

WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR
STADT UND LANDKREIS PEINE

Peiner

AUSGABE 2 | 2026

WIRTSCHAFTSSPIEGEL



REGIONAL BEGEISTERT

Direktvermarktung
Hof Stolte baut Erfolgs-
strategie weiter aus

Digitalisierung
24/7-Shops sollen auch
in Peine Einzug halten

Inklusion
Lebenshilfe lädt zum
„Schichtwechsel“ ein



WIR LIEBEN DRUCK.

Qualität ist unsere Leidenschaft, Zuverlässigkeit unsere Stärke. Unser Engagement geht dabei weit über die reine Druckleistung hinaus. Wir verstehen uns als Partner für alle Belange rund um Ihre gedruckte Werbung.

IHR STARKER PARTNER FÜR
ALLE AUFGABEN IM DRUCK

Wilhelm-Rausch-Str. 13 · D-31228 Peine · Tel. (05171) 76480
info@fischerdruck-peine.de · www.fischerdruck-peine.de

INHALT

- 04 NACHHALTIG UND GESUND**
Regionale Produkte liegen im Trend
- 06 KENNZEICHNUNG**
Regional ist nicht zwangsläufig lokal
- 08 DIREKTVERMARKTUNG**
Hofläden starten mit innovativen Ideen durch
- 10 SNACKS UND GRILLGUT BEI NACHT**
24/7-Shops für regionale Produkte sollen auch in Peine Einzug halten
- 12 „EIGENE ERNTE“**
Pflückfelder eröffnen neue Geschäftsfelder
- 14 GESCHÄFTSÜBERGABE**
Lovis Kietzmann startet mit innovativen Ideen durch
- 16 EXISTENZGRÜNDUNG**
Sarah Fromme übernimmt Supermarkt in Dungenbeck
- 18 JOBBÖRSE**
Per App gelangen Besucher an den richtigen Stand
- 22 FACHKRÄFTEMANGEL**
Friseur-Salon J+S hat seine Türen für immer geschlossen
- 23 HANDWERK**
Teilzeitausbildung wird wenig genutzt
- 24 STEUERTIPP**
Abfindung kassiert, doch das Finanzamt lässt warten
- 26 WIRTSCHAFTSTALK**
Experten diskutieren über Energiesicherheit
- 28 WOHNUNGSBAU**
Peiner Heimstätte feiert 100-jähriges Bestehen
- 30 NEUBAU**
Asche und Fuhrmeister investiert in die Zukunft

IMPRESSUM HERAUSGEBER Madsack Medien Ostniedersachsen GmbH & Co. KG | Peiner Allgemeine Zeitung | Werderstraße 49 | 31224 Peine | wirtschaftsspiegel@paz-online.de **GESCHÄFTSFÜHRUNG** Carsten Winkler, Lars Rehmann **REDAKTION** Birthe Kussroll-Ihle, Volker Macke, Christian Meyer, Bettina Reese, Melanie Stallmann **VERANTWORTLICH FÜR DEN ANZEIGENTEIL** Carsten Winkler **FOTOS** Photowerk, 123RF, gemäß Bildnachweis **TITELFOTO** Ralf Büchler **DRUCK** Fischer Druck GmbH, Wilhelm-Rausch-Straße 13, 31228 Peine

HINWEIS GENERISCHES MASKULINUM Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir bei personenbezogenen Hauptwörtern meist nur das generische Maskulinum und verzichten auf den gleichzeitigen Gebrauch der Sprachform männlich, weiblich und divers. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter und beinhalten keinesfalls eine Herabwürdigung oder Diskriminierung der anderen Geschlechter und umfassen Personen jeden Geschlechts gleichermaßen und gleichberechtigt.

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

wie oft haben wir schon von regionalen Produkten gehört, Schilder und Plakate mit entsprechender Aufschrift gesehen und Etiketten vielleicht auch mit dem großen Fragezeichen in den Augen studiert, denn: Regionalität ist ein großes Wort – vielfach verwendet, an einigen Stellen vielleicht auch missbraucht, aber die Wirkung offensichtlich niemals verfehlt. Denn regionale Produkte – also Eier, Honig, Äpfel sowie Kartoffeln und mehr aus der (näheren) Umgebung – liegen im Trend.

Und so gibt es für viele Verbraucher mittlerweile kaum etwas Schöneres, als mit Korb über dem Arm über Wochen- oder Bauernmärkten und durch Hofläden zu schlendern, um erntefrisches Obst und Gemüse sowie Fleisch- und Wurstwaren einzukaufen. Zumal es in den dortigen Regalen nur so von Leckereien wimmelt, die Abwechslung oder auch Besonderheiten auf den Speiseplan bringen. Denn die hiesigen Anbauer haben den Trend zu bewusster Ernährung sowie mehr Verantwortung für Tier- und Umweltschutz erkannt und entsprechend aufgerüstet, um den Kunden ein größeres Angebot zu bieten – auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten.

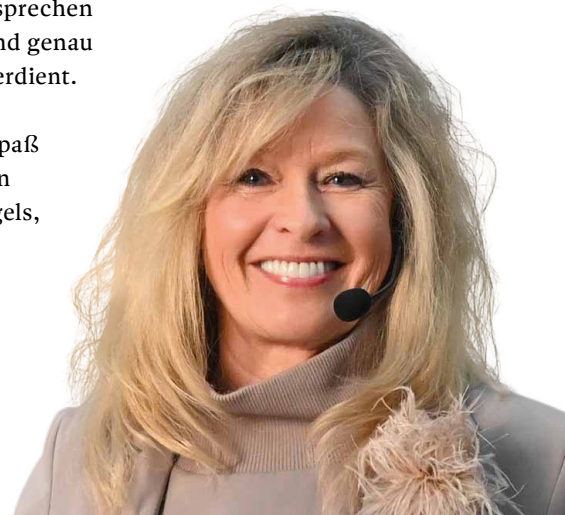
Die besonderen Geschmackserlebnisse gibt es mittlerweile nämlich auch über Automaten oder digitalisierte Shops, wie der Blick in die Region deutlich macht. Und der Einsatz der Unternehmen wird mit steigenden Absatzzahlen honoriert, die weitere Investitionen und letztlich auch zusätzliche Arbeitsplätze möglich machen können. Kurzum: Angebot und Absatz regionaler Produkte lassen eine ganze Region profitieren.

Gründe genug also, den einen oder anderen Einkauf zu überdenken und auf Geschmack und Aroma zu setzen: Der Duft, der uns durch die Nase geht, wenn wir aus dem Schälchen frisch gepflückter Erdbeeren naschen oder das saftige Steak auf dem Grillrost vor sich hin brutzelt, ohne dass es dabei plötzlich die Hälfte an Gewicht und Größe verliert.

Regionale Produkte versprechen genussvolle Momente und genau die haben wir uns doch verdient.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und Genießen unseres Wirtschaftsspiegels,

Ihre
Melanie Stallmann
Redaktionsleiterin
Wirtschaftsspiegel



EDITORIAL

Regionalität ist mehr als ein Trend

Regionale Produkte sorgen für nachhaltige Verbindungen

Ob frisches Obst und Gemüse, Fleisch oder auch Backwaren: Mit dem kontinuierlich ansteigenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit, Transparenz und eine gesunde Ernährung steigt auch das Interesse der Verbraucher an regionalen Produkten. Und das hat – vor allem positive – Folgen, denn regionale Produkte stärken die lokale Wirtschaft, sichern Arbeitsplätze vor Ort und verringern die Abhängigkeit von globalen Lieferketten auch im Peiner Land.

Der Begriff Regionalität wird in der deutschen Wirtschaft mehr und mehr zum strategischen Erfolgsfaktor, denn angesichts einer zunehmenden Globalisierung und auch Digitalisierung scheinen sich die Menschen wieder nach einer gewissen Nähe zu sehnen. Und dabei geht es nicht allein um die geografische Nähe. Vielmehr ist Vertrauen gefragt – auch Transparenz und Identität spielen eine besondere Rolle. Verbraucher möchten wissen, woher ihre Produkte kommen, mehr über deren „Entstehungsgeschichte“ wissen und auch über entsprechende Transportwege und mehr. Nicht ohne Grund werden Hofläden und entsprechende Verkaufsautomaten sowie regionale Sortimente im Supermarkt immer beliebter. Die Eier vom bekannten Bauen im eigenen Ort, Fleisch- und Wurstwaren vom Fachgeschäft vor der eigenen Haustür oder in der benachbarten Stadt oder auch Obst und Gemüse von Feldern, die sie vielleicht tagtäglich vor Augen haben – die Ansprüche der Kunden steigen. Doch die Hofläden im

Landkreis Peine und der gesamten Region bieten bereits eine beeindruckende Produktvielfalt. Nicht zuletzt ist es außerdem das Thema Nachhaltigkeit, das regionale Produkte immer beliebter werden lässt.

INVESTITIONEN VOR ORT

Ein Trend, der sich in der regionalen Wirtschaft nicht nur widerspiegelt, sondern diese auch und vor allem stärkt. Denn die erhöhte Nachfrage nach regionalen Produkten lässt Unternehmen vor Ort investieren und neue Arbeitsplätze entstehen. „Die Stärke des Regionalen hat positive Auswirkungen auf die Festigung regionaler Wertschöpfungsketten“, heißt es beispielsweise bei den Experten des Karriereportals agrajo, das sich an Fach- und Führungskräfte der grünen Branche richtet. Denn wenn durch die Beliebtheit und den Kauf regionaler Produkte Firmen, Arbeitsplätze und letztlich auch das Geld in der Region bleiben, wird auch das lokale Wachstum gefördert.

EMOTIONALE BINDUNG

Zum anderen profitierten insbesondere Unternehmen vom Wissen ihrer Mitarbeiter über die Region mit deren Besonderheiten. „Arbeitgeber ziehen dabei Vorteile aus der stärkeren emotionalen Bindung ihrer Mitarbeitenden an die Heimatregion und der Möglichkeit, qualifizierte Fachkräfte gezielt vor Ort zu fördern“, heißt es weiter. Das wiederum stärke das Vertrauen und lege die Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Denn wer in seiner Heimat arbeite, bleibe oft länger und identifiziere sich mehr mit seinem Arbeitgeber.

KLIMA- UND UMWELTSCHUTZ

Nicht zu vergessen sei dabei außerdem das Thema Umwelt- und Klimaschutz: Befindet sich der Arbeitgeber in der Nähe, werden die Arbeitswege und entsprechende Pendelzeiten kürzer und nicht selten werde das Auto dann auch mal gegen das Fahrrad oder E-Bike getauscht.

Und in Anbetracht all der ökologischen Vorteile trage die Stärkung der regionalen Produkte und Dienstleistungen zu einem nachhaltig bewussteren Verhalten von Endverbrauchern bei, wie auch Anbieter aus dem Landkreis Peine bestätigen. „Die Menschen machen sich viel mehr Gedanken über das, was am Mittag oder Abend auf ihrem Teller landet“, sagt Sören Stolte vom gleichnamigen Hof in Alvesse.

Henning Peyers will mit Geschmackserlebnissen überzeugen. Fotos: Ralf Büchler



PERSÖNLICHE BINDUNGEN

Und auch Direktvermarkter Henning Peyers, der neben Landwirtschaft und Hofladen unter anderem Erdbeerpflückfelder betreibt, kann das nur bestätigen. „Wir sehen immer wieder, wie die Verbraucher vor allem das Geschmackserlebnis der regional angebauten oder hergestellten Produkte begeistert.“ Obst und Gemüse, das direkt vom Feld auf dem Teller lande und eben nicht tagelangen Transport über den Asphalt oder durch die Luft hinter sich habe, stecke voller Aromen. Und das überzeuge die Kunden und lasse zudem langfristig persönliche Bindungen entstehen.

Umso wichtiger sei es daher, das Bewusstsein dafür weiter zu schärfen und über entsprechende Vorteile zu informieren. Denn nur so könne es gelingen, den Erfolg durch regionale Produkte auch nachhaltig zu sichern. Doch genau darin liege eine große Chance für die Unternehmen vor Ort.



Sören Stolte beobachtet ein zunehmend bewussteres Einkaufsverhalten bei den Kunden.



