburg.

Im Hamburger Hafen kommen jährlich 700.000 Container aus Südamerika an – ein Teil davon stammt aus chilenischen Hafenstädten wie Valparaíso oder San Antonio. Viele Container sind gefüllt mit Kupfererz – der Rohstoff Nummer eins, den Deutschland aus Chile bezieht. Kein Wunder, denn Chile produziert weltweit das meiste Kupfer. Insgesamt importierte Deutschland 2019 Waren im Wert von 832 Millionen US-Dollar aus dem südamerikanischen Land. „Doch Chile bietet Unternehmen noch mehr als Rohstoff- und Lebensmittelproduktion“, sagt Alberto Román Robles, der seit über zehn Jahren zur regionalen Entwicklung in Lateinamerika an der Europa-Universität Flensburg (EUF) forscht. „Unter anderem eine junge Bevölkerung mit stetig besserer Ausbildung.“

Das europäisch geprägte Land zwischen Anden und Pazifik verfüge über viele ungenutzte Marktchancen,

so Román. Und deutsche Unternehmen hätten einen grundlegenden Vorteil beim Markteintritt in Chile, denn die Qualität „Made in Germany“ und das deutsche Know-how seien gefragt wie nie. Chile lebe von Handel und Offenheit. Kaum eine Nation verfügt über so viele Freihandelsabkommen.

„Chile ist der optimale Eintrittsmarkt: wenig Bürokratie, viel Unternehmertum, eine junge Start-up-Szene und guter Wein“, erklärt der Experte mit einem Augenzwinkern. In kaum einem anderen Land gebe es so viele unternehmerische Freiheiten: Innerhalb einer Woche wäre ein Unternehmen gegründet – bei niedriger Abgabenlast und digitaler Bürokratie, erklärt der Experte. Neben traditionellen Sektoren wie Landwirtschaft, Bergbau (Lithium, Kupfer) und Papierproduktion eröffnen sich junge Märkte. „Südamerikas großes

Kapital sind seine Naturgegebenheiten. In Chile fehlt es bloß an dem Wissen für die technische Umsetzung und innovativen Lösungen.“ So seien erneuerbare Energien und Tourismus spannende Entwicklungsfelder. In der Atacama-Wüste im Norden Chiles stehen Wind- und Solar-Projekte, während im Süden Wasserkraftwerke gebaut werden. Über die gesamte Küste ließen sich Windenergieanlagen errichten, sagt Román. Das Land

”

„Made in Germany“ ist gefragt wie nie.

Alberto Román Robles

hat mit 6.435 Kilometer eine fast dreimal so lange Küste wie Deutschland; und durch den offenen Pazifik weht immer Westwind. „Ganz wie bei uns im Norden“, sagt er. Laut dem Chilenischen Verband der Stromerzeuger waren 2020 sogar fast die Hälfte der erzeugten Energien erneuerbarer Natur – damit ist ihr Anteil am Energiemix in den letzten sieben Jahren um ein Drittel gestiegen.

Die Naturvielfalt fördert den Tourismus in Chile. Erlebnis-, Sport- und nachhaltige Tourismuskonzepte spielen eine wachsende Rolle. Ein besonders beliebter Ort ist Pichilemu, das Surfer-Paradies Südamerikas. Im Vorkrisenjahr 2019 besuchten das Andenland 4,5 Millionen Touristen. Zum Vergleich: Das Nachbarland Argentinien mit mehr als doppelt so vielen Einwohnern verzeichnete 2019 sieben Millionen Touristen. „Ich denke, im chilenischen Tourismus ist viel Inspiration und Erfahrungsaustausch möglich“, so der Experte. ■

Autor: Daniel Goetze, Europa-Universität Flensburg

VISUELLVERSTEHEN GMBH

Gemeinwohlabilanzierte Agentur

Die Flensburger Branding- und Digitalagentur visuellverstehen hat eine zertifizierte Gemeinwohl-Bilanzierung abgeschlossen. Der Beitrag der Agentur zum Gemeinwohl wird anhand von Werten wie Menschenwürde, Solidarität, ökologische Nachhaltigkeit, soziale Gerechtigkeit und demokratische Mitbestimmung gemessen. Dafür wurden die unternehmerischen Tätigkeiten von unabhängiger Seite beleuchtet und bewertet. Zudem besprachen die Mitarbeitenden in einem Workshop die einzelnen Aspekte des Themas. Die Berechnung der Bilanz basiert auf Werten und Parametern des Vereins Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ); mit diesen können Unternehmen analog zur Finanz-Bilanz eine Gemeinwohl-Bilanz erstellen. Die Ergebnisse sollen visuellverstehen dabei helfen, seine unternehmerische Zukunft zu gestalten und sich kontinuierlich zu verbessern. red ■



Profitieren Sie jetzt von unseren attraktiven Leasing-Angeboten.

Ein attraktives Leasing-Angebot für Businesskunden:
z.B. Audi e-tron 50 quattro*

* Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 21,4 (NEFZ); 21,7 (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 0; CO₂-Effizienzklasse: A+

Ausstattung: 2-Zonen-Komfortklimaautomatik, adaptive air suspension, Audi connect Navigation & Infotainment, Audi music interface, Audi pre sense front, Audi sound system, Audi virtual cockpit, Einparkhilfe plus, LED-Scheinwerfer u.v.m.

Leistung:	230 kW (313 PS)
Vertragslaufzeit:	36 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Monatliche Leasingrate:	€ 299,-
Sonderzahlung:	€ 5.000,-
(z.B. BAFA-Prämie ¹)	

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Die Überführungskosten werden in Höhe von 932,77 € netto separat berechnet. Bonität vorausgesetzt. Alle Werte zzgl. MwSt.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

¹ Der anteilige BAFA-Umweltbonus, auf den kein gesetzlicher Anspruch besteht, muss durch den Kunden selbst beantragt und vorausgezahlt werden. Die Auszahlung des Anteils der BAFA erfolgt erst nach positivem Bescheid des vom Kunden gestellten Antrags.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

AZF-GRUPPE

Audi Zentrum Flensburg

Audi Zentrum Flensburg Vertriebs GmbH
Liebigstr. 8, 24941 Flensburg,
Tel.: 04 61 / 9 02 05-5 22, info@azf-gruppe.de,
www.audi-flensburg.de



Bente Hopmann möchte mit der Marke BioBente Transparenz und eine persönliche Atmosphäre schaffen

Lebensmittel mit Wert

In Kappeln hat ein neuer Bioladen eröffnet, der ein modernes, nachhaltiges Einkaufserlebnis ermöglicht. Das Besondere an **BIOBENTE**: Viele Produkte kommen von Bauernhöfen aus der Umgebung. Zusätzlich gibt es einen Webshop mit Lieferservice.

”

Wir wollen vom Wollsocken- und Sandalen-Image wegkommen.

Bente Hopmann

Ohne Einzelhandelserfahrung eröffneten die Landwirte Bente und Dirk Hopmann Anfang August BioBente. Ziel war es, regionale Produkte aus der Umgebung zu bündeln und ein umfassendes Sortiment für den Wocheneinkauf zu bieten. „In der Schlei-Region gibt es viele Hofläden. Wir wollten einen Supermarkt schaffen, in dem Leute mit wenig Zeit regional und bio einkaufen können“, so Bente Hopmann. Zurzeit beliefern 20 regionale Erzeuger das Geschäft. Den Hopmanns war es wichtig, so viele regionale Produzenten wie möglich in ihr Sortiment aufzunehmen. „Es wäre kostengünstiger und einfacher zu planen, alles vom Großhändler zu beziehen. Wir haben uns aber bewusst dagegen entschieden. Die Regionalität ist unser Alleinstellungsmerkmal und hebt uns von der Konkurrenz ab“, erklärt die studierte Agrarwissenschaftlerin.

Der Name BioBente steht für Transparenz und Kooperation. Gemeinsam mit einer Kreativ-Agentur hat das Ehepaar das Design von BioBente entwickelt. Zum einen wollten die Hopmanns einen modernen Bioladen schaffen. „Der Plan war, vom Wollsocken- und Sandalen-Image der Bio-Branche wegzukommen“, so die 28-Jährige. Zum anderen sollte die Marke Transparenz und eine persönliche Atmosphäre vermitteln. „Ich bin das Gesicht von BioBente, so können die Kunden sehen, dass wir als Familie hinter dem Geschäft stehen, dass

BioBente keine Kette ist. Das heißt, die Kunden können mich im Geschäft ansprechen und über die Produkte ausfragen.“ Im Vorfeld hätten die Hopmanns alle regionalen Erzeuger besucht. „Ich weiß genau, woher die Produkte kommen, und kann den Kunden davon erzählen“, sagt Bente Hopmann. Über die Sozialen Netzwerke sprechen die beiden jüngere Kunden an. Dort stellen sie ihre Lieferanten vor und erzählen Hintergrundgeschichten. „Häufig kommen Kunden zu uns, die uns durch die Sozialen Medien entdeckt haben. Diese Plattformen sind sehr wichtig für uns“, so die Geschäftsführerin.

Zusätzlich richten die Hopmanns seit Juli ihren landwirtschaftlichen Betrieb in Kappeln neu aus. Die fünfköpfige Familie führt den Betrieb bereits in sechster Generation. Von einem konventionellen Ackerbau und Schweinemastbetrieb wechseln sie zur ökologischen Landwirtschaft mit Bioland-Zertifikat. „Von rund 7.000 Mastschweinen reduzieren wir auf 400 Schweine. Hinzu kommen Rinder und Geflügel. Wir halten also weniger Tiere – diese aber artgerechter und vielfältiger“, sagt Dirk Hofmann. Mit dem Hof und BioBente möchten sie einen Beitrag für die Umwelt leisten und zukünftig einen besseren Lebensraum für ihre Kinder schaffen. ■

Autorin: Aenne Boye, IHK-Redaktion Flensburg
aenne.boy@flensburg.ihk.de
Mehr Infos: www.biobente.de

Die Fernfahrt im Blut

Im Dithmarscher Transportunternehmen **SOLTAU GMBH & CO. KG** sind die Fernfahrer ein Teil der Familie. Dennoch bekommt der vor 75 Jahren gegründete Betrieb die Herausforderungen der Branche zu spüren.

Die alten Schwarz-Weiß-Fotos zeugen von einer goldenen Zeit: An der Wand hinter Lars Soltau hängt eine Collage. Historische LKW sind dort zu sehen – nach Ende des Zweiten Weltkriegs herrscht Aufbruchsstimmung. Am 18. Dezember 1946 gründete der Großvater von Lars Soltau, Heinrich Soltau, die Spedition mit nur einem LKW, erzählt der heutige Geschäftsführer. „Damals war der Beruf des Fernfahrers eine Chance, Deutschland zu entdecken und ein bisschen Freiheit zu schnuppern“, erzählt Soltau. „Die Fahrer waren die Könige der Landstraße und der Beruf hatte einen sehr guten Ruf.“ Lars Soltaus Augen leuchten, wenn er erzählt, wie er als Kind mit seinen Großeltern die Fotoalben durchblättert. Dazu gab es viele Geschichten – zum Beispiel, wie abenteuerlich es war, mit den damals geringen Motorleistungen der Zugmaschinen im „Kriechgang“ die schwerbeladenen Anhänger über die Kasseler Berge zu ziehen – alle einzeln, einen nach dem anderen. Dieses Fernfahrer-Latein faszinierte ihn. Im Alter von elf Jahren begann er, an den Maschinen mitzuarbeiten, und manchmal begleitete er die Fahrer auf deren Touren.

Heute – 75 Jahre nach der Gründung – sei das Image der Branche ein anderes: „Die LKW werden als störend wahrgenommen und als umweltbelastend.“ Was in der öffentlichen Wahrnehmung aber vergessen werde: „Diese LKW transportieren die Waren, die wir kaufen wollen“, sagt Soltau. Bei der Spedition Soltau sind dies unter anderem Lebensmittel, Drucksachen, Baustoffe oder Saatgut. Inzwischen sind dort zehn feste und drei Aushilfsfahrer tätig. Das schlechte Image verstärkt ein existenzielles Problem der Branche: den Fachkräftemangel. Auch der Betrieb mit Sitz in St. Michaelisdonn hat Schwierigkeiten, vakante Stellen mit geeignetem Personal zu besetzen. Und das, obwohl man in der Dithmarscher Spedition auf Planbarkeit, Sicherheit und Wertschätzung setze. „Wir sind immer ansprechbar und helfen unseren Fahrern in allen Lebenslagen“, sagt Susanne Soltau, die mit ihrem Mann zusammen die Geschäfte führt. Unter der Woche stehen mehrtägige Touren ins Rhein-Main-Gebiet oder ins Rheinland auf dem Plan. Im Laufe des Freitags rollen die LKW wieder auf den Hof in St. Michaelisdonn und die Fahrer gehen ins Wochenende. Stehen Wartungs- oder Reparaturarbeiten an, werden sie in der betriebseigenen Werkstatt durchgeführt. Hier ist Lars Soltaus Bruder Gunnar Soltau im Einsatz. Die Buchhaltung erledigen dessen Schwester Kirsi Paustian und Susanne Soltau – wie in einem echten Familienunternehmen.

Die Fahrer leisteten eine ganze Menge, weiß das Ehepaar Soltau: „Sie treffen eigenverantwortlich viele Entscheidungen am Tag, müssen sich immer wieder auf neue



Susanne und Lars Soltau führen den Betrieb in St. Michaelisdonn in dritter Generation

Situationen einstellen und sorgen für die richtige Sicherung der Ladung – es ist ein sehr verantwortungsvoller Beruf.“ Von der Vorgabe, dass auch erfahrene Fahrer alle fünf Jahre an mehreren Wochenenden Auffrischungsseminare machen müssen – häufig auf eigene Kosten –, halten die beiden aber nichts: „Man ist da bei dem Versuch, den Beruf aufzuwerten, übers Ziel hinausgeschossen. Die erfahrenen Fahrer kennen ihre Aufgaben und die Bestimmungen ganz genau, da sind Auffrischungen in einem solchen Umfang nicht nötig.“ ■

Autorin: Anja Christiansen, IHK-Redaktion Flensburg
anja.christiansen@flensburg.ihk.de
Mehr Infos: www.soltau-transporte.de

SOLAR-ENERGIE

se-a
solar-energie andresen gmbh
Service · Wartung · Verkauf · Montage · Überwachung
von Photovoltaikanlagen
Hauptstraße 32 · 25917 Sprakebüll · Fon: (04662) 882 66-0
www.solar-andresen.de

SCHULDNERATLAS

Historischer Tiefstand an überschuldeten Verbrauchern

Trotz der Coronakrise hat die Zahl der überschuldeten Verbraucher 2021 in Schleswig-Holstein einen Tiefstand erreicht: Es sind so wenige wie noch nie seit Beginn der Auswertungen 2004. Das geht aus dem aktuellen Schuldneratlas des Inkasso-Unternehmens Creditreform hervor.

