WIRTSCHAFT

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

IHK Schleswig-Holstein
Flensburg·Kiel·Lübeck

AUSGABE LÜBECK
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 ICONS

FUCHS SCHMITT

bugatti we are europe

GIL BRET

CINQUE

JOOP!

X GLOVERALL 1951

NORTEX Mode-Center Ohlhoff GmbH & Co. KG; Foto: NORTEX-Mitarbeiter

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:
Kostenlos P Komfort

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 ebnen. 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.

FOTO: TRIOPTICS GMBH

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 Grundausstattung 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.“

FOTO: FABIAN FRÜHLING

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)

FOTOS: TANJA LÜBBERS, IHK/KOCH, ISTOCK/SOLARSEVEN

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)

FOTO: FELIX KÖNIG/AGENTUR 54°

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 Rettungsdienst. 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."

DIHK-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.metropolitaner.de

Köpfe der Wirtschaft

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 (DHSH) ernannt worden. Seit April 2021 lehrt die gebürtige Hamburgerin im Fachbereich Betriebswirtschaftslehre der DHSH unter anderem Projektmanagement, Organisation und Wirtschaftsethik.

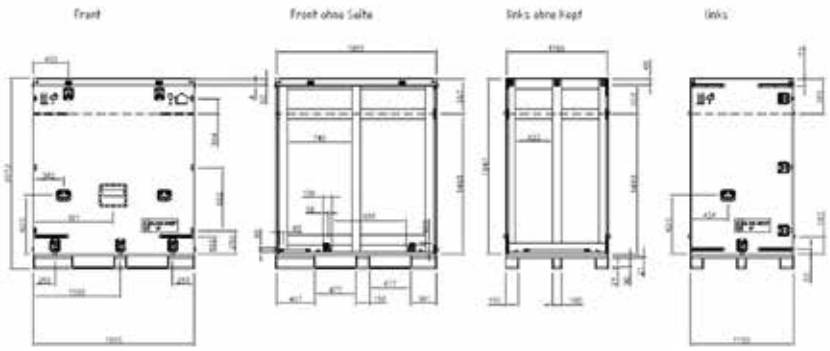
FOTOS: PUNKER GMBH, DHSH

Aufmaß Konstruktion Fertigung Verpackung

Transportverpackungen aus Holz

für Bauteile Maschinen Anlagen Schwergut

Wir konstruieren nach Ihren Vorgaben und unserem Aufmaß die bedarfsgerechte Verpackung



Norddeutsche Kistenfabrik K. Pannecke GmbH

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 überteuerte 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 Bedienungen 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 dieser den bestehenden Vertrag beenden kann. Das neue Fahrzeug kann dann beim favorisierten Anbieter versichert werden.

Schadenereignis: 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** /MONAT[1] 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, CO_2-Emissionen kombiniert 18 g/km, elektrische Reichweite: innerorts 103 km, kombiniert 88 km (kann unter realen Bedingungen variieren), Werte gem. WLTP-Testzyklus, CO_2-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**

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

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 ebbte 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."

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

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 Verkehrsanbindungen für alle Verkehrsträger, Prüfung der eigenen Konzepte."

Bevor Stefan Schneider sein Geschäft zum Ende des Jahres 2022 an Sohn Leo übergibt, soll mithilfe der go-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 umkrempeln, 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 Hüxstraße in der Hansestadt Lübeck. ▶

BILDERMEER

Grafik-Atelier
Anja Trosien

www.anjatrosien.de

FOTOS: JULIA PETERSEN, TANJA LÜBBERS

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

> ***Täglich poste ich Produkte, Rezepte, neue Deko oder saisonale Gewinnspiele.***
>
> Tanja Lübbers, Violas' Gewürze & Delikatessen

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

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

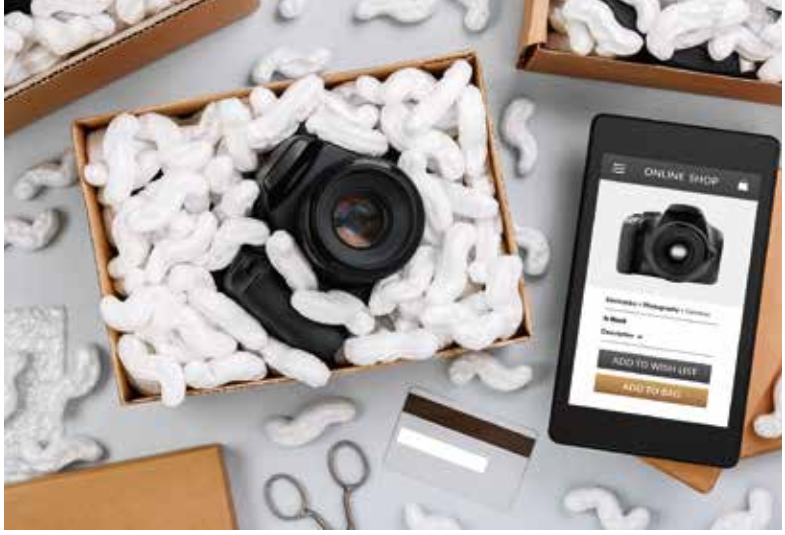
Unsere Leistungen:

- 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 Widerrufsbelehrungen 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

FOTO: ISTOCK.COM/CARMENMURILLO

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

top EMPLOYER DEUTSCHLAND GERMANY 2021
CERTIFIED EXCELLENCE IN EMPLOYEE CONDITIONS

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

FOTO: WWW.GRAFIKFOTO.DE/MICHAEL STAUDT

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. *red* ■

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

FOTO: PRIVAT

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

Bild: Fotolia

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.

Mode- und Wäschehaus Meislahn

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.

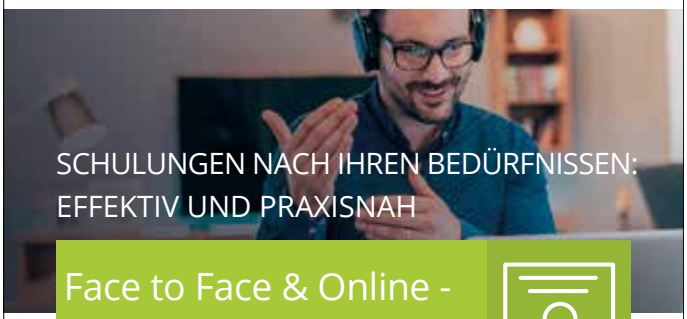
Freie Flächen in der Innenstadt sind etwa für das Kieler Citymanagement eine enorme Chance. Über die Zwischennutzungsbörse werden sie federführend vermittelt. Zu vergünstigten Konditionen werden besonders solche Nutzungen ermöglicht, die eine personelle Besetzung und durchgängige Öffnungszeiten vorsehen. 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



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

- 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. ■

> ***Zwischennutzungen entsprechen dem Tempo der heutigen Zeit.***

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

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.

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.

PRAXISTIPPS HANDEL DIGITAL

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

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

FOTO: ADOBE STOCK, COM/AKE1150

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 gegangen 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."

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 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." ■

Frank Rehme

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

Mehr unter:
www.kompetenzzentrumhandel.de

FOTO: DIE HOFFOTOGRAFEN GMBH

TÜV NORD Akademie

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**

TÜV NORD Akademie

„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 zusammenrücken 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-

FOTOS: IHK/KOCH, ADOBE.STOCK.COM/JOHAS

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.