Dr. Paul, Hartmann & Coll. GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

Steuerberatung | Jahresabschluss | Finanz- & Lohnbuchhaltung | Wirtschaftsprüfung | smartPHC

Wirtschaftsexpertise aus Peine seit 1945:

Ihr Erfolg, unser Konzept.

QR-Code scannen
und mehr
über uns erfahren!



📍 Bleicherwiesen 14 | 31224 Peine 📞 05171 7762 - 0 @ info@phc-peine.de 🌐 www.phc-peine.de

REGIONAL IST NICHT ZWANGSLÄUFIG LOKAL

Genauere Definitionen fehlen, aber Kennzeichnungen sollen helfen

Ob Spargel, Erdbeeren, Äpfel und Kartoffeln oder auch regionale Backwaren sowie Wurst und Käse aus der näheren Umgebung – der Einkauf regionaler Lebensmittel liegt im Trend. Nach dem jüngsten Ernährungsreport des Bundesministeriums für Landwirtschaft, Ernährung und Heimat (BMLEH) sehen rund 45 Prozent der Bürgerinnen und Bürger die regionale Vermarktung von Lebensmitteln als sehr wichtig oder wichtig an.

Auf dem Lebensmittelmarkt sind Produkte aus der Region verstärkt gefragt – und das hat vielerlei Gründe, wie Umfragen deutlich machen:

- ▶ Kurze Transportwege und saisonale Produkte können einen Beitrag zum Klimaschutz leisten.
- ▶ Durch regionale Wirtschaftskreisläufe wird die wirtschaftliche Stabilität lokaler Versorgung gestärkt und es werden qualitativ hochwertige Produkte geboten, die sich oft durch Frische und Geschmacksintensität auszeichnen.
- ▶ Die Anbieter können auch mittels regionaler Vermarktung lokale Verarbeitungsstrukturen wie kleine Molkereien, Schlachtereien und Getreide- und Ölmühlen erhalten oder wiederaufbauen und lokale Arbeitsplätze sichern.
- ▶ Die Vielfalt der landwirtschaftlich geprägten Kulturlandschaften mit Weiden und Streuobstwiesen wird durch lokale Nachfrage gefördert.
- ▶ Gut und transparent vermarktete regionale Produkte können das Vertrauen zwischen regionalen Erzeugern und Verbraucherinnen und Verbrauchern vertiefen.

WAS BEDEUTET REGIONAL?

„Doch was genau bedeutet regional eigentlich?“, lautet eine immer wiederkehrende Frage. Denn die Begriffe „Region“ und „regional“ sind nicht genau definiert. Und so ist auch das Verständnis, wie weit eine Region eigentlich reicht, sehr unterschiedlich. „Die Anbieter können – soweit damit keine Verbrauchertäuschung einhergeht – Größe und Grenzen der Region selbst bestimmen“, heißt es beim Bundesministerium. Wichtig sei dabei allerdings die Erkennbarkeit, was mit der Region jeweils gemeint ist.

REGIONALE HERKUNFT

Eine gute Orientierung zur regionalen Herkunft könne zum Beispiel das sogenannte Regionalfenster bieten:

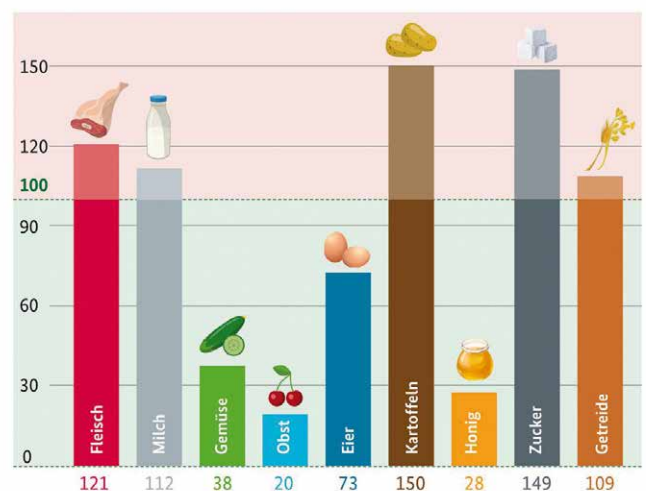
- ▶ Die Region muss eindeutig benannt werden (beispielsweise Land

kreis, Bundesland oder Angabe eines Radius in Kilometern) und kleiner als die Bundesrepublik Deutschland sein.

- ▶ Die erste Hauptzutat und die wertgebenden Zutaten (zum Beispiel die Erdbeeren im Erdbeeryoghurt) müssen zu 100 Prozent aus der genannten Region stammen und mindestens 51 Prozent des Gesamtgewichtes des Produktes ausmachen.
- ▶ Bei zusammengesetzten Produkten wird die Gesamtsumme aller regionalen Rohstoffe mit einer Prozentzahl angegeben.
- ▶ Der Ort der Verarbeitung muss im Regionalfenster benannt werden.
- ▶ Angaben über die Herkunft der landwirtschaftlichen Vorstufen/ Betriebsmittel (zum Beispiel Futtermittel, Jungtiere, Saatgut) können zusätzlich im Regionalfenster angegeben werden.

Der Selbstversorgungsgrad in Deutschland

(2021, in Prozent)



 Bundesinformationszentrum
Landwirtschaft

Quelle: © 2023 BLE

Regionale Erzeugnisse stehen in Deutschland sehr unterschiedlich zur Verfügung: Bei Obst liegt der Selbstversorgungsgrad bei 20 Prozent, bei Kartoffeln bei 150 Prozent. Das heißt: Obst wird zu 80 Prozent aus dem Ausland importiert, während Kartoffeln ausgeführt werden können.



WERTE

Danke für Ihr Vertrauen – gestern wie morgen.

Mit Beständigkeit, Transparenz und Zuverlässigkeit stehen wir stets an Ihrer Seite.
Gemeinsame Werte festigen den Weg auch in Zukunft.



EIER, GRILLFLEISCH UND HONIG RUND UM DIE UHR

Stoltes Hofläden samt Verkaufsautomaten boomen

Das Bewusstsein für gesunde Ernährung, Tier- und Klimaschutz sowie Nachhaltigkeit wird bei Verbrauchern immer größer. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach regionalen Produkten wie Fleisch, Eier, Gemüse, Nudeln und mehr – auch auf dem Alvesser Hof Stolte samt der „Kleinen Mühlenläden“. „Gründe genug, das Angebot kontinuierlich auszubauen und neue Vertriebswege zu entwickeln“, ist Inhaber Sören Stolte überzeugt.



„Die Großen ins Töpfchen, die Kleinen ins Kröpfchen“: Nina und Sören Stolte verpacken die Eier oft noch selbst zum Verkauf.



Das Warenangebot ist breit gefächert, wie der Blick in die Regale des „Kleinen Mühlenladens“ am Schwarzen Weg in Peine zeigt.

In Sachen Direktvertrieb ist Flexibilität angesagt, denn das Einkaufsverhalten der Verbraucher hat sich verändert: Gesunde Ernährung, Tier- und Klimaschutz sowie Nachhaltigkeit sind das eine – das andere ist das geänderte Einkaufsverhalten. Der Anspruch, auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten einkaufen zu können, steigt. Diesen Trend haben Direktvermarkter wie der Hof Stolte mit Hauptsitz in Alvesse längst erkannt und entsprechend nachgerüstet – zum einen mit erweiterten Produktangeboten und einem zusätzlichen Standort, zum anderen mit Verkaufsautomaten, die rund um die Uhr erreichbar sind.

AUF „SHOPPINGTOUR“

Fehlen also plötzlich die Eier für den Kuchen, Essig und Öl für den Salat oder auch leckeres Fleisch für das spontane Grillvent mit Nachbarn und Freunden und die Läden haben längst geschlossen, kann die „Shoppingtour“ am Verkaufsautomaten helfen. Und das Geschäft boomt. „Wir laden teilweise bis zu zweimal am Tag nach“, sagt Sören Stolte mit Blick auf

seinen „Regiomaten“ vor der Tür seines „Kleinen Mühlenladens“ am Schwarzen Weg in Peine. Zwei weitere Geräte hat er vor der Post an der Kirchvordener Straße 27 in Vöhrum sowie in Stederdorf neben dem Hotel Schönau platziert.

AUTOMATISCHE WARENSTANDSMELDUNG

Stolte bietet in den Automaten eigene Erzeugnisse und weitere regionale Produkte an. Eier von rund 1000 Hühnern in seinem Besitz, Honig aus der eigenen Imkerei oder „Peiner Pasta“, die er in einer Manufaktur in unterschiedlichen Varianten aus den „für das Frühstücksei zu kleinen Eiern seiner Junghennen“ fertigen lässt. Erhältlich sind dort grundsätzlich Waren, die es auch in seinen Hofläden gibt – außer alkoholischen Getränken wegen des Jugendschutzes. Die Automaten sind mit Kühlung und kleinen Liften für den sicheren Transport der Produkte in den Ausgabeschacht ausgestattet und melden automatisch, wann ein Produkt ausverkauft ist oder zur Neige geht. „Ich kann also jederzeit auf meinem Handy den Warenbestand checken und

entsprechend flexibel nachladen, sodass niemand vor leer gefegten Fächern steht“, verdeutlicht Stolte. Bezahlen können die Kunden mit EC-Karte oder mit Bargeld. „Wobei rund 80 Prozent der Kunden die Kartenzahlung präferieren.“

DIREKTVERMARKTUNG LIEGT IM TREND

Die Produkte in den Automaten sollen letztendlich mehr Kundschaft in den Einzelhandel locken. Die Besonderheit der Hofläden: „Man weiß immer, wo die Ware herkommt. Ich kann zu fast jedem Produkt eine Geschichte erzählen“, sagte Stolte. Neben dem hausgemachten Eierlikör stammten die „Hofprozentigen“ Brände und Liköre aus einem Betrieb in Rotenburg an der Wümme, wo die Tropfen noch in traditionellen Steinzeuggefäßen reiften. Der Spargel, den Stolte in seinen Geschäften und den Automaten vertreibt, kommt von Almeling in Schwicheldt, der Senf aus der Senfmühle in Blumenhagen und die Fleischwaren und auch Fertiggerichte wie Gulaschsuppe oder Bolognaise, die er unter anderem in Weckgläsern vermarktet, stammen von der

Wendeburger Weiderind GBR und anderen Anbietern. Und das Mehl werde aus einer Biomühle eines Freundes in Attenhofen in Bayern geliefert, denn: Regional bedeute für ihn nicht unbedingt, dass die Produkte aus der Region der Verkaufsstelle stammen, wohl aber von regional ansässigen Betrieben, oft Manufakturen. „Das sind keine Massenprodukte. Fast alle Waren in den Hofläden bekommt man nur dort und nicht im Supermarkt“, verdeutlicht Stolte. Es seien also durchweg kleine und große Besonderheiten.

LIEBE ZUM GENUSS

„Natürlich haben diese auch ihren Preis“, räumt der Unternehmer ein. „Doch die Menschen, die bei uns einkaufen, lieben den Genuss und wissen, dass sie etwas Besonderes auf dem Teller haben. Vor allem schmeckt man das auch“, sagt er mit Blick auf die Bolognaise aus Galloway-Fleisch, die in Kombination mit den Nudeln aus Frischeiern schlichtweg unschlagbar sei. „Ein Geschmackserlebnis“, führt er weiter aus. Und genau das sei auch das Ziel der meisten Hofläden und Direktvermarkter: geschmackvolle (Nischen-)Produkte anzubieten, aus denen sich echte Genussmomente zaubern ließen. Und der Einsatz zeigt Erfolg: Sowohl die Hofläden als auch Stoltes Speise-



Wegen der hohen Kundenfrequenz müssen die Automaten in kurzen Intervallen neu befüllt werden. Fotos: Ralf Büchler

kammern, wie sich die Verkaufsautomaten nennen, werden an bis zu sieben Tagen der Woche rund um die Uhr stark frequentiert.

