

PEINER **WIRTSCHAFTSSPIEGEL**

DAS ENTSCHEIDERMAGAZIN FÜR DEN LANDKREIS PEINE



**IM DIENST DES
KUNDEN**



Foto: Ralf Böhler

INHALT



Foto: Ralf Böhler



Foto: Ralf Böhler

04 // AKTUELLES

Neuigkeiten aus der Wirtschaft

06 // TROTZ KRISEN

Dienstleistungssektor bleibt weiter auf Wachstumskurs

08 // HARTER WETTBEWERB

Hoffmann Maschinen- und Apparatebau liefert Filteranlagen in die ganze Welt

10 // AUSBILDUNG

Ohne qualifizierte Nachwuchskräfte geht es nicht

12 // INNENSTADTENTWICKLUNG

Umzug und Neueröffnungen:
Peines City bleibt in Bewegung

14 // UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Martin Härke sorgt wieder für das „kühle Blonde“ in Peine

16 // REGIONALER WIRTSCHAFTSAUSSCHUSS

Tagung: Hotel Schöнау soll weiter wachsen

18 // AUSZEICHNUNG

„Meeresfrüchte-Papst“ verabschiedet sich in Ruhestand

22 // AUSBILDUNGSMARKT

Jugendliche brauchen Hilfe bei der Berufsorientierung

24 // IHK-KONJUNKTURUMFRAGE

Schlechte Stimmung: Regionale Konjunktur bricht ein

26 // WIRTSCHAFTSTALK

Unternehmer diskutieren über Tradition und Moderne

28 // RECHTSTIPP

Personalrat klagt vergeblich auf Entschädigung

29 // STEUERTIPP

Haushaltsnahe Dienstleistungen sind beim Fiskus absetzbar

30 // MITARBEITERBINDUNG

Gute Führungskräfte haben treue Mitarbeiter

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.

IMPRESSUM HERAUSGEBER Madsack Medien Ostniedersachsen GmbH & Co. KG | Peiner Allgemeine Zeitung | Werderstraße 49 | 31224 Peine | Telefon 05171 406-120 | wirtschaftsspiegel@paz-online.de **REDAKTION** Melanie Stallmann (verantwortlich), Birthe Kußroll-Ihle, Dr. Nicole Laskowski **GESCHÄFTSFÜHRUNG** Carsten Winkler, Günter Evert **ANZEIGEN** Carsten Winkler (verantwortlich) **LAYOUT** MMO-Grafik **GESTALTUNG** Christina Barnebeck **FOTOS** Melanie Stallmann | gemäß Bildnachweis **TITELFOTO** Ralf Böhler **DRUCK** Fischer Druck GmbH | Wilhelm-Rausch-Straße 13 | 31228 Peine

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

es gibt nur wenige Augenblicke in unserem Alltag, an denen wir nicht in irgendeiner Art und Weise mit der Dienstleistungsbranche in Berührung kommen: ob die Reparatur unseres Fahrzeugs in der Fachwerkstatt, der Friseurbesuch oder auch die fachliche Beratung bei der Bank und Versicherung. Nicht zu vergessen die Pflege von Angehörigen, Bekannten oder Freunden sowie die Steuer- oder Unternehmensberatung – Dienstleistungen sind unsere ständigen Begleiter. Und die Branche, die „Im Dienst der Kunden“ steht, wie wir auch die aktuelle Ausgabe dieses Wirtschaftsspiegels betitelt haben, boomt. Sie befindet sich in modernen, hoch entwickelten Volkswirtschaften – anders als andere Branchen – bereits seit Jahren kontinuierlich auf Wachstumskurs und hat sich längst zum größten und beschäftigungsstärksten Wirtschaftsbereich in Deutschland entwickelt. Immerhin stellt sie heute drei Viertel aller Arbeitsplätze. Mit 70 Prozent fast ebenso hoch ist ihr Beitrag zur Wertschöpfung.

Grund dafür ist nicht allein der Komfort, den uns die Branche durch Abnahme von Aufgaben bietet, die nicht zwangsläufig zu unserem Kerngeschäft gehören. Dienstleister ermöglichen uns im Geschäftsalltag, Prozesse zu optimieren und damit Zeit und

Geld zu sparen, helfen uns im privaten Alltag, neue Freiräume zu schaffen und die viel diskutierte Me-Time zu genießen, und sorgen im Business außerdem dafür, Kunden und Mitarbeitern eine besondere Freude in Form von Firmenevents oder außergewöhnlichen Ausflügen machen zu können oder Produkte und Leistungen von A nach B zu transportieren.