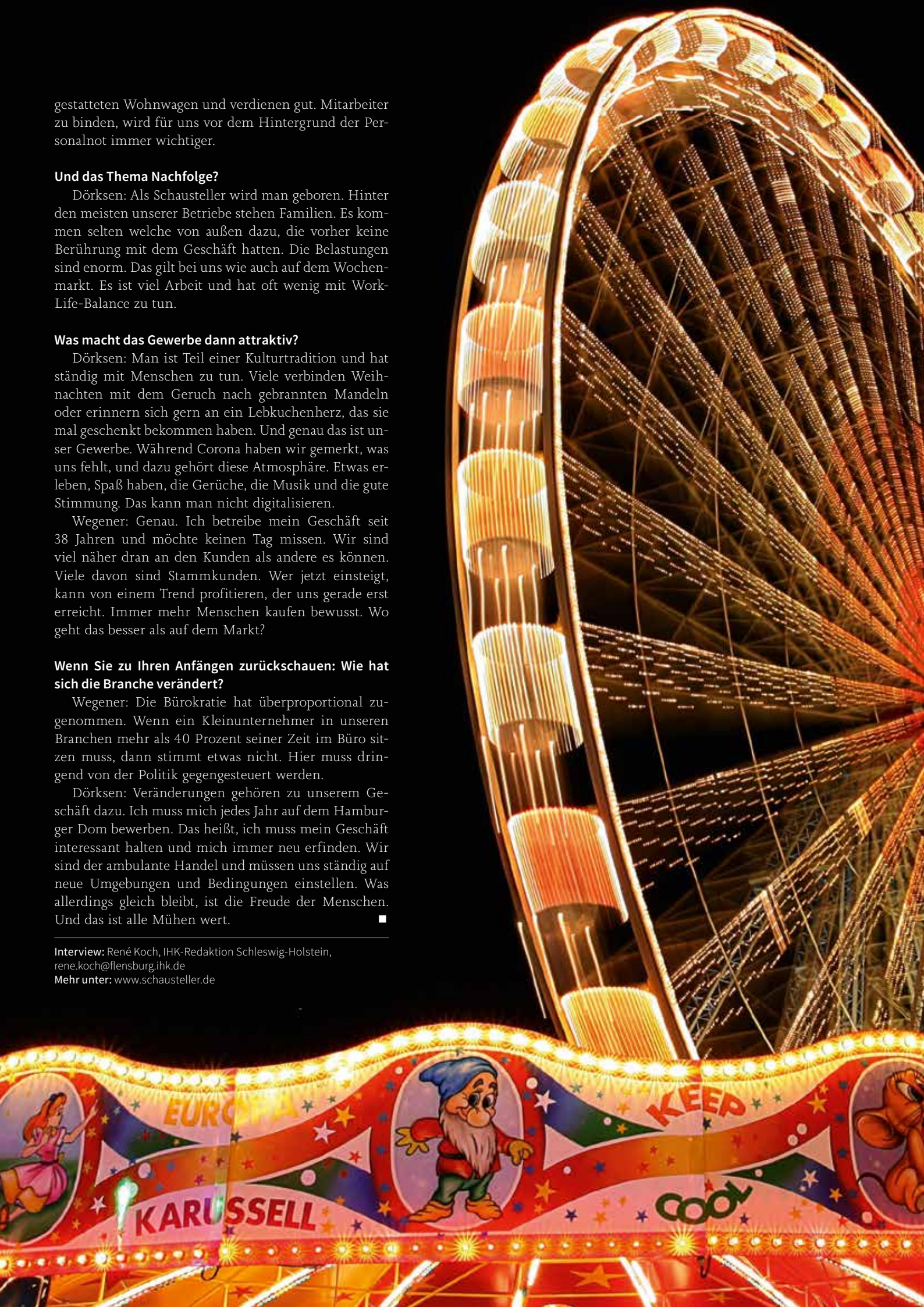
Wegener: Genau. Ich betreibe mein Geschäft seit 38 Jahren und möchte keinen Tag missen. Wir sind viel näher dran an den Kunden als andere es können. Viele davon sind Stammkunden. Wer jetzt einsteigt, kann von einem Trend profitieren, der uns gerade erst erreicht. Immer mehr Menschen kaufen bewusst. Wo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

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 einen 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: FRIEDERIKE GRABITZ, CARSTEN BOOCK

IMMOBILIEN

LBS

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 BAUMANN SEIT 1897

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.

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 Mitarbeitersuche“, 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

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. ■

DIGITALISIERUNG

ALLES FÜR IHRE WERBUNG

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer!

VON FRIEDERIKE C. KÜHN

IHK-NEUJAHRSEMPFANG 2022
Wir freuen uns, wenn Sie am 12. Januar 2022 an unserem Neujahrsempfang teilnehmen. Dort möchten wir darüber reden, wie wir die Zeit nach der Krise gestalten.

Das zweite Jahr unter Pandemiebedingungen geht zu Ende. Jetzt werden die Long-Covid-Symptome in der Wirtschaft sichtbar: Lieferengpässe, die hohen Energiekosten und der sich weiter verschärfende Fachkräftemangel bereiten den Unternehmen zunehmend Sorgen. Doch die Unternehmerinnen und Unternehmer im Hansebelt krempeln die Ärmel hoch und bringen sich mit ihrer Entschlossenheit und Kreativität, mit Innovationen und viel Energie in die Aufrechterhaltung und den Ausbau von Wachstum und Wohlstand ein.

Sie sind es, die auch unter Pandemiebedingungen die Ausbildung der Fachkräfte von morgen auf hohem Niveau vorantreiben. Und das ist nicht die einzige Leistung der Wirtschaft: Sie erhält Arbeitsplätze und schafft neue. Sie zahlt Steuern und gibt dem Staat damit finanziellen Spielraum. Kurz: Die Wirtschaft hat Verantwortung übernommen, und das wird sie immer wieder tun. Hätte sie dafür nicht etwas mehr Anerkennung aus Politik, Verwaltung und Gesellschaft verdient?

Von der neuen Bundesregierung und auch von der neuen Landesregierung, die sich in wenigen Monaten bildet, erwarten wir ein klares Bekenntnis zur Leistung der Unternehmerinnen und Unternehmer und damit eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Weitere Regulatorik, Steuererhöhungen und mehr Bürokratie schaden den Betrieben und damit dem Wirtschaftsstandort. Wirtschaft entfaltet sich am besten in einem freien Markt. Es ist Aufgabe der Politik in Bund und Land, zukunftsweisende Rahmenbedingungen für das Funktionieren des Marktes zu schaffen.

Damit wir den konstruktiven Dialog mit der Politik fortsetzen und in Kiel und Berlin weiterhin Gehör finden, sind wir auf Ihre Unterstützung angewiesen: Mit Ihrer Stimme können Sie noch bis zum 7. Dezember 2021 darüber entscheiden, welche Kandidatin oder welcher Kandidat in den kommenden sechs Jahren Ihre Interessen in der Vollversammlung der IHK zu Lübeck vertritt. Je mehr Unternehmen abstimmen, desto stärker ist die Stimme der Wirtschaft. Bitte wählen Sie!

Ihnen, Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Ihren Angehörigen wünsche ich in dieser herausfordernden Zeit ein besinnliches und gesegnetes Weihnachtsfest sowie ein erfolgreicheres neues Jahr mit deutlich mehr Normalität. ■

Ihre

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

FOTO: WWW.GUIDOKOLLMEIER.COM

MASSIG KOMFORT, GROSSER FAHRSPASS.

Der neue Mercedes-Benz Citan Tourer.
Mit intelligenten Assistenzsystemen und typischem Mercedes-Benz Fahrkomfort. #FeelsGiant
Erfahren Sie mehr bei Süverkrüp oder unter mercedes-benz.de/citan

Jetzt Probe fahren
Hotline: 0800 3577777

Süverkrüp

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Partner vor Ort: Süverkrüp Automobile GmbH & Co. KG & Süverkrüp+Ahrendt GmbH & Co. KG
Kiel, Neumünster, Preetz, Neustadt, Rendsburg, Itzehoe, Mölln, Eutin, Bad Segeberg, Oldenburg, Bad Oldesloe
www.sueverkruep.de/mercedes-benz

THEMEN REGIONALTEIL LÜBECK

27
IHK-Ausbildungs-Awards: Top-Ausbildung im Hansebelt

28
Ehrung der Ausbildungsbesten: großes geleistet

31
Deutsch-finnischer Hafentag: starke Partner im Ostseeraum

33
Schreib und Keppler GmbH & Co. KG: die Hüter des Lichts

34
Oakwood & Son UG: App mit Aha-Effekt

Das Team des Kieler Start-ups Scuddy um CEO Tim Ascheberg (in der Mitte mit Hut)

Starthilfe für Start-ups

123 Start-ups in 80 Sendungen: Ralf Dümmel investiert in der beliebten TV-Show „Die Höhle der Löwen“ mit Herzblut in pfiffige Ideen und Produkte – aber vor allem in starke Gründerinnen und Gründer. Doch wie arbeitet das Team der **DS PRODUKTE GMBH** in Stapelfeld nach einem Deal mit den Start-ups zusammen? Ein Blick hinter die Kulissen.

VON BENJAMIN TIETJEN

Wenige Tage nach dem Deal fahren Nicole Sell und ihr Mann Bernd im Februar 2021 nach Stapelfeld. Mit einem veganen Fleischersatz als Trockenmischung konnten sie mit ihrem Start-up Early Green bei der VOX-Gründershow überzeugen. Beim Eintreffen die erste Überraschung: Außer Ralf Dümmel warten rund 20 Experten aus verschiedenen Abteilungen von DS Produkte auf die zwei Gründer. „Wir waren bislang immer zu zweit. Dass plötzlich so viele Menschen an unserem Produkt arbeiten, da waren wir erstmal baff“, so Sell. Acht Stunden lang haben sie dann bei dem sogenannten Kick-off-Termin die strategische Ausrichtung besprochen und erste Projekte in Angriff genommen, etwa die Anpassung des Logos und die Überarbeitung der Verpackung. Mit dabei: Experten aus Abteilungen wie Produktmanagement, Recht, Import, Qualitätsmanagement, Vertrieb, Marketing und Lagerlogistik.

Nach einem erfolgreichen Deal lädt Dümmel mit seinem Team jedes Start-up zu einem solchen obligatorischen Kick-off ein. „Manche Start-ups sind noch komplett am Anfang und brauchen Unterstützung in allen Bereichen. Deshalb ist bei uns das Kick-off-Meeting so

Erfolgreicher Deal: Ralf Dümmel (rechts) mit Nicole und Bernd Sell vom Start-up Early Green direkt nach der Sendung

wichtig, damit wir wissen, wie wir uns als Investor am besten für das Start-up einbringen können und welche Unterstützung benötigt wird. Es gibt kein typisches Rezept, denn jedes Start-up muss man individuell betrachten", sagt Ralf Dümmel.