Die Zahl überschuldeter Privatpersonen im nördlichsten Bundesland hat sich gegenüber dem Vorjahr um rund 30.000 Fälle (- 12 Prozent) auf 230.000 verringert. Das ist etwas mehr als der Bundestrend: Deutschlandweit ist die Zahl überschuldeter Privatpersonen um rund 700.000 Fälle (- 10,1 Prozent) auf 6,16 Millionen gesunken. Als überschuldet gelten Erwachsene, die Zahlungsverpflichtungen über einen längeren Zeitraum nicht begleichen und weder auf Vermögen noch Kreditmöglichkeiten zurückgreifen können, um ihren Lebensunterhalt zu decken.

Die Überschuldungsquote, also der Anteil überschuldeter Personen im Verhältnis zu allen Erwachsenen, verringerte sich im nördlichsten Bundesland gegenüber dem Vorjahr von 10,69 Prozent auf 9,45 Prozent. Bundesweit liegt die Quote bei 8,86 Prozent und ist damit erstmals unter die Neun-Prozent-Marke gefallen. Eine der höchsten Überschuldungsquoten Deutschlands hat die kreisfreie Stadt Neumünster mit 16,95 Prozent.

Angesichts der unklaren Lage haben viele Verbraucher mit Ausgabenvorsicht und Konsumzurückhaltung reagiert und dadurch mehr als 200 Milliarden Euro zusätzlich seit Anfang 2020 angehäuft. Zudem stützten die andauernden staatlichen Hilfsmaßnahmen, insbesondere das Kurzarbeitergeld und die Überbrückungshilfen, die Unternehmen und damit auch Arbeitsplätze und Verbraucher. red ■

Mehr Infos: <https://bit.ly/schuldneratlas>



Kaja Ringert, Cathrin Wellens und Stella Mohr stellen mit Tales and Tails hochwertiges Hundefutter her

KFW AWARD GRÜNDEN 2021

Gründerpreis für Tales und Tails

Seit 1998 verleiht die Förderbank Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) den „KfW Award Gründen“ an Unternehmen, die sich mit ihren Geschäftsideen erfolgreich am Markt behaupten. Je ein Unternehmen aus jedem Bundesland wird prämiert. Für Schleswig-Holstein geht die Tales and Tails GmbH aus St. Michaelisdonn als Landessieger aus dem Wettbewerb hervor und erhält 1.000 Euro Preisgeld.

Tales and Tails wurde im Oktober 2018 von Stella Mohr, Kaja Ringert und Cathrin Wellens gegründet. Das Unternehmen stellt hochwertiges Hundetrockenfutter sowie Nassfutter und Snacks für Hunde her und vertreibt seine Produkte über einen eigenen Onlineshop. Die Gründerinnen haben sich zum Ziel gesetzt, durch nachweislich gutes Futter zur langfristigen Gesunderhaltung des Hundes beizutragen. Von jeder verkauften Tüte Tales and Tails geht eine Spende an Tierschutzprojekte. Kaja Ringert: „Es ist eine große Freude zu sehen, dass wir mit unseren hochwertigen Produkten so vielen Hunden helfen können. Viele haben eine wahre Odyssee an Tierarztbesuchen hinter sich und sind seit der Umstellung auf unser Futter beschwerdefrei. Mit unseren Spenden helfen wir zudem auch anderen Tieren. Der KfW Award Gründen ist eine schöne Auszeichnung für unser Engagement.“ red ■

WAS? WER? WO?

PALETTENREGALE - BETRIEBSEINRICHTUNG

 <p>PSWM MONTAGEN REGAL-, ZAUN & FÖRDERANLAGEN</p>	<p>Montage Fachbetrieb für Regal-, Förderanlagen, Betriebseinrichtungen, Zaunanlagen</p>
	<p>Telefon: 04321-267178 E-Mail: kontakt@pswm-montagen.de</p>

SOLARANLAGEN

 <p>MBT SOLAR</p>	<p>www.mbt-solar.de</p> <ul style="list-style-type: none"> ☀ Photovoltaikanlagen 🔌 E-Mobility Ladestationen 🔋 Stromspeichersysteme <p>Ringstraße 8 • 24806 Hohn Telefon 04335-922500</p>
---	---

UMZUGSMANAGEMENT

 <p>confern Umzugs-Partner</p>	<p>tischendorf Umzüge Logistik Lagerungen</p> <p>www.kiel-umzuege.de Tel.: 0431-319160</p>
--	---

„Maßanzüge unter den Bilderrahmen“

Ein Bild kommt erst mit dem passenden Rahmen zur Geltung, diese Philosophie lebt die Husumer **GALERIE TOBIEN**. Sie ist spezialisiert auf die Fertigung von Rahmen, handelt aber auch mit Kunst.

Im Herzen von Husum liegt ein kleines Geschäft, in dem es Postkarten, Bücher und Kunst zu kaufen gibt. Erst im nächsten Raum, dem Zwischendeck, offenbart sich den Besuchern die Dimension der Galerie Tobien: Originale, Kunstdrucke und Fotografien von namhaften Künstlern hängen an den Wänden. Im hinteren Teil des Gebäudes befindet sich die Werkstatt. Dort werden die Rahmen von Hand gefertigt und vergoldet. Dafür braucht es Geduld und Fingerspitzengefühl: Für einen Rahmen mit Blattgold – eine sogenannte Polimentvergoldung – trägt der Vergolder zunächst Kreide auf den Rahmen auf, um die Holzporen zu verschließen. Dann grundiert er die Oberfläche mit einem Bindemittel. Anschließend befeuchtet der Vergolder die betreffenden Stellen vorsichtig mit Wasser, um das Blattgold anzubringen.

„Die Rahmenwerkstatt und die Vergoldermeisterei sind das Herzstück des Kunsthauses“, sagt Geschäftsführerin Marid Taubert, die fünf Mitarbeitende in Galerie und Werkstatt beschäftigt. „Modellrahmen – auch Vergolderrahmen genannt – sind die Maßanzüge unter den Bilderrahmen“, so Taubert. „Wir führen aber auch günstigere, standardisierte Wechselrahmen.“

„Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir für jedes einzelne, ausgestellte Bild einen passenden Rahmen anfertigen – wie Museen es tun. Andere Galerien machen das nicht“, sagt die Galeristin und Vergoldermeisterin. „Ursprünglich haben wir als Rahmenbetrieb begonnen, mittlerweile ist die Galerie und der Verkauf der Kunstwerke aber unser Hauptgeschäftsfeld.“ Vor 41 Jahren eröffneten Tauberts Mutter und Stiefvater die Werkstatt und Galerie im Haus von Tauberts Großeltern. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich das Geschäft so gut, dass sie sich immer weiter vergrößerten. Bis sie einen Husumer Architekten beauftragten, die „Husumer Kunstwerkstätten Galerie Tobien“ – wie sie damals noch hießen – am jetzigen Standort zu bauen. Vor vier Jahren erweiterte Taubert den Husumer Standort um eine Einzelhandelsgalerie in Sankt Peter-Ording, die mit der Kunstsammlung der Gemeinde vor Ort zusammenarbeitet.

Jährlich richtet die Galerie in Husum bis zu fünf Ausstellungen aus. Dabei liege der Fokus nicht auf norddeutschen Realisten, betont Taubert. „Im Jahr ist meist eine berühmte Gruppe an Künstlern dabei. Wir zeigen aber auch junge Nachwuchskünstler und Werke zu bestimmten Themen.“ Die nächste Ausstellung, die Mitte November in Husum startet, fokussiere sich beispielsweise auf Druckgrafiken. ab ■



Die Rahmenwerkstatt und die Vergoldermeisterei sind das Herzstück der Galerie Tobien. Dort werden die Rahmen von Hand gefertigt und vergoldet



Wiebke Hübner vor ihrer unabhängigen Buchhandlung in Lecks Zentrum

Zurück zum Lesen

Back to the Roots – oder doch eher back to the Books? Nach vier Jahren in der Finanzbuchhaltung findet die gelernte Buchhändlerin Wiebke Hübner zurück zu ihren Wurzeln: Mit **BLATTWERK** wagt sie den Schritt zu ihrer eigenen Buchhandlung.



DIE AUTORIN
Vanessa Engel
ist Auszubildende
der IHK Flensburg

Gemütliches Licht, Papiergeruch und grüne Pflanzen, die von der Decke hängen – wer das Blattwerk betritt, den ergreift ein wohliges Gefühl. Nach fünf Jahren hat Leck wieder eine unabhängige Buchhandlung im Zentrum des Ortes. „Da ich in Leck wohne und eine der größten Druckereien Deutschlands hier ihren Sitz hat, war der Standort für mich ziemlich schnell klar“, sagt Hübner. Noch während ihrer Zeit als Teamleiterin im Buchhaus Voss in Westerland auf Sylt machte Hübner ein Fernstudium zur Finanzbuchhalterin. „Ich bin keine typische Buchhändlerin. Auch wenn ich Bücher liebe, bin ich ein Zahlenmensch“, erklärt Hübner. Vier Jahre bearbeitete sie Steuererklärungen und Abrechnungen, anstatt Romane und Thriller zu empfehlen. Vor einem Jahr zog es Hübner zurück zu den Büchern, und sie tauschte das Steuerbüro gegen den Buchhandel.

Ihr Zahlenverständnis habe ihr bei den ersten Hürden geholfen, sagt Hübner. „Gerade am Anfang ist die Anschaffung der ersten Bücher eine große Investition und muss genau kalkuliert werden.“ Die Buchpreisbindung mache die Preise unveränderlich. Deshalb sei

ein gewisses Geschick beim Aushandeln der Prozente mit den einzelnen Verlagen gefragt. Wie viele Bücher brauche ich? Welche Bücher wollen meine Kunden lesen? Das sind Fragen, die sich Hübner stellen musste. Um das herauszufinden, rief sie bereits Monate vor der Eröffnung in den Sozialen Medien zu Buch- und Themenvorschlägen auf und stieß auf große Resonanz. „Mit der Zeit werde ich meine Kunden besser kennenlernen“, sagt Hübner und blickt gespannt in die Zukunft ihrer neuen Buchhandlung.

Bereits vor der Eröffnung konnte man Hübner und ihren Helfern in den Sozialen Netzwerken bei den Arbeiten an der Buchhandlung zuschauen. „Ich glaube, das gehört heutzutage einfach dazu. Ich möchte mit der Zeit gehen und meine Kunden auf unterschiedlichen Kanälen erreichen.“ Die Online-Präsenz sei eine wesentliche Voraussetzung für ihren Erfolg, so Hübner. Mit Bestellungen direkt im Laden, über ihre Webseite und andere digitale Kanäle möchte sie Jung und Alt zum Lesen bringen. ■

Autorin: Vanessa Engel, Auszubildende der IHK Flensburg
vanessa.engel@flensburg.ihk.de

Nachhaltig in Beton gegossen

1921 als Zimmerei und Tischlerei gegründet, haben sich die **FRITZ WITT BETONWERKE** in der Dithmarscher Gemeinde Weddingstedt zu einem Betonspezialisten mit breitem Portfolio entwickelt.

Geschäftsführer Volker Witt weiß: „Beton ist nicht gleich Beton.“ Je nach Einsatzzweck muss der Baustoff unterschiedliche Anforderungen erfüllen, etwa dann, wenn sich die Bauteile unter Wasser befinden, Fundamente besonders schwere Gewichte tragen oder Wände verhindern sollen, dass Strahlung aus der radiologischen Abteilung eines Krankenhauses entweicht. Um all diese Kriterien zu erfüllen, arbeiten im hauseigenen Betonlabor der Fritz Witt Betonwerke Betontechnologen an der perfekten Mischung für jeden Auftrag. Rund 200 Rezepturen sind so jederzeit abrufbar.

Der seit mittlerweile 100 Jahren währende Unternehmenserfolg basiert auf drei Säulen: der Herstellung und Förderung von Transportbeton, der Produktion fertiger Bauteile und der Entwicklung von Hauskläranlagen für ländliche Räume. Während sich der Abnehmerkreis für den Transportbeton aus den Werken Weddingstedt, St. Michaelisdonn und Itzehoe auf ein Gebiet zwischen Husum, Glückstadt und Rendsburg beschränkt, liefern Witt und sein Team die Fertigbauteile in ganz Deutschland aus.

Bei den Fertigbauteilen handelt es sich oft um individuelle Einzelstücke. Mit seinen Hauskläranlagen hat das Unternehmen auch in Skandinavien Fuß gefasst. Gesellschaften in Dänemark und Schweden vertreiben die in Dithmarschen gefertigten Anlagen. „Der Schritt nach Skandinavien hat uns ganz neue Möglichkeiten eröffnet. Die Skandinavier lieben Produkte ‚Made in Germany‘. In den kommenden Jahren wollen wir unsere Aktivitäten dort daher noch weiter ausbauen“, verrät Volker Witt.

Auch Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Zukunftstrend für das Unternehmen – und ein Thema, das die Baubranche generell bewegt. Vor allem die Herstellung von Zement verursacht einen relativ hohen CO₂-Ausstoß. „Es wird daher intensiv an Ersatzstoffen geforscht. Bis zur Zulassung dauert es allerdings, da jeder Stoff erst genormt werden muss“, weiß Witt. Der Betrieb arbeitet zunehmend mit recycelten Baustoffen. „So wollen wir eine möglichst effiziente Kreislaufwirtschaft erreichen“, betont der Enkel des Firmengründers. Zudem setzen die Experten schon jetzt Zemente mit einem möglichst geringen CO₂-Fußabdruck ein. „Auf dem Weg zu einer wirklich nachhaltigen Baubranche ist noch einiges zu tun. Wir wollen schon heute einen bestmöglichen Beitrag dazu leisten“, sagt Volker Witt. ■

Autorin: Andrea Henkel, IHK-Redaktion Flensburg
 presse@flensburg.ihk.de
 Mehr Infos: www.witt-beton.de



Mitarbeiter von Fritz Witt Betonwerke produzieren im Fertigteilwerk in Weddingstedt eine Betontreppe

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG/HYGIENE

QUALITY IS OUR BUSINESS

IFS / BRC / AIB / HACCP / DIN EN ISO 9001 ff /
 DIN EN ISO 22000 / FSSC 22000 etc.
 Sicher durch jedes Audit im Bereich

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

X HARTMANN!
 Kompetenz – nordisch – friesisch – echt
 Tel. 0461-31544540 · email: info@hartmann-eu.de
 www.hartmann-eu.de

In die Selbstständigkeit gestickt

Sticken ist nur etwas für Hausfrauen – mit diesem Vorurteil räumt die Flensburgerin **ANKE SENFTLEBEN** auf. Die gelernte Köchin hat aus ihrem Hobby ein erfolgreiches Geschäftsmodell gemacht.



Anke Senftleben verkauft nicht nur Stickbilder, sondern vertreibt auch Materialien und Vorlagen online

O b den in der Grundschule gelernten Kreuzstich oder die Tischdecke von Oma: Sticken galt als altmodisch – bis Soziale Netzwerke und Webshops für Kreative es wieder modern machten. „Viele denken, ich sitze in meinem Studio mit Meditationskerze und entspanne. Dabei ist das Gegenteil der Fall: Handtextileria ist ein kleiner Betrieb“, sagt Anke Senftleben. „Die Wartezeiten für meine handgefertigten Stickbilder liegen mittlerweile bei drei Monaten. Momentan arbeite ich an einem Auftrag für einen Geschäftskunden, der 40 Wildblumenbilder für sein Hotel bestellt hat.“ Die 30-Jährige sei froh, nicht mehr alle Anfragen annehmen zu müssen. Sie schätze es wert, von ihrer Kunst leben zu können.