Kurzum: Ohne Dienstleistungsbranche geht es nicht. Zumal „Unternehmensdienstleistungen heute so eng mit der industriellen Wertschöpfung verzahnt sind, dass sie zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für Produktion und Warenexport werden“, wie es beim Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz heißt. Das hat auch der Lender Unternehmer und IHK-Präsident Tobias Hoffmann längst erkannt und für die eigene Unternehmensentwicklung genutzt, wie Sie auf den folgenden Seiten lesen können.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß dabei, verabschiede mich aus dem Wirtschaftsspiegeljahr 2024 und freue mich auf das Wiedersehen in 2025,

Ihre Melanie Stallmann
Redaktionsleiterin Wirtschaftsspiegel



Foto: Sebastian Preuß



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

Bleicherwiesen 14
31224 Peine
Telefon: 05171 7762-0
Info@phc-peine.de
www.phc-peine.de



**Individuelle Wirtschafts-
und Steuerkonzepte
für Ihren geschäftlichen Erfolg**

- Steuerberatung
- Wirtschaftsprüfung
- Wirtschaftsberatung
- Jahresabschluss
- Finanz- und Lohnbuchführung
- smartPHC (digitale Unternehmenslösungen)

AKTUELLES AUS DER WIRTSCHAFT

WEGEN INSOLVENZ: DEPOT IN PEINE SCHLIESST ZUM JAHRESENDE

Der Deko- und Einrichtungshändler Depot hat im Juli Insolvenz angemeldet. Der Betrieb geht generell zwar weiter, aber jede zehnte Filiale soll geschlossen werden – darunter die in Peines City-Galerie.

„Wir schließen!“ Unübersehbar weisen großflächig Schilder außen an der Depot-Filiale in der City-Galerie an der Schützenstraße darauf hin, dass diese beliebte Einkaufsmöglichkeit in der Peiner Innenstadt bald wegfällt. Hintergrund ist die Insolvenz der Gries Deco Company GmbH, die hinter der Einzelhandelskette steckt. Nach mehreren Medienberichten soll angeblich jeder zehnte Standort des Deko- und Einrichtungshändlers geschlossen werden – Peine gehört dazu. Die nächstgelegenen Filialen wären für die Peiner nach aktuellem Stand Braunschweig, Hannover, Gifhorn, Wolfsburg und Celle.

Die Depot-Unternehmenskommunikation bitet auf Nachfrage um Verständnis, dass man aktuell keine weitere Auskunft geben könne. Auch Fragen zur Anzahl und zur Zukunft der in Peine beschäftigten Mitarbeitenden wurden nicht beantwortet.

Bekannt aber ist: Depot hatte am 16. Juli dieses Jahres Insolvenz beantragt. Durch Be-



Foto: PAZ-Archiv

Die Depot-Filiale in der City-Galerie ist zum Jahresende dicht.

schluss des Amtsgerichts Aschaffenburg vom 25. September wurde das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet. Zum Zeitpunkt des Antrags hatte das Unternehmen bundesweit etwa 300 Filialen sowie Standorte in der Schweiz und in Österreich. In Deutschland waren im vergangenen Jahr etwa 4.400 Mitarbeitende bei der Kette beschäftigt.

Die Peiner City-Galerie, in der Depot mit rund 570 Quadratmeter umfassenden Ver-

kaufsflächen ansässig ist, wurde 2009, also vor 15 Jahren eröffnet. Damals war Depot einer der ersten Mieter. Tobias Moser, Senior Asset Manager bei der Eigentümer-Gesellschaft Redevco, bestätigt auf Nachfrage die Kündigung der Depot-Geschäftsräume zum Jahresende. Begründet sei die Entwicklung in der Insolvenz des Unternehmens. „Es laufen aber bereits Gespräche mit diversen Interessenten“, sagt Moser.

STATISTIK: NIEDERSÄCHSISCHES ABWASSERNETZ REICHT ZWEIMAL UM DIE ERDE

Die kommunale Abwasserinfrastruktur trägt nachhaltig zum Gewässerschutz bei: Nach Angaben des Landesamtes für Statistik Niedersachsen (LSN) betrug die Gesamtlänge der Kanäle, die das Abwasser und Niederschlagswasser sammeln und zur Kläranlage ableiten, in 2022 rund 85.000 Kilometer. Das entspreche etwas mehr als dem Doppelten des Erdumfangs am Äquator. Zudem ist der Großteil der Einwohnerinnen und Einwohner in Niedersachsen (95,1 Prozent) mit ihren Haushalten an die öffentliche Kanalisation angeschlossen. Die Kommunen halten im Landesdurchschnitt somit je Einwohnerin und Einwohner 11,2 Meter Kanalisation vor.

Die Jahresabwassermenge von 526 Mio. Kubikmetern bestand aus häuslichem und betrieblichem Schmutzwasser (461 Mio. Kubikmeter), Niederschlagswasser von versiegelten Flächen (19 Mio. Kubikmeter) und sogenanntem Fremdwasser (46 Mio. Kubikmeter) wie beispielsweise Grundwasser, das infolge von Undichtigkeiten in die Kanäle eindringt.