NÄCHSTER SCHRITT

Kein Wunder also, dass der 49-jährige Unternehmer, der seit dem Ausbau des heimischen Hofes in Alvesse vor einigen Jahren noch Monteurs- und Ferienwohnungen vermietet und in dem idyllischen Garten des Anwesens Freie Trauungen ermöglicht, bereits nach neuen Zielen strebt: Ein automatisierter Hofladen soll es werden – ohne personellen Aufwand und rund um die Uhr begehbar. „Die Planungen dafür

laufen bereits auf Hochtouren“, sagt er, während Ehefrau Nina lachend nickt. Denn von Ruhe und Entspannung kann bei dem umtriebigen Unternehmer, der den Schritt in die Selbstständigkeit einst zunächst mit dem Postdienstleistungsunternehmen Peiner Kreiskurier wagte, keine Rede sein. Im Gegenteil: Frei nach der Devise „Stillstand bedeutet Rückschritt“ sucht der zweifache Familienvater nach immer wieder neuen Inspirationen und Ideen, die er gemeinsam mit seinem insgesamt 30-köpfigen Mitarbeiterteam Wirklichkeit werden lässt. Und ein Ende ist noch lange nicht in Sicht. „Ich habe in den kommenden Jahren noch ganz viel vor“, sagt er.





Zwei Jahre ist es mittlerweile her, dass Kai Emmerich im benachbarten Landkreis Gifhorn seinen Containershop eröffnete.

Foto: Andrea Possel

SNACKS UND GRILLGUT BEI NACHT

24/7-Shops für regionale Produkte sollen auch in Peine Einzug halten

Ein wenig Platz, vier Wände, Regale, eine Tür und ein Stromanschluss für Licht und Kühlanlagen: Mehr braucht es fast nicht, um 24/7-Produktanbieter ohne Personalaufwand im Automatengeschäft zu werden. Denn auch Direktvermarkter leiden unter Personalmangel und steigenden Kosten und suchen immer wieder nach innovativen Lösungen, die ihnen den Produktabsatz erleichtern oder überhaupt ermöglichen.

Automaten, in denen Snacks und Getränke bis hin zu Bratwurst, Eiern und Grillfleisch angeboten werden, gehören fast schon zum Straßenbild in zahlreichen Ortschaften vor allem im ländlichen Bereich. Doch das Thema Digitalisierung und Automatisierung soll noch einen Schritt weitergehen. So plant Sören Stolte beispielsweise neben seinen Mühlenläden in Peine und Alvesse sowie den Verkaufsautomaten, die er an drei Standorten im Landkreis Peine betreibt, einen fast rund um die Uhr begehbaren Shop ohne Personaleinsatz, in dem Verbraucher fix noch ein paar Eier, Essig, Öl oder Bratwürstchen und Fleisch für das kurzfristige Grillevent in den heimischen vier Wänden bekommen. „Die Planungen dafür laufen bereits auf Hochtouren“, sagt Stolte schmunzelnd und blickt dabei nur kurz über die Landkreisgrenzen hinweg.

DAS GESCHÄFT BOOMT

Im benachbarten Landkreis Gifhorn, genauer gesagt in dem Örtchen Rötgesbüttel, hat die Fleischerei Emmerich, deren Fleisch- und Wurstwaren auch auf zahlreichen Tellern im Landkreis Peine landen, hat er vor rund zwei Jahren seinen Containerladen Emme-

rich 24 eröffnet. Mit Erfolg, das Geschäft boomt. „Die Nachfrage nach flexiblem Einkauf ist da. Das Leben hat sich verändert“, begründete Kai Emmerich 2024 damals seinen Entschluss, nach der Installation eines Verkaufsautomaten am Geschäft an der B4 noch einen Schritt weiter zu gehen. Spontane Grill-Partys oder eine Einladung zum Brunchen – das sei immer häufiger die Lebensrealität der Kundschaft. Sein Emmerich 24 sei eben die Antwort darauf.

LEICHTER ZUGANG

Der Zugang zum Shop ist denkbar leicht: Wer einkaufen möchte, zieht wahlweise eine Emmerich-Kundenkarte oder aber eine EC-Karte durch einen Schlitz. Dann lässt sich die Tür öffnen. Drinnen stehen Einkaufskörbe. Sind diese mit der gewünschten Ware bestückt, ist im rechten Eingangsbereich ein Ablageort. Dort werden die Produkte abgestellt und automatisch gescannt. Den zu zahlenden Betrag zeigt die Kasse an. Die Bezahlart richtet sich dann danach, über welche Scheckkarte der Zugang gewählt wurde. Sich selbst bedienen, ohne zu zahlen, ist keine gute Idee. „Der Shop hat einige Sicherheitsvorkehrungen“, verriet der Unternehmer.

OPTIMALE ERGÄNZUNG

Die Frage nach der internen Konkurrenz und ob der traditionsreiche Hauptladen ein Auslaufmodell sei, verneinte Emmerich energisch. „Im Gegenteil. Das ergänzt sich super.“ Wer beraten werden möchte, könne wie gewohnt das Verkaufsgespräch im Laden haben – während der Öffnungszeiten. Wer sicher ist, dass er eine bestimmte, bereits portionierte Menge an Grillwurst und Co. kaufen möchte, kann auf die Schnelle den Shop nutzen.

„Nicht zu vergessen der Einkauf außerhalb der herkömmlichen Geschäftszeiten“, verdeutlicht Stolte. „Denn dann laufen die Geschäfte auch sehr gut“, sagt er lachend und aus Erfahrung. Nicht selten sei er daher am Wochenende und in den Abendstunden unterwegs, um die nahezu leer gefegten Automaten mit neuen Waren für die nächste – vielleicht auch nächtliche – Einkaufsrunde zu bestücken. Der kleine 24/7-Shop sei dann schlichtweg der nächste Schritt, um dem geänderten Einkaufsverhalten der Verbraucher und deren Wunsch nach mehr Flexibilität gerecht zu werden.

Wasserverband Peine lebt regionale Nähe

Wasser von hier – das ist ein Motto, das für den Wasserverband Peine genau passt.

In Wehnsen etwa wird im Wasserwerk seit 1989 rund um die Uhr gutes Trinkwasser für das Peiner Land produziert – demnächst geht hier ein zusätzlicher Brunnen ans Netz, ein Teil des klimaresilienten Ausbaus der Infrastruktur. „Wo es uns möglich ist, setzen wir auf regionale Ressourcen, auf unsere eigenen Brunnen wie auch auf das Harzwasser – beide zusammen nutzen wir in unserem Trinkwasserkonzept für Südostniedersachsen“, sagt Olaf Schröder, Geschäftsführer des Wasserverbands Peine. „Wir sind dem Wasser verbunden und arbeiten dabei in der Region für die Region – damit die Lebensqualität vor Ort erhalten bleibt.“

REGIONALE ENTWICKLUNG UNTERSTÜTZEN

Denn eine passend ausgebaute Wasserversorgung und Abwasserbeseitigung ist die Grundlage, damit sich Dörfer und Städte weiterentwickeln können. Es gibt keine neuen Bau- oder Gewerbegebiete ohne entsprechende Leitungen und Kanäle, keine Industrieansiedlung ohne Wasserversorgung – das hat das Beispiel Tesla in Brandenburg gezeigt. Daran erinnert auch jedes Jahr am 23. Juni der Tag der Daseinsvorsorge. Diese Leistungen des täglichen Lebens sind für unseren Lebenskomfort und die Wertschöpfung unverzichtbar und entscheiden die positive Entwicklung von Regionen maßgeblich mit.

30 JAHRE ABWASSER-AUFGABE – KLÄRANLAGEN ALS REGIONALE STANDORTE

1996 haben die drei ersten Mitgliedskommunen die Abwasser-Aufgabe auf den Verband übertragen. Seitdem sind die Kläranlagen wichtige Betriebsstandorte. Oft liegen sie am Rande oder außerhalb der Ortschaften und sind die täglichen Einsatzorte für die



Kläranlagen sind wichtige Betriebsstandorte in der Region – wie hier in Wahle.

Mitarbeitenden des Verbands. „Jede Kläranlage ist etwas anders, auch wenn sie alle die gleichen grundlegenden Techniken der Biologie für die Reinigung des Abwassers nutzen“, sagt Ingenieur Schröder. „Deshalb braucht es je nach Vorfluter, sprich dem Fluss, und den angeschlossenen Nutzern passende Konzepte – das sind immer regional spezifische Lösungen.“ Ob in Gadenstedt, wo die Zentralkläranlage dafür gerüstet sein muss, über mehrere Jahre nach und nach das Abwasser von fünf Ortschaften aufzunehmen, bis zur Ertüchtigung und dem Ausbau im laufenden Betrieb, wie auf vielen anderen Anlagen von Abbensen über Plockhorst bis Wahle umgesetzt.

REGIONALE WERTSCHÖPFUNG – ALS ARBEIT- UND AUFTRAGGEBER

Mit seinen Infrastrukturprojekten sorgt der Wasserverband Peine für Aufträge bei Bau- und Planungsfirmen – die wiederum häufig aus der Region kommen. Denn die lokalen Besonderheiten zu kennen und zügig vor Ort sein zu können, sind Vorteile. So wohnen und arbeiten auch die meisten Mitarbeitenden des Verbands in der Nähe ihrer Anlagen. Das sorgt für weitere Wertschöpfung in der Region.

Der Wasserverband Peine arbeitet dabei ohne Gewinnerzielungsabsicht. Er investiert mit klarer Erhaltungsstrategie in seine Netze und Anlagen – über 30 Millionen Euro jedes Jahr, Tendenz steigend. „Wir wollen die verlässliche Trinkwasserversorgung und Abwasserreinigung im ländlichen Raum für die kommenden Generationen erhalten – dafür ist die passende Infrastruktur die Basis. Deshalb denken wir immer auch stark regional und entwickeln die dafür individuelle Lösungen“, fasst Schröder zusammen.



Geschäftsführer Olaf Schröder setzt auf regional stimmige Konzepte. Fotos: Wasserverband Peine

Erdbeeren zum Selberpflücken

Zusätzliches Geschäftsfeld für genussvolle Momente

Knallrot, zuckersüß und ein schmackhafter Genuss: Insbesondere in den Sommermonaten gehören Erdbeeren zu den wohl beliebtesten Leckereien auf den Speiseplänen der Deutschen. Kein Wunder also, dass sich die Felder für Selbstpflücker auch im Landkreis Peine zu einem beliebten Ausflugsziel und neuem Geschäftsfeld für Direktvermarkter entwickelt haben.



Henning Peyers ist mit Begeisterung dabei, wenn es um die knallroten Früchtchen namens Erdbeeren geht. Foto: Ralf Büchler

Insbesondere an sonnigen Tagen herrscht auf den Erdbeer-Pflückfeldern im Landkreis Peine reges Treiben: Mit Schälchen oder gar Eimer ausgerüstet stapfen Groß und Klein dann durch die Pflanzreihen, um nach den leckeren Früchtchen Ausschau zu halten, die dann vom Busch in der Schale und später auf dem Teller landen. Die Anbauer freut's, denn je größer die Ernte, desto höher der mögliche Umsatzertrag, der Geld in die Unternehmenskassen spült.

NASCHEN ERLAUBT

Der Dungenbecker Henning Peyers ist schon seit 2002 mit Erdbeerfeldern zum

Selbstpflücken dabei, nachdem er 1998 noch gemeinsam mit seinen Eltern die ersten Anpflanzungen der roten Vitaminbomben vornahm. Er ist einer von insgesamt drei Berufskollegen, die sich im Landkreis Peine den Pflückfeldern verschrieben haben. Mit dabei sind außerdem der Adenstedter Landwirt Boris Lauenroth sowie die Eheleute Wiedemann in Bettmar. Also sind die Früchte zum Selberpflücken ein lohnendes Geschäft?

„Es kommt darauf an ...“, sagt Peyers. Wobei der finanzielle Aspekt nicht der einzige sei, der die auch sehr aufwendige Arbeit zur Aufzucht und Pflege der Pflanzen auf den Feldern honoriere. „Es ist immer wieder

Steueranwalt



Stress mit der Steuer?

Christoph Hussy
Rechtsanwalt

Am Markt 3, 31224 Peine
Telefon: 05171 / 505 9585

kanzlei@fachanwalt.tax
www.fachanwalt.tax

schön, wenn man Kinder sieht, die begeistert durch die Reihen ziehen und voller Stolz ihre Schälchen füllen“, sagt er. „Damit lernen sie nicht allein, wo die Früchte herkommen, sondern diese auch wertzuschätzen“, ist er überzeugt. Denn das Ernten der geschmackvollen Früchte fördere auch das Bewusstsein für die Pflanzen und deren Pflege. Außerdem sei der Geschmack der frisch auf den Feldern vor der eigenen Haustür geernteten Vitaminbomben schlichtweg unschlagbar, wie auch die feuerrot verschmierten Gesichter der Kinder verrieten. Schließlich sei das Naschen beim Ernten durchaus erlaubt. Wohlgermerkt das Naschen.