Anfang lag der Fokus von Handtextileria darauf, Ultraschallbilder oder Hochzeitsmotive wie Einladungskarten und Brautsträuße ins Stickdesign zu übertragen. Mit der Zeit und bedingt durch die Coronakrise wandelte sich Senftlebens Geschäftsmodell. „Meine Kunden können von mir entwickelte Stickvorlagen auf meiner Website kaufen und herunterladen. So habe ich durch die erarbeiteten Vorlagen ein passives Einkommen“, erklärt Senftleben. Das gebe ihr mehr Zeit, lukrative Aufträge von Geschäftskunden zu bearbeiten und kreativ zu sein, um neue Kollektionen zu schaffen. Denn mittlerweile würden viele Kunden ihre „Handtextileria Originale“ kaufen wollen. „Ich gebe Online-Kurse und verkaufe Stickmaterial. Die Rahmen und Stoffe werden exklusiv für mich im Schwarzwald und in Frankreich hergestellt.“

Zudem legt die Wahl-Flensburgerin Wert auf Nachhaltigkeit. Ihre Materialien werden weitestgehend umweltschonend produziert und klimaneutral verpackt und versendet. Der Name „Handtextileria“ und einige von Senftlebens Designs sind sogar markenrechtlich geschützt. „Leider habe ich mit einer Flut an Kopien zu kämpfen. Gegen diese gehe ich mittlerweile mit rechtlicher Hilfe vor.“

Von Beruf ist die gebürtige Süddeutsche gelernte Köchin. Die Zeit in der Küche habe sie abgehärtet. „Das hat mich geprägt und fit für die Selbstständigkeit gemacht.“ Anfangs stickte sie nur nebenberuflich. 2019 wagte Senftleben dann schließlich den Schritt, sich ganz Handtextileria zu widmen. Ihr nächstes Ziel sei es, jemanden einzustellen, der ihr Aufgaben abnimmt. „Viel weiter wachsen möchte ich aber nicht. Für mich ist es Luxus, gemütlich in meinem Studio zu sticken.“

Autorin: Anne Boye, IHK-Redaktion Flensburg
 aenne.boy@flensburg.ihk.de
 Mehr Infos: www.handtextileria.de



Sprechen Sie Dänisch?

<Bargeld> heißt auf Dänisch <kontanter>

Auf einem Flohmarkt stöbern, ohne Bargeld dabei zu haben – was in Deutschland undenkbar scheint, ist in Dänemark gängige Praxis. „Mobile Payment“, also das Bezahlen mit dem Handy, hat neben der gängigen Kartenzahlung vielerorts die Banknoten und Münzen fast abgelöst. Mittlerweile werden nur noch etwa 20 Prozent der Bezahlvorgänge im dänischen Einzelhandel bar bezahlt. Die Coronakrise hat diesen Trend sogar noch verstärkt.

Die dänische Handelskammer „Dansk Erhverv“ fordert deshalb, dass es Erwerbstreibenden freigestellt werden soll, ob sie Bargeld als Zahlungsmittel akzeptieren – bisher sind alle Geschäfte gesetzlich dazu verpflichtet. Die Dansk Erhverv argumentiert: Zum einen koste der Aufwand um Bargeld – Betreiben von Geldautomaten, Produktion, Transport – die dänische Wirtschaft Milliarden von Kronen. Zum anderen fördere es das Risiko von Überfällen und Schwarzarbeit. In der Politik trifft diese Forderung auf gemischte Gefühle. Die Gegner des Vorschlags befürchten, dass vor allem Ältere und Obdachlose bei einer solchen Gesetzesänderung verlieren werden, da diese nicht über elektronische Zahlungsmittel verfügen.

Der Geschäftsführer von Dansk Erhverv, Brian Mikkelsen, bleibt jedoch hartnäckig: „Die vergangenen 15 bis 16 Monate haben bereits gezeigt, dass man ohne Bargeld leben kann. Einer der wenigen positiven Effekte an der Coronakrise ist, dass wir uns hoffentlich schneller zu einer bargeldlosen Gesellschaft entwickeln werden.“ Direktør til Dansk Erhverv, Brian Mikkelsen, insisterer: „De sidste 15-16 måneder har jo vist, at man kan leve uden kontanter. Så én af de få gode ting ved corona er, at vi forhåbentligt kommer over til det kontantløse samfund hurtigere.“ ■

Autorin: Nenja Laubach, IHK Flensburg
Nenja.Laubach@flensburg.ihk.de



Das Beste aus zwei Welten

Der Golf GTE*

Sofort bei uns
verfügbar

Für nahezu jedes Ziel die richtige Technik.

Zwei Herzen, zwei Technologien, einfach mehr Möglichkeiten. Der Golf GTE* Plug-in-Hybrid begeistert mit markantem Design, hohem Komfort und effizienter Technologie auf fast jeder Fahrt. Ob mit gut geladenem Akku per Elektromotor auf kürzeren Cityfahrten oder mit innovativem Benziner auf längeren Strecken – der Golf GTE bringt Sie dynamisch ans Ziel. **Sichern Sie sich das Beste zweier Welten – jetzt bei uns zu attraktiven Konditionen.**

Golf GTE 1.4 eHybrid OPF 110 kW (150 PS)/80 kW (110 PS) 6-Gang-DSG

* Kraftstoffverbrauch, l/100 km: kombiniert 1,5;
Stromverbrauch, kWh/100 km: kombiniert 11,4;
CO₂-Emissionen, g/km: kombiniert 34

Ausstattung: Rückfahrkamera „Rear View“, Licht-und-Sicht-Paket inkl. Navigationssystem „Discover Media“, App-Connect Wireless, DAB+, Spurwechselassistent „Side Assist“ u. v. m.

Geschäftsfahrzeug Leasingrate monatlich:	229,00 €¹
Leasingsonderzahlung (z. B. BAFA-Prämie ²):	4.500,00 €
Laufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km

Fahrzeugaabbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Gültig bis zum 31.12.2021. Stand 11/2021. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. ¹ Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. ² Über die Auszahlung des Bundesanteils entscheidet ausschließlich das BAFA nach Ihrem Antrag anhand der Förderbedingungen. Anträge auf Förderung mit einem verdoppelten Bundesanteil („Innovationsprämie“) können beim BAFA bis zum 31.12.2021 gestellt werden. Die Gewährung des Umweltbonus mit gleichen Bundes- und Herstelleranteilen endet spätestens am 31.12.2025.



Ihr Volkswagen Partner

AZF
Unternehmensgruppe

Autozentrum Nord GmbH

Liebigstraße 10, 24941 Flensburg
Tel. 0461 902050, vw-flensburg.de

Wirtschaft im Kreis Segeberg

Impressum:

Anzeigen-Sonderveröffentlichung
der Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG,
Konrad-Adenauer-Str. 4, 23558 Lübeck,
Telefon: (0451) 7031-01

Redaktion:

Anja Trosien, Ruderblatt 4, 23569 Lübeck



FOTO: © AMI - FOTOLIA.COM

Lage plus Visionen mal Netzwerk gleich Erfolg

Was macht die wirtschaftliche Attraktivität des Kreises Segeberg aus?

Welche „Hidden Champions“ sind hier ansässig? Welche aktuellen Netzwerke gibt es?

Der Kreis Segeberg profitiert von zwei starken Entwicklungsachsen an der A 7 und A 21. Im Bereich der A 7 sind die Gebiete Norderstedt und Bad Bramstedt zu nennen. Ein Schwerpunkt der Wertschöpfung im Kreisgebiet liegt auf wirtschaftlichen Tätigkeiten.

An der A 21 ist das Mittelzentrum Bad Segeberg-Wahlstedt gelegen. Eine Reihe von Unternehmen im Logistik-Sektor nutzt die Lagegunst. Einige Unternehmen sind der Lebensmittelindustrie zugehörig: Die arko GmbH in Wahlstedt, die Popp Feinkost GmbH in Kaltenkirchen, die World of Sweets GmbH in Henstedt-Ulzburg oder die Logipet Großhandelsgesellschaft für Heimtierbedarf mbH & Co. KG in Wahlstedt. Der zweite Schwerpunkt der Wertschöpfung liegt im Gesundheitssektor. Überproportional viele Menschen arbeiten hier. Einige Kliniken und Reha-Einrichtungen sind hier ansässig: Das Psychiatrische Krankenhaus Rickling, die Schönklinik in Bad Bramstedt oder die Paracelsus-Klinik in Henstedt-Ulzburg. Im Bereich Forschung ist das Forschungszentrum Borstel, Leibniz Lungenzentrum zu nennen.

Im medizinisch-klinischen Sektor sind interessante Unternehmen erfolgreich tätig. Die Johnson & Johnson GmbH in Norderstedt informiert auf ihrer Webseite, dass Norderstedt der Hauptsitz des Geschäftsbereichs Medical Devices ist. In einer der größten Produktionsstätten in Europa für chirurgische Nahtmaterialien, Nadeln, chirurgische Textilien und Implantate sind über 1.600 Menschen beschäftigt. Mit dem Johnson & Johnson Institute ist hier auch eines der modernsten Schulungszentren für minimal-invasive Chirurgie angesiedelt. Die Waldemar Link GmbH & Co. KG wird eine zusätzliche Niederlassung in Bad Bramstedt

eröffnen. Link gilt als weltweit führender Hersteller von Premium-Endoprothesen. Laut Pressemeldung auf der Website pressebox.de äußert Bad Bramstedts Bürgermeisterin Verena Jeske: „Seit Jahrzehnten ist dies die größte Firmenansiedlung für unsere 15.000 Einwohner zählende Stadt. Wir punkten dabei mit unserer Lage und der guten Erreichbarkeit. Die Ansiedlung von Link wird die Entwicklung unserer wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur durch die Schaffung einer großen Zahl von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sehr stark positiv beeinflussen.“ Die Endomobil GmbH in Großenaspe bietet Wartung und Reparatur von gebrauchten Endoskopen an. Mit über 50 Arbeitskräften im Bereich Service/Technik betreut sie in ganz Europa rund 800 Kunden. Damit gehört das Unternehmen zu den europaweit größten Dienstleistern im Bereich der Endoskopreparatur, laut Informationen auf der Website des Unternehmens.

„Der Kreis Segeberg legt großen Wert auf Vernetzung mit den Nachbarkreisen“, bestätigt Lars Wrage, Geschäftsführer der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kreises Segeberg mbH (WKS) in einem persönlichen Gespräch. Auf der Expo Real 2021 hat unter anderem eine regionale Wirtschaftskooperation für die Vorzüge und die Innovationskraft des echten Nordens geworben. „Der Hansebelt versteht sich als Brücke zwischen Deutschland, Dänemark und Südschweden und baut regionale Stärken unter Berücksichtigung überregionaler Ziele aus. Den Hansebelt vertreten die Wirtschaftsförderer der Kreise Herzogtum Lauenburg, Ostholstein, Segeberg, Stormarn und Lübeck.“ Im Hinblick auf Fachkräftemangel und Nachwuchsförderung gestaltet die WKS mit dem Projekt „Praktikum Hansebelt“ aktiv mit.

Wirtschaftsentwicklung für



UNTERNEHMEN



FACHKRÄFTE



TOURISMUS



GESUNDHEIT



WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG
KREIS SEGEBERG

WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG FÜR DEN KREIS SEGEBERG IHR STANDORT IM HANSEBELT UND DER METROPOLREGION HAMBURG

Aufgabe der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kreises Segeberg mbH (WKS) ist es, Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung des Kreises Segeberg zu geben und als Ansprechpartner für Unternehmen zur Verfügung zu stehen.

Unsere Experten für kommunale Entwicklung, Unternehmensbetreuung, Fachkräftegewinnung und Tourismus arbeiten mit vereinten Kräften und kreativen Ideen daran, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stetig zu verbessern.

Die WKS bietet online und auf Messen verschiedenen Zielgruppen vielfältige Informationen, die den Kreis Segeberg als attraktiven Gewerbe- und Wohnstandort, Ausflugsziel sowie Urlaubsdestination präsentieren. Deshalb sind wir hauptsächlich in den Bereichen Gewerbeflächenmanagement, Unterneh-

mensbetreuung, Tourismusmanagement und Standortmarketing tätig.

Mit unserem Gewerbeflächeninformationssystem geben wir einen Überblick über die im Kreis Segeberg verfügbaren Gewerbe- und Industriegrundstücke. Darüber hinaus bieten wir eine umfangreiche Immobilien- und überregionale Praktikumsplattform an und ermöglichen mit unseren Kooperationspartnern einen erleichterten Zugang zu vakanten Gewerbeimmobilien für Büro-, Produktions- und Hallenflächen, bzw. Praktikums- und Ausbildungsplätzen.

Scannen Sie den QR-Code um zu unserer Webseite weitergeleitet zu werden oder geben Sie folgende Adresse in Ihren Browser ein:

www.wks-se.de



Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kreises Segeberg mbH
Kurhausstraße 1, 23795 Bad Segeberg

Tel.: +49 4551 908 62-20
E-Mail: info@wks-se.de



Schwerpunkt aktuell

Hacker effektiv abwehren

Die Zahl der **CYBERATTACKEN** ist in den letzten Jahren drastisch gestiegen. Die Folgen für betroffene Unternehmen sind häufig verheerend, zum Teil existenzbedrohend. Sich entsprechend zu schützen, wird deshalb immer wichtiger.

VON AENNE BOYE



Nikolaus Stapels,
Cyber-Security-
Berater

Häufig beginnt es harmlos. Vielleicht mit einer E-Mail. Ein unaufmerksamer Mitarbeiter macht einen falschen Klick. Und schon gelangen Kriminelle unbemerkt auf den Unternehmensserver. Sie stehlen sensible Daten und hinterlassen einen Erpressungstrojaner. Damit verschlüsseln sie den Server. Das betroffene Unternehmen bemerkt den Schaden erst, wenn nichts mehr funktioniert, denn die Hacker haben Firmennetzwerk, Computer und alle Dateien gesperrt. Nun folgt das Unausweichliche: eine

fette Lösegeldforderung. „Den Unternehmen bleibt häufig nichts anderes übrig, als die Summe – in Form von Kryptowährungen – zu zahlen. Diese Geldströme sind nahezu unmöglich nachzuverfolgen, daher werden die Täter nur selten geschnappt und die Bestohlenen sehen ihr Lösegeld nicht wieder“, sagt Cyber-Security-Berater Nikolaus Stapels, der Betrieben hilft, ihre IT-Risiken zu identifizieren, zu minimieren und geeignete Versicherungen für den Schadensfall abzuschließen.