413 überwiegend größere Kläranlagen von insgesamt 566 öffentlichen Abwasserbehandlungsanlagen in Niedersachsen reduzierten neben den abbaubaren organischen Stoffen auch Stickstoff (Denitrifikation) und Phosphor im Abwasser

und behandelten 96,3 Prozent der niedersächsischen Jahresabwassermenge. Die Jahresfracht an Stickstoff und Phosphor, die in den Kläranlagen nicht abgebaut wurde und in Gewässer gelangte, konnte 2022 mit zusammen rund 3.200 Tonnen um 8,7 Prozent gegenüber 2019 verringert werden. Im Vergleich mit dem Jahr 1998 lag die Reduzierung bei 58,4 Prozent.

„Mit dem Ausbau der Kläranlagen durch zusätzliche Reinigungsstufen und einem um 36,4 Prozent gewachsenen Kanalnetz im Vergleich zu 1998 wurde in Niedersachsen ein zentraler Beitrag zum Gewässerschutz geleistet“, urteilt das LSN.



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.

Woltorfer Straße 64 | 31224 Peine
Fon 05171 46-0 | www.stadtwerke-peine.de

STADTWERKE PEINE



Nähe hat Zukunft.

TROTZ KRISEN: DER DIENSTLEISTUNGSSEKTOR BLEIBT WEITER AUF WACHSTUMSKURS

Ob Banken und Versicherungen, Reinigungsdienste, die Fitness-, Beauty- und Gesundheitsbranche oder auch das Gastgewerbe und die Verkehrsbranche: Der Dienstleistungssektor ist breit gefächert und erwirtschaftet in Deutschland mit seinen Beschäftigten einen wesentlichen Teil des Bruttoinlandsproduktes. Vor allem zeigt er einen fast kontinuierlichen Aufwärtstrend, der die Stimmung bei den Unternehmen – auch im Peiner Land – allerdings nicht zwangsläufig besser macht, wie jüngste Umfragen deutlich machen. Zu stark sind die Unsicherheiten durch Krieg und Krisen, die Stagnation oder gar Negativentwicklungen fürchten lassen.

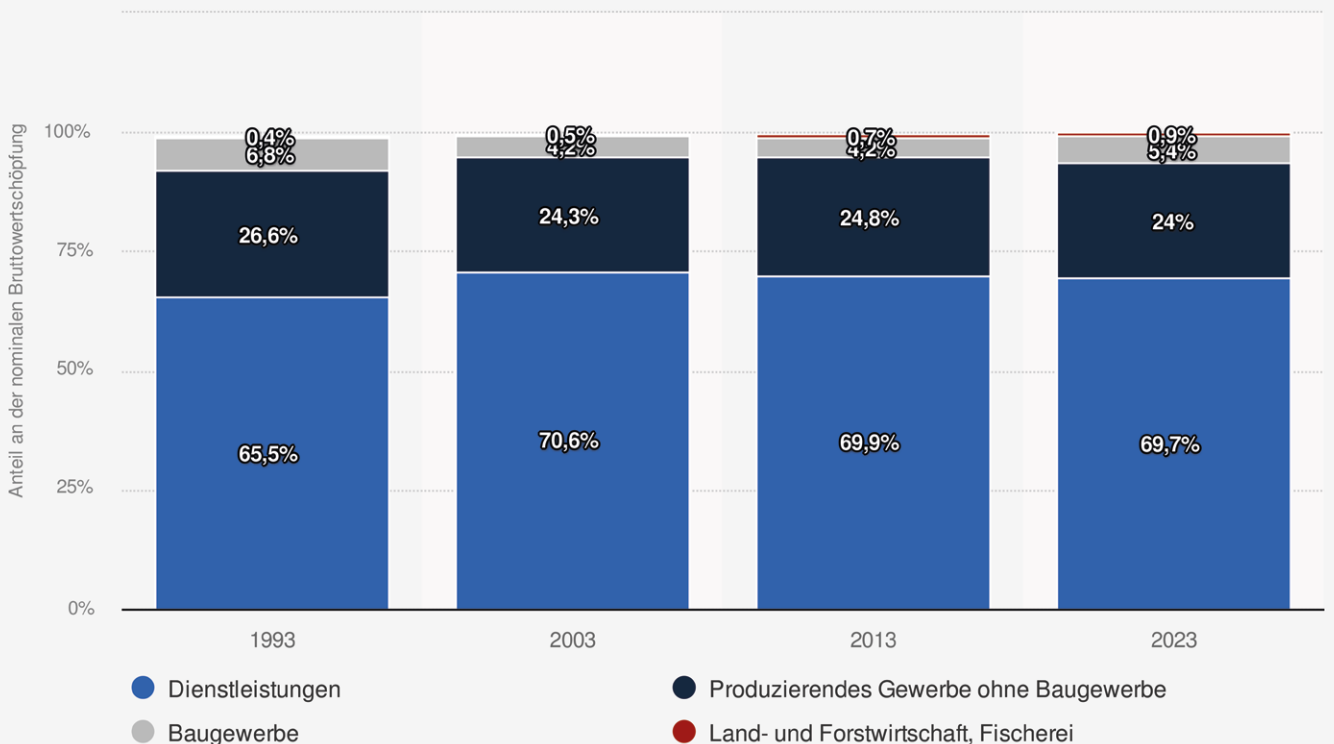
Grundsätzlich bilden Dienstleistungen den tertiären Sektor nach Industrie und Produktion. „Doch was genau sind eigentlich Dienstleistungen, wie lassen sie sich exakt definieren?“, lautet eine immer wiederkehrende Frage. Die Antwort darauf scheint nicht immer eindeutig, wohl aber ein besonderes Merkmal, das die Branche auszeichnet: das „Uno-actu-Prinzip“. Das Prinzip besagt, dass Dienstleistungen im selben Moment verbraucht werden, wie sie erbracht werden. Klassische Beispiele dafür sind Taxifahrten, bei denen die Dienstleistung während der Fahrt von A nach B verbraucht wird, oder der Reinigungsservice, bei dem die haushaltsnahe Dienstleistung verbraucht wird, während sie durchgeführt wird. Auch der Arzttermin, bei dem

