

Wirtschaft

hier im Norden

DAS MITGLIEDERMAGAZIN
DER IHK FLENSBURG

04 | OKTOBER 2026



▲
TITELTHEMA:
STÄRKEN IM FOKUS
EYESPEC: RUND UM DEN GLOBUS

BEST PRACTICE:
DER BLICK ÜBER DEN
TELLERAND

IM FOKUS: INNENSTÄDTE
SOWOHL ALS AUCH, HANDEL
UND GEMÜTLICHKEIT –
UND MUT ZUM DIALOG

3

Editorial

4

Kompakt

6

Wirtschaft im Bild

7

Mein Standpunkt

Tjark Beye: Wir brauchen Vertrauen und Verlässlichkeit!

8

Titelthema

Eyespec, Kaleris, Voss GmbH & Co. KG:

Rund um den Globus

11

Best Practice

Krones: Der Blick über den Tellerand

12

Wirtschaft im Norden

Der Steckbrief: Lisa Löw

13

Wie läuft es mit dem startuphafen.sh?

14

Bonnie und Susi: Vom Traum zum „guten Laden“:

Wie Concept Stores Innenstädte neu beleben

15

#ehrenamtwirkt: Martina Hummel-Manzau

16

Fokus

Sønderborg, Husum: Sowohl als auch, Handel und Gemütlichkeit – und Mut zum Dialog

18

Gut zu wissen

Auf einen Schnack mit Sedef Atasoy

19

Nächste Station: Ausbilder

20

NordicTwinSeaZone: Modell für stabile Preise und industrielle Wertschöpfung

21

3 Fragen an Stephan Hansen-Oest

22

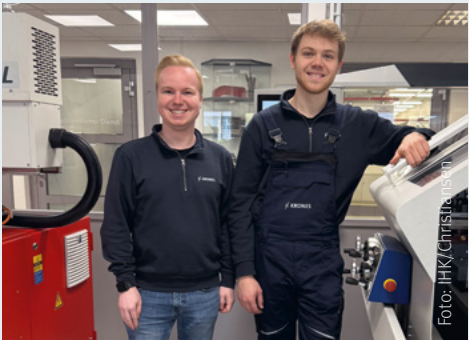
Krisenvorsorge – jetzt angehen

23

Feierabend mit Leander Messerschmidt-Lühr



8 Rund um den Globus



11 Der Blick über den Tellerand



16 Sowohl als auch, Handel und Gemütlichkeit – und Mut zum Dialog

IMPRESSUM

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer zu Flensburg
Heinrichstr. 28–34, 24937 Flensburg
Telefon: (0461) 806-806
Telefax: (0461) 806-9806
E-Mail: service@flensburg.ihk.de
Internet: www.ihk.de/schleswig-holstein

Redaktion
Anja Christiansen, Ralf Czwalinna,
Joana Detlefs,
Petra Vogt (V. i. S. d. P.)
Telefon: (0461) 806-806
E-Mail: presse@flensburg.ihk.de
Redaktionsassistent: Maren Lüttswager

Gestaltung
FARBSALON Grafik Design
Silke Schmetjen
info@farbsalon.de

Druck
Evers-Druck GmbH
Ernst-Günter-Albers-Straße 13, 25794 Meldorf
Telefon: (04832) 608-0
E-Mail: meldorf@eversfrank.com
Internet: www.eversfrank.com

Titelbild
Marcus Dewanger

Wirtschaft hier im Norden ist die Zeitschrift der Industrie- und Handelskammer zu Flensburg. Kammerzugehörige Unternehmen erhalten die IHK-Zeitschrift im Rahmen ihrer gesetzlichen Mitgliedschaft.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

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.

© 2026



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Wenn Unsicherheit und Krisen die Schlagzeilen bestimmen, geraten die vielen positiven Entwicklungen oft aus dem Blick. Deshalb möchten wir in dieser Ausgabe unsere regionalen Vorzüge in den Fokus rücken, indem wir Unternehmen und Persönlichkeiten zeigen, die mit Tatkraft, Ideenreichtum und Durchhaltevermögen erfolgreich vorgehen. Ihre Geschichten zeigen, wie sich Herausforderungen in Chancen verwandeln lassen. Zugleich finden Sie in dieser Ausgabe Anregungen, Expertenwissen und praktische Tipps, um die Stärken Ihres eigenen Unternehmens weiter auszubauen und zuversichtlich nach vorn zu blicken.

So berichten wir in unserer Titelstory (ab Seite 8) von drei Betrieben, die trotz internationaler Konflikte und bürokratischer Herausforderungen mit gutem Beispiel vorangehen und ihren Exportbereich weiter stärken. Krones-Azubi Christian Kruse (Seite 11) hat zudem den Blick über den Tellerrand gewagt und ist gestärkt aus seinem Auslandspraktikum zurückgekommen.

Wir schauen uns außerdem an, wie es mit dem startuphafen.sh läuft (Seite 13). 2025 wurde die Gründungs- und Nachfolgeplattform im Amt Eiderstedt live geschaltet, mit dem Ziel, Gründung in ganz Schleswig-Holstein in Minutenschnelle vom Sofa aus möglich zu machen – mal schauen, ob das geklappt hat. Die Gründung bereits hinter sich haben Marten Maiwald und seine Frau: Mit ihrem Concept Store „Bonnie und Susi“ (Seite 14) bringen sie ein



buntes Angebot in die Husumer Innenstadt. Und während andere Städte mit Leerstand und sinkenden Besucherzahlen zu kämpfen haben, boomt es genau dort: Warum es in Husums und Sønderborgs Innenstädten so gut läuft, erklären uns Axel Nielsen und Christian Ruge ab Seite 16.

Ob Cyberangriffe, Lieferengpässe, Naturereignisse – die Gefahren lauern überall. Was Unternehmen tun können, um die Risiken und mögliche Schäden so klein wie möglich zu halten und weiterhin handlungsfähig zu bleiben, haben wir in einer Checkliste (Seite 22) zusammengefasst.

Viel Spaß beim Lesen!

Joana Detlefs
Redakteurin

PS: Unser Redaktionsteam freut sich über Ihr Feedback und Ihre Themenvorschläge. Schreiben Sie uns eine E-Mail an presse@flensburg.ihk.de



Der Tourismustag Schleswig-Holstein steht unter dem Titel: „Die Zukunft kommt – sind wir bereit?“

TOURISMUSBRANCHE TRIFFT SICH IN GRÖMITZ

Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Branchenvertreter können sich zu den aktuellen Entwicklungen und Trends auch in diesem Jahr wieder auf dem Tourismustag Schleswig-Holstein austauschen. Unter dem Titel „Die Zukunft kommt – sind wir bereit?“ am 29. Oktober 2026 in den Dünenwelten in Grömitz soll es darum gehen, wie Unternehmen und Destinationen den Wandel aktiv gestalten, wie Chancen frühzeitig erkannt und Zukunftsfähigkeit gesichert werden kann. Zusammen mit der Tourismus-Agentur Schleswig-Holstein, dem Tourismusverband Schleswig-Holstein e.V., dem Tourismusverband DEHOGA Schleswig-Holstein und der Fachhochschule Westküste richtet die IHK Schleswig-Holstein das Netzwerktreffen aus. *jd* □

Mehr unter: www.ihk.de/sh/tourismustag

ELEKTROMOBILITÄT IM FOKUS

Am 24. November 2026 findet die größte norddeutsche Business-to-Business-Veranstaltung für Elektromobilität in Kiel statt. Neben Vorträgen bietet sie Gelegenheiten zum Austausch mit Branchenexperten. Zudem präsentieren Aussteller ihre Produkte, Dienstleistungen und Projekte. Ausrichter sind das Energiewendeministerium, die WTSH und die IHK Schleswig-Holstein. *red* □

Mehr unter:
www.emobilitaet.sh/de/forum-elektromobilitaet-2026



Foto: iStock/Firstsignal

SCHLESWIG-HOLSTEINS WIRTSCHAFT STABILISIERT SICH LEICHT

Die Stimmung in der schleswig-holsteinischen Wirtschaft hellt sich nach dem deutlichen Rückschlag zu Jahresbeginn wieder etwas auf. Der Konjunkturklima-Index steigt im zweiten Quartal 2026 von 83,9 auf 90,6 Punkte. Damit zeigt sich zwar eine leichte Stabilisierung, von einer nachhaltigen Trendwende ist die Wirtschaft im Norden jedoch weiterhin entfernt.