Für Early Green aus Sereetz im Kreis Ostholstein ging es dann schnell in die Produktentwicklung. „Ursprünglich wollten wir unseren Fleischersatz ausschließlich mit Seitan kreieren. Das DS-Team hat uns davon überzeugt, weitere Produkte auf Soja- und Erbsenbasis zu entwickeln", sagt Nicole Sell. Nach der kompletten Überarbeitung des Online-Shops und der Platzierung in mehr als 4.000 Filialen im stationären Handel kam das Produkt dann schnell in die Regale. „Gerade das Zusammenspiel der Abteilungen hat uns und unsere Produkte entscheidend weitergebracht, das hätten wir allein nicht geschafft", so Sell. Und auch heute, nach der erfolgreichen Produktplatzierung, sei der Kontakt zum DS-Team hilfreich. „Wir haben eine feste Ansprechpartnerin, die uns sehr hilft, aber auch Kontakte in einzelne Abteilungen – das ist eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe", so Sell.

Ein Start-up der ersten Stunde ist die Scuddy GmbH & Co. KG. Die Kieler Elektroroller-Manufaktur war eines der ersten Unternehmen, in das Ralf Dümmel in seiner ersten Staffel im Jahr 2016 investiert hat. Überzeugen konnte es mit dem „Scuddy Premium" – ein leistungsstarker und hochwertiger Elektroroller, der sich sogar zu einem Würfel zusammenfalten lässt. Während die Produktentwicklung der Premium-Linie fest in den Händen des Kieler Scuddy-Teams geblieben ist, kam Ralf Dümmel bereits beim Kick-off-Termin mit einer besonderen Idee auf das Start-up zu: Warum nicht eine günstigere und stark abgespeckte Variante des „Scuddy Premium" entwickeln? „Wir haben dann mit dem DS-Team vom Aufnahme- bis zum Ausstrahlungstermin den kompletten Roller, den „Scuddy Slim", entwickelt und in ausreichender Stückzahl im Lager gehabt – wir hätten nicht damit gerechnet, dass das klappt", sagt CEO Tim Ascheberg, der das Start-up mit seinem Ex-Kommilitonen Jörn Jacobi gegründet hat. Seitdem ist viel passiert. Ascheberg und Jacobi haben das Produkt über die Jahre kontinuierlich weiterentwickelt – immer im engen Austausch mit DS Produkte. „Wir profitieren stark vom DS-Produkte-Netzwerk: Zum Beispiel sourcen wir über DS technische Teile, nutzen Teleshoppingformate und das Fotostudio in Stapelfeld und haben einen sehr guten Sparringspartner zu Themen wie Marktübersicht und Schutzrechte an unserer Seite", so Ascheberg.

Das letzte große Ereignis ist erst ein paar Monate her. Im Juli dieses Jahres hat das Scuddy-Team zusammen mit Dümmel einen neuen, überarbeiteten „Scuddy Premium" in einem Kieler Autohaus der Öffentlichkeit präsentiert. Beim Support des Investors ist Ascheberg eine Sache besonders wichtig: „In Situationen, in denen Not am Mann war, konnten wir Ralf Dümmel immer persönlich anrufen – und er hat uns dann immer aus der Patsche geholfen. Das rechnen wir ihm hoch an, er trägt das Herz auf der Zunge", sagt Ascheberg.

Bei jedem Start-up gibt es individuelle Herausforderungen und sinnvolle Herangehensweisen, ist sich Dümmel sicher. Doch welchen Tipp kann er Start-ups geben, die noch ganz am Anfang stehen? „Junge Unternehmen sollten sich anfangs auf den Grundsatz ‚weniger ist mehr' beschränken. Ich empfehle Gründerinnen und Gründern, sich anfangs zu fokussieren und die Prozesse erst richtig zu etablieren. Ansonsten kann man viel Lehrgeld zahlen, besonders bei Produkten, die viel Working Capital schlucken, das man vorstrecken können muss", sagt Dümmel. ■

Autor: Benjamin Tietjen, IHK-Redaktion Lübeck, tietjen@ihk-luebeck.de
Mehr unter: www.dspro.de, www.earlygreenvegan.de
www.scuddy.de

> ***Dass plötzlich so viele Menschen an unserem Produkt arbeiten, da waren wir erstmal baff.***
>
> Nicole Sell, Early Green

FOTOS: RTL/BERND-MICHAEL MAURER, SCUDDY GMBH & CO. KG

Ihre Stimme für den Hansebelt!

Noch bis Dienstag, 7. Dezember 2021, können die Mitglieder der IHK zu Lübeck an der **VOLLVERSAMMLUNGSWAHL** teilnehmen.

Zum Jahreswechsel endet die sechsjährige Legislaturperiode der Vollversammlung der IHK zu Lübeck. Das höchste Beschlussgremium gibt die Leitlinien der IHK-Arbeit vor und entscheidet über den Wirtschaftsplan. Ein wichtiger Schwerpunkt ist die Interessenvertretung der regionalen Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung. Die Stimme der IHK findet Gehör. Damit sie noch stärker wird, rufen Hauptgeschäftsführer Lars Schöning und der aus ehrenamtlichen Unternehmern besetzte Wahlausschuss die rund 65.000 IHK-Mitglieder auf, von ihrem Stimmrecht Gebrauch zu machen.

Für die Brief- und die Online-Wahl sind den Unternehmen Anfang November die Unterlagen per Post zugegangen. Jedes Mitglied wählt online oder per Stimmzettel in einer der 13 Wahlgruppen, die ein Abbild der Branchenstruktur im IHK-Bezirk wiedergeben. Gehören mehrere Unternehmen zusammen, haben die Wahlberechtigten mehrere Stimmzettel und Online-Zugänge erhalten, damit sie für jede Firma einzeln abstimmen können. Insgesamt stehen 122 Frauen und Männer aus den Kreisen Ostholstein, Segeberg, Stormarn, Herzogtum Lauenburg und der Hansestadt Lübeck zur Wahl. Die Vollversammlung hat 64 Sitze. Ihre Amtszeit beträgt sechs Jahre und dauert bis Ende 2027.

8. November–7. Dezember 2021

Ihre IHK.✓ Ihre Stimme.✓

Wahlen zur Vollversammlung

Zu ihrer konstituierenden Sitzung treffen sich die neu gewählten Mitglieder am 21. Januar 2022, bei der die Wahl der oder des Präses und des Präsidiums ansteht. Die Amtszeit des Präsidiums ist auf drei Jahre beschränkt, Anfang 2025 erfolgt eine weitere Abstimmung in der Vollversammlung. In den vergangenen sechs Jahren hat die IHK viel bewegt. Informationen über die Erfolge finden Sie auf der Wahlwebsite. Oz ■

Alles zur Wahl: www.ihkwahl-luebeck.de

Achim Geller-Brünjes (Zweirad Wöltjen) berät Besucherin Sandra Frey-Andresen.

CARGOBIKE-MESSE

Leichte Räder für schwere Lasten

Rund 100 Besucherinnen und Besucher informierten sich bei der Cargobike-Messe Bikes 4 Business der IHK zu Lübeck über energieeffiziente Mobilität. Sieben Aussteller präsentierten die neuesten Lastenräder, E-Bikes und Leasingmodelle. Durch große Zuladungsmöglichkeiten werden Lastenräder als Kfz-Alternative für viele Betriebe immer interessanter. Auch die Cargo Cycle GmbH präsentierte auf der Bikes 4 Business Lastenräder aus eigener Herstellung – zum Beispiel ein fast sieben Meter langes Rad, das als Sattelschlepper konzipiert ist und trotz einer halben Tonne Zuladung noch als Fahrrad gilt. „Unsere Räder sind für viele Kunden gerade in engen, innerstädtischen Ballungszentren attraktiv, da sie im Vergleich zum Lieferwagen mehrere Stunden pro Tag einsparen können", sagte CEO Christian Rusche.

Eins der vielen Unternehmen, die sich auf der Messe umschauten, war die Freyzeichen GmbH & Co. KG aus Plön. Sie erstellt Folien und Werbemittel für kleine Handwerksbetriebe, Arztpraxen und Discounter. „Wir überlegen uns, ein Lastenrad für Auslieferungen in der näheren Umgebung anzuschaffen und dadurch unseren CO_2-Fußabdruck deutlich zu verbessern", berichtete Inhaberin Sandra Frey-Andresen.