die Behandlung während des Termins erfolgt, oder der Friseurbesuch, bei dem der Haarschnitt während des Kundenbesuchs durchgeführt wird, zählen zum Dienstleistungssektor. Nicht zu vergessen die Wartungs- und Reparaturarbeiten in der Industrie, die angesichts eines steten Wandels in den Prozessen immer mehr werden.

MODERATE STEIGERUNGEN

Der Dienstleistungssektor in Deutschland (ohne Finanz- und Versicherungsdienstleistungen) hat laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) im Jahr 2023 real (preisbereinigt) 2,0 Prozent und nominal (nicht preisbereinigt) 2,1 Prozent mehr Umsatz erwirtschaftet als im Jahr 2022. Während die realen

Anteil der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung¹ in Deutschland im Jahresvergleich von 1993, 2003, 2013 und 2023



Umsätze im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 kräftig um 3,5 Prozent gestiegen sind, fiel das Wachstum im zweiten Halbjahr 2023 mit einem Plus von 0,8 Prozent gegenüber dem zweiten Halbjahr 2022 moderater aus. „Insgesamt erzielte der Dienstleistungssektor im Jahr 2023 den höchsten realen Umsatz seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 2015“, heißt es bei Destatis. Verglichen mit dem Vor-Corona-Jahr 2019 lag er um 5,8 Prozent höher.

FORTSCHREITENDE ERHOLUNG

Der reale Umsatzanstieg im Dienstleistungssektor in 2023 ist laut Experten unter anderem auf die weiter fortschreitende Erholung im Bereich der konsumnahen Dienstleistungen zurückzuführen, die ihre Leistungen in erster Linie für private Endkunden erbringen. So sind die realen Umsätze der konsumnahen Dienstleister in 2023 im Vorjahresvergleich um 5,6 Prozent gestiegen. Insbesondere im ersten Halbjahr 2023 verzeichneten die konsumnahen Dienstleister mit einem Umsatzplus

von 8,7 Prozent einen deutlichen Zuwachs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. In der zweiten Jahreshälfte lag der Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum bei 2,9 Prozent. Die konsumnahen Dienstleistungen waren von den Einschränkungen während der Corona-Pandemie sehr stark betroffen gewesen, hatten aber bereits 2022 fast wieder das Niveau von 2019 erreicht (-0,1 Prozent). Im Jahr 2023 wurde der bisherige Höchstwert des Jahres 2019 sogar um 5,5 Prozent übertroffen.

NEUER REKORDUMSATZ

Die unternehmensnahen Dienstleister, deren Leistungen vorwiegend von Unternehmen und öffentlichen Stellen oder sonstigen Organisationen in Anspruch genommen werden, erwirtschafteten 2023 mit einem realen Zuwachs von 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr ebenfalls einen neuen Rekordumsatz. Im ersten Halbjahr 2023 verbuchten sie einen Umsatzanstieg von 2,1 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2022, wohingegen der Umsatzanstieg in der

zweiten Jahreshälfte mit einem Plus von 0,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur gering ausfiel. Einen Grund dafür sehen Wirtschaftsexperten darin, dass die unternehmensnahen Dienstleistungen von der Corona-Pandemie weitaus weniger betroffen gewesen seien als die konsumnahen Dienstleistungen. Der reale Umsatz der unternehmensnahen Dienstleister war im Jahr 2023 trotz des vergleichsweise geringeren Anstiegs um 5,7 Prozent höher als im Jahr 2019.