Die allgemeine Risikowahrnehmung der Unternehmen bleibt auch im zweiten Quartal sehr hoch und konzentriert sich derzeit wieder stärker auf Standort-, Kosten- und Wettbewerbsfaktoren. Mit 63,2 Prozent sind die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen weiterhin das am häufigsten genannte Geschäftsrisiko. Dies spiegelt die anhaltende Unsi-

cherheit über die wirtschafts- und handelspolitischen Perspektiven sowie die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland wider. Deutlich an Bedeutung gewonnen haben zudem die Energie- und Rohstoffpreise in 2026. Nach dem zwischenzeitlichen Rückgang in den Jahren 2023 und 2024 nennen wieder knapp sechs von zehn Unternehmen dieses Risiko (58,9 Prozent). Ebenfalls auf hohem Niveau liegen die Risiken Arbeitskosten (55,7 Prozent) und Inlandsnachfrage (54,2 Prozent). An der Umfrage haben sich 922 Unternehmen aus den Bezirken der IHKs Flensburg, zu Lübeck und zu Kiel beteiligt. *red* □

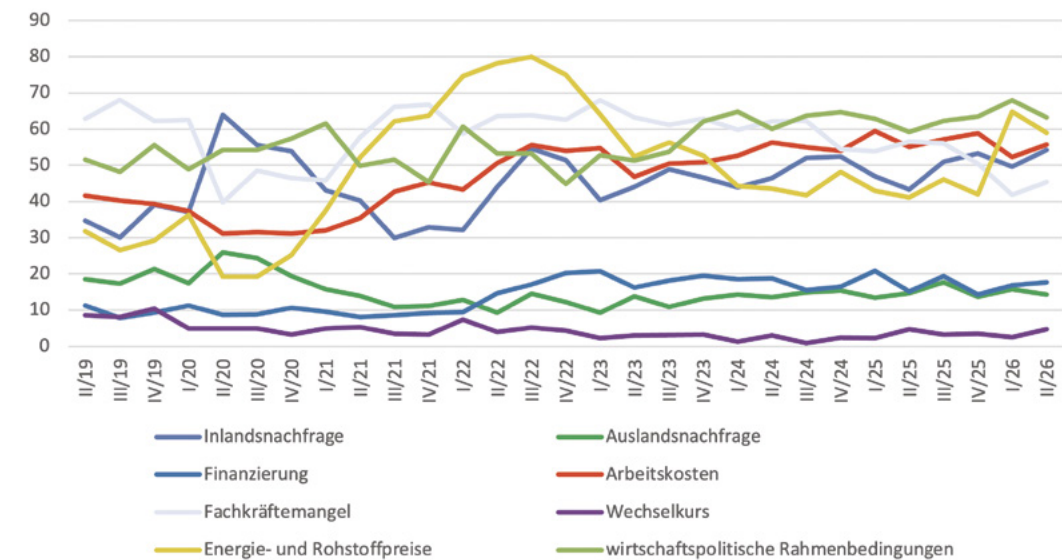
Mehr unter: www.ihk.de/sh/konjunkturbericht



90,6

Der Konjunkturklima-Index steigt im zweiten Quartal 2026 von 83,9 auf 90,6 Punkte. 2021 lag der Wert zuletzt über dem langjährigen Mittel von 107 Punkten.

Geschäftsrisiken



Quelle: Konjunkturbefragung der IHK Schleswig-Holstein im 2. Quartal 2026.

NETZWERK AUF AUGENHÖHE

Locker, unkompliziert und ohne Chichi – das verspricht das FEM Business Unternehmerinnennetzwerk, das 2024 ins Leben gerufen wurde. In regelmäßigen Treffen können die Teilnehmerinnen die Themen in den Fokus stellen, die sie bewegen, sich mit anderen Unternehmerinnen und Gründerinnen austauschen sowie Einblicke in spannende Betriebe wie zuletzt Boyens Medien, Orion oder Robbe & Berking bekommen. Das nächste Treffen findet am 12. November 2026 von 12 bis 13.30 Uhr statt. *red* □

Kontakt:

Sonja Witt-Geertz, sonja.witt@flensburg.ihk.de



(Mitte, von links): Im Sommerspecial zu Gast: Landesinnenministerin Magdalena Finke, Staatssekretärin Julia Carstens und Rechtsanwältin Sigrun Römer

Foto: IHK/Christiansen



IN SEKUNDEN-SCHNELLE

Ob Automotive, Pharma oder Medizintechnik: Die Inspektionssysteme von EyeSpec aus Hemmingstedt kombinieren Kamertechnik, Robotik und künstliche Intelligenz zu einer Qualitätskontrolle für Kunden weltweit, die in Sekundenschnelle tausende Bilder auswertet. Produkte, die nicht den Anforderungen entsprechen, können so schnellstmöglich aussortiert werden. *jd* □

WIR BRAUCHEN VERTRAUEN UND VERLÄSSLICHKEIT!

Autor: Tjark Beye Foto: IHK/Lins



Tjark Beye ist Geschäftsführer des Planungsbüros WindPlan GmbH & Co KG in Heide. Das Unternehmen plant, koordiniert und setzt Windenergieprojekte in ganz Schleswig-Holstein um.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – ganz nach diesem Prinzip läuft es aktuell in Deutschland. Immer häufiger entsteht der Eindruck, dass niemandem mehr zugetraut wird, seine Arbeit nach guter fachlicher Praxis, auf Basis seiner Ausbildung und im Rahmen der geltenden Gesetze ordnungsgemäß auszuführen. Stattdessen werden immer neue Kontrollen, Nachweise, Dokumentationspflichten und Prüfins-tanzen geschaffen. Das Ergebnis: Immer mehr Menschen beschäftigen sich nicht mit der eigentlichen Wertschöpfung, sondern damit, zu kontrollieren, ob Regeln eingehalten werden.

Als Planungsbüro für Windkraftanlagen schaffen wir die Voraussetzungen dafür, dass aus politischen Ausbauzielen tatsächlich erneuerbare Energie wird. Wir identifizieren geeignete Standorte, koordinieren Umwelt- und Artenschutzgutachten, begleiten Genehmigungsverfahren und bringen Investoren, Grundstückseigentümer, Kommunen und Behörden an einen Tisch. Kurz gesagt: Ohne Planung keine Windkraft-anlage.

Aber während uns nicht vertraut wird, können wir den Gesetzgebern nicht vertrauen. Was in politischen Debatten oft übersehen wird: Die Entwicklung eines Windparks dauert viele Jahre und erfordert hohe Vorleistungen. Noch bevor die erste Kilowattstunde Strom erzeugt wird, investieren Unternehmen erhebliche Summen in Planung, Gutachten und Genehmigungen. In der Praxis erleben wir jedoch immer wieder, dass gesetzliche Vorgaben angepasst, Fristen verändert oder bestehende Regelungen neu ausgelegt werden. Projekte, die bereits weit fortgeschritten sind, müssen dann erneut geprüft, umgeplant oder mit zusätzlichen Unterlagen versehen werden. Zeit und Geld, die

weder der Energiewende noch dem Wirtschaftsstandort nutzen, und alles andere sind als vertrauensfördernd. Das ist Gift für die Investitionsbereitschaft.

Für die Branche und für Schleswig-Holstein bedeutet das einen erheblichen Wertschöpfungsverlust. Regionale Planungsbüros, Gutachter, Bauunternehmen, Handwerksbetriebe und Kommunen profitieren von Windenergieprojekten. Werden Vorhaben verzögert oder aufgegeben, bleiben Aufträge, Investitionen und Steuereinnahmen aus. Gleichzeitig steigen die Kosten durch zusätzliche Bürokratie und langwierige Verfahren. Ressourcen werden gebunden, Fachkräfte beschäftigt, ohne dass am Ende ein Projekt realisiert wird.

Unsere Forderung ist deshalb klar: Die Politik muss den Mut haben, auf die Kompetenz der Fachleute in Unternehmen, Behörden und Genehmigungsstellen zu vertrauen. Gleichzeitig braucht die Branche verlässliche gesetzliche Rahmenbedingungen, die Bestand haben. Weniger Bürokratie, schnellere Verfahren und eine konsistente Gesetzgebung schaffen die notwendige Planungssicherheit. Nur mit Vertrauen und Verlässlichkeit auf beiden Seiten können wir unser volles Potenzial entfalten und dauerhaft Wertschöpfung in Deutschland sichern.

Was ist Ihre Meinung?

Schreiben Sie der Redaktion: presse@flensburg.ihk.de

RUND UM DEN GLOBUS

Wer Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland exportieren möchte, muss einiges beachten. Drei Unternehmen sprechen mit der *Wirtschaft* über die Chancen und die Herausforderungen des Außenhandels.