„Aufgrund des positiven Feedbacks von Ausstellern und Besuchern planen wir das Format für 2022 wieder ein", sagte Jörg Fortmann vom IHK-Geschäftsbereich Innovation und Umwelt. Die Messe veranstaltete die IHK zu Lübeck in Kooperation mit der Handwerkskammer Lübeck, der Hansestadt Lübeck und der Technischen Hochschule Lübeck. BT ■

Bafa-Förderung: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 5057406)

FOTO: IHK/TIETJEN

Lars Schöning (links) und Vicepräses Hagen Goldbeck (rechts) mit dem Junge-Geschäftsführer Tobias Schulz (Mitte) und den Junge-Ausbildungsbetreuerinnen Diana Bartsch und Katja Müller (zweite von rechts)

Top-Ausbildung im Hansebelt

Wenn Unternehmen junge Menschen ausbilden, leisten sie einen wichtigen Beitrag, um qualifizierten Fachkräftenachwuchs zu sichern. Die IHK zu Lübeck verleiht jährlich den **IHK-AUSBILDUNGS-AWARD** an Betriebe, die sich in besonderer Weise für ihre Azubis und eine hochwertige Ausbildung einsetzen.

AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMEN

Cavendish & Harvey Confectionery GmbH, Kaltenkirchen
Joh. Wilh. von Eicken GmbH, Lübeck
Herose GmbH Armaturen und Metalle, Bad Oldesloe
Konditorei Junge GmbH, Lübeck
Kaufhaus Martin Stolz GmbH, Fehmarn
claus rodenberg waldkontor gmbh, Kastorf

Bewerben können sich Unternehmen um den Award nicht. Maximal zehn von 2.500 aktiven Ausbildungsbetrieben zwischen Ahrensburg und Fehmarn erhalten pro Jahr die begehrte Auszeichnung. „Wir schauen, welche Unternehmen über Jahre und Jahrzehnte für ganz besonders gute Ausbildung stehen, sich für die Gesellschaft engagieren und junge Menschen nachhaltig ausbilden", sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Lars Schöning.

Ob Lebensmittelhersteller, Maschinenbauunternehmen oder Weltmarktführer – die Unternehmen, die 2021 den Award erhalten haben, sind so vielfältig wie die Ausbildung selbst. Voraussetzung für die Verleihung ist, dass ein Betrieb über einen langen Zeitraum auf hohem Niveau ausbildet. Die Azubis sollten mit guten Noten abschneiden und zu den besten im IHK-Bezirk gehören. Auch das Engagement von Ausbildern und Prüfern zählt zu einer herausragenden Ausbildung. Etwa 1.700 ehrenamtliche Prüfer gibt es im IHK-Bezirk Lübeck.

All diese Leistungen zeichnet die IHK mit einem Glaskörper, einer Urkunde und einer Plakette aus, die in den Eingangsbereichen der Unternehmen für die hohe Qualität der Ausbildung wirbt. „Die duale Ausbildung ist der erste und beste Weg, um in einem Beruf Fuß zu fassen und eine erfolgreiche Karriere zu starten – davon sind wir überzeugt", so Schöning. BT ■

FOTO: IHK/TIETJEN

WERBETECHNIK UND DRUCK

Göhlert
Werbetechnik und Druck
Ihr Werbeland-Partner.

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

www.gwud.de
Besuchen Sie auch unseren Online-Shop

Für Ihre Werbung das Beste!

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

Großes geleistet

Den ersten wichtigen Schritt auf der Karriereleiter haben sie geschafft: Mehr als 3.000 junge Nachwuchskräfte haben in diesem Jahr ihre duale Ausbildung beendet, 68 mit einer Bestleistung. Die IHK hat sie zur einer **FEIERSTUNDE** ins Stadion Lohmühle in Lübeck eingeladen.

▲ *Unter freiem Himmel: Auch viele Angehörige und Unternehmensvertreter kamen zur Feierstunde ins Stadion Lohmühle.*

▼ *IHK-Präses Friederike C. Kühn (Mitte) und Hauptgeschäftsführer Lars Schöning (links) übergaben Urkunden und Glaskörper an die besten Azubis.*

Im Lübecker Stadion erhielten die Ausbildungsbesten von IHK-Präses Friederike C. Kühn, Hauptgeschäftsführer Lars Schöning und dem Vorsitzenden des IHK-Berufsbildungsausschusses Jan-Friedrich Schütt eine Urkunde und einen Glaskörper zur Anerkennung ihrer herausragenden Leistungen. Vier der Absolventen durften zu ihrer großen Überraschung ein zweites Mal auf die Bühne – sie haben die besten Abschlussprüfungen in Deutschland abgelegt. Auch dafür erhielten sie Auszeichnungen vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag.

Präses Kühn lobte die jungen Fachkräfte, die mit Angehörigen und Vertretern ihrer Ausbildungsbetriebe auf der Tribüne Platz nahmen. „Alle Auszubildenden haben Großes geleistet, noch dazu unter den Bedingungen von Corona. Und Sie haben dem Ganzen die Krone aufgesetzt. Sie sind die Besten der Besten in Ihren Berufen." Bei den Geehrten stimme alles, von den Zwischenprüfungen über die Abschlussprüfungen, von der Theorie bis zur Praxis.

„Unsere Wirtschaft braucht lernwillige und kompetente Nachwuchstalente wie Sie, die auch in schwierigen Zeiten einen kühlen Kopf behalten. Sie sind Leistungsträger schon in jungen Jahren, auf Sie ist Verlass. Vor allem sind Sie motiviert und haben Spaß bei der Arbeit." Die Präses forderte die Geehrten auf, die Chance zu nutzen: „Bringen Sie sich ein, bilden Sie sich weiter und klettern Sie die Karriereleiter hoch. Aber machen Sie das hier im Hansebelt. Wir haben hier tolle und innovative Unternehmen, die Ihnen einiges bieten können."

Einen großen Dank richteten Kühn und Schöning auch an die berufsbildenden Schulen und die Unternehmen, die diese besondere Leistung unterstützt haben. „Auch die hohe Qualität, mit der Sie ausbilden, das Engagement der Ausbilder und der ehrenamtlichen IHK-Prüfer aus der Wirtschaft, ist seit Beginn der Pandemie noch mehr als in anderen Zeiten gefordert", so Schöning. Umso mehr Anerkennung verdiene es, die Besten der Besten im IHK-Bezirk, in Schleswig-Holstein und deutschlandweit ausgebildet zu haben. Für ihre Verdienste erhielten auch die Unternehmen eine Urkunde. ■

BUNDESBESTEN 2021 IM IHK-BEZIRK LÜBECK

Jan-Erik Nusspickel, Bodenleger, Das Laminat & Parketthaus GmbH, Bad Segeberg, Christine Wilde, Hauswirtschafterin, Hotel Brasserie Lindenhof, Geesthacht, Niels Steinmeier, Immobilienkaufmann, Manke Projektentwicklung GmbH, Henstedt-Ulzburg und Luke Müller, Produktionsfachkraft Chemie, Remondis GmbH & Co KG, Lübeck.

Autor: Dr. Can Özren, IHK-Redaktion Lübeck, oezren@ihk-luebeck.de
Bildergalerie unter: www.ihk-sh.de (Dokument-Nr. 5313894)

FOTOS: MARC SEEMANN

WIRTSCHAFTSJUNIOREN OSTHOLSTEIN

Vergangenheit und Zukunft

Wie entsteht aus einem Gutshof eine moderne Hotel- und Freizeitanlage? Wie lassen sich die bekannten Filme in einem neuen touristischen Konzept berücksichtigen? Das und mehr wollten die Wirtschaftsjunioren Ostholstein bei ihrem Besuch der Gut Immenhof GmbH & Co. KG in Malente wissen.

Wenige Tage vor der offiziellen Eröffnung hatten die Wirtschaftsjunioren die Gelegenheit zu einer umfangreichen Besichtigung des Guts. Das dort entstehende touristische Potenzial, die Erinnerung an die legendären Filme und auch Neugier, wie hier Vergangenheit und Zukunft miteinander verbunden werden, lockten 50 Mitglieder an den Kellersee. In mehrjähriger Arbeit entstand auf dem Areal des seit dem Mittelalter hier gelegenen Gutes Rothensande, bekannt durch die Immenhof-Filme seit den 1950er-Jahren, eine komplett neue Anlage.

Gäste können künftig mehrere Veranstaltungsräume, zwei Restaurants und Läden mit lokalen Produkten und einen Wellnessbereich nutzen. „Wir sind begeistert, dass mit dem Gut Immenhof ein weiteres Highlight in unserer Region für Gäste aus der ganzen Welt bereitsteht", sagte Alexandra Schümann, Kreissprecherin der Wirtschaftsjunioren Ostholstein. *red* ■

Seit Oktober 2021 im neuen Glanz: das Hotel Gut Immenhof

FOTO: HOLGER MARTENS FÜR HOTEL GUT IMMENHOF

Mehr unter: www.gut-immenhof.de

EIN NEUER WEG ZUM STRESSFREIEN UMGANG MIT DEMENZ

Cornelius Weiß:
Ein gutes Leben mit Demenz.
Verstehen und Selbstmanagement
für Angehörige und Pflegende

112 S. mit zahlr. Abbildungen und Infografiken,
broschiert, ISBN 978-3-7950-1923-5, 24,80 €

„Dieser Ratgeber von Cornelius Weiß ist unbedingt empfehlenswert. Das vernetzte Wissen um die Krankheit ist für alle Angehörigen und Pflegende alltagstauglich und lebenserleichternd und insofern eine wertvolle Hilfestellung für den kompetenten Umgang mit Demenz."