IN KRISENSTIMMUNG

Doch trotz des grundsätzlichen Positivtrends im Vorjahresvergleich ist die allgemeine Stimmung bei den Unternehmen zum Jahresende eher getrübt. Denn der weiterhin anhaltende Ukraine-Krieg, steigende Energiepreise und auch die jüngste VW-Krise, die den hiesigen Standort prägt, hinterlassen ihre Spuren. So fällt der sektorale Konjunkturklimaindikator im Branchenvergleich zwar am besten aus, dennoch haben auch die hiesigen Dienstleister zum Ende 2024 eine Verschlechterung ihrer Geschäftslage zu verzeichnen.

So berichtet aktuell nur noch jedes fünfte Unternehmen im Gebiet der IHK-Braunschweig aus der Branche von einer guten Geschäftslage und immerhin 49 Prozent von zumindest befriedigenden Geschäften. Der Anteil der Dienstleister mit einer aktuell schlechten Geschäftssituation hat sich allerdings auf 30 Prozent erhöht – im Vorquartal berichteten nur 22 Prozent von einer ungünstigen Lage.

Aus der detaillierten Analyse geht hervor, dass vor allem unternehmensbezogene Dienstleistungen weniger nachgefragt sind. Für die konsumnahen Dienstleister laufen die Geschäfte besser. Insgesamt fällt die Beurteilung der Unternehmen zur zukünftigen Geschäftsentwicklung schlechter aus: So rechnen aktuell 44 Prozent der befragten Dienstleistungsbetriebe mit einer ungünstigen Geschäftsentwicklung in den kommenden zwölf Monaten, wohingegen nur 11 Prozent besser laufende Geschäfte erwarten. Keine Änderungen zeichnen sich in diesem Rahmen bei den Beschäftigungsplanungen der Dienstleister ab. Erfreulicherweise steige aber die Investitionsbereitschaft der Branche. Und genau das lasse hoffen.

DIE DIENSTLEISTUNGSARTEN IM ÜBERBLICK

Grundsätzlich lassen sich Dienstleistungen in vier unterschiedliche Kategorien aufteilen:

1. Personenbezogene Dienstleistungen:

Diese Dienstleistungen werden direkt am oder für den Menschen erbracht und sind auf die individuellen Bedürfnisse der Person ausgerichtet.

- Beispiele dafür sind die Gesundheitsversorgung inklusive medizinischer Behandlungen unterschiedlicher Art, Friseurleistungen sowie persönliche Fitnessberatung und mehr.

2. Produktbegleitende /industriennahe Dienstleistungen

Produktbezogene Dienstleistungen sind mit physischen Produkten verknüpft und zielen darauf ab, den Wert oder die Funktionalität eines Produkts zu verbessern oder zu erhalten.

- Beispiele sind: Reparatur- und Wartungsdienste für Maschinen, Apparate oder komplette Systeme, Installation von Haushaltsgeräten und Maschinen, Produktberatung, Maschineneinweisung. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen After-Sales-Services (zum Beispiel Wartungsarbeiten) und Pre-Sales-Services (zum Beispiel Beratungsgespräche)

3. Sachbezogene Dienstleistungen

Diese Art von Dienstleistungen bezieht sich auf die Bearbeitung, Pflege oder Verwaltung von Objekten oder Materialien.

- Beispiele sind: Gebäudereinigung, Logistikdienste, Transport- und Lagerlogistik; typisch dafür sind aber auch Auskunftsdienste und Autoreparaturen

4. Originäre Dienstleistungen

Originäre Dienstleistungen bestehen unabhängig von physischen Produkten und konzentrieren sich ausschließlich auf die Bereitstellung einer Leistung. Sie können sowohl für Personen als auch für Unternehmen von Bedeutung sein.

- Beispiele sind: Abschleppdienste, Rechts-, Steuer- oder auch Unternehmensberatung



Fotos: Ralf Büchler

HOFFMANN MASCHINEN- UND APPARATEBAU LIEFERT FILTERANLAGEN IN DIE GANZE WELT

Es gibt rund um den Erdball wohl kaum ein Windrad, Schiff, Auto oder Nutzfahrzeug, in dessen Fertigung das Unternehmen Hoffmann Maschinen- und Apparatebau nicht eingebunden war oder wird. Denn mit den Filteranlagen, die einwandfreie Kühlschmierstoffe für Produktionsprozesse entstehen lassen, sichert sich der Lengeder Betrieb Spitzenplätze in den weltweiten Märkten.

Der weltweite Wettbewerb wird immer härter und die Corona-Pandemie hat auch in dem Lengeder Unternehmen ihre Spuren hinterlassen, wie Geschäftsführer und IHK-Präsident Tobias Hoffmann betont. „Aber wir haben die Talfahrt erfolgreich überwunden“, macht er mit Blick auf die Absatzzahlen deutlich. „Doch wir haben neben einem Personalabbau auch zehn Monate Kurzarbeit hinter uns, bevor wir dann nach Corona den Turnaround geschafft haben und wieder in die Erfolgsspur mit entsprechenden

Umsatzzahlen nahe der Vor-Corona-Zeit zurückgekehrt sind“, blickt er zurück.