Autorin: Joana Detlefs, joana.detlefs@flensburg.ihk.de
Fotos: IHK/Dewanger, Kaleris, Voss GmbH & Co. KG



- 1 Hemmingstedt
- 2 Flensburg
- 3 Wester-Ohrstedt

Roboter, Kamerasysteme oder die reine Software – die Projekte bei **Eyespec** in Hemmingstedt variieren von Auftrag zu Auftrag. „Wir entwickeln individuelle, automatisierte Inspektionssysteme, vorwiegend für Produktionsstraßen im Automotive-, Pharma- und Medizinbereich. In Sekundenschnelle nehmen diese Anlagen Bilder auf, die mittels KI ausgewertet werden. Im zweiten Schritt können sie Roboter anweisen, um beispielsweise fehlerhafte Produkte auszusortieren“, erklärt Geschäftsführer Jasper Raun.

Seit der Gründung 2012 ist das Unternehmen in den weltweiten Markt hineingewachsen. Über 400 Kunden beliefert Eyespec in Europa, Nordamerika und Asien. „Die Hälfte unserer Projekte liegen im Export. Besonders der Markt in Osteuropa ist in den letzten Jahren stark gewachsen“, sagt der Wahl-Dithmarscher. Um die Kunden bestmöglich zu betreuen, reisen er und die Mitarbeiter regelmäßig zu ihnen. „Die gute Anbindung an Hamburg erleichtert uns die Dienstgänge. Zudem haben wir einen guten Draht zur lokalen Hochschule, wodurch wir Mitarbeitende finden“, so der 41-Jährige. Viel wichtiger sei für Eyespec die digitale Infrastruktur. „Wir haben zwei Jahre auf den Ausbau von Glasfaser in Hemmingstedt gewartet. Die Netzabdeckung des Mobilfunknetzes ist stark ausbaufähig. Wenn wir bedenken, dass in Zukunft alle Systeme immer mehr vernetzt sind, brauchen wir es flächendeckend.“

Sich auf jedes Land neu einzulassen, Regeln und Gesetzgebungen zu beachten sowie wettbewerbsfähig zu sein, gehören zum Alltag. „Es braucht Finanzpuffer, da mehr Druck auf den Preisen im internationalen Wettbewerb

”

Schnell, flexibel und kreativ zu reagieren, ist ein Muss.

Jasper Raun, Eyespec

lastet und Rechnungen nicht immer direkt bezahlt werden. Zudem ist der Markt unheimlich dynamisch. Schnell, flexibel und kreativ zu reagieren, ist ein Muss“, so Raun. Dafür hält das Unternehmen seine internen Abläufe und Ressourcen so schlank wie möglich.

Das bestätigt auch Luka Meyli Gömer, Managerin Order Fulfilment bei **Kaleris** in Flensburg. „Zeit kostet alle Beteiligten Geld.“ Das Unternehmen vertreibt Hard- und Software für Ladungsrechner von Containerschiffen. Mit diesen können alle Verantwortlichen von Bord und von Land aus auf die Daten zugreifen und aktuelle Ladungsstände einsehen sowie Ladungen in Hinblick auf Gefahrgut, Befestigung, Energieverbrauch und weiteren Faktoren anpassen. Das Unternehmen bedient Kleinkunden bis hin zu Werften mit hunderten von Schiffen. „Jedes System ist individuell auf den Kunden abgestimmt. Vom Auftrag bis zur Umsetzung können mitunter drei Jahre vergehen. So müssen wir uns bis zum Schluss auf neue Anforderungen und technische Fortschritte einlassen“, so Gömer.

Die Herausforderungen im internationalen Markt sind vielschichtig: „Erst 2021 haben wir gesehen, was passiert, wenn ein Containerschiff eine Wasserstraße wie den Suezkanal versperrt. Lieferungen kommen nicht pünktlich an. Der finanzielle Schaden ist groß“, erklärt Luka

”

Vernetzung und Globalisierung bringen gleichzeitig Chancen und Risiken, die für uns zur Hauptaufgabe werden.

Luka Meyli Gömer, Kaleris





Logistikzentrum der Voss GmbH & Co. KG in Viöl



Fabian Seidl, Geschäftsführer der Voss GmbH & Co. KG

Meyli Gömer. Dazu kommen internationale Krisen oder Handelskonflikte, auf die das Unternehmen stets reagieren muss. „Unsere Standorte in Europa, Südamerika und Asien machen es möglich, dass wir unsere Kunden zu jeder Zeit betreuen können. Dafür stellen wir vor Ort heimische Mitarbeitende ein, um sprachliche und kulturelle Differenzen so klein wie möglich zu halten.“ Zudem werde es immer wichtiger, sichere Systeme zu entwickeln. „Vernetzung und Globalisierung bringen gleichzeitig Chancen und Risiken, die für uns zur Hauptaufgabe werden“, sagt die Flensburgerin.

Die **Voss GmbH & Co. KG** in Wester-Ohrstedt hat länderspezifische Webshops, um ihre Kunden in Schweden, Italien, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden zu beliefern. „Von unseren Logistikstandorten in Norddeutschland aus verschicken wir sämtliche Produkte für die Tier- und Weidehaltung. Getrennte Shops zu haben ist für uns wichtig, weil die Nachfragen sich von Land zu Land stark unterscheiden“, sagt Fabian Seidl, Geschäftsführer des nordfriesischen Unternehmens. Mit stetigen Webseitenanalysen verbessert die Voss GmbH & Co. KG die marktspezifischen Kundenwünsche. Ein Kundenservice mit Muttersprachlern soll zudem die Zufriedenheit fördern.

Neben den Online-Shops betreibt das Familienunternehmen aber weiterhin einen stationären Markt in Viöl. „Manche Produkte sind größere Investitionen. Einigen Kunden ist es auch wichtig, die Ware vorher zu begutachten und auszutesten. Deswegen planen wir auch weitere Geschäfte, vorerst aber nur in Deutschland“, sagt Fabian Seidl. Das direkte Kundenfeedback und der Austausch seien nicht zu vernachlässigen; on- und offline stärken sich gegenseitig, weiß der Geschäftsführer.

Neue Kunden gewinnt das Unternehmen online zudem über Drittanbieter „Wir versuchen das so viel wie nötig, aber so wenig wie möglich zu nutzen. In den Produkttiteln arbeiten wir mit dem Branding ‚Voss.farming‘. Je öfter die Kunden das sehen, desto größer ist die Chance, dass sie uns dann aktiv suchen, um Alternativen zu finden. So kommen sie dann auf unsere eigenen Shops“, erklärt Seidl. Eine Corporate Identity, ein guter Service und keine Verzögerungen seien ein Muss, um langfristig erfolgreich zu sein: „Da wir unsere Ware importieren und exportieren, wissen wir aber natürlich auch, wie schwierig sich das gestaltet. Neben den Infrastrukturproblemen mit den vielen Baustellen leben wir in einer volatilen Welt. Langfristig zu planen ist nicht möglich, weil internationale Konflikte Rahmenbedingungen von heute auf morgen verändern.“ Das Unternehmen hält dennoch am Export fest: „Der Markt wächst immer weiter. Wir müssen nur am Ball bleiben, uns mitentwickeln und darauf hoffen, dass unsere Politik uns weniger Bürokratie und die nötige Flexibilität ermöglicht.“

”

Langfristig zu planen ist nicht möglich, weil internationale Konflikte Rahmenbedingungen von heute auf morgen verändern.

Fabian Seidl, Voss GmbH & Co. KG

DER BLICK ÜBER DEN TELLERRAND

Alleine wohnen in einem anderen Land, den Alltag bewältigen in einer fremden Sprache – die Erkenntnis, dass er das meistern kann, war für Krones-Azubi Christian Kruse nicht alles, was er aus seinem vierwöchigen Auslandspraktikum im dänischen Holstebro mitgenommen hat.

Autorin: Anja Christiansen, anja.christiansen@flensburg.ihk.de **Fotos:** IHK/Christiansen

„Mich hat interessiert, wie es woanders ist“, sagt der 19-Jährige, der in diesem Sommer seine Ausbildung zum Industriemechaniker Maschinen- und Anlagenbau erfolgreich abgeschlossen hat. Inspiriert von den Auszubildenden aus dem dänischen Nachbarland, die ein Praktikum in seinem Ausbildungsbetrieb Krones AG in Flensburg absolviert hatten, fragte er seinen Ausbilder danach, einmal in ein Unternehmen auf der anderen Seite der Grenze hinein-zuschneppen. „Diese Eigeninitiative fanden wir toll und haben es Christian gerne ermöglicht“, sagt Hanno Wulff, der als Werkstudent die Ausbildungsabteilung im Flensburger Werk unterstützt.