Ein weiteres Problem sei, dass immer mehr Unternehmen nicht nur Löse-, sondern auch Schutzgeldforderungen erhielten. „Denn die neue Generation der Verschlüsselungstrojaner kopiert gleichzeitig die Unternehmensdaten auf die Server der Kriminellen und droht anschließend mit ihrem Verkauf im Darknet“, erklärt Stapels. In diesem Fall könne der Unternehmer in die persönliche Haftung rutschen, da der Datenschutz verletzt werde. „Der dumme Einbrecher kommt noch zu Fuß, der Schlaue kommt online“, so der Cyber-Experte.

„Je digitaler wir arbeiten, desto angreifbarer machen wir uns. Das ist unausweichlich, denn schließlich werden wir nicht mehr zu Zettel und Stift zurückkehren“, sagt Ralf Lembke, Geschäftsführer der Versatus GmbH. Das Beratungs- und IT-Systemhaus führt unter anderem Informationssicherheitsmanagementsysteme ein und berät zu IT- und Informationssicherheit.

Eine repräsentative Studie des Digitalverbands Bitkom aus dem Jahr 2021 bestätigt diese Einschätzungen: 2020 und 2021 war die Schadenssumme durch digitalen Diebstahl, Spionage und Sabotage mehr als doppelt so hoch wie noch 2018 und 2019. Der Gesamtschaden der deutschen Wirtschaft lag der neuesten Erhebung zufolge jährlich bei 223 Milliarden Euro – davor waren es 103 Milliarden Euro. Gefährdet seien kleine und große Unternehmen gleichermaßen, so Stapels. „Kleine Unternehmen fühlen sich sicher und legen daher keinen Fokus auf die IT-Sicherheit. Große Unterneh-

„Ein wichtiger Teil der Sicherheitsstrategie ist, die Daten nicht nur an einem Ort zu sichern“, erklärt Lembke. Stapels empfiehlt jedem Unternehmen noch eine weitere prophylaktische Maßnahme: „Mit einem sogenannten Penetrationstest schlüpft man in die Schuhe eines guten Hackers und identifiziert vorhandene Sicherheitslücken.“ Zudem verweist Stapels auf neue Entwicklungen wie etwa Fallen für Hacker, die den Cyberangriff erkennen und den Eindringling in eine virtuelle Umgebung umleiten, wo er keinen Schaden anrichten kann.

Die vermehrten Cyberattacken verstärken auch die Nachfrage nach entsprechenden Versicherungen, die Leistungen wie Reputations- und Betriebsunterbrechungsschutz, IT-Forensiker, rechtliche Hilfe und sofortige Unterstützung von IT-Experten beinhalten. „Große Versicherungssummen sind zurzeit nur noch schwer zu bekommen“, sagt Stapels. Er rät Unternehmen dazu, bei der Auswahl genau hinzuschauen und sich beraten zu lassen. Wichtig sind nämlich nicht nur die Leistungen an sich, sondern auch die Voraussetzungen, die die Betriebe erfüllen müssen, damit die Versicherung im Schadensfall greift. ■



Ralf Lembke,
Versatus GmbH

Autorin: Anne Boye, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein,
anne.boy@flensburg.ihk.de

SICHERHEITSPARTNERSCHAFT SCHLESWIG-HOLSTEIN

Die SicherheitsPartnerschaft Schleswig-Holstein möchte durch Kooperation, Prävention und Information den verschiedenen Formen der Wirtschaftskriminalität entgegenwirken. Die Wirtschaft und die staatlichen Sicherheitsbehörden arbeiten zusammen, um den Informationsaustausch zu fördern und für Gefahren zu sensibilisieren. Um diese Ziele zu erreichen, bietet die Partnerschaft verschiedene Hilfen wie Veranstaltungen, Ansprechstellen und aktuelle Infos.

Mehr unter: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 2961650)

men werden gezielter angegriffen, weil bei ihnen mehr Kapital zu holen ist.“ In der Regel würden sich die Kriminellen ihre Opfer nicht gezielt aussuchen. Sie wüssten meist gar nicht, wen sie hackten. „Hacker nutzen virtuelle Scanner, um Unternehmen etwa über einen offenen Port zu finden, und schauen sich dann erst in ihrem Netzwerk um. Die Angriffe laufen meist über solche Schwachstellenscanner oder per E-Mail ab“, erklärt Nikolaus Stapels. Lembke verweist darauf, dass die eigenen Mitarbeitenden das größte Sicherheitsrisiko darstellen. „Der Faktor Mensch sollte nicht unterschätzt werden“, mahnt er. „Deshalb ist es so wichtig, die Belegschaft im Hinblick auf die digitalen Gefahren zu schulen und zu sensibilisieren.“

DATENSCHUTZ

FCC CONSULT ⁴
MIT SICHERHEIT GUT BERATEN

SICHERHEIT SCHAFFEN
VERTRAUEN GEWINNEN

Ihr Datenschutz in
kompetenten Händen



Wir entlasten Führungskräfte und schützen Mitarbeiter. Seit 1997.

Unser Leistungsangebot

- ✓ Externe Datenschutzbeauftragte gemäß EU-DSGVO
- ✓ Datenschutzanalyse durchführen
- ✓ Datenschutzanforderungen praxisingerecht realisieren
- ✓ Webseiten rechtskonform gestalten

Wir sind gerne für Sie da: 0800 400 5101



FCC CONSULT GmbH Eschenburgstr. 5 23568 Lübeck email@fcc-gmbh.de www.fcc-gmbh.de
Schleswig-Holstein | Berlin | Bremen | Hamburg | Niedersachsen

Lotsen der Digitalisierung

Am 1. November 2021 ist das **MITTELSTAND-DIGITAL ZENTRUM SCHLESWIG-HOLSTEIN** an den Start gegangen. Es knüpft nahtlos an die Arbeit des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kiel an. Ziel des neuen Zentrums ist es, kleinere Unternehmen ganzheitlich auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

*Fokus auf Digitalisierung:
Das neue Zentrum
unterstützt kleine und
mittlere Unternehmen.*



”
Die Digitalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen hat spürbar an Fahrt aufgenommen.

Wirtschaftsminister
Bernd Buchholz

Die Bedeutung der Digitalisierung und die daraus resultierende Notwendigkeit, sich damit zu beschäftigen und sich weiterzuentwickeln, haben viele kleine und mittlere Unternehmen erkannt. Sie stellt jedoch noch eine große Herausforderung dar. „Digitalisierung bietet viele Möglichkeiten, muss den Unternehmen aber auch einen klaren wirtschaftlichen Nutzen bringen und ihre Zukunftsfähigkeit fördern“, so Professor Dr. Jürgen Mallon, wissenschaftlicher Sprecher des Zentrums. In den vergangenen drei Jahren als Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kiel hat das Team mit seinen Angeboten einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung von kleineren Betrieben geleistet.

Mit mehr als 500 Veranstaltungen, 54 Assessments zur Innovationsfähigkeit und 117 Projekten wurden rund 4.500 Teilnehmende

aus 2.200 Unternehmen erreicht. Auch weiterhin wird das Zentrum eine zentrale Anlaufstelle für Expertenunterstützung sein. Sichertgestellt wird dies durch die Hochschulpartner Forschungs- und Entwicklungszentrum Fachhochschule Kiel, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und UniTransferKlinik Lübeck.

Die IHK Schleswig-Holstein, die mit ihrer Erfahrung im Technologietransfer eine unternehmensnahe Ausgestaltung der Angebote garantiert, ist neuer Partner des Kompetenzzentrums. „Die vielen Möglichkeiten, betriebliche Abläufe, Produkte und Geschäftsmodelle zu digitalisieren, steigern die Herausforderungen für die Unternehmen. Der Technologie- und Wissenstransfer aus den Hochschulen in die Wirtschaft kann die Unternehmen auf ihrem Weg ideal unterstützen.

Allerdings ist dies in der mittelständisch geprägten Wirtschaftsstruktur in Schleswig-Holstein kein Selbstläufer. Wir als Regional- und Transferpartner bringen uns im Zentrum als Vermittler und Lotse ein“, so Kathrin Ostertag von der IHK zu Lübeck.

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz freut sich über die Fortführung der Zentrumsarbeit: „Die Digitalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen hat spürbar an Fahrt aufgenommen. Daher ist die Unterstützung durch die Expertinnen und Experten des Mittelstand-Digital Zentrums Schleswig-Holstein wichtiger denn je.“ Alle Angebote sind dank der Förderung durch das Bundeswirtschaftsministerium für die Unternehmen kostenfrei. **red ■**

Mehr unter: www.digitalzentrum-sh.de

Von der Vision
zum Projekt.

2800
Referenzen
im Industrie- und Gewerbebau



Digitales Schlaraffenland?

Mit dem **DIGITALISIERUNGSGESETZ** soll Schleswig-Holstein zur digitalen Vorzeigeregion und nahbarer für Bürger und Unternehmen werden, so Digitalisierungsminister Jan Philipp Albrecht. Klingt vielversprechend, bietet aber viel Raum zum Schärfen.

Drei Fragen und Antworten.

Kann ich mir ab 2023 Behördengänge sparen?

So sieht es das Onlinezugangsgesetz (OZG) vor. Das Digitalisierungsgesetz verpflichtet Landesbehörden, Verwaltungsleistungen auch elektronisch über persönliche Konten anzubieten. Auf kommunaler und Gemeindeebene gilt eine Übergangsfrist bis 2025. Doch zurzeit sieht die Realität nüchtern aus: Der Digitalisierungsgrad der Verwaltungen ist sehr unterschiedlich. Dies führt zu umständlichen und verzögerten Prozessen im behördlichen Ablauf.

Was ist zu tun, damit Betriebe künftig besser mit der Verwaltung kommunizieren?

Nicht nur für Schleswig-Holsteins Unternehmen bedeuten Online-Dienste und die Kommunikation über Servicekonten ein Quantensprung. Wichtig ist, alle Behörden und Verwaltungen zu verpflichten, elektronische Formulare in einem einheitlichen Format bereitzustellen. Dieses muss barrierefrei, ma-

schinenlesbar und offen sein. Nur so lassen sich die Daten elektronisch weiterverarbeiten. Hierzu gehört auch die digitale Aktenhaltung als Regel.

Können Unternehmen Verwaltungsdaten künftig öffentlich einsehen?

Prinzipiell ja. Das Digitalisierungsgesetz hat auch Auswirkungen auf das Offene-Daten-Gesetz (ODaG). Zusätzliche Daten sollen öffentlich zur Verfügung stehen. Die IHK fordert eine stärkere Ausweitung der Open-Data-Strategie als im Gesetz vorgesehen. Daten als Gold des 21. Jahrhunderts erschließen neue Geschäftsfelder für Schleswig-Holsteins Unternehmen und spielen eine wichtige Rolle im Rahmen von Vernetzung, Mobilität und Versorgung. Daher fordert die IHK, das Open-Data-Konzept auf alle Kreise, Gemeinden und Ämter auszuweiten. ■

Autor und Kontakt: Thomas Balk,
IHK zu Kiel, Telefon (0431) 5194-279
balk@kiel.ihk.de



BARTRAM 
BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

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

Wir beraten Sie gern persönlich.

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

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



MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON



Geschäftsrisiken trüben Aussichten

Die Stimmung in der schleswig-holsteinischen Wirtschaft hat sich im dritten Quartal 2021 erneut verbessert. Der **KONJUNKTURKLIMAINDEX** der IHKs Flensburg, Kiel und Lübeck steigt von 111,5 auf 116,4 Punkte und liegt zum zweiten Mal in Folge über dem langjährigen Durchschnitt von 111,2 Punkten.

Allerdings verliert der Aufschwung bereits an Fahrt. „Auch wenn sich die erfreuliche Erholung fortsetzt, sehen sich unsere Unternehmen mit ernst zu nehmenden Risiken konfrontiert. Neben den steigenden Energie- und Rohstoffpreisen bereitet ihnen vor allem wieder die Fachkräftesituation Kopfzerbrechen“, fasst Friederike C. Kühn, Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein, zusammen.

Im verarbeitenden Gewerbe bleibt das Geschäftsklima nahezu unverändert: 42 Prozent der Industriebetriebe sprechen von einer guten Geschäftslage. In der Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise sehen aktuell bereits vier von fünf Unternehmen ein Geschäftsrisiko. In der Baubranche ist die aktuelle Geschäftslage gut. Rund die Hälfte der Befragten ist mit der aktuellen Situation zufrieden. Allerdings geht die Auftragslage in diesem Quartal leicht zurück. Die Lage im Einzelhandel und die Erwartungen trüben sich etwas ein. Händler berichten vermehrt von Lieferengpässen, und 77 Prozent der Befragten erwarten steigende Preise. Die Situation im Großhandel konnte sich dagegen deutlich verbessern. Mehr als die Hälfte der Großhändler bewertet die aktuelle Lage positiv. In der Dienstleistungsbranche setzt sich der Erholungskurs fort. Vier von zehn Betrieben sind aktuell zufrieden. Jedoch ordnen 70 Prozent den Fachkräftemangel als Geschäftsrisiko ein. Im Verkehrsgewerbe hat sich das Geschäftsklima verbessert. Aber auch die Logistikbranche rechnet fest mit steigenden Preisen und

steht durch die stark gestiegenen Energiepreise unter Druck.

Das bestätigt Dirk Deinert von der Paul Kempowski GmbH & Co. KG in Lübeck: „Die gesamte Logistikwirtschaft leidet extrem unter den drastisch gestiegenen Ausgaben für Kraftstoffe und der eingeschränkten Verfügbarkeit von AdBlue.“ Zudem sei eine Situation entstanden, die etwa den Einsatz von umweltfreundlicheren LNG-Fahrzeugen nach einer Verdopplung der LNG-Preise innerhalb eines Jahres trotz Förderung nicht mehr wirtschaftlich erscheinen lasse.

HINTERGRUND

Für die Konjunkturumfrage wurden rund 3.400 Unternehmen in den Bezirken der IHKs Flensburg, Kiel und Lübeck angeschrieben. Davon haben sich 790 an der Umfrage beteiligt.

Wie eine Zusatzbefragung zeigt, bleibt der Fachkräftemangel beherrschendes Thema. Zwei Drittel der Befragten werten ihn als wesentliches Geschäftsrisiko. Knapp zwei Drittel können offene Stellen nicht besetzen. Die Unternehmen reagieren mit einem erhöhten Ausbildungsangebot und dem Versuch, ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern. Die meisten Betriebe suchen nach Fach- und Hochschulabsolventen oder Fachwirten. Besonders gefragt sind Absolventen einer dualen Ausbildung.

„Wir sind mit der konjunkturellen Lage durchaus zufrieden, die Zukunftsrisiken sind jedoch enorm, und wir brauchen Rahmenbedingungen, die das Wirtschaftswachstum nach der Krise nicht gefährden“, sagt IHK-Präsidentin Kühn. red ■

IHK-Konjunkturberichte: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 327)

MUNITION IM MEER

Große Sprengkraft

Welche Potenziale bietet das Thema Munition im Meer in und für Schleswig-Holstein? Das haben IHK Schleswig-Holstein, Wirtschaftsministerium, Umweltministerium, Geomar Helmholtz-Zentrum und Kieler Wirtschaftsförderung unter Leitung der TransMarTech Schleswig-Holstein GmbH mit einer Studie untersucht.