3 EURO MINDESTPFLÜCKGEBÜHR

Wobei das Wort manche Kunden oft auch falsch deuteten, wenn sie beispielsweise mit mehreren Kindern auf den Feldern zum Pflücken anrückten, doch die Schälchen beim Bezahlen gähnende Leere aufwiesen, da angeblich keine Erdbeeren gefunden wurden, während die rot befleckten T-Shirts der Kleinen eigentlich anderes verrieten. Das sei natürlich ärgerlich und

ein Verlust für jedes Unternehmen. Daher gebe es bei ihm mittlerweile eine Mindestpflückgebühr von 3 Euro beim Besuch seiner Felder, um gegenzusteuern. „Denn auch für uns Anbauer steigen die Kosten sowie die Löhne unserer Mitarbeiter“, verdeutlicht Peyers.

KALTE NÄCHTE ERWÜNSCHT

Doch sei's drum: Die Begeisterung für die roten Früchte bleibt auch bei den Anbauern, die – anders als ihre Kunden – mitten im Sommer manchmal kalte Nächte herbeiwünschen. Denn genau die seien gut für die Früchte, da sie nachts dann nicht so viel von dem Zucker, den sie tagsüber bei der Photosynthese produzieren, veratmen. „Dann bleiben sie nämlich länger süß“, verrät Peyers.

Auf seinem Feld an der B 65 zwischen Dungenbeck und Peine am Verbindungsweg zum Klinikum können noch bis etwa Mitte Juli Erdbeeren geerntet werden. Schließlich habe er zehn Sorten mit unterschiedlichen Erntezeiten angepflanzt, um die Genussphasen zu verlängern. „Und es sind richtig



Ertragreiche Ernte bei Maik Wiedemann und seiner Mitarbeiterin: Die Pflanzen sitzen noch bis Mitte Juli voller knallroter Vitaminbomben. Foto: PAZ-Archiv

pralle Exemplare dabei“, sagt er schmunzelnd mit Blick auf die großen Früchte, von denen eine mit 95 Gramm ein „sensationelles Einzelgewicht“ hatte. Der Preis? „Das Kilo selbst geerntete Erdbeeren ist für 6,50 Euro zu haben, wobei der Geschmack eigentlich unbezahlbar ist“, ergänzt er mit einem Augenzwinkern.



Holtzmann

Jeder Tag
beginnt im Bad,
schöne Bäder
bei Holtzmann.

Vereinbaren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin jederzeit unter beratung.holtzmann.net
Infos unter www.holtzmann.net, Holtzmann & Sohn GmbH, Woltorfer Straße 116a, 31224 Peine, 05171 708 – 30



LOVIS KIETZMANN STARTET MIT INNOVATIVEN IDEEN IN DIE ZUKUNFT

Peter Rentz gibt Schuhhaus auf – Nachfolger hat große Pläne

Seit Jahrzehnten gehört das Schuhhaus Rentz zum Ortsbild Edemissens, doch jetzt ist Schluss: Inhaber Peter Rentz beendet den klassischen Schuhverkauf an der Peiner Straße und übergibt das Geschäft an seinen Neffen, den 24-jährigen Lovis Kietzmann. Und der hat in den Räumlichkeiten Großes vor.

Dort, wo früher die Sandalen, Pantoletten, und Halbschuhe fein geordnet zum Verkauf in den Regalen standen, beginnt ein neues Kapitel Unternehmensgeschichte. Denn auch wenn Peter Rentz die Türen seines bekannten Schuhhauses schließt, geht es in den Räumlichkeiten weiter: Nachfolger Lovis Kietzmann will den Bereich Orthopädie-Schuhtechnik dort weiter ausbauen – inklusive Foot-Spa-Bereich, um den Menschen aus der Region Gutes zu tun und mehr Lebensqualität zu bieten.

FAMILIÄRE NACHFOLGE

Damit blickt das Traditionsgeschäft nicht nur auf eine lange Historie zurück, sondern hat auch noch einige Kapitel vor sich: Bereits 1961 hatte Helmut Rentz das Schuhgeschäft übernommen und im Jahr 1980 schließlich an seinen Sohn Peter übergeben. Doch nach 46 Jahren ist nun auch für den mittlerweile 62-jährigen Schluss. Dabei blickt Peter Rentz keinesfalls sorgenvoll in die Zukunft – im Gegenteil. Denn das Geschäft bleibt bei Neffe Lovis Kietzmann und damit in der Familie. Und der junge Orthopädie-Schuhmachermeister hat nicht nur unternehmerischen Mut, sondern auch innovative Ideen. In Zukunft will er die Orthopädie-Schuhtechnik modern ausbauen und mit handwerklicher Tradition verbinden.

ALS INNUNGS-BESTER BESTANDEN

Wenn Peter Rentz über seinen jungen Nachfolger spricht, dann spürt man seine Erleichterung, dass sein Geschäft weitergeführt wird, und wie stolz er auf den 24-Jährigen ist. „Als Innungs-Bester hat er seine Ausbildung bestanden“, sagt Peter Rentz.



Der 24-jährige Orthopädie-Schuhmachermeister Lovis Kietzmann hat in Edemissen große Pläne.

Foto: Privat

Vertraut gehen sie miteinander um. Witzeln, lachen, fast könnte man sie für ein Vater-Sohn-Gespann halten, was sie aber nicht sind. Sie sind jedoch ein eingespieltes Onkel-Neffe-Team. „Geplant war die Übernahme nicht, sie ist einfach so entstanden“, sagt Lovis Kietzmann.

VOM MINIJOBBER ZUM UNTERNEHMER

In das Geschäft seines Onkels ist er durch einen Minijob gekommen. „Statt bei Ikea in Hannover Hotdogs zu wenden, habe ich zweimal in der Woche in der Werkstatt meines Onkels Einlagen bezogen“, sagt der 24-Jährige. Irgendwann scheint die Begeisterung für den Beruf von Peter Rentz auf seinen Neffen überggesprungen zu sein. Nach dem Abitur hat Lovis Kietzmann 2021 seine Ausbildung zum Orthopädie-Schuhtechniker in Hannover angefangen, die Meisterprüfung im März 2025 abgeschlossen.

LEBENSQUALITÄT LIEFERN

Seine Berufsbezeichnung Orthopädie-Schuhtechniker findet er sehr sperrig, sie sage überhaupt nichts über seine Aufgaben aus und würde den Nachwuchs nicht begeistern. „In meinem Beruf habe ich jedoch wahnsinnig viele Möglichkeiten, er ist viel mehr als nur Sohlen an Schuhe zu kleben“, sagt Lovis Kietzmann.

Die Abwechslung von Kundenberatung, Computerarbeit und handwerklichen Fähigkeiten lässt ihn für seinen Beruf brennen. „Es ist eine Mischung aus Handwerk und sozialem Beruf“, sagt er. Er ist davon überzeugt, dass er Lebensqualität liefern kann.

Für ihn gibt es nichts Schöneres als die Rückmeldung seiner Kunden, die durch sein Fachwissen sowie handwerkliches Können wieder schmerzfrei gehen können oder den Rollator nicht mehr benötigen. „Zukunftssicher ist der Beruf außerdem, da er nicht durch künstliche Intelligenz ersetzt werden kann“, ist Peter Rentz überzeugt. Er ist sicher, dass der Bedarf an diesem Handwerk auch wegen des demografischen Wandels steigen wird. Denn die Menschen werden immer älter und bekanntlich würden im Alter auch die Beschwerden immer mehr.

EINSATZ MODERNER TECHNIK

Nach einer Umbauphase soll das neue Geschäft Rentz Orthopädie-Schuhtechnik am 1. Oktober 2026 öffnen. Dann möchte Lovis Kietzmann hier nicht nur Einlagen, Bandagen, Maßschuhe und Kompressionsstrümpfe anbieten, sondern mit modernen Lauf- und Haltungsanalysen sein Angebot erweitern. „Auch in der 3-D-Technik sind wir schon relativ weit“, fügt sein Onkel

hinzu. Ziel sei es, in drei bis vier Jahren Schuhe im 3D-Drucker selbst herzustellen.

IM TEAM GEHT'S WEITER

Das Konzept des 24-Jährigen, der von seinen Freunden „Meister Fuß“ genannt wird, sieht im neuen Geschäft auch einen Foot-Spa-Bereich vor. Aber erst einmal kommt jede Menge Arbeit mit Umbau und Aufbau des neuen Ladens auf den 24-Jährigen zu.

Peter Rentz will seinen Neffen bei der Neuausrichtung des Geschäfts tatkräftig unterstützen und mithelfen. Denn Jahrzehnte hat er das Geschäft geprägt. Auf das Fachwissen seines Onkels möchte und kann der 24-Jährige auch nicht verzichten. „Ich brauche hoch qualifizierte Lagerarbeiter“, scherzt Lovis Kietzmann – und hat damit auch seinen Onkel lachend an seiner Seite.



Schuhhaus-Inhaber Peter Rentz (l.) hat mit Lovis Kietzmann einen Nachfolger in der Familie gefunden. Foto: Bettina Reese

GLÜCK AUF KÜCHEN

Unsere Leidenschaft. Ihre Traumküche!

IHREN UNVERBINDLICHEN PLANUNGSTERMIN
RESERVIEREN UNTER:

Folgen Sie uns!

Dieselstraße 2 • 31228 Peine Stederdorf
Tel.: 05171 / 505 770 • www.glueck-auf.com

Ein Familienunternehmen mit hauseigenen Monteuren,
die Ihre **Küchenräume** Realität werden lassen!

VON DER ANGESTELLTEN ZUR UNTERNEHMERIN

Sarah Fromme übernimmt Supermarkt in Dungalbeck:
„Regionales Angebot boomt“

Besseres Sortiment, schnellere Reaktion auf Kundenwünsche: Das verspricht Neu-Unternehmerin Sarah Fromme (36) ihren Kunden. Wer ist die Frau? Und was ändert sich im Dungalbecker „nah & gut“-Markt?

Sarah Fromme trägt die Zeit auf der Haut. Auf ihrem linken Unterarm ist eine römische Sonnenuhr tätowiert, die ihre eigene Geburtszeit markiert. Es ist ein Detail, das viel über die 36-jährige Peinerin verrät. Über jemanden, der bewusst Entscheidungen trifft, auf den richtigen Moment wartet und dann zugreift. Genau das hat sie jetzt getan. Fromme hat den „nah & gut“-Markt am Woltorfer Weg in Dungalbeck übernommen und ist damit vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit gewechselt.

Aus Marktleiterin wurde Unternehmerin. Aus dem „nah & gut Peine“ wurde „nah & gut Fromme“. Und das wird ein paar Änderungen für ihre Kunden mitbringen: größere Auswahl, bessere Verfügbarkeit von Lieblingsartikeln und immer mal wieder lokale Kooperationen. Auch im Frische-sortiment.

Der Schritt kommt nicht überraschend. Eigentlich ist er die konsequente Fortsetzung einer Karriere, die vor mehr als 15 Jahren begann. 2010 startete Fromme bei Edeka mit einer Ausbildung zur Verkäuferin.

Es folgten die Weiterbildung zur Einzelhandelskauffrau und später interne Qualifikationen zur Marktleiterin. Den Lebensmittelhandel kennt sie von der Pike auf. Regale einräumen, Waren disponieren, Teams führen, Märkte organisieren – all das hat sie gelernt und erlebt.

50 STUNDEN PRO WOCHE

„Seit meiner Ausbildung brenne ich für den Einzelhandel“, sagt sie. Dabei klingt sie nicht wie jemand, der einen Job beschreibt, sondern eher wie jemand, der von einem

AUCH SUPERHELDEN BRAUCHEN EINEN FINANZCOACH.

Dein Finanzcoach. 100% für dich.