Christian Kruse hat als erster Krones-Azubi diese Möglichkeit genutzt und vier Wochen lang Einblicke in die Arbeitsabläufe der Stahlgießerei Birn A/S bekommen. „Ich bin ein offener Mensch, daher fiel mir die Eingewöhnung leicht, und ich habe aus dem Einsatz vor Ort viel herausholen können“, so Kruse. Wulff ergänzt: „Ich erinnere mich noch, als Christian hierher zurückgekommen ist – mit einem ganz anderen Wissen. Zu lernen, wie andere Maschinen, Teams und Prozesse laufen, sind wertvolle Erfahrungen. Wir möchten unseren Azubis etwas bieten und ihnen verschiedene Möglichkeiten geben, sich als Person weiterzuentwickeln.“

Neben Industriemechanikern werden bei Krones in Flensburg auch Konstruktionsmechaniker und Mechatroniker ausgebildet – im ersten Lehrjahr in der betriebseigenen Ausbildungswerkstatt, ab dem zweiten Lehrjahr dann mit den erlernten Grundfertigkeiten in der Produktion. Ihr Können, aber auch die täglichen Herausforderungen mit dem Arbeitsalltag in einem anderen Unternehmen abzugleichen, sei sehr wertvoll, sagt Wulff. Finanziell unterstützen können Mobilitätsprogramme wie in Kruses Fall Erasmus Plus.

Jetzt – nach seiner Ausbildung – geht es für Christian Kruse in seinem Ausbildungsbetrieb weiter. Seine neu gewonnenen Kompetenzen seien auch ein Gewinn für die Krones AG, sagt Wulff: „Nicht alle Herausforderungen nach Schema F lösen zu wollen, sondern über den Tellerrand schauen und selbst Entscheidungen treffen zu können, sind Fähigkeiten bei unseren Beschäftigten, die uns auch als Betrieb weiterbringen.“



Azubi Christian Kruse (rechts) und Hanno Wulff, Werkstudent in der Ausbildungsabteilung

Für Betriebe und Azubis gibt es verschiedene Möglichkeiten, ein Auslandspraktikum zu planen und entsprechende Förderungen nutzen zu können. Weitere Infos gibt es hier: www.wak-sh.de/projekte/mobilitaetsberatung



Foto: Unternehmensberatung Löw

DER STECKBRIEF LISA LÖW

Die 33-Jährige hat schon immer vom eigenen Unternehmen geträumt. Als Unternehmensberaterin unterstützt sie heute Betriebe dabei, Prozesse im Qualitätsmanagement zu optimieren und Zertifizierungen umzusetzen.

Unternehmensberatung Löw?

Ich möchte mein Wissen, das ich in der Berufswelt gesammelt habe, an Unternehmen weitergeben. In Zeiten von immer schnelleren Veränderungen, strenger werdenden Anforderungen und einer höheren Dokumentationslast möchte ich sie begleiten und gemeinsam bestmögliche Lösungen finden. Dabei liegt mein Fokus auf Zertifizierungen und Prozessoptimierungen, um Betriebe fit für den Wettbewerb zu machen.

Idee?

In individuellen Beratungen setze ich mich mit den Unternehmen zusammen, analysiere den Status quo und erstelle einen Leitfaden, um die entsprechenden Prozesse einzuführen oder zu verbessern. Dabei möchte ich auch mit den Mitarbeitenden arbeiten, die diese Prozesse jeden Tag anwenden und später auch in optimierter Form umsetzen sollen. Sie bringen die nötige Praxiserfahrung mit. Zudem biete ich Schulungen und Workshops an, um das Know-how im Betrieb auf dem aktuellen Stand zu halten.

Spaßfaktor?

Mit Menschen auf Augenhöhe zu arbeiten und die positiven Effekte unserer gemeinsamen Ergebnisse zu sehen, ist das, was meinen Beruf ausmacht. Gleichzeitig eröffnet mir die Selbstständigkeit ganz andere Möglichkeiten: Sie gibt mir Freiheiten im Alltag und die Chance, etwas im Leben zu hinterlassen. Das motiviert mich jeden Tag.

Vision?

Das Thema Qualitätsmanagement wird in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Ich kann mir gut vorstellen, dass Betriebe in spezielle Fachkräfte investieren werden. Mit diesen dann langfristig zusammenarbeiten, würde uns alle weiter voranbringen. Für mich wünsche ich mir, auch über die Grenzen Schleswig-Holsteins hinaus Unternehmerinnen und Unternehmer zu erreichen. Ich weiß aber, dass das Zeit braucht. Solange konzentriere ich mich darauf, den Kontakt zu regionalen Kunden weiter auszubauen und sie zu stärken. *jd* □

GRUNDSTEIN FÜR NEUEN BUSBETRIEBSHOF GELEGT

Die Stadtwerke Flensburg haben gemeinsam mit ihrer Tochter Aktiv Bus den Grundstein für den neuen Busbetriebshof gelegt. Auf rund 19.000 Quadratmetern entsteht eine moderne Infrastruktur für einen vollständig elektrifizierten und damit fossilfreien Busverkehr in Flensburg. Die Stadtwerke Flensburg investieren mehr als 50 Millionen Euro in den neuen Betriebshof. „Wir schaffen hier eine leistungsfähige Infrastruktur, die den Anforderungen eines modernen, elektrifizierten Busverkehrs langfristig gerecht wird“, sagt Karsten Müller-Janßen, technischer Geschäftsführer der Stadtwerke Flensburg. *red* □



Foto: Stadtwerke Flensburg

Start für einen elektrifizierten und fossilfreien Busverkehr in Flensburg

WIE LÄUFT ES MIT... ...DEM STARTUPHAFEN.SH?

In nur zehn Minuten zum eigenen Unternehmen: Mit der digitalen Plattform **startuphafen.sh** ist das an der Westküste inzwischen kein Problem mehr. Was als Pilotprojekt im Amt Eiderstedt im Jahr 2025 gestartet ist, wird nun auch sukzessive in ganz Schleswig-Holstein möglich sein.

Autorin: Joana Detlefs, joana.detlefs@flensburg.ihk.de

Fotos: IHK/Dorn, IHK/Christiansen

Das Portal **startuphafen.sh** macht Gründung und Nachfolge vom Sofa aus möglich: Mit der BundID melden sich Nutzer auf der Plattform an. Dann durchlaufen sie die einzelnen, notwendigen Schritte der Unternehmensgründung in Richtung der Ämter. Durch den nutzerorientierten, digitalen Kombiantrag sind die Gründenden angebunden an das zuständige Gewerbeamt und das Elster-Portal des Finanzamts.

Zusätzlich können sie auf Beratungsangebote von Steuerberatern, Banken, Notar oder Gründungslotsen aus der Region zurückgreifen. „Ziel ist es, die Prozesse so einfach wie möglich zu gestalten, zu digitalisieren und zu beschleunigen, ohne die Möglichkeiten der persönlichen Beratung auszuschließen“, sagt Michael Lohmann, IHK-Geschäftsstellenleiter in Husum. Gemeinsam mit dem Amt Eiderstedt und dem Kieler IT-Unternehmen PCT gehört er zum Gründungsteam und durfte schon selbst das Tool austesten: „Meine ausgedachte Seniorenbetreuung in St. Peter-Ording zu gründen, hat gerade einmal sechs Minuten gedauert.“

Seit dem Start haben bereits zahlreiche Interessenten in den Kreisen Nordfriesland, Schleswig-Flensburg und Dithmarschen die Plattform genutzt. „Mittlerweile ist das digitale Gründen auch in Steinburg, Stormarn, Herzogtum-Lauenburg und der Stadt Flensburg möglich und soll bis Mitte 2027 landesweit zugänglich sein“, so Lohmann. Durch die Anbindung an die Bundesnotarkammer und die Handwerkskammern sind seit Juli 2026 auch Gründungen von Kapitalgesellschaften sowie in erlaubnispflichtigen Branchen möglich. Zusätzlich unterstützt ein integrierter KI-Chatbot beim Formulieren und Ausfüllen der Antragsformulare. Michael Lohmann sagt: „Sobald der technische Anschluss an die Ämter geschafft ist, wird der **startuphafen.sh** auch ein Teil der Gründungsberatung in den Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften sein. Zudem arbeitet der technische Support fortlaufend auf der Grundlage der User-Rückmeldungen an der Optimierung der Plattform. Es geht weiter voran!“

Mehr unter: www.startuphafen.sh



JETZT REINHÖREN:

In unserem Podcast „Wirtschaft hier im Norden – unplugged“ spricht Host Thore Ziebell mit Anton Rossmann und Finn Pohlschmidt von Schwenkier sowie IHK-Geschäftsstellenleiter Michael Lohmann über den Weg in die Selbstständigkeit. Die beiden haben über den **startuphafen.sh** ihr eigenes Unternehmen gegründet:

www.ihk.de/sh/podcast-flensburg

VOM TRAUM ZUM „GUTEN LADEN“: WIE CONCEPT STORES INNENSTÄDTE NEU BELEBEN

Concept Stores wie „Bonnie und Susi“ in Husum stärken die lokale Identität, nutzen Bestandsimmobilien innovativ und sichern durch ihre Vielfalt eine stabile Wirtschaftlichkeit. Sie sind ein Modell dafür, wie Innenstädte durch kreative Konzepte wieder zu lebendigen Orten werden – nicht nur zum Einkaufen, sondern zum Verweilen, Lernen und Begegnen.