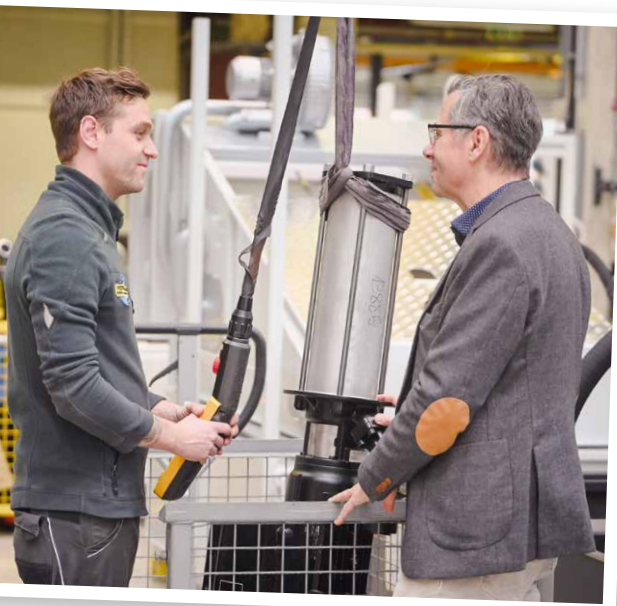
Aber dafür sei gerade in dieser Zeit vor Ort auch einiges umgestellt und vorangetrieben worden: Die Warenwirtschaft und das Personalwesen wurden beispielsweise komplett digitalisiert und auch die Fertigung laufe mittlerweile völlig papierlos und ohne lästiges Aktenaufbewahren ab. „Abgesehen von den Kosteneinsparungen konnten wir dadurch zahlreiche Prozesse erheblich beschleunigen“, verdeutlicht der Unternehmer.



VON DER IDEE ZUM PRODUKT

An derartige Abläufe, Erfolge und Fortschritte hatte der Ingenieur und gelernte Werkzeugmacher Georg Hoffmann wohl kaum gedacht, als er sich Anfang der 1970er-Jahre für den Schritt in die Selbstständigkeit entschied und sein eigenes Unternehmen zur Fertigung von Systemlösungen für die Filtration und Rückkühlung von Kühlschmierstoffen gründete. In einer kleinen Holzbaracke in Braunschweig fing alles an, dort wurde der Grundstein für eine Erfolgsgeschichte gelegt, die der Gründer manchmal selbst kaum glauben konnte, wie sein Sohn berichtet.

Bis zum Startschuss des eigenen Unternehmens hatte Georg Hoffmann eine Industrievertretung für importierte Ölnebelabscheider inne. Grundsätzlich sei das damals nichts Neues oder Besonderes gewesen. Allerdings hatte der Unternehmer im Laufe seiner Berufslaufbahn zahlreiche metallverarbeitende Betriebe



in Deutschland kennengelernt und dabei festgestellt, dass ihnen etwas Entscheidendes fehlte: Filteranlagen, die bei Schleifarbeiten im Mikrometerbereich pro Minute zwischen 150 und 20.000 Liter Öl filtern und rückkühlen können. Und damit war die Geschäftsidee geboren. Vor allem aber entwickelten sich die Anlagensysteme im Laufe der folgenden Jahre und Jahrzehnte zu einem Erfolgsprodukt, mit denen Hoffmann Maschinen- und Apparatebau zum Weltmarktführer wurde. Und so sind die Filteranlagen, die dem Schleiföl im Kreis-

lauf feinsten Abrieb und Wärme entziehen, heute rund um den Erdball im Einsatz.

MEHR ALS 200 BESCHÄFTIGTE

„Bei der Produktion von beispielsweise Getrieben sowie Nocken- und Kurbelwellen oder auch Verdichtern kommt es auf mikrometergenaue Schleifarbeiten an, die einen einwandfreien Schmierstoff erfordern“, erläutert Tobias Hoffmann das Verfahren. Für die Entwicklung und Fertigung entsprechender Systeme sind in Lengede mehr als 200 Beschäftigte – darunter Ingenieure, Techniker, Auszubildende und dual Studierende – nahezu unaufhörlich im Einsatz. Und so verlassen

jährlich Hunderte individuell gefertigter Filteranlagen die Werkshallen in Lengede. Zumal das Unternehmen jede Anlage mit einer Steuerung und einem Rückkühler aus eigener Entwicklung und Produktion bestückt und somit eine Produktionstiefe erreicht, die schon seit Jahrzehnten einen Wettbewerbsvorteil darstellt.