Ob Absicherung, Vorsorge oder Vermögensaufbau – als dein Vermögensberater helfe ich dir bei den wichtigen Entscheidungen im Leben.

Deutsche Vermögensberatung
Maik Klußmann e.K. und Team
Woltorfer Str. 77 B · 31224 Peine
www.maik-klussmann.dvag

 Deutsche
Vermögensberatung





Sarah Fromme ist mit Leidenschaft dabei, wenn es um ihren Supermarkt geht. Fotos: Ralf Büchler



„Das Angebot an regionalen Lebensmitteln boomt“, weiß die Unternehmerin.

Hobby erzählt. Märkte einzurichten, Sortimente weiterzuentwickeln, Mitarbeitende zu führen – genau das mache ihr Spaß. Viel Energie und Zeit investiere sie in ihre Arbeit. „Ich mache diese Arbeit wirklich gern“, sagt sie. 50 Wochenstunden Arbeitszeit seien okay für sie.

Ihre berufliche Laufbahn führte sie durch die Region. Nach Stationen in Sehnde und Ilten wechselte sie 2015 nach Peine an die Sedanstraße, wo sie einen NP-Markt übernahm. Als Edeka im Juni 2023 den neuen Markt in Dungenbeck eröffnete, stand Fromme von Beginn an dessen Spitze. Der Neubau ersetzte den früheren NP-Markt rund 300 Meter weiter im Ort. Wo einst Lebensmittel verkauft wurden, befindet sich heute ein Autohaus.

Seit drei Jahren führt Fromme den Markt in Dungenbeck. Die Kunden kennen sie. Und sie kennt ihre Kunden. Genau darin sieht sie einen der großen Vorteile eines kleineren Nahversorgers. Während große Verbrauchermärkte oft anonym wirken, sei hier vieles persönlicher. Wünsche, Kritik oder Anregungen landeten direkt bei ihr.

KEIN VOLLSORTIMENTER

Der Supermarkt selbst ist mit seinen rund 760 Quadratmetern Verkaufsfläche kein

Vollsortimenter im klassischen Sinne. Etwa 13.000 Artikel stehen in den Regalen. Doch gerade die überschaubare Größe sieht Fromme als Stärke. Sie glaubt an das Konzept der wohnortnahen Versorgung. „Viele Kunden wollen heute die günstigeren, aber guten Eigenmarken“, sagt sie. Gleichzeitig schätzten sie regionale Produkte und persönliche Beratung.

Als selbstständige Kauffrau möchte sie künftig schneller auf Trends und Kundenwünsche reagieren. Das Sortiment soll individueller werden. Schon jetzt arbeitet sie mit regionalen Lieferanten zusammen. Kartoffeln und Erdbeeren kommen beispielsweise von örtlichen Bauern. Weitere Kooperationen sollen folgen.

Auch im Frischesortiment will sie Akzente setzen. Als Nächstes stehen gefriergetrocknete Früchte, Datteln und gesunde Snackriegel auf ihrer Liste. Produkte, nach denen Kunden gefragt hätten und die sie künftig stärker anbieten möchte. „Die Fläche ist begrenzt, aber meine Ideen nicht“, sagt sie und lacht.

MIT RISIKO FÜR ERTRAG

Dass sie nun Unternehmerin ist, bedeutet neben mehr Freiheit auch mehr

Verantwortung. Wirtschaftliche Entscheidungen trifft Fromme jetzt selbst. Risiken trägt

sie ebenfalls. Doch genau das reizt sie. „Was liegt näher, als mit dem höheren Risiko letztlich auch den eventuell höheren Ertrag als eigenständige Unternehmerin erwirtschaften zu wollen?“, sagt sie bei einem Gespräch im benachbarten Bäckerei-Café und verschränkt die Arme auf der Eckbank. Dann fügt sie hinzu: „Ich mache das auch für mich.“

Unterstützung bekommt sie dabei aus mehreren Richtungen. Ihre Familie stehe hinter ihr, ebenso ihr Team. Insgesamt 13 Mitarbeitende arbeiten im Markt, darunter ein Auszubildender. Der ist bald fertig. Im Sommer folgt die neue Azubi. Fromme hat sie ausgesucht. „Mit seinem Einsatz und seiner Leidenschaft ist das Team der Schlüssel zum Erfolg“, sagt die 36-Jährige.

Auch die Edeka-Genossenschaft gibt ihr Sicherheit. Der Austausch mit anderen selbstständigen Kaufleuten und die Erfahrungen eines großen Netzwerks hätten ihren Entschluss zur Existenzgründung wesentlich beeinflusst.

ILSEDER JOBBÖRSE HILFT BESUCHERN PER APP ZUM RICHTIGEN STAND

Unternehmen können noch Standplätze buchen – PAZ ist Partner



1.600 Schülerinnen und Schüler haben sich bereits zu der Veranstaltung angemeldet.

Zum zehnjährigen Bestehen: Knapp 1.600 Schülerinnen und Schüler haben sich bereits zur Ilse Jobbörse angemeldet – und können sich erstmals per App auf die Messe vorbereiten. Wie das Tool funktioniert, und was die Messe bietet.

Zu einer besonderen Ausgabe setzt die Ilse Jobbörse auf digitale Neuerungen: Bei der mittlerweile zehnten Auflage der regionalen Jobmesse wird erstmals ein Messe-Matching-Tool des Anbieters Recrewt eingesetzt. Das Tool ist direkt in die virtuelle Messe integriert und soll Besucherinnen und Besuchern helfen, passende Unternehmen, Ausbildungsplätze, Studienangebote oder Stellen schneller und gezielter zu finden.



Dipl.-Ing. (FH) Jörn Sander
Immobilienmakler (IHK)
Geschäftsstelleninhaber



Ihre Immobilienspezialisten in Peine und Umgebung.

Von der exklusiven und professionellen
Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie
bis zur Übergabe sind wir an Ihrer Seite.

Partner-Shop Peine
Bahnhofstr. 25 | 31224
T.: 05171 - 58 63 12 1
peine@von-poll.com

www.von-poll.com/peine



Auch die Peiner Allgemeine Zeitung ist als Kooperationspartner bei der Messe vertreten. Fotos: Ralf Büchler

PASSENDE AUSSTELLER

Das Prinzip dahinter: Bereits vor dem Präsenztag können Interessierte in einem Fragebogen ihre Vorstellungen und Interessen angeben. Anhand der Antworten schlägt ein Algorithmus passende Aussteller auf der Jobbörse vor und erstellt einen individu-

ellen Messe-Fahrplan. Auch für Unternehmen bietet das Angebot Vorteile: Aussteller können ihre Angebote gezielter präsentieren und frühzeitig Kontakt zu potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern aufnehmen.

INNOVATIVES HYBRIDFORMAT

Die Ilseder Jobbörse gibt es seit 2017. Die erste Ausgabe fand im Komed in Groß Ilsede statt, doch bereits im zweiten Jahr zog die Veranstaltung in die Gebläsehalle um und zählte mehr als 60 teilnehmende Unternehmen und 1.300 Gäste. Als die vierte Ausgabe 2020 coronabedingt fast abgesagt worden wäre, entwickelte das Organisationsteam der Gemeinde Ilsede in Kooperation mit der Peiner Allgemeinen Zeitung ein virtuelles Format. Dabei präsentierten sich mehr als 50 Firmen und Organisationen eine Woche lang rund um die Uhr. Seitdem ist die Hybridform aus Präsenz- und Virtuellmesse fester Bestandteil des Konzepts.

STANDPLÄTZE FÜR UNTERNEHMEN

Die virtuelle Messe ist vom 28. August bis 27. September unter [ilseder-jobboerse.de](https://www.ilseder-jobboerse.de).



zu finden. Die Präsenzmesse findet am 10. September von 10 bis 16 Uhr in der Gebläsehalle in Groß Ilsede statt. Bereits knapp 1.600 Schülerinnen und Schüler aus Schulen im Landkreis Peine haben ihren Besuch angekündigt. Kostenlose Besuchertickets sind online erhältlich. Für Unternehmen sind noch Standplätze verfügbar, Buchungen sind bis zum 31. Juli möglich.

Das Organisationsteam sucht zudem Erfolgsgeschichten rund um die Jobbörse: Gesucht werden Besucherinnen und Besucher, die über die Messe einen Ausbildungsplatz, Job oder beruflichen Einstieg gefunden haben, sowie Unternehmen, die neue Mitarbeitende gewinnen konnten.

Meldungen nimmt das Team per E-Mail unter jobboerse@ilsede.de entgegen. Weitere Informationen sowie die Ticket- und Standplatzbuchung gibt es unter [jobboerse.gemeinde-ilsede.de](https://www.jobboerse.gemeinde-ilsede.de).



Baustoff Brandes
Da bau ich drauf.

Qualität, auf die Sie bauen können!

Verwirklichen Sie Ihre Wohnträume mit unseren hochwertigen Baustoffen und vielfältigen Materialien.

Besuchen Sie unsere Ausstellung



Termin vereinbaren

DIE SPARKASSE HGP – EIN STARKER PARTNER FÜR DEN ERFOLG REGIONALER PRODUKTE

Wer regionale Produkte erfolgreich vermarkten möchte, braucht einen starken Finanzpartner. Die Sparkasse Hildesheim Goslar Peine steht ihren Kunden als verlässlicher Partner zur Seite. Dabei verbindet sie finanzielles Know-how mit regionaler Verbundenheit. „Unser Ziel ist es, die Wirtschaft im Landkreis zu stärken“, sagt Patrick Dikhoff, der neue Abteilungsleiter Firmenkunden Peine bei der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine.

Die Sparkasse verfolgt ein klares Ziel: Unternehmen im Landkreis und der Region zu unterstützen, ihre lokalen Erzeugnisse und Innovationen erfolgreich zu vermarkten und damit die regionale Wertschöpfung zu steigern. Die Sparkasse sieht darin einen Motor für die wirtschaftliche Vitalität der Region.

Die Sparkasse Hildesheim Goslar Peine hat einen neuen Impulsgeber an die Spitze ihres Firmenkundengeschäfts für die Region Peine berufen: Patrick Dikhoff, ein erfahrener und leidenschaftlicher Experte, der mit klarer Sprache und Engagement die Bedürfnisse lokaler Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Er versteht das mittelständische Rückgrat der Region und will es mit voller Energie stärken. Patrick Dikhoff beschreibt das Herzstück seiner Arbeit als das unermüdliche Streben nach pragmatischen und schnellen Lösungen, die er mit vollem Engagement realisiert – und dabei ehrlich und direkt kommuniziert, wenn etwas nicht möglich ist. Diese Haltung schafft Vertrauen auf Augenhöhe und macht ihn zu einem verlässlichen Partner, der nicht nur verspricht, sondern tatsächlich Dinge möglich macht.

Ein entscheidendes Element, das die Sparkasse nun einführt, ist das Business-Service-Center. Dieser zentrale Service-Hub bündelt administrative Aufgaben und digitale Werkzeuge, um die Beraterinnen und Berater zu entlasten und den Kunden mehr Zeit für ihr Kerngeschäft zu verschaffen. Durch die Digitalisierung von Routinetätigkeiten wird nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch die Reaktionsgeschwindigkeit erhöht – ein entscheidender Vorteil in einem Markt, der von schnellen Entscheidungen lebt. Patrick Dikhoff betont, dass das Business-Ser-

vice-Center nicht als Ersatz, sondern als Ergänzung zu persönlicher Beratung gedacht ist; es schafft Freiräume, in denen die Sparkasse individuell auf die Bedürfnisse jedes Unternehmens eingehen kann.



Patrick Dikhoff

Foto: Sparkasse Hildesheim Goslar Peine

Die digitale Transformation ist für Patrick Dikhoff zugleich Chance und Herausforderung. Er ist überzeugt, dass künstliche Intelligenz Unternehmen dabei unterstützen kann, komplexe Informationen schnell zu strukturieren und Prozesse zu optimieren. In einer Zeit, in der Digitalisierung, Fachkräftemangel und Bürokratie die größten Stolpersteine darstellen, sieht er die Sparkasse als aktiven Begleiter, der mit passgenauen Finanzierungslösungen Unternehmen hilft, diese Hürden zu überwinden.