Sophie Rosentreter, Moderatorin, Demenz-Expertin und Gründerin von www.ilsesweitewelt.de

SCHMIDT RÖMHILD
Max Schmidt-Römhild GmbH & Co. KG
www.schmidt-roemhild.de
Bestellungen: vertrieb@schmidt-roemhild.com

HOLIDAY INN LÜBECK

Starthilfe für Haferjoghurt

Hoteldirektor Christian Schmidt mit den Gründerinnen Nina Lotz und Carlotta Ohlemann und Küchenchef Kai Otto Jacobson (von links)

FOTO: SASCHA KÖNIG

Der Weg, ein neues Produkt zur Marktreife zu bringen, ist oft lang und steinig. Daher engagiert sich das Hotelteam vom Holiday Inn Lübeck derzeit für das Lübecker Start-up Haferkram, deren Gründerinnen Nina Lotz und Carlotta Ohlemann eine vegane Joghurt-Alternative aus Hafer entwickeln. Für die Verkostung überließ Küchenchef Kai Otto Jacobson den beiden Entwicklerinnen sein Reich im hoteleigenen Restaurant Kochwerk Lübeck. Dort konnten sie ihre Testprodukte professionell und unter Einhaltung aller Lebensmittelvorschriften herstellen. „Das war ein enormer Vorteil, da der Herstellungsprozess unserer Joghurt-Alternative aus Hafer sehr zeitaufwändig ist. Durch den offenen Austausch mit Christian Schmidt haben wir zusätzlich von seiner Expertise und seinen Erfahrungen als Unternehmer profitiert, sodass wir für unser Projekt einen großen Schritt nach vorne machen konnten“, so Gründerin Carlotta Ohlemann.

Mithilfe von Gateway49 kam der Kontakt zwischen Hotel und Haferkram zustande. Der Start-up-Accelerator aus Lübeck will Gründungen und Innovationen unterstützen und die Start-up-Szene nachhaltig befördern. Als einer der ausgewählten Partner des Programms begleitet das Holiday Inn Lübeck die Gründerinnen von Haferkram auf ihrem Weg. „Mir ist es wichtig, die Entwicklung in unserer Stadt voranzubringen. Dazu gehört auch die Unterstützung von aufstrebenden Start-ups“, so Hoteldirektor Christian Schmidt. *red* ■

Mehr unter: www.haferkram.de

Leistung und Vielfalt zeigen

Die **REGIONALE LEISTUNGSSCHAU SEGEBERG** präsentiert sich nach langer Pause wieder live als Wirtschaftsbarometer und Spiegelbild der Leistungsfähigkeit der Unternehmen, Institutionen, des Ehrenamts sowie der Vereine und Verbände aus dem Kreis Segeberg und angrenzenden Regionen.

Die RegioSchau soll vom 22. bis 24. April 2022 zum 8. Mal im LevoPark Bad Segeberg durchgeführt werden. Auf rund 3,5 Hektar Veranstaltungsfläche plant der Veranstalter creativevent GmbH ein großes Messezelt sowie großzügige Ausstellungsflächen auf dem Außengelände. „Wir hoffen, dass bis zum 28. Februar 2022 viele Flächen vergeben werden können, damit die Finanzierung der Leistungsschau gesichert ist“, so Ingo Micheel, Geschäftsführer der creativevent GmbH.

Die Wirtschafts- und Verbrauchermesse soll auch 2022 wieder durch den Pakt für Aus- und Weiterbildung in Kooperation mit den allgemeinbildenden Schulen sowie dem Berufsbildungszentrum Segeberg ergänzt werden, damit am 22. April Schülerinnen und Schülern während der Schulzeit mit ihren Lehrern zusammen die Messe besuchen können.

„Wir freuen uns sehr darüber, dass die für alle Unternehmen und Institutionen, aber auch für das Ehrenamt – gerade nach dieser schwierigen Zeit – so wichtige Präsentationsmöglichkeit bei uns stattfinden soll“, so Sven Borchers, Geschäftsführer der LevoPark Bad Segeberg GmbH. 2019 nahmen über 130 Unternehmen, Institutionen und Einrichtungen an der RegioSchau teil. Die Schwerpunktthemen der Schau ergeben sich in den kommenden Monaten und mit Voranschreiten der Anmeldungszahlen. *red* ■

INFOS UND PREISÜBERSICHT

www.regioschau-segeberg.de

Podiumsdiskussion (von links): LHG-Chef Sebastian Jürgens, Marko Mykkänen, CEO Port of Oulu, Kimmo Naski, CEO Port of HaminaKotka, Werner Koopmann, IHK-Geschäftsbereichsleiter International, Wirtschaftsminister Bernd Buchholz und ZDS-Präsident Frank Dreeke

Starke Partner im Ostseeraum

Nach pandemiebedingter Pause kamen im November rund 300 Logistikbegeisterte zum **DEUTSCH-FINNISCHEN HAFENTAG** in der Musik- und Kongresshalle in Lübeck zusammen. Im Fokus standen Themen wie Nachhaltigkeit in der maritimen Wirtschaft und Zusammenarbeit im Ostseeraum.

Gastgeber des Hafentages waren Bernd Jorkisch, Honorarkonsul der Republik Finnland in Lübeck, Sebastian Jürgens, Geschäftsführer der Lübecker Hafen-Gesellschaft, sowie die Hansestadt Lübeck. Zu den Rednern zählte auch Schleswig-Holsteins Ministerpräsident Daniel Günther. Erst kürzlich hatte er hervorgehoben, dass Schleswig-Holstein die Zusammenarbeit im Ostseeraum verstärken wolle und den Ostseeraum als Chancenregion begreife.

Ville Haapasaari, Hafenchef in Helsinki, hob in dem Hauptvortrag die traditionell guten Beziehungen zwischen den finnischen Häfen und Lübeck hervor: „Es werden nicht nur Güter und Passagiere befördert, sondern auch die Verbindungen zwischen Wirtschaft und Menschen sind stark. Dies spiegelt sich auch in der engen Zusammenarbeit zwischen den Häfen wider, in der wir ähnliche Dienste, Prozesse und Infrastrukturen entwickeln."

Hinsichtlich des Klimawandels stellte Haapasaari fest: „Für einen funktionierenden Hafen im Herzen der Stadt ist die Unterstützung der umliegenden Gemeinden von entscheidender Bedeutung. Ohne diese ‚gesellschaftliche Betriebserlaubnis' könnten Häfen und deren Verkehre gefährdet sein." Auf dem weiteren Programm standen Podiumsdiskussionen zu den Themen „Nachhaltige Hafenlogistik" und „Europäische Zusammenarbeit".

Bernd Jorkisch wies auf die Bedeutung der deutsch-finnischen Beziehungen hin: „Deutschland bleibt der wichtigste Handelspartner Finnlands, auch wenn es mit einem bilateralen Handelsvolumen von 17,2 Milliarden Euro im Jahr 2020 einen pandemiebedingten Rückgang gab." Der Lübecker Hafen bilde für den Warenverkehr einen wichtigen Brückenkopf. Mittlerweile sind elf finnische Häfen mit den Anlagen der LHG verbunden, bis zu 1.600 Schiffsanläufe pro Jahr gibt es.

„Die Tagung gewinnt von Jahr zu Jahr an Format", freute sich LHG-Chef Sebastian Jürgens. „Hier können wir unsere Forschungsprojekte mit Fachleuten diskutieren und gleichzeitig von deren Best Practice lernen. Einige dieser Projekte führen wir gemeinsam mit unseren finnischen Partnern durch." *red* ■

Länderschwerpunkt Finnland: www.ihk-sh.de, Dokument-Nr. 19302)

DIGITALISIERUNG IM NORDEN

FOTO: FOTO BRAUNE ATELIER

BÜRO + COMPUTER · BEDARF · EINRICHTUNGEN · MASCHINEN

ONline
Büroeinrichtungen
sedus
seit 25 Jahren. Oslostraße 4, 23560 Lübeck-Genin,
0451 502 802-0, online-bueroeinrichtungen.de

EMPFEHLENSWERTE FIRMEN ERWARTEN IHREN ANRUF!