CHINESEN HOLEN AUF

„Aber die Chinesen haben enorm aufgeholt“, räumt der IHK-Präsident mit

Blick auf die eigene Tochtergesellschaft in Fernost ein. „Während der Corona-Pandemie waren Reisen dorthin unmöglich, wobei wir zwölf Monteure vor Ort beschäftigen, die in dieser Zeit die Kundenbetreuung übernehmen konnten“, sagt er. „Das hat uns wahrscheinlich gerettet, denn sonst wäre uns ein entscheidender Markt komplett weggebrochen.“ Zumal der chinesische Markt mittlerweile zwischen 40 und 50 Prozent des Absatzes ausmache.

Umso erschreckender sei aber die Erkenntnis gewesen, welche Entwicklungs- und Produktionsprozesse die Chinesen in der zweieinhalbjährigen Abwesenheit gemacht hätten. „Daher haben wir unser Portfolio entsprechend angepasst, unsere Dienstleistungen erweitert und Schwerpunkte verlagert“, verdeutlicht Tobias Hoffmann. „Der Kundendienst inklusive Service- und Ersatzteillieferung hat einen größeren Stellenwert bekommen.“ Und auch dabei helfe die Digitalisierung enorm, da sie in vielen Fällen einen nahezu grenzenlosen Einsatz „just in time“ ermögliche. Und das können bei einem Unternehmen, das Kunden in mehr als 20 Nationen weltweit beliefe und betreue, entscheidend sein. „Gerade in Krisenzeiten, wie wir sie derzeit erleben“, verdeutlicht Tobias Hoffmann abschließend.



125 Jahre Baustoff-Fachhandel in Peine

Entdecken Sie unsere umfangreichen Wohnwelten.



Fliesen • Gartenbau • Trockenbau • Bodenbeläge • Fenster, Türen, Tore und viele andere Baustoffe!



Dieselstraße 1 • 31228 Peine
Telefon 05171/7009-0

9x vor Ort in Peine, Burgdorf, Braunschweig, Hannover, Hildesheim ...

AUSBILDUNG: OHNE QUALIFIZIERTE NACHWUCHSKRÄFTE GEHT ES NICHT

Das Thema Aus- und Weiterbildung hat bei dem Lengeder Unternehmen Hoffmann Maschinen- und Apparatebau von jeher eine bedeutende Rolle gespielt. „Angesichts der immer schwieriger werdenden Suche nach Fachkräften, bei der wir zudem im harten Wettbewerb mit Global Playern in der Region stehen, ist es umso wichtiger, die Ausbildung in den eigenen Reihen in den Fokus zu stellen“, ist Geschäftsführer Tobias Hoffmann überzeugt. Denn nur so könne es gelingen, ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Ob Metall- oder kaufmännische Berufe, Techniker rund um die IT oder auch dual Studierende: Tobias Hoffmann beschäftigt Jahr für Jahr 15 bis 20 Auszubildende beziehungsweise Nachwuchskräfte in seinem mehr als 200-köpfigen Team.

„Ohne qualifizierte Fachkräfte und Auszubildende, die eines Tages in deren Fußstapfen treten, geht es nicht“, davon ist Tobias Hoffmann überzeugt. „Denn volle Auftragsbücher und modernste Technik nutzen nichts, wenn letztlich niemand da ist, der die Aufträge abarbeiten und die Technik bedienen kann“, sagt er mit Blick auf die eigene Entwicklung und Produktion im Gewerbegebiet „Schacht Mathilde“ und im Unternehmerpark Broistedt. Darüber hinaus sei es wichtig, immer am „Zahn der Zeit“ und offen für Innovationen zu sein, und dabei seien Nachwuchskräfte mit jungen, kreativen Ideen nicht nur förderlich, sondern gar unabdingbar, wie er aus eigener Erfahrung weiß.

FAMILIÄRE VERBUNDENHEIT

Beste Beispiele sind für den Unternehmer dabei Themen wie Digitalisierung und Social Media. „Sie gehören einfach nicht zu unserem Kerngeschäft und vielleicht

fehlt es auch aufgrund meines Alters an entsprechender Affinität“, kokettiert er mit Blick auf zwei dual Studierende, die im lichtdurchfluteten Tagungsraum inmitten des im Loftstyle gestalteten Backsteinbaus hinter gläsernen Türen digitale Marketingstrategien entwickeln. „Ein Praxisbestandteil unseres Studiums“, betont die 23-jährige Alina Holtfreter, die bei Hoffmann Maschinen- und Apparatebau ihre Ausbildung zur Industriekauffrau mit dem Bachelor-Studium im Bereich Digitales Marketing an der Braunschweiger Welfenakademie verbindet. Ebenso der 21-jährige Thore Jähne, der – wie auch seine Mitstreiterin – aus „familiärer Verbundenheit“ in dem Lengeder Unternehmen landete.