Auch Nachhaltigkeit spielt in Patrick Dikhoffs Denken eine zentrale Rolle. Er ist überzeugt, dass wirtschaftlicher

Erfolg und Umweltbewusstsein kein Widerspruch ist, sondern gemeinsames Ziel. Unternehmen, die in energieeffiziente Maschinen investieren, profitieren nicht nur von reduzierten Betriebskosten, sondern leisten gleichzeitig einen Beitrag zum Klimaschutz. Die Sparkasse unterstützt solche Vorhaben mit speziellen Finanzierungslösungen. Ein konkretes Beispiel: Eine neue Produktionsanlage, die den Energieverbrauch um 20 Prozent senkt, spart langfristig Kosten, erhöht die Wettbewerbsfähigkeit und reduziert den CO₂-Ausstoß – ein Gewinn für das Unternehmen und die gesamte Region.

In Gesprächen mit Kunden erzählt Patrick Dikhoff gern von Durchbrüchen, die er miterlebt hat. Er betont, dass der eigentliche Erfolg immer beim Unternehmer selbst liegt. Der Beitrag der Sparkasse bestehe darin, im richtigen Moment die passende Finanzierung zu ermöglichen und damit den Weg für Wachstum zu ebnet.

Die Sparkasse ist fest in der Region verankert und ihre Gewinne fließen zurück in das Geschäftsgebiet – genau dorthin, wo die Kunden leben und arbeiten. Patrick Dikhoff und sein Team bieten nicht nur finanzielle Produkte, sondern ein umfassendes Ökosystem, das Unternehmen befähigt, ihre regionalen Produkte erfolgreich zu vermarkten, digitale Chancen zu nutzen und nachhaltig zu wachsen. In diesem Zusammenspiel von persönlichem Engagement, digitaler Innovation und regionaler Verbundenheit liegt das Herzstück der Arbeit der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine – ein Herzschlag, der die Wirtschaft des Landkreises stärkt und ihr eine zukunftsfähige Perspektive schenkt.



Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern
sich. Ihr Unterneh-
men bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für
kommende Herausforderungen bestens aufge-
stellt: jederzeit und überall.

Mehr Infos unter:
sparkasse-hgp.de/firmenkunden

Weil's um mehr als Geld geht.



TRADITIONSBETRIEB J+S FÜR IMMER GESCHLOSSEN

Fachkräftemangel gilt als Hauptgrund für die Geschäftsaufgabe

Nach fast 70 Jahren als Familien-Betrieb ist Schluss. Der traditionsreiche Friseur-Salon J+S in Edemissen hat seit April seine Türen geschlossen. Als Hauptgrund nennen die Inhaber vor allem den gravierenden Fachkräftemangel.

In Edemissen ist eine Ära geendet. Seit 1957 wurden im Salon gegenüber der evangelischen Kirche Kunden frisiert. Doch nun ist das Familien-Unternehmen dort Geschichte. Die Geschwister Nico, Lena und Kim Krüger haben sich schweren Herzens entschieden, den traditionsreichen J+S-Friseur-Salon zu schließen. „Das ist unfassbar schade“, bestätigte Nico Krüger.

FAST 70 JAHRE VOR ORT

Sein Großvater Helmut Wöhler hatte das Haus an der Straße „Zum Osterberge“ gebaut und dort mit seiner Frau Ursula das Friseur-Geschäft gegründet. „70 Jahre ist das im nächsten Jahr her“, merkt Nico Krüger an. Doch Jubiläum kann das Friseur-Geschäft in Edemissen nicht mehr feiern, seit April klappern dort keine

Scheren, summt kein Haarschneider und pustet kein Föhn mehr. Schnitt! Der Grund: Der Fachkräftemangel im Friseur-Gewerbe, erläutert Nico Krüger. „Kunden gab es genug. Zum Teil sind sie sogar extra aus Braunschweig oder Wolfenbüttel angereist.“

Eine Kettenreaktion leitete das Aus ein. Eine Mitarbeiterin sei zu einem anderen Betrieb gewechselt, eine Kollegin wechselte in einen Pflegeberuf, und eine Angestellte hörte aus familiären Gründen auf. „Drei Mitarbeiterinnen innerhalb kurzer Zeit zu ersetzen, war leider extrem schwer“, bedauert Krüger. Es gelang nicht. Die Krügers zogen die Bremse. „Da muss man dann auch mal das Herz loslassen und eine rationale Entscheidung treffen.“

ELTERLICHER HERZENSWUNSCH

Als Nico, Lena und Kim Krüger im Frühjahr 2022 das Friseurgeschäft von ihrem Vater Jörn Krüger übernommen hatten, war das so eine „Herzensentscheidung“ mit emotionalem Hintergrund. Ihr Vater hatte die Salon-Leitung nach 36 Jahren an seine Kinder übertragen. 28 Jahre war Jörn Krüger auch Obermeister der Peiner Friseur-Innung, führte das Geschäft gemeinsam mit seiner Frau Susanne. Der Firmen-Name J+S – das war die Zusammensetzung ihrer Vornamen.

UMBAU MIT HERZBLUT

„Wir haben den Laden auch noch mit ganz viel Herzblut umgebaut“, merkt Nico Krüger an. Doch den Fachkräftemangel konnte keiner streichen oder abreißen. Viele Friseure seien in einem Dilemma. Dass in anderen Branchen ein besseres Gehalt gezahlt werde, „spielt auf jeden Fall eine Rolle. Wenn wir aber allen 20 Euro Stundenlohn zahlen würden und das an den Kunden weitergeben, bleiben die Kunden weg“, erläutert Nico Krüger. Sein Vater habe die Entscheidung komplett verstehen können. Er hatte regelmäßig noch im Geschäft ausgeholfen.

VATER ALS KOORDINATOR

Und sein Fachwissen ist auch weiterhin gefragt. Denn: Jörn Krüger soll sich als Koordinator um die weiteren Filialen in mehreren Peiner Seniorenheimen kümmern. Denn für die geht es unter einem neuen Firmen-Namen und mit einem neuen Geschäftsführer weiter. Ob im Fuhseblick, im Rosenblick, in Oelheim, im Charlottenhof oder im Haus am Stadtpark in Peine – diese Salons werden fortgeführt, die Angestellten übernommen.

Auch für die Geschwister Krüger wird sich nichts ändern. Sie arbeiten weiterhin in ihrem ursprünglichen Beruf. Für das 90 Quadratmeter große Geschäft in Edemissen mit drei Räumen wird nun ein Nachmieter gesucht. Ob wieder Friseur, Büro oder etwas ganz anderes – „da bin ich recht offen“, sagt Nico Krüger direkt nach der Schließung. Der Laden sei zumindest für einen Friseur-Betrieb noch komplett ausgestattet „und wurde erst vor vier Jahren renoviert“.

Erst im April 2022 hatten Lena Krüger, Jörn Krüger, Kim Krüger und Nico Krüger (v. l.) das Geschäft in Edemissen neu eröffnet.



Foto: Privat

„Wir haben den Laden auch noch mit ganz viel Herzblut umgebaut“

Nico Krüger



Foto: www.argum.de

TEILZEITAUSBILDUNG IM HANDWERK: BEKANNT, ABER WENIG GENUTZT

Betriebe bewerten Möglichkeit als „grundsätzlich machbar“

Teilzeitausbildung und Teilzeitumschulung sind im Handwerk der Region Braunschweig-Lüneburg-Stade bislang wenig verbreitet. Das zeigt eine aktuelle Umfrage der Handwerkskammer, der auch die Betriebe im Landkreis Peine zugeordnet sind. Von den befragten Betrieben gaben zwar 27 Prozent an, die Teilzeitausbildung zu kennen, praktische Erfahrungen haben bislang jedoch nur zehn Prozent gesammelt.

63 Prozent der Betriebe, die die Teilzeitoption nicht nutzen, nannten fehlendes Interesse von Bewerberinnen und Bewerbern als Hauptgrund. Weitere Hürden sind die Integration in den Betriebsablauf (37 Prozent) und der als zu hoch eingeschätzte organisatorische oder finanzielle Aufwand (15 Prozent). „Die Umfrage macht deutlich, dass die größten Hemmnisse weniger in einer grundsätzlichen Ablehnung liegen, sondern in organisatorischen Herausforderungen und mangelnder Nachfrage“, sagt Heidi Kluth, Vizepräsidentin der Handwerkskammer und Vorsitzende des Beirats Frauen.Handwerk.Zukunft der Handwerkskammer, der die Umfrage initiiert hat.

„GRUNDSÄTZLICH MACHBAR“

Von den Betrieben, die Teilzeitmodelle umgesetzt haben, bewertet eine Mehrheit die Erfahrungen als „herausfordernd, aber grundsätzlich machbar“. 20 Prozent berichteten sogar von einer

„gut funktionierenden Umsetzung“. Nur 41 Prozent der informierten Betriebe kennen bestehende Fördermöglichkeiten.

Gleichzeitig äußerten 26 Prozent der Befragten Interesse an weiterführenden Informationen. „Die Ergebnisse zeigen: Teilzeitausbildung kann ein wichtiger Baustein sein, um die Fachkräftesicherung im Handwerk zu stärken, gerade für Menschen, die Beruf und Familie miteinander vereinbaren müssen“, ist Heidi Kluth überzeugt. „Wir nehmen die Hinweise aus den Betrieben auf und werden mit klaren Informationsangeboten, Best-Practice-Beispielen und gezielter Beratung dazu beitragen, Vorbehalte abzubauen und das Modell bekannter zu machen.“

Der Beirat Frauen.Handwerk.Zukunft sehe in einer gezielten Informations- und Beratungsstrategie Potenzial, die Teilzeitausbildung stärker zu etablieren. Durch Kooperationen mit der Agentur für Arbeit sollen außerdem Fördermöglichkeiten und Unterstützungsangebote für die Betriebe besser aufgezeigt werden.

Abfindung kassiert – Steuervorteil jetzt nur noch über die Steuererklärung

Steuervorteil erstmalig nur über Steuererklärung möglich

Mit dem Verlust des Arbeitsplatzes geht bei vielen Beschäftigten oft eine Abfindungszahlung einher. Bisher wurde deren Besteuerung in der Regel direkt über den Arbeitgeber gemildert. „Seit Anfang des vergangenen Jahres dürfen Arbeitgeber diese Steuerreduktion aufgrund einer Gesetzesänderung jedoch nicht mehr im Lohnsteuerabzug anwenden“, sagt der Peiner Fachanwalt für Steuerrecht, Christoph Hussy.



Christoph Hussy erläutert die praktische Anwendung der Gesetzesneuerung rund um die Abfindungsbesteuerung. Foto: Privat

Möglich machte die bisherige Steuerreduktion die sogenannte Fünftelregelung, die Arbeitgeber bei der Gehaltsabrechnung berücksichtigten. Das ist seit 2025 nicht mehr zulässig. „Aber der Steuervorteil ist für Arbeitnehmer damit nicht verloren, er kann im Nachhinein noch über die Steuererklärung erwirkt werden.“, betont Hussy. Allerdings bedeute das für die Betroffenen, dass sie Geduld haben und viele Monate auf ihr Geld warten müssen.

FÜNFTELREGELUNG BEIM LOHNSTEUERABZUG ENTFÄLLT

„Die Idee hinter der Fünftelregelung ist so einfach wie sinnvoll“, sagt der Peiner Experte. Abfindungen fielen in der Regel einmalig an. Wird die Abfindung auf das normale Jahresgehalt aufgerechnet, rutschen Steuerpflichtige in einen deutlich höheren Steuersatz. Genau hier setzt die Regelung an: Rechnerisch werde die Abfindung so behandelt, als würde sie auf fünf Jahre verteilt werden. Dadurch werde die Steuerprogression abgeflacht. „Die Differenz zur regulären Versteuerung entspricht der Steuerentlastung“,

ANZEIGE

GANZJÄHRIG FRISCH VOM FELDE

HOF LAUENROTH SEIT VIER GENERATIONEN

Was auf dem Hof der Familie Lauenroth in Adenstedt morgens geerntet wird, kommt mittags bei vielen Verbrauchern bereits auf den Tisch. Das Frische-Prinzip wissen Kunden des Direktvermarkters bereits seit 1962 zu schätzen. Schon damals erkannten Gisela und Kurt Lauenroth den Bedarf der Peiner nach heimischem frischem Gemüse und Früchten. „Meine Oma Gisela fuhr früher noch mit einem Bus über die Dörfer, hatte Erdbeeren und Gemüse zum Verkauf dabei“, erzählt der Enkel Boris Lauenroth, der in dritter Generation den Hofladen der Familie betreibt.