In Nord- und Ostsee liegen ungefähr 1,6 Millionen Tonnen Granaten, Seeminen, Sprengbomben und chemische Kampfstoffmunition – nicht nur ein deutsches Problem: Weltweit wurden und werden viele Tonnen Munition im Meer versenkt. Durch die Wasserkorrosion wächst vor allem im Umfeld der Munition die Gefahr – bis hin zur Belastung der Nahrungskette. Trotzdem gibt es nur ansatzweise eine Strategie, wie diese Munition geortet, geborgen und entsorgt werden kann.



Die Initiative in Schleswig-Holstein möchte dies ändern. Ein erster Schritt: die Kiel Munition Clearance Week im September 2021. Experten aus aller Welt analysierten das Problem, skizzierten die Chancen für einen neuen maritimen Wirtschaftszweig und thematisierten Inhalte für den Wissens- und Technologietransfer, einen Handlungsrahmen für die Politik sowie die Finanzierung.

Die nun veröffentlichte Studie von der Eisenschmidt Consulting Crew ist ein zweiter Schritt. Das wichtigste Ergebnis: Um Munition im Meer ernsthaft und nachhaltig zu bearbeiten, werden ein verlässlicher Rechtsrahmen und eine ebensolche Finanzierung benötigt. Zudem ist die Kooperation aller Akteure in einem organisierten Netzwerk von großer Bedeutung.

Die Studie zeigt, dass es in Schleswig-Holstein die nötigen Kompetenzen gibt, etwa in den Bereichen Sensortechnik, autonome Steuerung, Digitalisierung und Big Data. Gleichzeitig bietet das Thema große Innovations- und Wertschöpfungspotenziale. Um ein Netzwerk mit den richtigen Akteuren aufzubauen, braucht es eine Anschubfinanzierung. Wenn diese zeitnah zur Verfügung steht, hat Schleswig-Holstein die Chance, sich nicht nur in Europa, sondern weltweit als Vorreiter in der Munitionsräumung zu positionieren und mittelfristig eine neue, zukunfts-trächtige maritime Wertschöpfung aufzubauen. ■

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

 diemietwaesche.de



**NACHHALTIG
VERANTWORTUNG
TRAGEN**

Mit unseren Services und dem Klimaschutzbeitrag wählen Sie die nachhaltigste Lösung, Ihr Team mit Berufskleidung auszustatten.

jetztneutralmieten.de



Von links: Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer IHK Schleswig-Holstein, Axel Stahl, Präsident Dehoga Schleswig-Holstein, TVSH-Geschäftsführerin Dr. Catrin Homp, Tourismusminister Dr. Bernd Buchholz, TA.SH-Geschäftsführerin Dr. Bettina Bunge sowie Christian Eilzer, Vorstandsmitglied Deutsches Institut für Tourismusforschung an der FH Westküste

Investitionen in Infrastruktur nötig

Was geht? Was bleibt? Was kommt? Diesen Fragen widmeten sich die rund 240 Branchenvertreter beim **TOURISMUSTAG SCHLESWIG-HOLSTEIN 2021** in Husum.

Trotz weitreichender Lockerungsschritte und einer erfolgreichen Sommersaison beherrschen die Auswirkungen der Corona-Pandemie die Tourismusbranche. Zudem erfordern langfristige Herausforderungen einen nachhaltigeren und krisenfesten Tourismus im Norden.

„Um den Schleswig-Holstein-Tourismus nach der Krise wettbewerbsfähig aufzustellen, benötigen wir auch in Zukunft Investitionen der öffentlichen Hand“, sagte Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer der IHK Schleswig-Holstein. Dies seien zum einen Programme von Land und Kommunen für eine öffentliche touristische Infrastruktur, zum anderen eine gezielte Förderung von Innovationen.

Im Bundesvergleich sei der Schleswig-Holstein-Tourismus mit einem blauen Auge davongekommen, sagte Schleswig-Holsteins Tourismusminister Dr. Bernd Buchholz. Dennoch: „Für die kommenden Jahre bleibt noch viel zu tun: Steigerung der Tourismusakzeptanz, Qualitätsverbesserung, Digitalisierung im Tourismus und vieles mehr.“ Kernthemen des Tages wie Nachhaltigkeit, Qualität und Tourismusakzeptanz würden an Bedeutung gewinnen.

„Nachhaltigkeit darf nicht nur auf die ökologische Komponente begrenzt werden, sondern ist auch in Bezug auf die soziale und ökonomische Säule zu sehen“, betonte Peter Douven, stellvertretender Vorsitzender des Tourismusverbands Schleswig-Holstein. Die Interessen von Bevölkerung, Gästen, Mitarbeitenden und der Umwelt in Einklang zu bringen, sei die Herausforderung der nächsten Jahre. Andreas Tedsen, Vizepräsident Dehoga Schleswig-Holstein, sagte: „Die existenzbedrohende Personalnot bereitet all unseren Betrieben große Sorgen. Doch auch in anderen Branchen, von denen das Gastgewerbe abhängig ist, spitzt sich die Situation um die fehlenden Arbeitskräfte zu.“ **red ■**

Bildergalerie: www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 5189810)

TOURISMUSBAROMETER

Kein Selbstläufer

Die Übernachtungen im Land steigen auf Vorkrisenniveau, gleichzeitig wuchern die Zimmerpreise, während die Gästezufriedenheit nachlässt: Das norddeutsche Gastgewerbe sieht Licht am Ende des Tunnels, allerdings trägt der Aufwärtstrend. Tourismusminister Dr. Bernd Buchholz warnt Betriebe sogar, ihre Preise zu stark anzukurbeln, auch wenn die Übernachtungen im Vorjahresvergleich

zwischen Januar und Juli 2021 um 0,6 Prozent gestiegen sind. Die Zahlen des Tourismusbarometers des Tourismusverbands Schleswig-Holstein (TVSH) und des Sparkassen- und Giroverbands belegen, dass der Sommer die Buchungslage massiv verbessern konnte und die kommenden Monate gut ausgelastet sind.

Der krisenbedingte Urlaub im eigenen Land wird voraussichtlich jedoch mit weiteren Öffnungen abnehmen, Auslandsreisen werden wieder zunehmen. Inlandstourismus müsse daher beständig bleiben, betont auch Stephanie Ladwig vom TVSH: „Der

Deutschland-Tourismus ist kein Selbstläufer.“ Auch wenn vielen Betrieben keine Insolvenzen drohen, mangelt es an Finanzmitteln für Modernisierungen. Im Tourismusbarometer betonen sechs von zehn Unternehmen, notwendige Investitionen, etwa für eine bessere Internetversorgung, nicht durchführen zu können. Da die Preis-Leistungs-Verhältnisse ebenso bemängelt werden, muss das Gastgewerbe seine Position im Wettbewerb deutlich ausbauen. **red ■**

Tourismusbarometer als Download:
www.bit.ly/tourismus-2021

Vom Mitarbeiter zum Unternehmer

Aus heiterem Himmel möchte die Chefin einen Angestellten zum Nachfolger machen. Das hört sich zunächst gut an. Doch schnell kommen viele Fragen auf. Die IHK unterstützt bei der **UNTERNEHMENSNACHFOLGE**.

Als langjähriger Angestellter fühlt man sich wohl, kennt alle Abläufe und freut sich über das zum festen Termin eingehende Gehalt. Steht plötzlich der Vorschlag im Raum, selbst im Unternehmen an die Spitze zu rücken, gibt es viel zu bedenken. Die wichtigsten Fragen lauten: Bin ich wirklich Unternehmer und kann ich mit der Rolle leben? Und was bedeutet dieser Wechsel für mich selbst? Was muss ich eventuell für den gesamten Betrieb bezahlen?

Bei den IHKs im Norden gibt es den Stabwechsel, eine Beratungsmöglichkeit durch ehrenamtlich tätige Teams, bestehend aus Steuerberater, Unternehmensberater, Fachanwalt sowie einer Person der IHKs aus dem Bereich Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung. Hier bekommen Unternehmerinnen und Unternehmer eine Beratungsstunde geschenkt. Die Teilnehmenden können ihre individuellen Fragen loswerden.

Im Stabwechsel-Gespräch werden auch weitere Punkte geklärt: Welche Erfahrungen und Qualifikationen sind vorhanden? Welche Fach- und kaufmännischen Kompetenzen bringt der potenzielle Nachfolger mit? Zudem prüfen die Experten eventuell bestehende Konzeptideen: Wie wirkt es sich auf die Zielgruppe aus, wenn man als „Neuer“ Dienstleistungen, Produkte oder gewohnte Arbeitsabläufe verändert? Wichtig ist auch, ob Nachfolger eine Kreditbelastung stemmen können, die häufig höher ausfällt. Damit muss auch die Familie leben können – wie auch mit der zeitlichen Belastung.

Über allem schwebt die Frage: Können bisherige Angestellte als Unternehmensnachfolger mit einem deut-




lich anderen Risiko leben? Mit eventueller Unsicherheit und der Verantwortung für die Belegschaft? Daher ist es enorm wichtig, sich früh Beratung zu holen. Denn unterzeichnet man alles und bemerkt Unsicherheiten und Zweifel erst danach, ist es häufig zu spät. ■

Autorin: Heike Hörmann, IHK zu Kiel, Existenzgründung und Unternehmensförderung, hoermann@kiel.ihk.de
Aktuelle Stabwechsel-Veranstaltungen:
www.ihk-schleswig-holstein.de (Dokument-Nr. 2702)

FOTO: ISTOCK.COM/MINERVA STUDIO

BETRIEBSHYGIENE

Hygiene.
Kompetenz.
Sympatisch.
Norddeutsch.



unizell
BETRIEBSHYGIENE

Unser Know-how für Sie

**Waschraum – Arbeitsplatz – Praxen & Kliniken –
Großküche – Abfalllösungen – Reinigung**

Besuchen Sie uns auf www.unizell-betriebshygiene.de

unizell Betriebshygiene GmbH
 Sonnenbergsredder 2, 23626 Ratekau/Kreuzkamp
 Telefon (0451) 70 75 86 20, info@unizell-betriebshygiene.de

GEBÄUDEREINIGUNG



Bockholdt konzentriert sich seit 60 Jahren auf Sauberkeit im Norden.

BOCKHOLDT bockholdt.de



Von Afrika nach Amrum

Auf den nordfriesischen Inseln schlägt der Fachkräftemangel in der Gastronomie besonders zu. Das **HOTEL RESTAURANT FRIEDRICHS** auf Amrum setzt auf die Integration ausländischer Fachkräfte. Für sie gehört jeder Mitarbeitende zur Familie.



während ihres Urlaubs auf einem Weingut in Stellenbosch in Südafrika. „Uns ist ein junger, lebensfroher Mensch begegnet, der in seinem Job nicht ausgelastet war. Der Enthusiasmus, mit dem er Wein verkaufte, beeindruckte uns“, so Koch. Ein Jahr später kam Kayumba für ein dreimonatiges Praktikum im Hotel Friedrichs nach Amrum. „Wir hatten ein gutes Gefühl bei ihm, und wir haben uns nicht getäuscht“, sagt Friedrichs.

Um eine Ausbildung im Hotel zu starten, musste er – zurück in Afrika – an seinen Deutschkenntnissen arbeiten. Nachdem er die nötigen Tests bestanden und alle Formalitäten auf den Weg gebracht hatte, konnte Kayumba 2020 seine Ausbildung beginnen. Im Hotel Friedrichs arbeiten Menschen vieler Nationalitäten mit langjährigen, einheimischen Beschäftigten Hand in Hand. Mohammad Naser Yousofi flüchtete vor fünf

Von links: Mohammad Naser Yousofi, Birgit Koch und Chris Kayumba arbeiten gemeinsam im Hotel Restaurant Friedrichs auf Amrum.

Lohnsteuer-satz – um das Wort zu verstehen, muss Chris Kayumba jeden Bestandteil einzeln nachschlagen. Fachausdrücke stellen für den angehenden Restaurantfachmann eine Herausforderung dar. Seit Dezember 2020 absolviert er die Ausbildung im Hotel Friedrichs in Nebel auf Amrum. Der 34-Jährige verließ Südafrika, um auf der Nordseeinsel ein neues Leben anzufangen. „Die Berufsschule war am Anfang sehr hart. Jeder in der Klasse war deutsch, sprach Deutsch. Nur ich nicht“, sagt Kayumba.

Zum ersten Mal begegneten die Hotelbetreiber Birgit Koch und Hinrich Friedrichs dem Sommelier 2017

FACHKRÄFTE-EINWANDERUNGSGESETZ

Dieses Gesetz ermöglicht es ausländischen Fachkräften mit beruflicher Ausbildung, zu Arbeitszwecken leichter nach Deutschland einzuwandern. Ebenso können Bewerber aus Drittstaaten in einem deutschen Unternehmen eine Ausbildung beginnen. Arbeitgebern wird abgeraten, mit unseriösen Vermittlungsagenturen zusammenzuarbeiten. Ihnen wird empfohlen, offizielle Anlaufstellen zu nutzen. Beratung bieten auch die IHKs.

Jahren aus Afghanistan, absolvierte in Bad Segeberg eine Ausbildung zum Hotel- und Restaurantfachmann. Er hatte aufgrund der Coronakrise Schwierigkeiten, einen Job zu bekommen. Im Hotel Friedrichs fand er mitten im Lockdown eine Anstellung. Nun hilft er Kayumba, Deutsch zu lernen.

Den Schlüssel für die Integration sehen die Hotelbetreiber im Umgang auf Augenhöhe. „Wir arbeiten mit Menschen, auf deren individuelle Bedürfnisse wir täglich eingehen müssen. Jeder Mitarbeiter ist wie ein Familienmitglied, und bei Schwierigkeiten helfen wir uns“, bekräftigt Koch. Kayumba glückte der Start in Deutschland nur dank des Engagements des Ehepaars. „Ich kam in eine andere Kultur, kannte niemanden. Aber die beiden halfen mir, mich einzuleben.“

Autorin: Anne Boye, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein, aenne.boy@flensburg.ihk.de
Website für Fachkräftevermittlung: www.make-it-in-germany.com

FOTO: HOTEL RESTAURANT FRIEDRICHS

DIE FOTOBOX FÜR UNGLAUBLICHE FIRMENFEIERN

- Fotodruck-Flatrate**
Anstehen zum Anstehen für jeden Gast
- Buntes Requisiten-Set**
So wird aus jedem Bild ein Unikat
- USB-Stick + Online-Galerie**
Alle Erinnerungen digital gespeichert
- Deutschlandweiter Versand**
Bequeme Lieferung an Deinen Wunschort

Rundum-Sorglos-Paket
248€
keine versteckten Kosten!