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

UMZUGSMANAGEMENT

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

PALETTENREGALE – BETRIEBSEINRICHTUNG

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

KLIMA – KÄLTE – LÜFTUNG

HUMMEL
Tel. 040 751 148 80
www.hummel-hamburg.de
Zertifizierter Fachbetrieb
Energetische Inspektion GEG
KLIMA KÄLTE LÜFTUNG

HALLENBAU

STIEBLICH HALLENBAU
www.stieblich.de
Hallenbau - schlüsselfertig
Office aus Stahl und Glas
Statik - Ausführungsplanungen
Brandschutzplanungen
Güstrow/M-V T: 03843 2410-0 / info@stieblich.de

SOLARANLAGEN

www.mbt-solar.de
MBT SOLAR
Photovoltaikanlagen
E-Mobility Ladestationen
Stromspeichersysteme
Ringstraße 8 • 24806 Hohn
Telefon 04335-922500

Regionalticker

Jetzt bewerben! Der Lübecker **Start-up-Accelerator Gateway49** geht in die vierte Runde. Gründerinnen, Gründer und Teams, die ein innovatives Geschäftsmodell verfolgen, können sich ab sofort online registrieren und bis einschließlich 16. Januar 2022 ihr Proposal einreichen. Gateway49 hat das Ziel, Gründungen und Innovationen zu fördern. Bis zu zwölf Teams werden dazu pro Jahr durch ein strukturiertes neunmonatiges Coaching-, Mentoring- und Ausbildungs-Programm möglichst nah an die Marktreife herangeführt – ohne Abgabe von Anteilen und mit einer Förderung von bis zu 30.000 Euro pro Team pro Jahr. Der Fokus liegt auf der Unterstützung von (digitalen) Geschäftsmodellen insbesondere in den Branchen Medizintechnik, Logistik, Smart City oder Nahrungsmittelindustrie. Bewerbung und Infoevents unter www.gateway49.com.

In ländlicher Atmosphäre finden Berufstätige bei **CoWorking-Space Blunk** in den vormals gastronomisch genutzten Räumen des Landhauses Schulze-Hamann im Kreis Segeberg offene Arbeitsplätze auf Zeit – für alle, die eine preiswerte, praktikable Alternative zum Arbeiten im Büro oder Homeoffice ohne langfristige Bindung suchen. Neben einem Gemeinschaftsbüro mit vier Flex-Arbeitsplätzen und drei Einzelbüros gibt es unterschiedlich große Meeting- und Veranstaltungsräume für drei bis zu 120 Teilnehmende mit praxisgerechter technischer Ausstattung.

Auch in diesem Jahr analysierte Pincamp, das Campingportal des ADAC, das Nutzungsverhalten deutscher Camper. Das Ergebnis der Abrufzahlen: Der **Camping- und Ferienpark Wulfener Hals** auf Fehmarn ist erneut zum beliebtesten Platz Europas gekürt worden. Der Camping- und Ferienpark zählt mit dem Konzept „Familien- & Aktivurlaub“ zum Vorreiter in der Branche. Das Animationsprogramm mit den abwechslungsreichen Abendveranstaltungen und die Sportangebote wie Surfen und Golfen verbinden in dem Fünf-Sterne-Camping- und Ferienpark Erholung mit Erlebnis. „Wir zählen damit zu den ersten, die Campingurlaub und Freizeitpark miteinander vereint haben", so Geschäftsführer Volker Riechey. ■

◀ *Fassade der Landstromanlage für Kreuzfahrtschiffe im Kieler Hafen*

▲ *Führen Norddeutschlands größten Fertigungsbetrieb für Werbung und Licht: Andreas Schreib (links) und Philipp Keppler*

Die Hüter des Lichts

Wer auf der Suche nach perfekt inszenierter Lichtwerbung ist, kommt an der **SCHREIB UND KEPPLER GMBH & CO. KG** nicht vorbei. Das familiengeführte Unternehmen in Norderstedt verfügt über fast 100 Jahre Erfahrung.

Egal, ob es sich um Schilder, Beschriftungen, Banner, um digitale Beschilderungen oder Werbetürme handelt: Andreas Schreib und Philipp Keppler sind Spezialisten in Sachen Lichtwerbung. Sogar komplette Fassadengestaltungen haben sie schon angefertigt. „Wir sagen keinen Auftrag ab, nur weil er zu klein ist", sagt Schreib. Die Expertise haben sie, denn beide Unternehmer sind mit Lichtwerbung groß geworden. Schon der Großvater von Keppler und der Urgroßvater von Schreib haben in den 1920er-Jahren Werbung mit beleuchteten Schildern gemacht.

Lange Zeit waren die Unternehmen Konkurrenten, bis sich die junge Generation zusammentat. Seit 2006 ist das gemeinsame Unternehmen Norddeutschlands größter Fertigungsbetrieb für Werbung mit Licht, und hat sich auch im Bereich Lichtkunst und -architektur einen Namen gemacht. Rund 50 Mitarbeiter sind in Norderstedt beschäftigt. „Wir leisten uns noch viel Handwerk und viele Gewerke", sagt Andreas Schreib.

Auf 2.000 Quadratmeter Produktionsfläche arbeiten Schlosser, Elektriker, Schilder- und Lichtreklamehersteller, aber auch Industriekaufleute oder Werbefachleute. Vor Jahren wurden sogar noch Glasbläser für Neonglas beschäftigt. „Wir sind aber früh von Neontechnik auf LED umgeschwenkt", berichtet Schreib. Angefragt werden sie nicht nur von Unternehmen, sondern auch von Lichtplanern und Architekten. Rund 3.500 Projekte wurden im Laufe der Jahre verwirklicht.

Zum festen Kundenstamm gehören Kunden wie Amazon, die Tankstellenkette Avia aber auch Firmen aus der Region. „Unsere Stärke ist es, allen eine gute Beratungsleistung und Qualität zu bieten", so Schreib. Im Vorjahr haben sie gleich mehrere große Projekte fertiggestellt. Neben dem neugestalteten Logo auf dem Firmensitz der Peter Kölln GmbH in Elmshorn war auch die Fassade der neuen Landstromanlage für Kreuzfahrtschiffe im Kieler Hafen eine Herausforderung. Mithilfe von 12.200 Lichtdioden hat Schreib und Keppler daraus einen gigantischen Bildschirm gemacht. ■

Autorin: Majka Gerke, freie Journalistin, redaktion@ihk-sh.de
Mehr unter: www.schreib-keppler.de

SPRACHTRAINING & ÜBERSETZUNGEN

...was heißt Fachchinesisch auf Business English?

inlingua

Machen Sie sich und Ihr Team fit für den globalen Markt – egal in welcher Sprache.
Wir bringen Sie zum Ziel, auch virtuell!
Telefon 0451.400 76 10 www.inlingua-luebeck.de

Sprachen sind inlingua.

FOTO: SCHREIB & KEPPLER, OLAF TAMM

App mit Aha-Effekt

Abnehmen ohne Verzicht – Für viele Menschen eine unmögliche Vorstellung, schließlich drehen sich alle gängigen Abnehm-Tools um strikte Ernährungs- und Sportpläne. Die **NUPP-APP** hingegen folgt genau diesem Konzept – mit Erfolg.

Basierend auf einem dreimonatigen psychologischen Lernprogramm hilft die App den Usern, gesunde Essgewohnheiten zu erlernen und das eigene Hunger- und Sättigungsgefühl wieder wahrzunehmen. Dabei verzichtet das Konzept von der Oakwood & Son UG aus Lübeck auf Kalorienzähler, Sport- und Ernährungsmethoden. „Vorschriftenbasierte Diäten erzielen auf längerer Sicht keinen Erfolg, weil früher oder später zu alten Verhaltensweisen zurückgekehrt wird und es dann zu einer deutlichen Gewichtszunahme kommt“, erklärt Professorin Dr. Kerstin Oltmanns, Gründerin von Nupp und Expertin für Wohlstandserkrankungen.

Aus diesem Wissen heraus erarbeitet sie 2016 mit Mitgründer und Geschäftsführer Axel Schulz das Konzept für die „Nutritional App“ – kurz: Nupp. Sie besteht aus drei Säulen: Den Verhaltensregeln, den Emotions, einem interaktiven Frage-Antwort-Tool, das den Unterschied von tatsächlichem und emotionalem Hunger schult, und den täglichen Aufklärungen, auch Daily's genannt. „Hier wird dem Nutzer gleich am Anfang vermittelt, dass man essen muss, um Gewicht zu verlieren. Das ist für viele User ein Aha-Effekt, denn sie denken, sie sollten möglichst wenig essen. Für einen längerfristigen Erfolg ist das nicht zielführend“, so Oltmanns.

„Hier wird dem Nutzer gleich am Anfang vermittelt, dass man essen muss, um Gewicht zu verlieren.

Kerstin Oltmanns

Das Potenzial des Konzepts zeigt nicht nur die Auszeichnung im Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein im Jahr 2016. Auch eine Studie zum Nutzungsverhalten mit 75 Teilnehmern belegt, dass die User nach Beendigung des Programms erlernte Verhaltensweisen adaptierten und sogar weiter abnahmen. Seitdem Nupp 2017 auf dem Markt ist, konnten Downloads im fünfstelligen Bereich generiert werden. Aktuell nutzen 68.000 User die App. Jedoch sei es anfangs schwer gewesen, sich zwischen den Wettbewerbern zu behaupten und mit der neuen Herangehensweise zu überzeugen. „Der Markt war schließlich voll von Abnehm-Apps“, erklärt die 52-jährige Lübeckerin.