Autor: Ralf Czwalinna, ralf.czwalinna@flensburg.ihk.de
Fotos: IHK/Czwalinna



Töpferei, Schmuckgeschäft, Café, Workshops und Ferienwohnung in einem

„Ursprünglich planten wir einen Family Store mit nachhaltiger Kinderkleidung und Holzspielzeug – daraus wurde ein hybrides Projekt“, erzählt Marten Maiwald, der das Geschäft gemeinsam mit seiner Frau betreibt. Heute umfasst „Bonnie und Susi“ Töpferei, handgefertigten Schmuck, Kaffeeausschank, Siebdruck, Bücher, Workshops und eine Ferienwohnung im Obergeschoss. „Dahinter steckt viel Leidenschaft. Solch einen Traum sollte man sich einmal im Leben erfüllen.“

Die Neustadt in Husum zählt zu den attraktivsten Straßen der Stadt. Gleichzeitig unterliegt das Geschäft saisonalen Schwankungen. „Den Großteil unseres Umsatzes machen wir in den Sommermonaten“, erklärt Maiwald. „Die Nebensaison finanzieren wir teilweise aus den Erträgen der Hauptsaison.“ Der entscheidende Vorteil: mehrere Standbeine. „Wir bewirtschaften die Ferienwohnung, bieten die Töpferkurse an – wir machen viele Dinge selbst, auch während der Ladenöffnungszeiten. Ich produziere, während ich verkaufe.“ Das sichtbare Handwerk wird selbst zum Marketinginstrument.



Parallel und als Gegenbewegung zur Beschleunigung und Globalisierung steigt die Nachfrage nach handgefertigten Produkten. Die Töpferkurse bieten dabei nicht nur eine haptische Erfahrung, sondern auch eine Auszeit vom Digitalen. „In einer Zeit mit intensivem digitalem Input haben viele Menschen Interesse, wieder etwas mit den Händen zu machen“, betont Maiwald. Darüber hinaus sieht sich der Store nicht nur als Verkaufsstelle, sondern als Ort mit klarer Haltung. „Der gute Laden – dieser Slogan steht für eine klare Philosophie: keine Billigware mit hoher Marge, sondern selbst hergestellte und nachhaltig eingekaufte Produkte.“

Concept Stores wie „Bonnie und Susi“ gehen weit über klassischen Einzelhandel hinaus: Sie schaffen Aufenthaltsqualität, bieten Erlebnisse und erreichen Touristen wie Einheimische. Durch Workshops und Produktion vor Ort entstehen regelmäßige Frequenzspitzen auch außerhalb der klassischen Einkaufszeiten. „Und wenn jemand nur auf einen Schnack hereinkommt, entstehen oft neue Inspirationen und Ideen. An Abwechslung mangelt es jedenfalls nicht“, resümiert Maiwald.

”

Dahinter steckt viel Leidenschaft. Solch einen Traum sollte man sich einmal im Leben erfüllen.

Marten Maiwald, Bonnie und Susi

#EHRENAMTWIRKT

Unabhängig und praxisnah die Region mitgestalten: Martina Hummel-Manzau ist Geschäftsführerin der Entwicklungsgesellschaft Westholstein – der regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Kreise Dithmarschen und Steinburg und der Stadt Brunsbüttel.

Um die Rahmenbedingungen für die Betriebe sowie Gründerinnen und Gründer zu verbessern und somit die Wirtschaftsentwicklung in der Region voranzutreiben, engagiert sie sich seit mehr als zehn Jahren ehrenamtlich in verschiedenen Gremien bei der IHK Flensburg – unter anderem ist sie Mitglied der Vollversammlung und vertritt als Vizepräsidentin bereits in der dritten Amtsperiode den Kreis Dithmarschen. **ac** □

**FÜR MICH IST DAS
EHRENAMT BEI DER
IHK EINE FRAGE DER
HALTUNG. ICH HABE
HIER DIE MÖGLICH-
KEIT, DIE REGION
MITZUGESTALTEN.**

”



Martina Hummel-Manzau, Geschäftsführerin der Entwicklungsgesellschaft Westholstein

RECHENZENTREN ALS CHANCE



Jérôme Stuck und Matthias Hüppauff

Die Gemeinde Langenhorn und die Erschließungsgesellschaft Nordfriesland (EG.NF) treiben die Entwicklung des geplanten Gewerbegebiets in Mönkebüll weiter voran. Nach dem Start der Bauleitplanung im Frühjahr hat die Gemeindevertretung nun beschlossen, die mögliche Ansiedlung eines Rechenzentrums vertieft zu prüfen und im Verfahren weiterzuverfolgen. „Die Gemeinde zeigt, dass sie Chancen und Risiken sorgfältig abwägen will, ohne neue Entwicklungsmöglichkeiten vorschnell auszuschließen“, sagt Geschäftsführer Dr. Jérôme Stuck. Dr. Matthias Hüppauff, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland mbH (WFG NF), ergänzt: „Auch an anderen Standorten in der Region gibt es Überlegungen und konkretes Interesse an Rechenzentrumsprojekten oder anderen energieintensiven Vorhaben. Das zeigt, dass Nordfriesland aufgrund seiner besonderen Standortbedingungen zunehmend für solche Investitionen in den Blick genommen wird.“ **red** □

BÅDE OG, HANDEL OG HYGGE* – UND MUT ZUM DIALOG

*Sowohl als auch, Handel und Gemütlichkeit

Autor: Ralf Czwalinna, ralf.czwalinna@flensburg.ihk.de **Fotos:** Vores Sønderborg, TSMH/foto-oliverfranke.de, CJ Schmidt

Während einige Städte in Schleswig-Holstein und im dänischen Süd-jütland mit massiven Leerständen und sinkenden Besucherzahlen zu kämpfen haben, verzeichnen andere Zuwächse und Rekordzahlen. Axel Nielsen, City-Manager von Sønderborg, und Christian Rugen von der Werbegemeinschaft Husum erläutern ihre Lösungsansätze.

„Eine lebendige Innenstadt entsteht nur, wenn Handel, Gastronomie, Wohnen und Tourismus zusammenpassen“, betont Axel Nielsen. Für ihn ist der wichtigste Erfolgsfaktor ein guter Mix aus kleinen, inhabergeführten Läden in der Fußgängerzone und größeren Konzeptgeschäften, wie man sie im Einkaufscenter Borgen findet. „Große Discounter passen nicht in die Innenstadt“, betont Nielsen. „Dort sind Parkplätze wichtig, während im Zentrum das Stadtleben zählt.“

„Gleich kommen die Musiker, die habe ich selbst organisiert“, erzählt Nielsen schmunzelnd. „Die gehören in eine lebendige Innenstadt wie Blumen, Flaggen und ausreichend Sitzgelegenheiten für die Besucher.“ Dabei verschweigt er nicht, dass Big Player wie Danfoss und Linak zur Finanzierung beitragen. „Aber die haben ja auch etwas davon. Schließlich kommen qualifizierte Fachkräfte gerne

nach Alsen, wenn sie eine schöne Stadt zum Wohnen und Shoppen in der Nähe haben.“ Auch bei leerstehenden Ladenlokalen zeigt sich seine pragmatische Haltung. „Wir setzen auf Gespräche mit den Eigentümern, um realistische Mieten zu diskutieren und Zwischennutzungen durch Pop-up-Stores eine Chance zu geben. Wenn die Mieten zu hoch bleiben, stehen Räume dauerhaft leer und verlieren ihren Wert für die Stadt.“

Ein zentrales Thema ist die Umgestaltung Sønderborgs rund um den innerstädtischen Hafen. Nielsen lobt die politische Entscheidung, weg von der hier schrumpfenden Industrie stärker in Richtung Kultur, Bildung und Tourismus zu investieren. Wo früher auf der Festlandseite ein Industrie- und Hafenbereich für Umsatz sorgte, befindet sich jetzt das Wissens- und Kulturzentrum Alsion mit der Universität. „Sønderborg braucht keinen Industriehafen – Aabenraa

„Eine Innenstadt lebt nicht von guten Plänen allein, sondern von Präsenz.“

Axel Nielsen,
City-Manager Sønderborg



„Viele politische Entscheidungen entstehen schlicht aus Unwissenheit.“

Christian Rugen,
Werbegemeinschaft Husum

hat doch einen, und der ist sogar sehr funktional!“ Dabei ist die Universität für ihn ein wichtiger Motor. Sie bringt junge Menschen in die Stadt, stärkt Gastronomie und Einzelhandel und macht Sønderborg für die Ansiedlung technologieorientierter Unternehmen attraktiv. Gleichzeitig verweist er auf bezahlbaren Wohnraum für Studierende. „Der Wohnraum kann sogar noch günstiger werden“, erklärt Nielsen. „Wenn Studierende arbeiten, erhalten sie Zuschüsse – aber nur dann!“ Insbesondere die Gastronomie, kleine Boutiquen und die Studierenden selbst begründen dieses Konzept.