Erhalten
fast über
70.000
Buchungen

foboxy
www.foboxy.de



Geschäftsreisende
in London

UK: Einreise und Aufenthalt

Durch den **BREXIT** hat sich viel verändert: Die aus Zeiten der EU-Mitgliedschaft bekannten Erleichterungen für Staatsangehörige des Europäischen Wirtschaftsraums sind weggefallen. Im Vereinigten Königreich gilt nun ein neues Einwanderungssystem: **the global points-based immigration system.**

EU-Staatsangehörigen, die bis zum Ende der Übergangsphase dauerhaft im Vereinigten Königreich ansässig waren, steht das EU Settlement Scheme zur Verfügung. Die EU und das Vereinigte Königreich (VK) einigten sich auf ein Abkommen über Handel und Zusammenarbeit, das unter anderem Regeln zur Arbeit ausländischer Arbeitskräfte festlegt. Danach ist ein Visum für EU-Bürger zwar nicht erforderlich, um das Land etwa zu touristischen Zwecken zu besuchen, aber dann notwendig, wenn man im VK arbeiten oder studieren möchte. Das Abkommen über Handel und Zusammenarbeit unterscheidet zwischen verschiedenen Kategorien der Einreise zu Geschäftszwecken.

KURZZEITIGE GESCHÄFTSREISEN

Die Einreise von EU-Bürgern für kurzzeitige Geschäftsreisen ist grundsätzlich ohne Visum und ohne Arbeitserlaubnis möglich. Das Abkommen enthält eine abschließende Aufzählung der erlaubten Tätigkeiten. Im Rahmen kurzzeitiger Geschäftsreisen sind unter anderem die Teilnahme an Sitzungen, Konferenzen und Beratungen mit Geschäftspartnern, die Teilnahme an Messen und Ausstellungen sowie die Abwicklung von geschäftlichen Transaktionen durch Führungs- und Aufsichtskräfte möglich.

FRONTIER WORKER

Wer bis 31. Dezember 2020 eine Arbeit im Vereinigten Königreich aufgenommen hatte, kann sich auf die Regelungen im Austrittsabkommen berufen: Danach dürfen Grenzgänger (frontier worker) diesen Tätigkeiten auch weiterhin nachgehen.

Besonders praxisrelevante erlaubte Aktivitäten sind verkaufsnaher Dienstleistungen. Dies gilt für Installations-, Reparatur- und Wartungsarbeiten. Liegen die Voraussetzungen vor, so beträgt die zulässige Aufenthaltsdauer bis zu 90 Tage innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten. Bei der Einreise muss der Anlass der Geschäftsreise durch entsprechende Dokumente belegt werden können.

ERBRINGUNG VON DIENSTLEISTUNGEN

Die Einreise zur Erbringung von Dienstleistungen ist die zweite Kategorie. Dies ist nur noch unter engen Voraussetzungen möglich. Der Artikel 143 regelt zwar zunächst, dass die Parteien des Abkommens die Einreise und den vorübergehenden Aufenthalt von Erbringern vertraglich geschuldeter Dienstleistungen sowie für selbstständig tätige Dienstleister erlauben. Doch sind diese Rechte nur im Rahmen konkreter Regelungen für bestimmte Branchen und Aktivitäten gewährleistet – und hier gibt es erhebliche Einschränkungen. Hinzu kommt das vorherige Beantragen von Genehmigungen. ■

Quelle: Germany Trade & Invest
Infos zum Brexit: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 4323162)

Verschärfung der Pflichten

Die Novelle des **VERPACKUNGSGESETZES** (VerpackG) ist seit 3. Juli 2021 wirksam und verschärft die bisherigen Vorgaben in vielen Punkten. Eins der Ziele: Betriebe, die ihrer Lizenzierungspflicht noch nicht nachkommen, zur Übernahme ihrer Produktverantwortung zu bewegen.



Die Lizenzentgelte sind für Unternehmen nötig, um den Entsorgungs- und Recyclingprozess von Verpackungen zu organisieren und die Kreislaufwirtschaft weiter voranzutreiben. Die wichtigsten Änderungen im Überblick.

Registrierung: Alle Hersteller von mit Ware befüllten Verpackungen müssen sich ab 1. Juli 2022 im Register LUCID der Zentralen Stelle Verpackungsregister registrieren. Neu betroffen sind auch Hersteller von Serviceverpackungen. Ab 1. Juli 2022 müssen sich auch Erstinverkehrbringer, die Serviceverpackungen mit Waren befüllen und an Kunden weitergeben, registrieren. Zudem sind

Bekanntmachung

Besetzung der gemeinsamen Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten in der gewerblichen Wirtschaft der Industrie- und Handelskammern zu Kiel, Lübeck und Flensburg für das Jahr 2022:

Vorsitzende: Tina Möller, IHK zu Kiel; **stellvertretende Vorsitzende:** Dr. Axel Job, IHK zu Lübeck, und Herbert Christiansen, IHK zu Flensburg; **Beisitzer für Industrie, Handel und Gewerbe:** Wolfgang Erichsen, Erichsen und Niehrenheim KG, Dänische Str. 8, 24103 Kiel; Heike Demme, Certrans GmbH, Strandstr. 15 a, 24159 Kiel; Carsten Stöben, Otto Stöben GmbH, Schülperbaum 31-33, 24103 Kiel; Tim Kleinfeld, Mahlberg GmbH & Co. KG, Holstenstr. 45, 24103 Kiel; Antje Göbels, Peek & Cloppenburg, Sophienblatt 20, 24103 Kiel; Maren Schomaker, Premium Immobilien Nord GmbH, 24106 Kiel; Heike Martina Andres, EVG Landwege eG, Ziegelstraße 3-5, 23556 Lübeck; Manuel Mack, H.F. von Melle GmbH, Beckergrube 86, 23552 Lübeck; Thorsten Zeidler, Büge Autoteile Nord GmbH & Co. KG, Zur Bleiche 44, 24941 Flensburg; **Beisitzer für das Handwerk:** Albert Overath, Elektro-Voesch GmbH, Sophienblatt 48 a, 24114 Kiel; **Beisitzer für die Landwirtschaft:** Enno Karstens, Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, 24768 Rendsburg ■

erstmalig Hersteller von Transport-, Verkaufs- und Umverpackungen einbezogen.

Rücknahme und Information: Hersteller und nachfolgende Vertrieber von Mehrwegverpackungen haben seit 3. Juli 2021 die Pflicht zur Rücknahme und Verwertung. Sie müssen allen Anforderungen genügen, die bisher für Transportverpackungen, Verkaufs- und Umverpackungen, die typischerweise nicht bei privaten Endverbrauchern als Abfall anfallen, Verkaufs- und Umverpackungen, für die wegen Systemunverträglichkeit die Systembeteiligung nicht möglich ist, und Verkaufsverpackungen schadstoffhaltiger Füllgüter galten. Zudem müssen alle genannten Letztvertrieber die Endverbraucher über die Rückgabeoptionen und deren Zweck informieren.

Erfüllungsnachweis: Bislang hatten nur Hersteller und nachfolgende Vertrieber von Verkaufsverpackungen mit schadstoffhaltigen Füllgütern und Umverpackungen die Erfüllung der Rücknahme- und Verwertungsanforderungen nachzuweisen. Ab 1. Januar 2022 müssen das auch Hersteller von Transport-, Verkaufs-, Um- und Mehrwegverpackungen, die typischerweise nicht bei privaten Endverbrauchern als Abfall anfallen.

Einwegpfand: Ab 1. Januar 2022 müssen alle Einwegkunststoffgetränkeflaschen und Getränkedosen mit einem Pfand versehen sein. Aktuelle Ausnahmen entfallen, jedoch gilt die Pflicht für Milchprodukte und -erzeugnisse erst ab 1. Januar 2024.

Online-Marktplätze und Fulfilment: Ab 1. Juli 2022 dürfen Online-Marktplätze Produkte und Verpackungen von Online-Händlern nur anbieten, wenn diese dem Marktplatz die Erfüllung ihrer VerpackG-Pflichten nachweisen. Wie Online-Marktplätze die Systembeteiligung der Händler prüfen, ist ihnen überlassen. Eine Bestätigung des dualen Systems über die Beteiligung sollte in der Regel aber reichen. Auch Fulfilment-Dienstleister müssen beauftragende Händler überprüfen, ob diese die VerpackG-Pflichten erfüllt haben. Ohne Nachweis dürfen die Dienstleister die Produkte dieser Händler nicht weitervertrieben.

Gastronomie: Ab 1. Januar 2023 muss die Gastronomie Speisen und Getränke to go auch in Mehrwegverpackungen anbieten. Nur Betriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern und bis 80 Quadratmeter Verkaufsfläche sind ausgenommen, müssen jedoch auf Kundenanfrage mitgebrachte Behälter befüllen.

Einwegkunststoffflaschen: Ab 1. Januar 2025 müssen PET-Getränkeflaschen aus mindestens 25 Prozent Rezyklat bestehen. Ab 1. Januar 2030 erhöht sich der Anteil auf 30 Prozent bei der Herstellung von Einwegkunststoffflaschen. ■

Autor: Peter Mazurkiewicz, IHK zu Kiel, Innovation und Umwelt, mazurkiewicz@kiel.ihk.de
Mehr unter: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 4361794)

Wirtschaftsraum südwestliches Schleswig-Holstein

Impressum:

Anzeigen-Sonderveröffentlichung
der Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG,
Konrad-Adenauer-Str. 4, 23558 Lübeck,
Telefon: (0451) 7031-01

Redaktion:

Anja Trosien, Ruderblatt 4, 23569 Lübeck



FOTO: © SHSPSY – STOCKADOBEE.COM

Westwärts – auf Erfolgskurs zur Energieküste

Wie sich eine Region in der Energie-Vorreiterrolle platziert. Wie Zukunftssicherheit und Wirtschaftsfreundlichkeit durch Kooperationen mit Schlagkraft aufgebaut werden.

Unser Blick richtet sich auf das Thema Regionalentwicklung der vier Westküstenkreise im westlichen und südwestlichen Schleswig-Holstein: Dithmarschen, Nordfriesland, Pinneberg und Steinburg. Die Projektgesellschaft Norderelbe mbH mit Sitz in Itzehoe hat sich zum Ziel gesetzt, die gesamte Region voran zu bringen und sie im Wettbewerb mit anderen Regionen zu stärken. Die Tätigkeit der gemeinsamen Tochtergesellschaft der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Pinneberg mbH (WEP) und der Entwicklungsgesellschaft Westholstein mbH (EGW) ist darauf ausgerichtet, die Wirtschaftsstruktur in der von ihr betreuten Region zu verbessern. Sie entwickelt öffentlich geförderte und finanzierte Projekte und führt deren Umsetzung durch. Die Projektgesellschaft Norderelbe wird gefördert durch das Landesprogramm Wirtschaft (LPW). Im LPW werden Fördermittel des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW) und des Landes gebündelt. Aktuell betreut die Projektgesellschaft Norderelbe in Trägerschaft das „Regionalmanagement Regionale Kooperation Westküste“ und das „Regionalbudget Westküste“.

Regionalmanagement Regionale Kooperation Westküste

Die Regionale Kooperation Westküste wird durch ein zielgerichtetes Projektmanagement unterstützt. Laut der Website der Projektgesellschaft Norderelbe steht eine projektbezogene Zusammenarbeit im Zentrum der Kooperation. Die Handlungsfelder sind „Verkehr“, „Energie“, „Gewerbeflächen“, „Bildung und Arbeitsmarkt“, „Innovation und Wissenstransfer“ sowie „Kooperation“. Die Grundlage dabei ist der im Regionalen Entwicklungskonzept vereinbarte Maßnahmenkatalog, welcher fortlaufend fortgeschrieben wird.

Regionalbudget Westküste

Dieses Förderinstrument in Schleswig-Holstein stärkt und unterstützt regionale Kooperationen dabei, Projekte mit regionaler Wirkung in Eigenverantwortung umzusetzen. Kreisübergreifende Projekte werden gefördert. Diese stärken die regionalen Wachstumspotenziale, verbessern die Fachkräfteversorgung oder tragen zum Regionalmarketing bei. Als strategischer Umsetzungsrahmen dient dabei das Regionale Entwicklungskonzept für die Region Westküste. Während des aktuellen Förderzeitraums von 2021 bis 2023 stehen laut Informationen der Online-Präsenz der Projektgesellschaft Norderelbe im Regionalbudget Westküste insgesamt bis zu 900.000 Euro Fördermittel zur Verfügung. Die Förderquote für Regionalbudgetprojekte beträgt 70 Prozent. Förderanträge können laufend beim Regionalmanagement Westküste eingereicht werden.

Auch diese beiden Projekte werden aus dem Landesprogramm Wirtschaft und von den Partnern der Regionalen Kooperation Westküste finanziert. Das sind die Kreise Dithmarschen, Nordfriesland, Pinneberg und Steinburg und deren Wirtschaftsförderungsgesellschaften sowie den Industrie- und Handelskammern zu Flensburg und zu Kiel.

Regionale Kooperation Westküste

Bereits im Jahr 2012 haben sich die Kreise Dithmarschen, Nordfriesland, Pinneberg und Steinburg und deren Wirtschaftsförderungsgesellschaften sowie die Industrie- und Handelskammern Flensburg und Kiel zur „Regionalen Kooperation A23/B5“ zusammengeschlossen. Im Juni 2015 hat sich die Kooperation umbenannt in „Regionale Kooperation Westküste“. Die Wirtschaftsstruktur der Region entlang der Landesentwicklungsachse A23/B5 zwischen Hamburg und Tondern/Süddänemark nachhaltig zu stärken, war und ist laut den Informationen auf der Website der Kooperation das Ziel.

”

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

Antoine de Saint-Exupéry

Energieküste

Die Dachmarke „Energieküste“ wurde auf Initiative der Regionalen Kooperation Westküste entwickelt, um das einzigartige Potenzial der Westküste im Bereich der erneuerbaren Energien zu vermarkten. Die vorhandene Wirtschaft stärken, neue Unternehmen in der Region ansiedeln, Fachkräfte gewinnen und ein prägnantes Image für den Wirtschaftsstandort schaffen – das sind die Ziele. Auf dem Webportal www.energiekueste.de werden Vorreiterprojekte der Region präsentiert. Die Finanzierung des Projekts wird mit Mitteln des Regionalbudgets Westküste 2021-2023 und durch die Kreise Nordfriesland, Dithmarschen, Steinburg und Pinneberg ermöglicht. Projektträger ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland mbH.

Klimaneutrale Energiesysteme

Laut Pressemeldung der Kooperation präsentierte sich die „Energieküste“ auf der diesjährigen Expo Real in München. Dem internationalen Investoren-Publikum wurde der Aufbau ihres komplett klimaneutralen Energiesystems vorgestellt. Die Potenziale an der Energieküste seien einzig-

artig – von nachhaltiger Mobilität über Big Data bis hin zu Power-to-X und energieintensiven Industrien. Power-to-X steht für neue Technologien zur Herstellung synthetischer Brenn-, Kraft- und Grundstoffe aus elektrischer Energie. Hier fänden neue Unternehmen, Forscher, kreative Köpfe und Fachkräfte aus ganz Europa die ideale Heimat für eine 100-prozentig nachhaltige Zukunft.