Das Potenzial von Nupp erkannte kürzlich das Uniklinikum Schleswig-Holstein (UKSH), das Nupp für sein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) in einer eigenen App-Version nutzt und mit 10.000 angemeldeten Nutzern auch intern Erfolge erzielen konnte. Gerade wickeln Oltmanns und Schulz eine weitere Kooperation mit einem großen Konzern in Schleswig-Holstein ab, der die App im Rahmen seines BGM einsetzen möchte. Auch für die Zukunft planen die Nupp-Macher Großes. So bekommt die App einen neuen Anstrich und auch Podcasts sind vorgesehen. „Zudem spielen wir mit dem Gedanken einer Nupp-Familien-App, um auch übergewichtige Kinder und Jugendliche mit unserem Konzept stärker erreichen zu können“, so Oltmanns. ■

Autorin: Kim Laura Salewski, IHK-Redaktion Lübeck, salewski@ihk-luebeck.de
Mehr unter: www.nupp.de

FOTOS: OAKWOOD & SON UG

3-D-Drucker sind bei der Herstellung von Prototypen heute Standard.

FOTO: TZL

WORKSHOP DER TZL AKADEMIE

Profi im 3-D-Druck

Inzwischen sind 3-D-Drucker auch für kleinere Unternehmen erschwinglich. In vielen Branchen wie etwa im Werkzeugbau, in der Medizintechnik oder in der Automobilbranche sind sogenannte additive Fertigungsverfahren heute Standard. Qualifiziertes Fachpersonal wird auch in diesem Feld händeringend gesucht. Aus diesem Grund bietet die TZL Akademie des Technikzentrums Lübeck (TZL) einen 3-D-Druck-Intensivworkshop an – beispielsweise für Unternehmer, kleinere Betriebe, Institutionen und Fachkräfte. Für Azubis gibt es vergünstigte Angebote. Ziel des dreitägigen Workshops ist die Befähigung zur Bedienung von 3-D-Druckern und zur Konstruktion von Prototypen. *red* ■

Mehr Infos: www.akademie.tzl.de

ONLINE-WEITERBILDUNG

Entrepreneurial Skills

Noch bis 31. Dezember 2021 können Unternehmen bei der Lübecker oncampus GmbH kostenlose Online-Weiterbildungsangebote rund um Entrepreneurial Skills in Anspruch nehmen: Das ES2020-Kursprogramm befasst sich mit den Themen Innovationsmanagement, New Work und Agile Arbeitsmethoden. Denn die Arbeitswelt ist durch den digitalen Wandel für Unternehmen sehr anspruchsvoll geworden. Es wird mehr Flexibilität, Kreativität und Schnelligkeit verlangt.

ES2020 ist ein aus Landesmitteln und Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördertes Projekt zur Entwicklung eines branchenspezifischen Weiterbildungsprogramms für Kleinst-, Klein- und mittlere Unternehmen bis 250 Mitarbeiter aller Cluster in Schleswig-Holstein. Projektpartner sind die Technische Hochschule Lübeck, das Technikzentrum Lübeck und die oncampus GmbH. *red* ■

Mehr unter: www.oncampus.de/es2020

RECHTSANWÄLTE + STEUERBERATER

DIE STEUERBERATER
GRUBE | EVERS | PARTNER
Steuer- und Wirtschaftsberatung | PartG mbB
• Innovativ • Digital • Kompetent •
Zeiss-Straße 19 | 23626 Ratekau | Tel. 04504-8121-01 | Fax 04504-8121-25
info@grube-evers-partner.de | www.grube-evers-partner.de

kvin
STEUERN | RECHT
KUCHT – GIENKE –SZCZENSNY UND PARTNER
STEUERBERATER – RECHTSANWALT
Sandkamp 9-11
23611 Bad Schwartau
Tel. (04 51) 28 07 90
Fax (04 51) 2 80 79 59
E-Mail: info@kvin.de
www.kvin.de

ETL | Dührkop & Groß
Steuerberatung in Lübeck
Steuerberatung mit System
Kompetent und zuverlässig
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Finanzierungsberatung
- Existenzgründungsberatung und Nachfolgeberatung
ETL Dührkop & Groß GmbH Steuerberatungsgesellschaft
(0451) 31 70 41 70 | info@dg-steuern.de | www.dg-steuern.de

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

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: © AM - 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 vertraten 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 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, Unternehmensbetreuung, 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 umfängliche 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

WKS WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG KREIS SEGEBERG | GESUND + ZUKUNFTSMUNTER KREIS SEGEBERG | SEGEBERG BILDET AUS | PRAKTIKUM HANSEBELT | FRAU & BERUF | SEGEBERG Land leben. Stadt entdecken.

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 Unternehmen 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.“

„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: Aenne Boye, IHK-Redaktion Schleswig-Holstein, aenne.boye@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)

DATENSCHUTZ

FOTOS: ADOBE STOCK.COM/JAMES THEW, VERSATUS GMBH, NIKOLAUS STAPELS CONSULTING & TRAINING

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. Sichergestellt 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

FOTO: ADOBE STOCK.COM/WAVEBREAKMEDIAMICRO

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, maschinenlesbar 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

FOTO: ADOBE.STOCK.COM/VEGEFOX.COM

WWW.BARTRAM-BAUSYSTEM.DE

Von der Vision zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau

BARTRAM BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

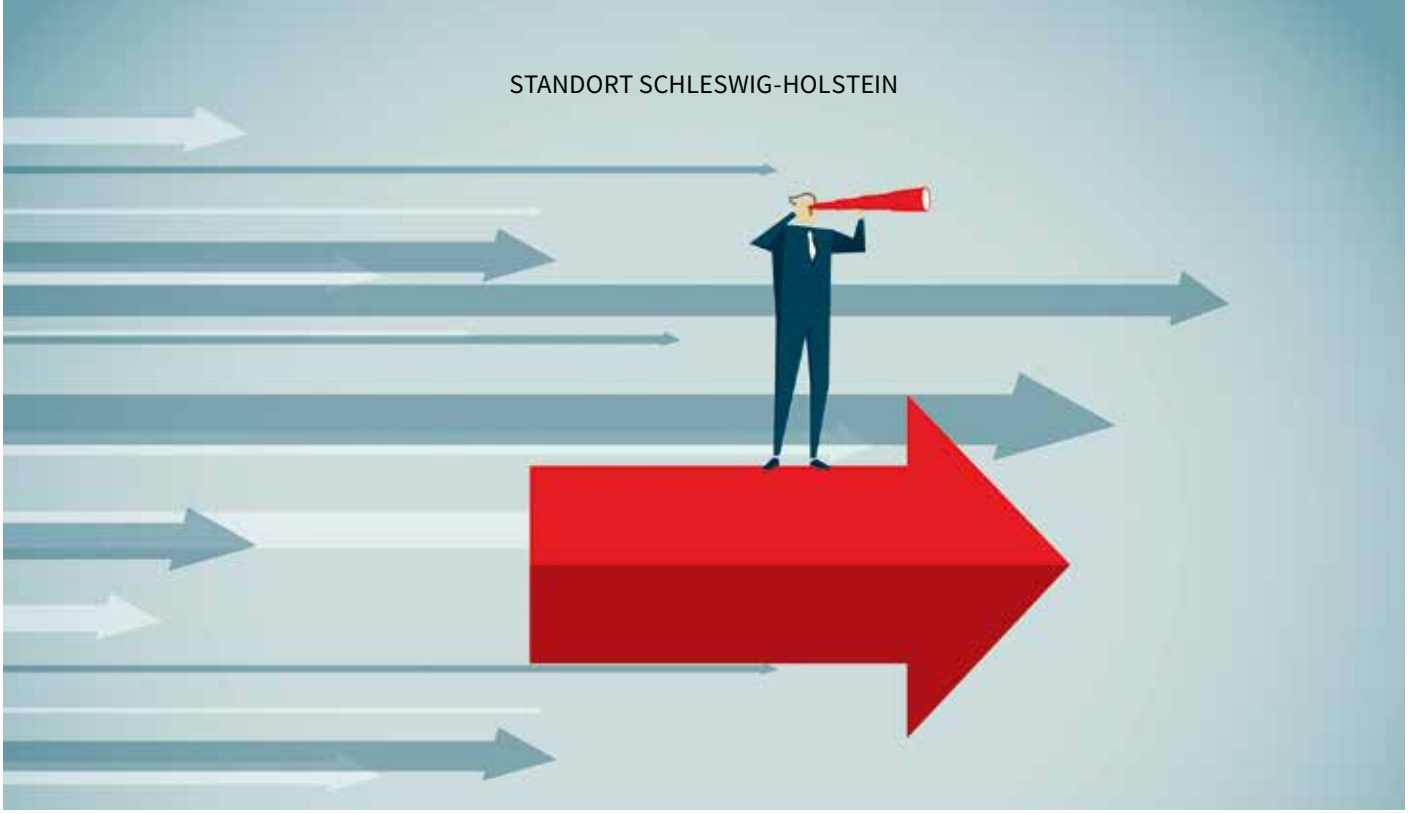
- Entwurf und Planung
- Festpreis
- Fixtermin
- 40 Jahre Erfahrung
- Alles aus einer Hand

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)

FOTO: ISTOCK.COM/ERHUI1979

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, zukunftsträchtige maritime Wertschöpfung aufzubauen. ■

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

FOTO: ADOBE.STOCK.COM/PAUL

Von links: Björn Ipsen, Hauptgeschäftsführer IHK Schleswig-Holstein, Axel Stehl, 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 krisenfesteren 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)

FOTO: IHK/DEWANGER

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 trügt 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 deutlich 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. ■

FOTO: ISTOCK.COM/MINERVA STUDIO

Autorin: Heike Hörmann, IHK zu Kiel, Existenzgründung und Unternehmensförderung, hoermann@kiel.ihk.de

Aktuelle Stabwechsel-Veranstaltungen:
www.ihk-schleswig-holstein.de (Dokument-Nr. 2702)

BETRIEBSHYGIENE

GEBÄUDEREINIGUNG

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.