Er macht deutlich, dass Sønderborg im Tourismus generell noch mehr Potenzial hat. Deshalb spricht er sich für geöffnete Geschäfte an Sonntagen in den Sommermonaten aus, damit Besucher die Stadt intensiver erleben können. „Eine Innenstadt lebt nicht von guten Plänen allein, sondern von Präsenz, Mut zur Anpassung und dem Willen, für Menschen sichtbar und nutzbar zu sein“, fasst Axel Nielsen zusammen.

Auch Husum verzeichnet einen deutlichen Aufwärtstrend – allerdings bleibt durch die aktuelle volkswirtschaftliche Gesamtlage der tatsächliche Konsum hinter den Erwartungen zurück. „Dennoch sind wir auf dem richtigen Weg“, sagt Christian Rugen von der Werbegemeinschaft Husum.

Einen Erfolgsfaktor sieht Rugen in der verbesserten Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung. „Neue Veranstaltungsformate erhöhen die Attraktivität unserer Stadt – wie etwa die neu eingeführten Piratentage, deren Umsetzung nur durch enge Abstimmung aller Beteiligten möglich war. In den vergangenen zwei Jahren ist ein Klima entstanden, in dem man Themen miteinander statt gegeneinander angeht.“ Die Bedeutung des Dialogs konkretisiert Rugen weiter anhand der Hafenklappbrücke. Eine geplante Sanierungssperrung während der touristi-

schen Hochsaison sei nur durch frühzeitige Kommunikation und einen Gegenvorschlag der Werbegemeinschaft verhindert worden. Für lediglich fünf Prozent Mehrkosten hat die Politik die Bauzeit in die Nebensaison verlegt – eine Entscheidung, die ohne den Austausch mit der Wirtschaft nicht möglich gewesen wäre. Als weiteren Vorteil Husums stellt Rugen den geringen Leerstand im Kernbereich der Innenstadt heraus. „Da in Husum vor allem private Eigentümer – teils mit eigenem Geschäft vor Ort – als Vermieter auftreten, besteht ein natürliches Interesse an einer zügigen Nachnutzung. Das ist in anderen Städten mit anonymen Großinvestoren anders“, betont Rugen. Zudem verhindert die kleinteilige Flächenstruktur der Innenstadt die Ansiedlung klassischer Großflächen-Ketten, was attraktive Nischenkonzepte bevorzugen.

„Viele politische Fehlentscheidungen entstehen schlicht aus Unwissenheit. Die Aufgabe der Werbegemeinschaft besteht darin, kontinuierlich die Perspektive der Wirtschaft einzubringen – nicht mit dem Anspruch, stets recht zu haben, sondern um einen fundierten Austausch zu ermöglichen. Dieser Dialog funktioniert in Husum mittlerweile sehr gut.“



Axel Nielsen, City-Manager Sønderborg



Christian Rugen, Werbegemeinschaft Husum

AUF EINEN SCHNACK MIT ...

... SEDEF ATASOY



Foto: privat

Seit zehn Jahren bei der IHK Flensburg: Sedef Atasoy, Stellvertretende Hauptgeschäftsführerin, leitet die Geschäftsbereiche Standortpolitik sowie Existenzgründung und Unternehmensförderung.

Kontakt:
Sedef Atasoy, IHK Flensburg,
service@flensburg.ihk.de,
(0461) 806-806

**Was macht die Arbeit in Deutschlands nördlichster IHK besonders?**

Unsere Region ist von einem starken Mittelstand geprägt und bietet durch ihre Grenzlage und die enge Verbindung zu Skandinavien, die stark vertretenen Erneuerbaren Energien, die maritime Wirtschaft und den Tourismus besondere Chancen. Als IHK verstehen wir uns dabei auch als Brückenbauer – zwischen Unternehmen, Branchen, Regionen und über nationale Grenzen hinweg. Gerade diese Vielfalt, die kurzen Wege und die Nähe zu unseren Mitgliedsunternehmen machen die Arbeit hier besonders spannend und abwechslungsreich.

Sie arbeiten seit zehn Jahren bei der IHK Flensburg. Wie hat sich der Standort seitdem verändert?

Vor allem haben die Geschwindigkeit und die Vielfalt der Herausforderungen deutlich zugenommen. Die Corona-Pandemie war sicherlich ein einschneidendes Erlebnis. Hinzu kamen unterbrochene Lieferketten, die Energiekrise und eine grundlegend veränderte Sicherheitslage in Europa. Viele Entwicklungen, die wir lange Zeit kaum für möglich gehalten hätten, gehören heute zur Realität. Dadurch ist das Thema Resilienz deutlich stärker in den Fokus gerückt – sowohl für die einzelnen Unternehmen als auch für den Wirtschaftsstandort insgesamt. Gleichzeitig stehen wir weiterhin vor großen Zukunftsaufgaben: Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, Fachkräftesicherung, Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit sowie die Sicherung von Energieversorgung, Infrastruktur und Wettbewerbsfähigkeit. Ich erlebe aber auch, mit wie viel Anpassungsfähigkeit, Innovationskraft und Gestaltungswillen unsere Unternehmen diesen Herausforderungen begegnen. Das stimmt mich optimistisch und zeigt, wie wichtig verlässliche Rahmenbedingungen sind, damit unsere Wirtschaft auch künftig stark, wettbewerbsfähig und krisenfest bleibt.

Ihr wichtigster Rat an Existenzgründer?

Mein wichtigster Rat lautet: Haben Sie den Mut, Ihre Idee umzusetzen – aber gehen Sie gut vorbereitet an die Gründung heran. Eine gute Idee allein reicht nicht aus. Entscheidend sind ein tragfähiges Geschäftsmodell, eine realistische Planung und die Bereitschaft, sich immer wieder auf neue Herausforderungen einzustellen. Und ganz wichtig: Nutzen Sie frühzeitig Beratung und Unterstützung. Tauschen Sie sich mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern aus und holen Sie sich auch kritisches Feedback ein. Niemand muss alle Fragen allein beantworten. Ein starkes Netzwerk und der Blick von außen helfen dabei, aus einer guten Idee ein erfolgreiches Unternehmen zu machen. *pv* □

NACHWUCHS LEGT GRUNDSTEIN FÜR DIE ZUKUNFT

Rund 6.400 junge Menschen in Schleswig-Holstein sind Anfang August in einen neuen Lebensabschnitt gestartet. Auch wenn die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge unter dem Vorjahreswert von 6.843 (-6,2 Prozent) liegt, ist dies vor allem auf eine besondere Situation im Bildungssystem zurückzuführen: Aufgrund der Umstellung von G8 auf G9 hat es an den meisten Gymnasien im Jahr 2026 keinen regulären Abiturjahrgang gegeben. Dadurch fehlen rund 5.500 potenzielle Bewerberinnen und Bewerber. Da einige Berufe die Ausbildung erst am 1. September 2026 beginnen, erwarten die IHKs noch weitere Ausbildungsverträge.

Auf dem Portal „Meine Ausbildung in Deutschland“ werden Ausbildungsangebote von Unternehmen und Einrichtungen gebündelt. Um dort zu erscheinen, müssen Betriebe lediglich gut auslesbare Online-Stellenanzeigen veröffentlichen. *red* □

Mehr unter: www.meine-ausbildung-in-deutschland.de



Foto: iStock/Kingusp



Für Leon Lorenz war schon in der Ausbildung klar, dass danach nicht Schluss ist. Mit einem Fachwirt und einer Sprachreise im Gepäck widmet er sich nun seinem nächsten Projekt mit dem Ziel, sich und andere weiterzuentwickeln.