Vorreiterregion für erneuerbare Energien

Erstmals nahm in diesem Jahr die „Energieküste“ auch an der Husum Wind teil. Die deutsche Fachmesse für Windenergie findet seit 1989 alle zwei Jahre auf dem Messegelände in Husum statt. Die „Energieküste“ sei seit Gründung in 2020 zu einer wichtigen Plattform gewachsen, um Synergien zu nutzen, Stärken zu bündeln und damit den Ausbau der erneuerbaren Energien voranzutreiben, so Kirsten Voss, Projekt- und Marketingmanagerin der „Energieküste“. Von autonomen Drohnen für den Offshore-Bereich bis hin zu nachhaltiger Tiefkühlkost aus Deutschlands einziger Bio Frosterei gäbe es zahlreiche spannende Entwicklungen in dieser Energie-, Wirtschafts- und Forschungsregion.

GEMEINSAM FÜR EINE STARKE WESTKÜSTE – MIT DER PROJEKTGESELLSCHAFT NORDERELBE
EINE GESELLSCHAFT DER WEP WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UND DER EGW:WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG



Wir stärken den Standort.

- **Standortmarketing**
Ansiedlungs- und Imagewerbung
- **Gewerbegrundstücke**
Entwicklung, Bevorratung, Verkauf, Finanzierung
- **Unternehmerservice**
Netzwerke, Informationen, Beratung
- **Gründungsförderung**
Betreuung, Schulung, Vermittlung
- **Regionalentwicklung, Kommunalbetreuung**
Projektentwicklung, Fördermittelberatung

www.wep.de

WEP Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Pinneberg mbH
Lise-Meitner-Allee 18 • 25436 Tornesch • Telefon: 04120 - 70 77 0 • info@wep.de

Raum für Ideen, Raum für Erfolg

Für Investoren:

- ▶ Unterstützung bei der Standortsuche
- ▶ Vermittlung von Gewerbeflächen im ChemCoast Park Brunsbüttel und im Innovationsraum Itzehoe
- ▶ Etablierung von Dithmarschen und Steinburg als Forschungs- und Wissensregion

Für regionale Unternehmen kümmern wir uns um:

- ▶ Logistische Fragestellungen
- ▶ Schnittstellen zur Politik
- ▶ Kooperation an der Unterelbe
- ▶ Projekte zur Industrieentwicklung

Für Existenzgründer bieten wir:

- ▶ Beratung zur Gründung
- ▶ Qualifizierungsseminare zu Gründungsthemen
- ▶ Raum für Ideen in Gründerzentren



egw:wirtschaftsförderung
Entwicklungsgesellschaft Westholstein

www.eg-westholstein.de

Nächste Ausfahrt NORDGATE.



Gewerbefläche gesucht. Ideale Lage gefunden.

Sechs Städte an der A7 im Norden Hamburgs bieten freie Gewerbeflächen in allen Lagen, Größen und Preisklassen. Nutzen Sie den kundenfreundlichen One Stop-Service der sechs Partnerkommunen: Hier erhalten Sie alle Informationen aus einer Hand. Somit eröffnet NORDGATE Ihnen den idealen Zugang zur Metropolregion Hamburg.

Willkommen bei NORDGATE.



NEUMÜNSTER
BAD BRAMSTEDT
KALTENKIRCHEN
HENSTEDT-ULZBURG
QUICKBORN
NORDERSTEDT



TIPP DES MONATS: WEBINAR – JAHRESWECHSELSEMINAR LOHNSTEUER

Gerade zum Jahreswechsel treten häufig neue gesetzliche Regelungen in Kraft. Für den Wechsel 2021/2022 plant der Gesetzgeber bisher nur kleinere Änderungen im Bereich der Lohnsteuer. Damit Sie sich auf diese Veränderungen optimal vorbereiten und erforderliche Prozesse umstellen können, informieren wir Sie in einem Webinar am 21. Dezember von 9.30 bis 12.30 Uhr über die ab 2022 relevanten lohnsteuerlichen Änderungen und die wichtigsten Themengebiete in der Lohnsteuer. Schwerpunktmäßig gibt das Webinar einen Überblick über gesetzliche Änderungen, neue BMF-Schreiben und aktuelle BFH-Urteile zum Lohnsteuerrecht sowie über Themen wie Dienstwagenbesteuerung und Betriebsveranstaltungen.

Infos und Anmeldung:
www.ihk-sh.de/event/140142845

INFOS UND ANMELDUNG ONLINE

Diese und weitere Veranstaltungen der IHKs finden Sie in der Veranstaltungsdatenbank. Informieren Sie sich und melden Sie sich gleich online an.

1. Veranstaltungsdatenbank aufrufen
www.ihk-sh.de/veranstaltungen
2. Veranstaltungs-Nr. eingeben
 (aus der letzten Spalte der Tabelle)
3. Zur Teilnahme anmelden
 Online-Formular ausfüllen und absenden



www.ihk-sh.de/veranstaltungen

Wann	Was	Wo	Nr.
7. DEZEMBER 2021 9 bis 17 Uhr	Online-Finanzierungssprechtag	Online-Beratung (IHK zu Kiel GS Elmshorn)	140144218
7. DEZEMBER 2021 9 bis 16 Uhr	Online-Finanzierungssprechtag	Online-Beratung (IHK zu Lübeck)	140106060
7. DEZEMBER 2021 14 Uhr Einzeltermine	Krisensprechtag	IHK Flensburg in Flensburg	140137020
8. DEZEMBER 2021 15 bis 18 Uhr	Treffen der 3D-Regionalgruppe Lübeck	GREIF-VELOX Maschinenfabrik GmbH Kronsfordter Landstr. 177 23560 Lübeck	140155440
8. DEZEMBER 2021 9 bis 16 Uhr	Zollwertrecht 2021	Webinar	140149226
9. DEZEMBER 2021 16 bis 18 Uhr	Stabswechsel – Nachfolgedialog	IHK Flensburg GS Nordfriesland	140137002
9. DEZEMBER 2021 9 bis 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten	Webinar (IHK zu Lübeck)	140137247
9. DEZEMBER 2021 9 bis 14.30 Uhr	Akkreditive – Bearbeitung von Exportakkreditiven (Teil II)	Webinar	140155956
9. DEZEMBER 2021 10 bis 11.30 Uhr	Webinar zum Ausbildungsportal	Webinar (IHK zu Lübeck)	140125211
10. DEZEMBER 2021 9 bis 13 Uhr	Basisseminar für neue Prüferinnen und Prüfer	Webinar (IHK zu Lübeck)	140131400
13. DEZEMBER 2021 9 bis 10.30 Uhr	Cybersicherheit – Prophylaxe & Versicherungen	Webinar	140152000
14. DEZEMBER 2021 9 bis 17 Uhr	Warenursprung und Präferenzen/ Lieferantenerklärung 2021	Webinar	140149565
14. DEZEMBER 2021 9 Uhr	Online Finanzierungssprechtag	IHK Flensburg in Flensburg	140137087
15. DEZEMBER 2021 Termin nach Absprache	Online-Einzelberatung: Start-up Außenhandel	Webinar	140147490
21. DEZEMBER 2021 9 bis 12.30 Uhr	Jahreswechselfseminar Lohnsteuer	Webinar	140142845
29. DEZEMBER 2021 Termin nach Absprache	Online-Einzelberatung: Start-up Außenhandel	Webinar	140147490
11. JANUAR 2022 9 bis 16 Uhr	Online Finanzierungssprechtag	Webinar	140106060
11. JANUAR 2022 9 bis 16 Uhr	Änderungen im Zoll und Außenwirtschaftsrecht 2022	IHK zu Kiel in Kiel	140155813
12. JANUAR 2022 9 bis 12.30 Uhr	Änderungen im Zoll und Außenwirtschaftsrecht 2022	Webinar	140155810
13. JANUAR 2022 9 bis 16 Uhr	Änderungen im Zoll und Außenwirtschaftsrecht 2022	IHK zu Lübeck in Lübeck	140155813
13. JANUAR 2022 9 bis 16 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog: den Nachfolgeprozess erfolgreich gestalten	Webinar (IHK zu Lübeck)	140137247
17. JANUAR BIS 25. MÄRZ 2022	Fachkraft Zoll und Exportabwicklung (IHK-Zertifikat)	WAK Schleswig-Holstein – Lübeck Guerickestr. 6-8 23566 Lübeck	140152367
26. JANUAR 2022 9 bis 12.30 Uhr	Änderungen im Zoll und Außenwirtschaftsrecht 2022	Webinar	140155810
31. JANUAR 2022 16 bis 19 Uhr	Stabwechsel – Nachfolgedialog	IHK zu Kiel in Kiel	14062642
1. FEBRUAR 2022 9 bis 16 Uhr	Online-Finanzierungssprechtag	Webinar	140106060
9. FEBRUAR 2022 9.30 bis 16 Uhr	Lieferantenerklärungen: Ordnungsgemäß erstellen und Zollvorteile aus EU-Handelsabkommen sichern	IHK zu Lübeck GS Ahrensburg	140155909

Arbeitsjubiläen

40 JAHRE

September 2021

Lutz Kakerow, AVL Zöllner Marine GmbH, Kiel

25 JAHRE

Oktober 2021

Carl Matthiesen, Wüstenberg Landtechnik GmbH & Co. KG, Husum

November 2021

Raimund Koslows, Wulff Textil-Service GmbH, Kiel

Dezember 2021

Claus-D. Bock, Bock & Team GmbH, Glinde

Januar 2022

Georg zu Münster, Vishay Sili-conix Itzehoe GmbH, Itzehoe

Dezember 2021

Neumann & Wolff Werbekalender GmbH & Co. KG, Kiel

Landwirtschaftliche Kontroll- und Dienstleistungsgesellschaft mbH, Kiel

Groth & Co. Immobilien Ver-waltungs GmbH, Pinneberg

Reise- und Versandbuchhandlung des Rauhen Hauses Ham-burg G.m.b.H., Norderstedt

Januar 2022

Aktiv-Markt Thomas Buttкус e. K., Büdelsdorf

Werbeagentur Lorenz & Co. GmbH & Co. KG, Itzehoe

Peter Otto, Tabakwarenge-schäft, Wedel

Plüschau Baustoffe, Inhaber Nicolai Plüschau e. K., Hasel-dorf

Türen-Vertriebs KG Nord Schmidt GmbH & Co, Hals-tenbek

Verwaltungsgesellschaft Carlsen mbH, Kiel

Heinrich Karstens Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Kiel

Rathjen u. Sohn, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Aukrug

Jung & Co. Gerätebau GmbH, Kummerfeld

25 JAHRE

November 2021

NeoGeo New Media GmbH, Elmshorn

Ricardo Rojas Musri, Henstedt-Ulzburg

Dezember 2021

Heiko Arp, Licht- und Tontechnik, Itzehoe

Ana Salgueiro-Meyer, Haus-verwaltung, Bönningstedt

Klaus-Peter Strehl, Moorrege

aquaMarin Segelsport GmbH, Kiel

Carsten Duhme, Gebrauchs-grafik, Felde

Pott International Export GmbH, Moorrege

Dimitrios Giantsios, „Taverna Kronos“, Pinneberg

Pahlke Geschäftsführungsgesellschaft m.b.H., Kiel

RPA REAL PROPERTY AD-VISORS GmbH, Plön

Karen Schröder, Tornesch

euroriding - Einkaufsverbund europäischer Reitsportfach-geschäfte - Verwaltungs GmbH, Heede

Helgoland Logistik GmbH, Helgoland

Andreas Nasner, Gebraucht-warenhandel, Kiel

Björn Looks, Garten-und Landschaftspflege, Kummerfeld

Birgit Nachtigal, Textilwaren-Einzelhandel, Molfsee

Andrea Thormählen, Kölln-Reiseik

Auto-Center Ahrendt GmbH, Neumünster

Meike Schmoldt-Ventzke, Fuß-pflege, Kosmetik, Kronshagen

COLUMNNA Werbeflächen GmbH, Hohenwestedt

Rehder Wohnungsbau GmbH, Wedel

ksm Krumm und Schröder MULTIMEDIA GmbH, Elmshorn

Hausmülleinsamlungsgesellschaft mbH - HAMEG -. Kummerfeld

Party-Dienst Paulsen GmbH, Holm

DFS Schleiftechnik GmbH, Ascheberg

Günter Müller GmbH, Dägeling

GAT Grag Abfall-Trennsysteme GmbH, Norderstedt

Jens Rosburg, Witzeze Bock & Team GmbH, Glinde

TOP EVENTS + Veranstal-tungsberatung Gerd Haber-korn e. K., Norderstedt

Claudia Augustin „OVV Vermö-gensberatung“, Bad Segeberg

RTS Transport-Service GmbH, Dassendorf

Computer- und Bürotechnik Freund GmbH, Flensburg

Abwasserentsorgung Tellings-tedt GmbH, Neumünster

I.A.U. Institut für Arbeits-wissenschaft und Unterneh-mensoptimierung GmbH, Wöhrden

DRK Pflegedienst Nordfries-land Niebüll-Bökingharde, gGmbH

Gerhard Buchwald, Burg in Dithmarschen

Malte Ostwald, Versicherungs-Vermittlung, Kollmar

Krüger Versicherungsmakler GmbH, Glückstadt

Norbert Schmidt, Abfallwirt-schaftsprüfung, Rendsburg

Horst Dieter Lehmann, Fi-nanzdienstleister, Damp

Jan Höpermann, Fuhrgewer-be, Wedel

Inga Rehbein, Gaststätte „Zum Assmus“, Warder

Astrid Stahmer, Emkendorf

Rene Freitag-Bartels, Mobile Discothek, Westerhorn

Ina Martens-Rostig, Textilwa-ren-Einzelhandel, Helgoland

Gunther Bilz, Gebrauchtwa-renhandel, Eckernförde

Manfred Petersen, Büroservice, Gettorf

Siegfried Panzer, Ingenieurbü-ro, Maschinen, Winnemark

Stefan Flache, Kiel

Ina Braune, Modedesign, Plön

Taxi-Callsen e. K., Rendsburg

Bernd Hömke, Hifi Vertrieb, Gettorf

Christian Müller, Vermietung und Verpachtung, Dägeling

Lars Böge, Discjockey, Uetersen

Dr. Steve Ludwig, Verlag Ludwig, Kiel

Jürgen Waltner, Baugrundun-tersuchungen, Eckernförde

Jan Schümann, Konstruktion von Segelyachten, Fockbek

Andre Teschner e. K., Preetz

Frank Grell e. K., Preetz

Ursula Jordan, Büroservice, Buchführungsarbeiten, Kiel

Imbiss Kappen Kiel UG (haf-tungsbeschränkt), Kiel

Olaf Siemsen, Versicherungs-Vermittlung, Kiel

Rolf Konietzko, Langwedel

Fritz Bartels, Handelsvermitt-lung, Preetz

Hubertus Bosmann, Cafe, Wankendorf

Helmut Fehring e.K., Neu-münster

CSS Computer Software Ser-vice Delfs GmbH & Co. KG, Kiel

Margret Steckmeister, Schuh-handel, Elmshorn

Nicole Fong, Halstenbek

Ing.-Büro Hinz Ing.-Gesell-schaft für Bauwesen mbH, Mönkeberg

Stefan Havemann, Handel mit Waren aller Art, Owschlag

L & Z Stahlhandel GmbH, Rendsburg

Helga Weiß-Noll, Finanzbera-tung, Kiel

Lars Rieche, Kronshagen

Björn Chinow, Immobilien-Vermittlung, Heikendorf

M. Thiel GmbH, Elsdorf-Wes-termühlen

Firmenjubiläen

125 JAHRE

November 2021

Fleischerei Holst GmbH, Rieseby

100 JAHRE

Januar 2022

Beth Tischlerei-Möbelhaus-Bestattungen Inh. Volkert Beth e. K., Schenefeld

75 JAHRE

Dezember 2021

ACO Severin Ahlmann GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Büdelsdorf

Soltau GmbH & Co. Komman-ditgesellschaft, St. Michae-lisdonn

50 JAHRE

November 2021

NEW YORKER Nord GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Kiel

WERBEAGENTUREN UND DRUCKEREIEN

DIE INNOVATIVE DRUCKEREI MIT FULLSERVICE



OFFSETDRUCK · DIGITALDRUCK · COPYSHOP · GRAFIK · FINEART
WERBETECHNIK · WERBEMITTEL · TEXTILSHOP · AUTOBESCHRIFTUNG

DRUCKEREI: RAPSACKER 10 | LÜBECK
COPYSHOP: KANALSTR. 68 | LÜBECK
MENNE.DE | 0451 75 000 | INFO@MENNE.DE



**B WERBEAGENTUR
BRAEMER GmbH**



Beratung. Konzeption. Umsetzung.

werbeagentur-braemer.de



Nicht nur für Gesellschaft und Zusammenhalt wichtig; Der Vereinssport ist auch für die Wirtschaft in Schleswig-Holstein von großer Bedeutung.