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

Lohn-steuer-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 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 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.“ ■

FACHKRÄFTE-EINWANDERUNGSGESETZ

Dieses Gesetz ermöglicht es ausländischen Fachkräften mit beruflicher Ausbildung, zu Arbeitszwecken leichter nach Deutschland einzuwandern. Ebenso können Bewerber aus Drittstatten 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.

DIE FOTOBOX FÜR UNGLAUBLICHE FIRMENFEIERN

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

FOTO: HOTEL RESTAURANT FRIEDRICHS

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 verkaufsnahe 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)

FOTO: ADOBE.STOCK.COM/JOHNNYGREIG

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 zur 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 erstmals Hersteller von Transport-, Verkaufs- und Umverpackungen einbezogen.

Rücknahme und Information: Hersteller und nachfolgende Vertreiber 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 Letztvertreiber die Endverbraucher über die Rückgabeoptionen und deren Zweck informieren.

Erfüllungsnachweis: Bislang hatten nur Hersteller und nachfolgende Vertreiber 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-Markplätze 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 weitervertreiben.

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)

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; Heinke 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 ■

FOTO: ADOBE.STOCK.COM/CURTOICURTO

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: © SMSPSY – STOCK.ADOBE.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-Exupery

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 einzigartig – 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

Erstmalig 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

WEP
Wir bringen Wirtschaft in den Kreis

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.

NORDGATE
Ihr Tor zur Metropolregion Hamburg

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.

Hamburg
7

NEUMÜNSTER
BAD BRAMSTEDT
KALTENKIRCHEN
HENSTEDT-ULZBURG
QUICKBORN
NORDERSTEDT

www.nordgate.de

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

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 Kronsforder 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 Finanzierungsprechtag**	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	**Jahreswechselseminar Lohnsteuer**	Webinar	140142845
29. DEZEMBER 2021 Termin nach Absprache	**Online-Einzelberatung: Start-up Außenhandel**	Webinar	140147490
11. JANUAR 2022 9 bis 16 Uhr	**Online Finanzierungsprechtag**	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

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

FOTO: ISTOCK.COM/JIRAPONG MANUSTRONG

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 Siliconix Itzehoe GmbH, Itzehoe

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. Kommanditgesellschaft, St. Michaelisdonn

50 JAHRE

November 2021

NEW YORKER Nord GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Kiel

Dezember 2021

Neumann & Wolff Werbekalender GmbH & Co. KG, Kiel

Landwirtschaftliche Kontroll- und Dienstleistungsgesellschaft mbH, Kiel

Groth & Co. Immobilien Verwaltungs GmbH, Pinneberg

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

Januar 2022

Aktiv-Markt Thomas Buttkus e. K., Büdelsdorf

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

Peter Otto, Tabakwarengeschäft, Wedel

Plüschau Baustoffe, Inhaber Nicolai Plüschau e. K., Haseldorf

Türen-Vertriebs KG Nord Schmidt GmbH & Co, Halstenbek

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, Hausverwaltung, Bönningstedt

Klaus-Peter Strehl, Moorrege

aquaMarin Segelsport GmbH, Kiel

Carsten Duhme, Gebrauchsgrafik, Felde

Pott International Export GmbH, Moorrege

Dimitrios Giantsios, „Taverna Kronos“, Pinneberg

Pahlke Geschäftsführungsgesellschaft m.b.H., Kiel

RPA REAL PROPERTY ADVISORS GmbH, Plön

Karen Schröder, Tornesch

euroriding - Einkaufsverbund europäischer Reitsportfachgeschäfte – Verwaltungs GmbH, Heede

Helgoland Logistik GmbH, Helgoland

Andreas Nasner, Gebrauchtwarenhandel, Kiel

Björn Looks, Garten-und Landschaftspflege, Kummerfeld

Birgit Nachtigal, Textilwaren-Einzelhandel, Molfsee

Andrea Thormählen, Kölln-Reisiek

Auto-Center Ahrendt GmbH, Neumünster

Meike Schmoldt-Ventzke, Fußpflege, Kosmetik, Kronshagen

COLUMNA Werbeflächen GmbH, Hohenwestedt

Rehder Wohnungsbau GmbH, Wedel

ksm Krumm und Schröder MULTIMEDIA GmbH, Elmshorn

Hausmülleinsammlungsgesellschaft mbH – HAMEG -. Kummerfeld

Party-Dienst Paulsen GmbH, Holm

DFS Schleiftechnik GmbH, Ascheberg

Günter Müller GmbH, Dägeling

GAT Grag Abfall-Trennsysteme GmbH, Norderstedt

Jens Rosburg, Witzeeze

Bock & Team GmbH, Glinde

TOP EVENTS + Veranstaltungsberatung Gerd Haberkorn e. K., Norderstedt

Claudia Augustin „OVB Vermögensberatung“, Bad Segeberg

RTS Transport-Service GmbH, Dassendorf

Computer- und Bürotechnik Freund GmbH, Flensburg

Abwasserentsorgung Tellingstedt GmbH, Neumünster

I.A.U. Institut für Arbeitswissenschaft und Unternehmensoptimierung GmbH, Wöhrden

DRK Pflegedienst Nordfriesland Niebüll-Bökingharde, gGmbH

Gerhard Buchwald, Burg in Dithmarschen

Januar 2022

Malte Ostwald, Versicherungs-Vermittlung, Kollmar

Krüger Versicherungsmakler GmbH, Glückstadt

Norbert Schmidt, Abfallwirtschaftsprüfung, Rendsburg

Horst Dieter Lehmann, Finanzdienstleister, Damp

Jan Höpermann, Fuhrgewerbe, Wedel

Inga Rehbein, Gaststätte „Zum Assmus“, Warder

Astrid Stahmer, Emkendorf

Rene Freitag-Bartels, Mobile Discothek, Westerhorn

Ina Martens-Rostig, Textilwaren-Einzelhandel, Helgoland

Gunther Bilz, Gebrauchtwarenhandel, Eckernförde

Manfred Petersen, Büroservice, Gettorf

Siegfried Panzer, Ingenieurbüro, 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, Baugrunduntersuchungen, 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 (haftungsbeschränkt), Kiel

Olaf Siemsen, Versicherungs-Vermittlung, Kiel

Rolf Konietzko, Langwedel

Fritz Bartels, Handelsvermittlung, Preetz

Hubertus Bosmann, Cafe, Wankendorf

Helmut Fehring e.K., Neumünster

CSS Computer Software Service Delfs GmbH & Co. KG, Kiel

Margret Steckmeister, Schuhhandel, Elmshorn

Nicole Fong, Halstenbek

Ing.-Büro Hinz Ing.-Gesellschaft für Bauwesen mbH, Mönkeberg

Stefan Havemann, Handel mit Waren aller Art, Owschlag

L & Z Stahlhandel GmbH, Rendsburg

Helga Weiß-Noll, Finanzberatung, Kiel

Lars Rieche, Kronshagen

Björn Chinow, Immobilien-Vermittlung, Heikendorf

M. Thiel GmbH, Elsdorf-Westermühlen

WERBEAGENTUREN UND DRUCKEREIEN

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

FOTO: FRANK PETER, ISTOCK.COM/SOLSTOCK

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

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.

AUSBILDUNGSPREIS

Azubis des Nordens

Der AGA Unternehmensverband und das INW – Bildungswerk Nord haben im Oktober den norddeutschen 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 (TJX 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

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 entstören.

Wie sieht es im Real Life aus? Wochen vor dem Fest häufen sich die besorgten Meldungen: Die Papierknappheit gefährde 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. ■

FOTO: IHK/RUDOLF

„Kindergeschichten 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
Redaktionsassistenz:
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
Redaktionsassistenz:
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
Redaktionsassistenz: 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: bmueller@schmidt-roemhild.com
Verantwortlich für den Anzeigenteil:
Christiane Kermel (V. i. S. d. P.)

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

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

Layout: Grafikstudio Schmidt-Römhild, Marc Schulz
E-Mail: 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, PERFEKT 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
Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.

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

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