Stammkunden treffen sich gerne zu einem kleinen Plausch auf dem Hof, man kennt sich, schätzt das Sortiment der Direktvermarkter und weiß, wo die Produkte herkommen. Wenn Boris Lauenroth jetzt im Sommer besonders Erdbeeren, Himbeeren, Salate und verschiedene Gemüsesorten aus eigenem Anbau erntet, unterstützen ihn seine Eltern Christa und Dieter Lauenroth. „Meine Söhne Bjarne, Bennet und



Direktvermarkter Boris Lauenroth führt den Hof in der dritten Generation. Foto: Birthe Kufßroll-Ihle

Bastian helfen ebenfalls gerne voller Eifer unseren Erntehelfern“, freut sich Boris Lauenroth und ergänzt: „Und wann immer es passt, hilft meine Mutter unserer Verkäuferin im Hofladen.“ Hand in Hand – so funktioniere der Familienbetrieb, der 1990 um den Hofladen erweitert wurde.

Das breite Sortiment aus selbst erzeugten Produkten wie jetzt Grünkohl wird durch Kartoffeln, Äpfel, Eier, Honig und Fruchtaufstrich ergänzt. Die zugekauften Produkte stammen aus gut bekannten Höfen aus der Nachbarschaft.



60er-Jahre: Gisela Lauenroth bei der Blumenkolernte. Foto: privat

Lauenroths beliefern auch die Gastronomie. „Kindergärten und Schulen sind herzlich eingeladen, uns zu besuchen und zu erfahren, wo und wie es auf dem Acker wächst“, sagt Boris Lauenroth.

HOF LAUENROTH
Bültener Straße 3
31246 Ilsede/Adenstedt
Telefon 05172 7583
Internet www.hof-lauenroth.de

erläutert Hussy. „Tatsächlich wird die Abfindung aber nicht über fünf Jahre versteuert, sondern einmalig.“

Wichtig ist: Die Fünftelregelung als solche entfällt nicht. Sie gilt weiterhin als Tarifiermäßigung nach § 34 EStG für außerordentliche Einkünfte wie bestimmte Abfindungen, wenn die entsprechenden Voraussetzungen – insbesondere eine Zusammenballung der Einkünfte – vorliegen. Geändert wurde lediglich, dass der Arbeitgeber die Begünstigung im Lohnsteuerabzug nicht mehr anwenden darf; sie wird nur noch im Rahmen der Einkommensteuer-Veranlagung berücksichtigt.

ZEITLICHE VERZÖGERUNG

Durch das Wachstumschancengesetz, mit dem Arbeitgeber entlastet werden sollen, wurde die Fünftelregelung selbst nicht abgeändert, aber der Weg dorthin. Während der Vorteil früher sofort bei der Auszahlung durch den Arbeitgeber wirken konnte, verzögert er sich heute, da er

nur noch nachträglich im Steuerbescheid greift. Das heißt: Die Abfindung wird zunächst vollständig versteuert, als wäre sie regulärer Arbeitslohn. Die Anwendung der Fünftelregelung und die damit einhergehende Entlastung können nun erst im Rahmen der Steuererklärung für das Abfindungsjahr beantragt werden, sofern es sich um eine begünstigte geballte Einmalzahlung handelt. Damit sind Betroffene jetzt selbst in der Pflicht.

JE FRÜHER, DESTO BESSER

Damit sei die Steuererklärung nicht nur lästige Pflicht, sondern die einzige Chance, sich die Steuerersparnis zu sichern. Doch Vorsicht: „Ohne Antrag bleibt der Steuervorteil ungenutzt“, warnt er. Die Steuererklärung sei somit ein wirksames Instrument gegen steuerliche Mehrbelastungen, insbesondere bei Abfindungen. Und noch etwas: Wer von der Fünftelregelung profitieren will, sollte die Steuererklärung so schnell wie möglich einreichen, denn: Je früher

die Steuererklärung erledigt ist, desto zeitnaher fließt das Geld zurück.

HOHE ERSPARNIS

Wie hoch der Steuerspareffekt ausfallen kann, zeigt folgendes Beispiel: Ein kinderloser, alleinstehender Arbeitnehmer, der aus der Kirche ausgetreten ist und der Steuerklasse I angehört, hat ein Jahreseinkommen von 50.000 Euro. Er erhält eine Abfindung von 20.000 Euro. Die spezifischen Voraussetzungen für die Anwendung der Fünftelregelung (insbesondere eine echte Entschädigung und Zusammenballung der Einkünfte) sind im Beispiel erfüllt.

Ohne Fünftelregelung läge seine Steuerlast im Jahr 2025 bei 17.956 Euro. Mit deren Anwendung sinkt seine Steuerlast auf 17.390 Euro. Der Steuervorteil beträgt also 566 Euro. Die genaue Höhe des Vorteils hängt stets vom Einzelfall ab; das Beispiel verdeutlicht aber, dass die Fünftelregelung auch künftig zu einer spürbaren Entlastung führen kann.

ALBERTINI SAND + KIES

Dein Partner für

Sand, Kies, Mineralgemisch,
Edelsplitt, Rindenmulch
Mutterboden & Natursteine

Abholmöglichkeiten? Wir liefern Kleinst- und Großmengen

...aus der Region
für die Region

ALBERTINI SAND + KIES

Gewerbepark **Berkhöpen**
Eddesser Str. 1, 31234 Edemissen/**Berkhöpen**
Tel. 05176 5554142 - Email info@albertini-kies.de
www.albertini-kies.de

WIR SORGEN FÜR ENERGIE

DRAEGER LEITUNGSBAU

WIR SIND IHR PARTNER FÜR

- ✓ E-MOBILITÄT LADESÄULEN
- ✓ KABELLEITUNGSBAU
- ✓ STRASSENBELEUCHTUNG
- ✓ TIEFBAUARBEITEN

WEITERE INFOS:
WWW.DRAEGER-LTB.DE

E MOBILITÄT Fachbetrieb

RAL ZERTIFIZIERT



Im Unternehmens-park Peine diskutierte die Expertenrunde über das Thema Energiesicherheit im Landkreis Peine. Fotos: Ralf Büchler

PAZ-Wirtschaftstalk rückte Energiesicherheit in den Fokus

100-prozentigen Schutz vor einem Blackout gibt es nicht

Der Blackout in Berlin zu Jahresbeginn hat dem Thema Energiesicherheit einen völlig neuen Stellenwert gegeben. Ob es auch im Landkreis Peine dazu kommen kann und wie sich Unternehmen für einen solchen Fall rüsten – darüber diskutierten Experten beim ersten PAZ-Wirtschaftstalk in 2026.



Knapp 100 Zuschauer waren bei jüngsten PAZ-Wirtschaftstalk mit dabei.

Einen passenderen Rahmen für den PAZ-Wirtschaftstalk hätte man kaum finden können: In den Räumen von Hagen Energiesysteme und Gebäudetechnik im Unternehmenspark Peine (UPP) an der Woltorfer Straße diskutierte eine Expertenrunde vor knapp 100 Zuschauern über das Thema Energiesicherheit, welche Auswirkungen ein Blackout für hiesige Unternehmen hätte und wie sich diese für den Katastrophenfall rüsten. Grundlage dafür bildete auch der Peiner Wirtschaftsspiegel, der unter dem Motto „Voller Energie“ zeitgleich präsentiert wurde.

PFLICHT ZUR ENTSORGUNG

Moderiert von Melanie Stallmann stellten sich die Experten aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen den Fragen auf dem Podium. Dazu gehörte Mike Maczollek, Vorstand des Unternehmens A+B Landkreis Peine. Der Abfallentsorger gehört zur kritischen Infrastruktur, ebenso wie beispielsweise Energieversorger oder Krankenhäuser. Er erklärte darüber auf, was es bedeuten kann, wenn plötzlich der Strom ausfällt und Abfall nicht mehr entsorgt werden könnte. „Wir sind verpflichtet, die Wohnquartiere

Hier geht's zur
aktuellen Folge



Wirtschaftstalk

bei Wind und Wetter, also auch im Katastrophenfall, vom anfallenden Müll zu befreien“, machte er deutlich.

Daher sei es eine Selbstverständlichkeit, dass sich das Unternehmen mit entsprechenden Notfallplänen auf unterschiedliche Krisensituationen vorbereite und auch die Mitarbeiterteams entsprechend schule. Die Abhängigkeit von der Stromversorgung, allein wegen der digitalisierten Daten, ist aber nicht nur in seinem Unternehmen groß.

Gemeinsam mit dem Gastgeber Christian Hagen, geschäftsführender Gesellschafter von Hagen Energiesysteme und Gebäudetechnik, begrüßte Moderatorin Melanie Stallmann die Gäste.



INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Mit auf dem Podium war außerdem Hausherr Christian Hagen, geschäftsführender Gesellschafter von Hagen Energiesysteme und Gebäudetechnik. Er ist Spezialist für Photovoltaikanlagen, Ladestationen und Wärmepumpen und sprach über technische Lösungen für Unternehmen, die ihr Risiko eines Energieausfalls minimieren möchten.

Der dritte Experte in der Runde war Dirk Kischel, Leiter Firmenkunden der Sparkasse

Hildesheim Goslar Peine. Er berichtete aus seiner Praxis, wie Firmenkunden für den Krisenfall aufgestellt sind und welche Absicherungsmöglichkeiten bestehen.

BLACKOUT BLEIBT EIN RISIKO

Den Experten auf dem Podium war der Blackout von Berlin noch gut in Erinnerung: Nach einem Brandanschlag auf die Stromversorgung saßen Zehntausende Menschen in kalten Wohnungen, Geschäfte und Unternehmen mussten schließen.

Ihnen war klar, dass auch hiesige Unternehmen ins Visier von Kriminellen geraten können und auch sie aktiv werden müssen, um sich auf den Eventualfall bestmöglich vorzubereiten.

In einem Punkt waren sich die Experten einig: Im Hinblick auf die weltpolitische Lage kann sich niemand zu 100 Prozent vor einem Blackout schützen. Entsprechend liefen die Vorbereitungen in den Unternehmen im Peiner Land auf einen solchen Fall bereits auf Hochtouren.



BENCKENDORF
BAUUNTERNEHMUNG

IHRE BETONTANKSTELLE IN PEINE.



(05171) 767276

info@benckendorf.de

www.benckendorf.de

AUCH SAMSTAGS GEÖFFNET!

BENCKENDORF - IHR
BAUUNTERNEHMEN FÜR
DIE REGION!

**Erd- und
Kanalbau**

**Straßen- und
Industriebau**

**Abbruch-
arbeiten**

**Pflaster &
Naturstein**

Mehr Informationen über die Betontankstelle hier



WOHNUNGSGESELLSCHAFT PEINER HEIMSTÄTTE FEIERT 100. GEBURTSTAG

Landes-Wirtschaftsminister Grant Hendrik Tonne sprach Lob aus

Bezahlbaren Wohnraum anbieten, das ist ihre Maxime. Die Peiner Heimstätte feierte 100. Geburtstag und freute sich über großes Lob. Denn von Stillstand kann in dem Unternehmen noch lange keine Rede sein – im Gegenteil: Noch immer stehen dort bedeutende Projekte an.

Diese 100-Jährige ist noch ziemlich agil, beschäftigt rund 20 Angestellte, prägt Quartiere und vermietet fast 1.500 Wohnungen – und zum runden Geburtstag kam sogar Niedersachsens Wirtschaftsminister Grant Hendrik Tonne vorbei, um zu gratulieren. Das freute nicht allein Heimstätten-Geschäftsführer Sven Gottschalk. Zu den Geburtstagsgästen zählten auch die Ex-Bürgermeister Matthias Kessler und Udo Willenbücher, die Aufsichtsratsvorsitzende Elke Kentner sowie Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Stadt-Gesellschaft.