LANDESSPORTVERBAND

Comeback des Vereinssports

Der Landessportverband (LSV) wirbt mit dem Motto „Comeback“ für die Rückkehr der Menschen in Schleswig-Holstein in die Sportvereine. Diese Kampagne soll gerade den Vereinssport, der unter der Coronakrise besonders gelitten hat, in der Öffentlichkeit stärken.

Wie wichtig die Kampagne für den Sport ist, betont LSV-Präsident Hans-Jakob Tiessen: „Viele Sportvereine in Schleswig-Holstein sind durch die Pandemie in ihrer Existenz bedroht. Dabei sind gerade sie es, die in Kindern und Jugendlichen die große Leidenschaft für eine Sportart wecken, die Menschen zusammen- und in Bewegung bringen. Der organisierte Sport erfasst

alle Altersgruppen und spielt bei der Rückkehr in ein normales Leben eine wichtige Rolle. Diese Kampagne ruft dazu auf, in unsere Vereine zurückzukommen. Ich freue mich über jeden Verein und Verband, der sich anschließt, und vor allem über Unterstützung durch Partner außerhalb der Sportfamilie.“

Die IHK Schleswig-Holstein unterstützt die „Comeback“-Kampagne aus Überzeugung. Denn aus Sicht der IHK schafft gerade der organisierte Sport jene Struktur und Infrastruktur, die den Sport zu einem gesellschaftlichen Schwergewicht und den LSV zu einem wichtigen Partner machen.

Die 2017 von LSV und IHK veröffentlichte Studie zum „Wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wert des Sports in Schleswig-Holstein“ hat die ökonomische Bedeutung des Sports mit rund 45.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten belegt. Zudem wurde seine

KIELER DING

Mischnutzung gegen Leerstand

Ein Cross-Community-Space nach Hamburger Vorbild geht in der Kieler Innenstadt vor Anker: Mit dem „Kieler Ding“ in der Holstenstraße steht ein Projekt in den Startlöchern, das viele Konzepte vereint. In der ehemaligen Anson's-Filiale reihen sich bald Co-Working- und Büroräume, Meeting-Flächen, Sport- und Gesundheitsangebote, eine E-Sport- und Gaming-Arena,

ein Podcast- und Streaming-Studio sowie Gastronomie und Co-Retail-Angebote aneinander. 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche soll das Konzept des Projektentwicklers Home-United dem Leerstand im Zentrum begegnen. Erfahrungen machten Home-United-Gründer Tomislav Karajica und sein Team bereits mit dem „Hamburger Ding“ auf St. Pauli. Zur Eröffnung in

Kiel 2022 sollen sich Start-ups, Freiberufliche, gestandene Unternehmen und Gäste auf rund 5.000 Quadratmetern die Hand geben, gemeinsam in klassischen Büros oder Co-Working-Bereichen arbeiten, bei Events verweilen oder in Studios für Podcasts oder Filme kreativ werden. Zudem soll ein modernes Gastronomie- und Einzelhandelskonzept die Kieler Fußgängerzone wiederbeleben. Insgesamt werden 20 Millionen Euro in das Projekt investiert. JK ■

Mehr unter: www.kielerding.de



gesellschaftliche Ausstrahlung und Wirkung deutlich: mit rund 170.000 aktiven Ehrenamtlichen, mehr als 40.000 Weiterbildungs- und Qualifizierungsabschlüssen und vor allem bei der auf Integration ausgerichteten Sozialisierung der Kinder und Jugendlichen in den rund 2.600 Vereinen.

2022 legen LSV und IHK Schleswig-Holstein neue Zahlen vor – auch um den vom Land angestoßenen Zukunftsplan „Sportland Schleswig-Holstein“ mit aktuellen Zahlen zu unterlegen. Die IHK unterstützt dieses Projekt ausdrücklich und hat sich in seine Erstellung aktiv eingebracht, zum einen weil jede Investition in Sportinfrastruktur Aufträge bei Betrieben im Lande auslöst – mit allen positiven gesamtwirtschaftlichen Effekten –, zum anderen weil es den Sport und damit das gesellschaftliche Gefüge in Schleswig-Holstein stärkt. red ■

Kontakt: Peter Weltersbach, Leiter der Geschäftsstelle der IHK Schleswig-Holstein, weltersbach@kiel.ihk.de
Mehr unter: www.bit.ly/lsv-comeback

AUSBILDUNGSPREIS

Azubis des Nordens

Der AGA Unternehmensverband und das INW – Bildungswerk Nord haben im Oktober den nord-deutschen Ausbildungspreis für Handel und Dienstleistung, den „Azubi des Nordens“, verliehen. Nach Schleswig-Holstein gingen zwei Auszeichnungen: In der Kategorie Großhandel setzte sich Carolina Cimini (van Merhagen+Seeger GmbH, Geesthacht) durch. Den Förderpreis erhielt die Kauffrau im Einzelhandel Anastasia Mastoras (IJX Deutschland Ltd. & Co. KG, Schenefeld). Die Auszeichnung „Azubi des Nordens“ ist dotiert mit 1.000 Euro, einem Bildungsgutschein und einem Kurzfilm, der im Ausbildungsbetrieb gedreht wird. red ■

Infos und Aftermovie: www.bit.ly/aga_ausbildungspreis

Rätsel der Wirtschaft

NUR WER SICHTBAR IST, FINDET AUCH STATT

Wie wir uns präsentieren und wahrgenommen werden, ist Teil unserer Persönlichkeit. Das Bild, das wir abgeben, und die Rolle, die wir spielen, sind elementar für unseren Erfolg, beruflich wie privat. Tijen Onaran, bekannte Speakerin und Netzwerkerin, erklärt, wie man eine persönliche Marke aufbaut und wie man seine eigene Agenda findet. Wie wir unsere Wahrnehmung online in den sozialen Medien, aber auch offline selbst gestalten können, das zeigt Tijen Onaran in „Nur wer sichtbar ist, findet auch statt.“ red ■



Onaran, Tijen: Nur wer sichtbar ist, findet auch statt. Werde deine eigene Marke und hol dir den Erfolg, den du verdienst; Goldmann, 256 Seiten; ISBN 978-3-442-17867-4, 12 Euro

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

- In welcher Stadt findet man den Big Ben?**
 A) London B) New York C) Hongkong

Bitte senden Sie das Lösungswort mit dem Stichwort „Rätsel der Wirtschaft“ per Mail an raetsel@flensburg.ihk.de oder per Post an: **IHK Flensburg, Redaktion Wirtschaft zwischen Nord- und Ostsee, Heinrichstraße 28-34, 24937 Flensburg.** Einsendeschluss ist der **31. Dezember 2021.** Die Lösung des letzten Rätsels lautete B) 2002.

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

RECHTSANWÄLTE + STEUERBERATER

Dipl.-Kfm. Michael Gersdorf

Vereidigter Buchprüfer a.D.
 Steuerberater und Rechtsbeistand



IHR PROBLEMLÖSER IN KONFLIKTSITUATIONEN

Für Sie da bei Gesellschafterkrisen & Unternehmensnachfolge



Beratung per Videocall oder persönlich unter **0172 24 14 287** www.gersdorf.consulting

Buchhandel Petersen



CARTOON: VOLKER SPONHOLZ

Der Weihnachtsmann hat Schnupfen

VON KLEMENS VOGEL

Schon ein Blick in Grimms Märchen zeigt: Kindergeschichten verarbeiten oft tief liegende Ängste. Und so überrascht es nicht, dass in vielen Geschichten über den Weihnachtsmann ein Unglück oder ein Bösewicht die Auslieferung der Geschenke gefährdet. Mal hat Santa Claus Schnupfen, mal sind die Wunschzettel verschwunden oder der fiese Grantelbart in der Serie Weihnachtsmann & Co. KG hat eine Gemeinheit ausgeheckt. Zum Glück schaffen es die Guten meist, die Lieferkette zu entstoren.

Wie sieht es im Real Life aus? Wochen vor dem Fest häufen sich die besorgten Meldungen: Die Papierknappheit gefährdet den Druck von Büchern, Engpässe bei Chips und Halbleitern könnten die Playstation zur Mangelware machen und fehlendes AdBlue für die Abgasreinigung drohe die liefernden Lkw lahmzulegen. Die Engpässe betreffen Rohstoffe wie Kupfer, Nickel und seltene Erden ebenso wie Endprodukte, etwa die Spiele des Monopoly-Herstellers Hasbro.

Ad-hoc-Maßnahmen wie „Vorräte anlegen“ oder „auf Luftfracht

umsteigen“ überzeugen in der Gesamtschau weder ökologisch noch ökonomisch. Auch der Ruf nach mehr Autarkie hat selten zu besserer Versorgung geführt, wie Beispiele von der DDR bis Nordkorea zeigen.

Experten verweisen auf die Corona-Nachwehen und darauf, dass derzeit große Konjunkturprogramme in den USA und China die Märkte leer saugen. Was aber auch heißt: Es ist nicht genug da. Jedenfalls nicht immer und nicht für jeden. Alles nur eine Frage besserer Organisation?

„Wenn die gegenwärtige Zunahme der Weltbevölkerung, der Industrialisierung, der Umweltverschmutzung, der Nahrungsmittelproduktion und der Ausbeutung von natürlichen Rohstoffen unverändert anhält, werden die absoluten Wachstumsgrenzen auf der Erde im Laufe der nächsten 100 Jahre erreicht“, hieß es 1972 in der Studie „Die Grenzen des Wachstums“ des Club of Rome. Bekommen wir gerade eine Vorahnung dieser Grenzen? Darauf verlassen, dass am Nordpol eine Fabrik mit Elfen Weihnachtsgeschenke produziert, sollten wir uns nicht. ■



„
**Kinder-
geschichten
verarbeiten
oft tief liegende
Ängste.**“

IMPRESSUM

Herausgeber: IHK Schleswig-Holstein

Redaktion: René Koch, Petra Vogt, Julia Königs, Karsten von Borstel, Dr. Can Özren, Klemens Vogel

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

Anschrift der IHK Schleswig-Holstein:

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

Anschriften der Regional-Redaktionen:

IHK Flensburg: Redaktion Petra Vogt (V.i.S.d.P.)
Heinrichstr. 28-34, 24937 Flensburg
Telefon: (0461) 806-433
Telefax: (0461) 806-9433
E-Mail: vogt@flensburg.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Maren Lüttschwager
Telefon: (0461) 806-385
Telefax: (0461) 806-9385
E-Mail: luettschwager@flensburg.ihk.de

IHK zu Kiel: Redaktion Karsten von Borstel (V.i.S.d.P.)

Bergstr. 2, 24103 Kiel
Telefon: (0431) 5194-224
Telefax: (0431) 5194-524
E-Mail: vonborstel@kiel.ihk.de
Redaktionsassistentin:
Kristina Jagszent
Telefon: (0431) 5194-223
Telefax: (0431) 5194-523
E-Mail: jagszent@kiel.ihk.de

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

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

Verlag und Anzeigenverwaltung:

Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG
phG: Hansisches Verlagskontor GmbH
Geschäftsführer: Dr. Michael Platzköster
Konrad-Adenauer-Str. 4, 23558 Lübeck
Telefon: (0451) 7031-01
E-Mail: brmueller@schmidt-roemhild.com
Verantwortlich für den Anzeigenteil:
Christiane Kermel (V.i.S.d.P.)

Anzeigenvertretung:

WS Werbeservice GmbH
c/o Susanne Pohn Verlagsservice
Goerdelerstr. 11, 23566 Lübeck
Telefon: (0451) 30 50 97 33
E-Mail: susanne.pohn@pohn-media.de

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

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

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

Im freien Verkauf: Einzelheft € 3,30
Jahresabonnement € 30,30
(€ 25,80 zzgl. € 4,50 Versand. Mit sechswöchiger Kündigungsfrist zum Jahresende kündbar.)

Erscheinungsweise: monatlich, Doppelausgaben Juli/August und Dezember/Januar

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

© 2021



#GemeinsamZukunftBilden

BERUFLICHE BILDUNG
LOHNT SICH
PACK'S AN!

MEINE ZUKUNFT

POWERED BY BERUFLICHE

BILDUNG

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

WICHTIG WAR, DASS ICH MIR IM VERTRIEB MEINE EXPERTISE GESCHAFFEN HABE. HEUTE KANN ICH DAS,
WAS MICH PERSÖNLICH BEWEGT, PERFECT MIT DEM VERBINDEN, WAS ICH KANN.
DIE IHK-WEITERBILDUNGEN HABEN MIR BERUFLICHE TÜREN UND MEINEN EIGENEN WEG GEÖFFNET.

LORENZ, REUTLINGEN

Eine Initiative der:

DIHK

DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



Online-Shop
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE
**BERUFLICHE
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote
u. a. auf wis.ihk.de

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.

AUTO TOP! ALLES TOP?
JETZT 10% RABATT
ALS BONUSKUNDE SICHERN!

Unser Bonus-Programm ... und gut.

★★★★★
Top

Rundum-
Versicherer
Im Norden

Wir Norddeutschen reden bekanntlich nicht viel.
Wir wollen eine Versicherung, einen Ansprechpartner
und **die beste Lösung, wenn mal was passiert.**
Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

 **Itzehoer**
Versicherungen
... und gut ✓