Autorin: Joana Detlefs, joana.detlefs@flensburg.ihk.de
Fotos: IHK/Detlefs, privat

Disziplin und Ehrgeiz treiben Leon Lorenz an: „Ich liebe Herausforderungen und suche ständig nach Möglichkeiten, über mich hinaus zu wachsen.“ Das Gelernte wirklich zu verstehen, anzuwenden und weiterzuentwickeln habe für ihn oberste Priorität. Schon seine Ausbildung hat er als landesbester Kaufmann im E-Commerce 2023 abgeschlossen. Aufgrund seiner Bestnote wurde er von der IHK Flensburg für ein Weiterbildungsstipendium im Rahmen der „Begabtenförderung Berufliche Bildung“ ausgewählt und hat so Zuschüsse von insgesamt maximal 9.135 Euro zu beliebig vielen förderfähigen Weiterbildungen in den letzten drei Jahren erhalten. „Das war eine einmalige Möglichkeit und hat mich noch mehr motiviert, in meine Bildung zu investieren. Es stand für mich schon während der Ausbildung fest, mich zum Fachwirt weiterzubilden, ich hätte mir aber ohne die Förderung sicherlich noch etwas Zeit damit gelassen“, so Lorenz.

Parallel zu seiner Arbeit beim Caravan Center Nord in Harrislee hat er die Abendstunden am Schreibtisch in Webinaren und vor Fachbüchern verbracht. „Mir war bewusst, dass ein Jahr berufsbegleitende Weiterbildung intensiv werden würde. Der tatsächliche Arbeitsaufwand hat meine Erwartungen dann doch übertroffen – aber genau in solchen Phasen wächst man. Mit klarer Priorisierung und Durchhaltevermögen habe ich das Pensum

durchgezogen“, sagt der 26-Jährige. Mit welcher Motivation er seine Weiterentwicklung verfolgt, zeigt auch seine nächste Entscheidung: Für einen Sprachkurs in Vancouver hat er fünf Wochen seines Jahresurlaubs investiert. „Eine intensive Zeit, in der ich meine Englischkenntnisse im internationalen Unterricht gezielt ausgebaut habe. In der unterrichtsfreien Zeit Land und Leute auf kleinen Trips kennenzulernen und neue Eindrücke zu sammeln, war eine fantastische Erfahrung“, so Leon Lorenz. Neben den fachlichen Qualifikationen habe er vor allem auf persönlicher Ebene davon profitiert: „Ich habe neue Perspektiven gewonnen, meine Selbstorganisation geschärft und bin spürbar resilienter geworden. Das gibt mir heute die Ruhe, auch in dynamischen und unübersichtlichen Situationen souverän zu handeln“, erklärt er.

Für Leon Lorenz steht das nächste Ziel bereits fest: Den Vorbereitungskurs zur Ausbildereignungsprüfung absolviert er trotz bestehender Anrechnungsmöglichkeiten in voller Länge. „Mir geht es nicht um den schnellen Schein, sondern um echte Vermittlungskompetenz. Ich möchte die Methoden beherrschen, um Auszubildende später optimal zu begleiten und sie dazu ermutigen, den eigenen Anspruch hochzuhalten“, so Lorenz.

Mehr unter: www.ihk.de/sh/stipendium

1
Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce als Landesbester absolviert

2
Parallel zum neuen Job: der Fachwirt

3
Die Belohnung: ein Sprachkurs in Vancouver, um Land und Leute kennenzulernen



Foto: Adobe Stock/Thorens Schier

MODELL FÜR STABILE PREISE UND INDUSTRIELLE WERTSCHÖPFUNG

Die IHK Schleswig-Holstein hat ein Konzept für den Strom- und Wasserstoffmarkt vorgestellt, das die Nutzung von Erneuerbaren Energien effizienter macht und teure Markteingriffe reduziert.

Die zentrale Idee des Modells NordicTwinSeaZone zum Strom- und Wasserstoffmarkt der IHK Schleswig-Holstein besteht darin, den nördlichsten Teil Deutschlands mit Schleswig-Holstein sowie Hamburg und Westdänemark zu einer Energiezone zu verbinden und dort einen gemeinsamen Strommarkt zu schaffen. So könnten Kosten durch effizientere Energienutzung in ganz Deutschland gesenkt und Platz für weitere erneuerbare Energien geschaffen werden.

Hintergrund des Konzeptes ist die aktuelle Situation auf dem Strommarkt: Der Strompreis ist in ganz Deutschland einheitlich, obwohl sich Erzeugung und Verbrauch regional stark unterscheiden. Besonders im Norden wird durch Windkraft häufig mehr Strom produziert als unmittelbar benötigt. Da die Stromleitungen in andere Regionen nicht ausreichend ausgebaut sind, kann dieser Strom nicht immer dorthin transportiert werden, wo er gebraucht wird. „In der Folge müssen Windkraft- und Solaranlagen zeitweise abgeschaltet werden, während in anderen

Regionen gleichzeitig zusätzliche Kraftwerke eingesetzt werden. Dies verursacht unnötige Kosten und belastet das System“, sagt Jan Peter Grigat, Referent für Digitalisierung, Wasserstoff und Offshore-Energie bei der IHK Flensburg.

”

Innerhalb der NordicTwinSeaZone könnten wir Strompreisspitzen um rund 30 Prozent reduzieren und so Unternehmen und Haushalte spürbar entlasten.

Jan Peter Grigat, IHK Flensburg

Laut Modell kann eine gemeinsame Energiezone dabei helfen, dieses Ungleichgewicht zu verringern: Strom würde verstärkt dort genutzt werden, wo er entsteht. Das entlastet die Netze, reduziert Abschaltungen von Anlagen und senkt insgesamt die Kosten. „Innerhalb der NordicTwinSeaZone könnten wir Strompreisspitzen um rund 30 Prozent reduzieren und so Unternehmen und Haus-

halte spürbar entlasten. Zudem könnten die Stromkosten um etwa vier Prozent gesenkt werden. Für Deutschland wäre das ein signifikanter Wettbewerbsvorteil“, erklärt Grigat. Gleichzeitig sieht die IHK neue Möglichkeiten zur Wertschöpfung, etwa für die Herstellung von grünem Wasserstoff oder die Umstellung von Produktionsprozessen auf erneuerbare Energien. „Wir müssten Anlagen bis zu 75 Prozent weniger abregeln und könnten den Strom deutlich effizienter nutzen“, sagt der Referent. Langfristig kann dies neue wirtschaftliche Aktivitäten in der Region fördern. Damit wird der weitere Ausbau erneuerbarer Energien gestärkt. Darüber hinaus könnten Eingriffe in das Stromnetz reduziert werden, was zusätzliche Kosten spart. Grigat sagt: „Die Nutzung von heimisch erzeugter Energie würde die Abhängigkeit von Importen verringern. Gleichzeitig eröffnen sich Perspektiven zur besseren Speicherung von Energie, um sie zeitversetzt nutzen zu können. Dadurch wird die Energieversorgung stabiler und Preisschwankungen werden abgeschwächt.“ *jd* □

3 FRAGEN AN ...

... STEPHAN HANSEN-OEST



Foto: IHK/Czwalima

Der Rechts- und Fachanwalt für IT-Recht, Stephan Hansen-Oest, ist Initiator des Arbeitskreises IT-Sicherheit und Datenschutz der IHK Flensburg und referiert regelmäßig zu aktuellen Datenschutzthemen.

Was hat Sie bewogen, sich ehrenamtlich in den Arbeitskreis IT-Sicherheit und Datenschutz einzubringen?

Früher gab es in der Region keine Austauschplattform für Datenschutz und IT-Sicherheit. Durch frühes Engagement in diesem Nischenbereich erkannten wir den wachsenden Bedarf. Der Arbeitskreis begann klein, entwickelte sich aber zu einem Forum für Unternehmen, die sich hier ohne kommerzielle Interessen vernetzen und Synergien nutzen. Ziel ist es, Wissen zu teilen und den IHK-Mitgliedern einen Mehrwert zu bieten.

Die IT-Welt dreht sich gerade ziemlich schnell. Wie können Sie trotz der täglichen Flut an Neuigkeiten rechtssicher auftreten?

Das funktioniert nur unter Inanspruchnahme technischer Hilfsmittel und der Spezialisierung auf den Kernbereich Datenschutz. Die relevanten juristischen Datenbanken senden im Ticker täglich vier bis fünf neue Urteile. Die gilt es, nach Wichtigkeit zu selektieren. Ansonsten ist das kaum zu bewältigen.

Kann der Arbeitskreis zu einer höheren Sensibilisierung beitragen?