STABILITÄTSANKER FÜR PEINE

Grant Hendrik Tonne hob in seiner Rede hervor, wie wertvoll die Unternehmens-

ausrichtung der Peiner Heimstätte ist. Bezahlbaren Wohnraum anbieten – diesem sozialverantwortlichen Leitbild habe sich die 100-prozentige Tochter der Stadt Peine verschrieben. „Sie sind hier vor Ort verankert, sie kennen die Bedarfe, die es hier vor Ort gibt, und sie übernehmen die Verantwortung. Wir brauchen mehr davon, die dieses Engagement auch zeigen“, lobte er.

„Diese Geschichte ist eine Erfolgsgeschichte“, konstatierte auch Peines Bürgermeister Klaus Saemann (SPD). Die Heimstätte zeige, dass Wohnen keine beliebige Ware sei, sondern ein soziales Gut. Viele Menschen würden sich aktuell darüber Sorgen machen, ob sie noch bezahlbaren Wohnraum finden.

„Für viele Familien, für Alleinerziehende, für junge Menschen in Ausbildung, aber auch für Seniorinnen und Senioren wird die Frage nach einer bezahlbaren Wohnung zunehmend zur Existenzfrage – und genau deshalb braucht es Unternehmen wie die Peiner Heimstätte“, betonte Saemann. Kommunale Wohnungsgesellschaften seien ein Stabilitätsanker, tragen dazu bei, dass eine Stadt sozial ausgewogen bleibe.

MITGESTALTER PEINES

Dr. Susanne Schmitt, die Direktorin des Verbands der Wohnungswirtschaft in Niedersachsen und Bremen, merkte in ihrer Festrede dazu an, dass sich einige Kommunen inzwischen sehr darüber ärgern dürften, dass



Dein Raum für Karriere



Salzgitter-Bad



Salzgitter-Lebenstedt



Peine

Auf unseren Karriere-Seiten finden Sie regelmäßig interessante Stellenangebote:



Kundenzentrum Salzgitter-Bad, Windmühlenbergstr. 9–11, 38259 Salzgitter, Tel.: 05341 3006-0
 Stadtbüro Salzgitter-Lebenstedt, Tel.: 05341 3006-70 · Stadtbüro Peine, Tel.: 05171 294791-60
www.wohnbau-salzgitter.de



©Adobe Stock / pariketan

kommunale Wohnungsgesellschaften verkauft wurden. Nun steht fest: Man hat Tafelgold versilbert – ein Minusgeschäft. Denn: „Die Folgen waren: Die Kommunen haben ihren kompletten Instrumentenkasten für das soziale Wohnen, für den Stadt-Umbau, für eine zukunftsgerechte Stadt-Entwicklung einfach aus der Hand gegeben.“

In Peine lief das mit der Heimstätte anders. Sie gestaltet auf diesen Feldern mit. „Wirtschaftlich und sozial weist das Unternehmen für die Stadt Peine eine Erfolgsbilanz auf“, gratulierte Schmitt.

Für Heimstätten-Geschäftsführer Sven Gottschalk hatte sie noch eine Überraschung parat: eine Jubiläumsurkunde für „100 Jahre Peiner Heimstätte“.

100 ROTBUCHEN GEPFLANZT

Gottschalk hatte sein Unternehmen bei der Begrüßung mit einer Rotbuche verglichen. Davon hatte die Peiner Heimstätte jüngst passend zum Jubiläum 100 Stück im Waldgebiet Tadensen pflanzen lassen. Die Bäume stärken sich gegenseitig und wachsen

im Verbund, sind äußerst anpassungsfähig, der Stamm ist stabil, viele Wurzeln geben Halt – durch die Zusammenarbeit mit der Stadt und Verbänden, dem Engagement der eigenen Mitarbeiter und zufriedenen Kunden lasse sich das alles auch auf die Heimstätte übertragen.

Auch dass die Gesellschaft noch große Pläne und konkrete Projekte in und für Peine hat, verdeutlichte der Gastgeber den Gästen: das Azubi-Wohnheim mit 26 Apartements zwischen Breiter Straße und Querstraße und der Umbau des ehemaligen Rossmann-Hauses mit Neubau für Wohnungen im hinteren Teil.

Doch auch an anderen Stellen wird derzeit Wohnraum geschaffen: Ein Mehrfamilienhaus an der Zehnerstraße in Bahnhofsnähe steht kurz vor der Fertigstellung, an der Woltorfer Straße saniert die Heimstätte ein Mehrfamilienhaus direkt neben dem Netto-Markt und kann dort ebenfalls günstige Wohnungen anbieten. Das Eckhaus an der Werderstraße 43, übrigens das allererste Haus der Heimstätte, wird gerade aufwendig saniert, sieben Wohnungen für mittlere Einkommen sollen dort nun entstehen.



Heimstätten-Geschäftsführer Sven Gottschalk konnte zahlreiche Gäste zu der Geburtstagsfeier in Peine begrüßen.



Auch Niedersachsens Wirtschaftsminister Grant Hendrik Tonne gehörte zu den Gratulanten. Fotos: Ralf Büchler

Wir ziehen um!

Ab 17.08.2026 in der
Kirchvordener Str. 5c
31228 Peine (Vöhrum)



Kanzlei für
Steuern & Recht Peine

Steuerberater & Rechtsanwälte

Christina Musiolek

Steuerberatung
Steuerstrafrecht
landwirtschaftl. Steuerberatung

Forderungseinzüge
Verkehrsrecht
Arbeitsrecht
Mietrecht
Familien-/Erbrecht

Noch: *Hauptstelle Peine*
Werner-Nordmeyer-Str. 3
31226 Peine

Zweigstelle Vöhrum
Im Kohlweg 8
31228 Peine

Tel: 05171 / 50828-0

E-Mail: kontakt@KSR-Peine.de

Internet: www.ksr-peine.de



ASCHE UND FUHRMEISTER INVESTIERT IN DIE ZUKUNFT

Energieeffizient und groß: Peiner Handwerksbetrieb baut neu

Am Berkumer Weg im Gewerbegebiet Peine Horst entsteht eine neue Gewerbehalle: Asche und Fuhrmeister, der Betrieb für Elektro, Heizung und Sanitär in Peine, investiert dort in einen neuen Unternehmensstandort.

An der Ecke Berkumer Weg/Werner-Nordmeyer-Straße ist der Neubau kaum zu übersehen: Der Handwerksbetrieb Asche und Fuhrmeister aus Peine baut auf dem Eckgrundstück eine neue Firmenhalle. Bisher musste die Firma am alten Standort an der Ilseder Straße in einem Mietobjekt mit rund 150 Quadratmetern auskommen. Doch die Ressourcen reichten nicht mehr aus. Auch das hinzugemietete Außenlager mit 100 Quadratmetern wurde zu klein. „Es war alles ziemlich eng“, sagt Torsten Asche, einer der Geschäftsführer des Unternehmens.

VIERMAL MEHR PLATZ

Mit dem Neubau soll sich das grundlegend ändern. An dem neuen Stand-

ort stehen dem Unternehmen rund 400 Quadratmeter für Werkstatt und Lager zur Verfügung. Und die neuen Büros werden künftig auf 200 Quadratmetern eingerichtet anstatt auf 50. Hinzu kommen neue Sozialräume und Toiletten für die Mitarbeitenden. Auch die Höhe der Halle von 7,50 Metern bietet zusätzliche Möglichkeiten bei der Lagerung von Maschinen und anderen Geräten. Auf dem Grundstück finden außerdem die zehn Transporter des Unternehmens ausreichend Platz.

EIGENE KOMPETENZ

Die neue Halle wird dabei nicht nur größer, sondern auch deutlich energieeffizienter. Geplant sind unter anderem eine 30-Kilowatt-Photovoltaikanlage, eine

moderne Wärmepumpe sowie eine energiesparende Bodenplatte. Gerade beim Thema Wärmepumpen sieht Asche ein großes Potenzial. „Im Heizungsbereich installieren wir zu 90 Prozent nur noch Wärmepumpen“, sagt der Geschäftsführer.

Ein besonderer Vorteil des Unternehmens liegt in der Verbindung verschiedener Gewerke: Asche und Fuhrmeister vereint die Bereiche Elektro sowie Heizung und Sanitär unter einem Dach und ist Mitglied in beiden Innungen. Dadurch kann der Betrieb viele Arbeiten komplett selbst ausführen. „Wir haben alle Zulassungen und dürfen alles, was Elektro angeht, selbst anschließen und anmelden“, erklärt Asche. Kunden erhielten dadurch gewerkeübergreifende Lösungen aus einer Hand.

UNKOMPLIZIERTE HILFE

Das verwilderte Grundstück im Gewerbegebiet West kaufte der Betrieb 2025 von der Stadt Peine. „Ich habe einfach den Bürgermeister Saemann über unsere Neubaupläne informiert“, berichtet Torsten Asche. Dieser habe den Kontakt zur Wirtschaftsförderung hergestellt, und dieses Grundstück war noch frei. Torsten Asche freut sich sehr darüber, dass er nicht nur zwei große Eichen auf dem Gelände erhalten konnte, sondern dass fünf Eichen erfolgreich umgesetzt werden konnten.

Nun blickt der Geschäftsführer optimistisch auf die kommenden Monate. Der Stahlbau der Halle ist inzwischen fast fertig. Wenn nichts Unvorhergesehenes dazwischenkommt, stehe dem Umzug des Betriebs Ende 2026 nichts mehr im Wege.



Am Berkumer Weg/Ecke Werner-Nordmeyer-Straße entsteht die neue Gewerbehalle der Firma Asche und Fuhrmeister. Foto: Ralf Büchler

Wirtschaft trifft Inklusion: Die Lebenshilfe Peine-Burgdorf lädt zum „Schichtwechsel“ ein

Neue Einblicke gewinnen, Menschen begegnen und Inklusion erlebbar machen – darum geht es beim bundesweiten Aktionstag „Schichtwechsel“, bei dem Menschen mit und ohne Behinderung für einen Tag ihre Arbeitsplätze tauschen.

Nach der erfolgreichen Teilnahme im vergangenen Jahr ist die Lebenshilfe Peine-Burgdorf GmbH auch 2026 wieder mit ihren Werkstätten in Peine und Burgdorf bei der Aktion dabei und sucht noch interessierte Unternehmen aus den Regionen Peine und Burgdorf. Um den Austausch nachhaltiger zu gestalten, setzt die Lebenshilfe dabei erneut auf ein zweitägiges Modell:

23. September: Mitarbeitende teilnehmender Unternehmen lernen den Arbeitsalltag in den Werkstätten der Lebenshilfe kennen und wirken aktiv vor Ort mit.

24. September: Beschäftigte der Werkstatt besuchen die beteiligten Betriebe und erhalten Einblicke in deren Arbeitsbereiche.

Ein gemeinsamer Ausklang in der Lebenshilfe bietet anschließend Raum für persönliche Gespräche und Austausch.

Die Rückmeldungen aus dem vergangenen Jahr zeigen, wie positiv sich der direkte Kontakt auf beide Seiten auswirkt: Begegnungen auf Augenhöhe bauen Berührungsängste ab, fördern gegenseitiges Verständnis und schaffen Eindrücke, die oft lange nachwirken. Für Unternehmen bietet die Teilnahme zudem einen praktischen Mehrwert: Der Aktionstag ermöglicht es, gesellschaftliches Engagement sichtbar zu machen und gleichzeitig neue Impulse für die eigene Unternehmenskultur mitzunehmen.

Teilnehmen können Betriebe aller Branchen – unkompliziert und ohne großen organisatorischen Aufwand. Gesucht werden Unternehmen, die Offenheit, Vielfalt und regionales Engagement aktiv unterstützen möchten.

Machen Sie mit und setzen Sie gemeinsam mit uns ein Zeichen für Vielfalt und Teilhabe!

Anmeldung bis: 01.08.2026

Kontakt:

Qualifizierungs- und Vermittlungsdienst
qvd@lhpb.de
Telefon 05176 4322565

Weitere Informationen:

[www.bagwfbm.de/
page/schichtwechsel](http://www.bagwfbm.de/page/schichtwechsel)



**Mitmachen
lohnt sich!**



Stahlharte Fakten *statt* Fake News.



**Ihr 5in5 Newsletter –
5 Themen in 5 Minuten.**

Ihr tägliches Newsupdate mit
den wichtigsten aktuellen Themen.

Jetzt kostenlos anmelden.



Partner im RedaktionsNetzwerk Deutschland