Unternehmen gewichten Datenschutz und IT-Sicherheit unterschiedlich. Manche kämpfen intern wie Don Quichotte für Compliance, während andere bewusst Risiken eingehen, um unternehmerisch handeln zu können. Die Entscheidung liegt bei der Geschäftsführung – ob sie vollständig compliant in Schönheit sterben oder Risiken tragen will. Der Arbeitskreis hilft Mitarbeitenden, die diese Themen verantworten, den Risikokorridor zu definieren. Der Sweet Spot liegt darin, ein akzeptables Risikoniveau zu finden, um nachts ruhig schlafen zu können. Der Wissensaustausch ermöglicht es, über den eigenen Tellerrand zu blicken. So können Erfahrungen geteilt und Lösungen gemeinsam entwickelt werden. *rc* □

JETZT PFLICHT: KI-INHALTE KENNZEICHNEN



AI GENERATED

Seit dem 2. August 2026 gelten in der Europäischen Union neue Transparenz- und Kennzeichnungspflichten für bestimmte KI-Systeme und KI-generierte Inhalte. Ziel der neuen Vorschriften ist es, Nutzern deutlich zu machen, wann Inhalte mithilfe künstlicher Intelligenz entstanden sind oder wann sie mit einem KI-System statt mit einem Menschen kommunizieren. Betroffen sind nicht nur Unternehmen, die eigene KI-Systeme entwickeln oder unter eigenem Namen anbieten, sondern auch die, die KI-Systeme nutzen. *red* □

Mehr unter: www.ihk.de/sh, Dokument-Nr. 7130534

FIRMEN- UND ARBEITSJUBILÄEN

IHK Flensburg gratuliert Arbeitnehmern und Firmen aus ihrem Kammerbezirk online auf ihrer Homepage.

Mehr unter: www.ihk.de/sh/fl-jubilaeen



KRISENVORSORGE – JETZT ANGEHEN

Stromausfälle, Cyberangriffe, Lieferengpässe, Naturereignisse oder Personalausfälle können den Geschäftsbetrieb jederzeit beeinträchtigen. Unternehmen, die sich frühzeitig vorbereiten, können Schäden begrenzen und handlungsfähig bleiben.

Autorin: Saskia Brandt, presse@flensburg.ihk.de **Foto:** IHK/Christiansen

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig Resilienz für Unternehmen geworden ist. Krisen und unerwartete Ereignisse gehören heute zum Unternehmensalltag. Resiliente Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie Risiken frühzeitig erkennen, sich auf Veränderungen einstellen und auch unter schwierigen Bedingungen handlungsfähig bleiben. Eine strukturierte Krisenvorsorge bildet dafür die wesentliche Grundlage.

Was tun:

Eigenen Krisenvorsorgeplan erstellen

Wervorbereitet ist, kann Krisen besser bewältigen. Deshalb sollten Unternehmen rechtzeitig einen eigenen Krisenvorsorgeplan erstellen. Erschafft Klarheit über Zuständigkeiten, Kommunikationswege und notwendige Maßnahmen im Notfall. Der IHK-Vorsorgeplan der IHK Schleswig-Holstein unterstützt dabei mit praktischen Hilfestellungen und erleichtert den Einstieg in die betriebliche Krisenvorsorge. Mit ihm erhalten insbesondere kleine und mittlere Unternehmen eine praktische Orientierung, um Risiken zu erkennen, Verantwortlichkeiten festzulegen und Notfälle strukturiert zu bewältigen.

Mehr unter: www.ihk.de/sh/krisenfit

Resilienz-Check durchführen

Der Weg zu mehr Resilienz beginnt mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme. Mit unserem Resilienz-Check erhalten Betriebe auf einfache Weise einen Überblick über die Krisenfestigkeit ihres Unternehmens. Der Check beleuchtet 58 Fragen in zehn zentralen Bereichen der Unternehmensresilienz, von Führung, Organisation und Personal über Sicherheit und Risikomanagement bis hin zu Finanzen und Lieferketten. Mehr unter: www.resilienzcheck.org

Beratung und Netzwerke nutzen

Die IHK Schleswig-Holstein und ihre Partner unterstützen Unternehmen bei den Themen Wirtschaftsschutz, Cyber-Sicherheit und Resilienz.

Die **SicherheitsPartnerschaft Schleswig-Holstein** bündelt die Kräfte von Wirtschaft und Sicherheitsbehörden, um Unternehmen besser vor Wirtschaftskriminalität, Cyberangriffen, Spionage und weiteren Sicherheitsrisiken zu schützen. Durch Informationsaustausch, Präventionsangebote und gemeinsame Sensibilisierungsmaßnahmen unterstützt sie Unternehmen dabei, Risiken frühzeitig zu erkennen und ihre Resilienz zu stärken. Zu den Angeboten zählen Informationsveranstaltungen, ein regelmäßiger Sicherheitsnewsletter, Beratungsangebote zur Cybersicherheit sowie direkte Ansprechpartner bei Cybervorfällen. Mehr unter: www.ihk.de/sh/sipash

Das **Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe (BBK)** stellt Unternehmen und Privatpersonen umfangreiche Informationen, Checklisten und Handlungshilfen zur Krisenvorsorge zur Verfügung. Die Angebote unterstützen dabei, Risiken besser einzuschätzen, Vorsorgemaßnahmen zu treffen und die eigene Resilienz sowie Handlungsfähigkeit in Krisensituationen zu stärken. Mehr unter: www.bbk.bund.de



Autorin:
Saskia Brandt, IHK Flensburg,
saskia.brandt@flensburg.ihk.de,
(0461) 806-454

FEIERABEND MIT LEANDER MESSERSCHMIDT-LÜHR

Autorin: Joana Dettlefs, joana.dettlefs@flensburg.ihk.de **Fotos:** privat

Acht Kilometer laufen, acht Workout-Stationen – um einen Hyrox zu meistern, braucht es Durchhaltevermögen. Leander Messerschmidt-Lühr hat bereits zwei absolviert. Nur da wird sein Kopf richtig frei.

„Lange Zeit hat Sport keine Rolle gespielt, aber irgendwann bleibt jedes Kilo hängen. Ich musste etwas tun“, sagt Leander Messerschmidt-Lühr, bis Oktober 2026 Geschäftsführer von Logo tape. Schon seine Ausbildung zum Industriekaufmann hat er bei dem Hersteller für Verpackungs- und Selbstklebeprodukte in Harrislee gemacht – das ist inzwischen 19 Jahre her. „Da gibt es mitunter lange Tage mit wenig Bewegung, wenig Zeit und ungesundem Essen“, so der 41-Jährige. Schließlich folgte die Anmeldung im Fitnessstudio: „In diesen rund drei Stunden bin ich nie an meine Grenzen gekommen. Ein Freund hat mich dann auf seine Sportgruppe im FlensFitness aufmerksam gemacht. Jeden Mittwoch treffen wir uns zu viert mit einem Trainer und pushen uns gegenseitig.“

Der erste Hyrox in Hamburg kam dann schnell. Im „Relay“ mit vier Personen musste jeder zwei der acht Kilometer laufen und zwei der acht Stationen übernehmen. Zu zweit im „Double“ in Kopenhagen dann die doppelte Anzahl. „Das sind schon Erlebnisse. Der Hype um Hyrox ist groß. Um Tickets zu bekommen, steckt man online in Warteschlangen. Vor Ort sind Massen an Zuschauern“, beschreibt er. Neue Menschen kennenzulernen, sich gegenseitig anzufeuern und die Leistung danach gemeinsam zu feiern, mache einen großen Teil aus. „Es entsteht eine richtige Community mit Leuten aller Altersklassen und verschiedenen Backgrounds, die ich so vermutlich nie kennengelernt hätte. Gemeinsam fiebert man dem nächsten Event entgegen, sobald die Strapazen vom letzten vergessen sind“, sagt er lachend.

Seitdem er mit dem Sport angefangen hat, sei er viel ausgeglichener. „Im Training kann ich so richtig abschalten. Es ist so anstrengend, dass ich die ganzen Herausforderungen und Alltagsprobleme aus dem Büro vergesse“, so der Flensburger. Beim Hyrox-Event im Dezember in Paris darf Leander Messerschmidt-Lühr vorerst nur seine Frau anfeuern. „Ich bin leider auf der Warteliste, aber für mich war es nicht das letzte Mal.“

In der Rubrik **Feierabend berichten Unternehmerinnen und Unternehmer, welchen Hobbys sie nachgehen.**

Sie möchten auch von Ihrem **Feierabend berichten?**
Dann schreiben Sie der Redaktion: presse@flensburg.ihk.de



Beim Hyrox kommt Leander Messerschmidt-Lühr an sein Limit.

Unternehmen
Nachfolge »

IHK Schleswig-Holstein
Flensburg Lüneburg

#übernehmenstattneugründen

Der Kies bleibt in der Familie.

Anna Timm leitet in der 4. Generation das Kies- und Grandgruben- sowie Fuhrunternehmen »OTTO TIMM«. Sie folgt damit auf Vater Olaf und setzt neue Impulse in einer traditionsreichen Branche.

Dieser und weitere Erfahrungsberichte auf: ihk.de/sh/nachfolge