EIGENVERANTWORTLICH HANDELN

Beide hatten dort mit ihren Vätern in unterschiedlichen Abteilungen den Zukunftstag verbracht, später dann ein Praktikum absolviert und sich dann schließlich für eine entsprechende Berufslaufbahn in dem Lengeder Betrieb entschieden. Die Faszination? „Abgesehen von dem tollen, fast schon familiären Betriebsklima war es vor allem die Möglichkeit des eigenverantwortlichen Handelns – von Anfang an“, beschreibt Thore Jähne, bevor er beispielhaft Projekte wie den geplanten Online-Shop sowie die angedachte Social-Media-Kampagne nennt. „Wir entwickeln die Ideen dafür, arbeiten das Konzept dafür aus, und versuchen es letztlich natürlich auch in die Praxis umzusetzen“, ergänzt Alina Holtfreter. „Und gemeinsam profitieren wir von dem daraus entstehenden Erfolg“, fügt Tobias Hoffmann lachend an. Denn langfristig daraus entstehen soll eine eigene Abteilung für die Öffentlichkeitsarbeit, die bislang gefehlt habe, aber auch aufgrund der globalen Aktivitäten immer wichtiger werde.

Detailliert Einblick in entsprechende Entwicklungen hat auch Kimberly Becker, die bei Hoffmann Maschinen- und Apparatebau eine dreijährige Ausbildung zur Industriekauffrau absolviert. „Ich bin über die



Foto: Ralf Büchler

Sie sind die Fachkräfte der Zukunft (v. l.): Alina Holtfreter, Kimberly Becker und Thore Jähne.

Agentur für Arbeit hierhergekommen, weil ich nach der Schule nicht so richtig wusste, was ich eigentlich machen soll“, sagt die 21-Jährige. „Aber ich habe die Entscheidung noch kein einziges Mal bereut“, sagt sie. Im Gegenteil: „Ich bin froh, dass ich mich für ein Unternehmen dieser Größe, und nicht für einen Konzern entschieden habe, in dem ich vielleicht kaum eigene Entscheidungsspielräume gehabt hätte.“

INTERESSE WECKEN

Um potenzielle Nachwuchskräfte schon frühzeitig auf sein Unternehmen aufmerksam zu machen und für die Arbeit zu faszinieren, setzt Hoffmann bereits seit Jahren auf ein enges Zusammenspiel mit weiter-

führenden Schulen und eine Lernpartnerschaft mit der Lengeder IGS. „Wir wollen Berührungängste und Hemmschwellen abbauen, den Schülerinnen und Schülern Einblick in das Unternehmen geben und dabei das Interesse für eine Ausbildung bei uns wecken“, zählt er auf. „Zum einen gehen wir dafür in den Unterricht, zum anderen veranstalten wir unter Anleitung der begleitenden Lehrkräfte sogenannte Orientierungstage, an denen Schüler bei uns hinter die Kulissen blicken dürfen.“

GUTE ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Schließlich sei es für die jungen Menschen wichtig, sich bereits frühzeitig mit der Berufswahl auseinanderzusetzen,

um sich spätere Enttäuschungen samt Ausbildungsabbruch und Ähnlichem zu ersparen. „Unser Ausbildungs- und Arbeitsmarkt kann es sich angesichts des demografischen Wandels gar nicht mehr erlauben, Menschen zu verlieren“, weiß der Unternehmer. Jeder Einzelne sei heute wichtiger denn je, um die eigene Existenz und auch den Lebens- und Wirtschaftsstandort zu sichern. Daher seien auch die Unternehmer in Sachen Ausbildung stärker gefordert. „Man muss auf sich aufmerksam machen und die jungen Menschen für das eigene Unternehmen und die Berufswelt begeistern“, betont Hoffmann. „Denn ohne sie geht es nicht. Außerdem bieten wir ihnen auch in turbulenten Zeiten gute Zukunftsaussichten.“

IHK BRAUNSCHWEIG LÄDT UNTERNEHMEN ZUR DELEGATIONSREISE IN DIE USA EIN

Unter dem Titel „Erfolgreiche US-Geschäfte in Zeiten von Trump 2.0“ lädt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Braunschweig in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg (IHKLW) niedersächsische Unternehmen zu einer USA-Reise ein: Vom 22. bis 26. Juni 2025 geht es Richtung Atlanta und Chattanooga, Anmeldungen beziehungsweise Interessensbekundungen sind noch bis 31. Januar unter www.ihklw.de/Atlanta2025 möglich.



Nach dem Wahlsieg von Donald Trump werden die Karten für Import- und Export-Geschäfte mit einem der wichtigsten Handelspartner der niedersächsischen Wirtschaft neu gemischt. Deshalb ist es wichtig, vor Ort Präsenz zu zeigen und Neugeschäfte zu initiieren“, betont Michael Zeinert, Hauptgeschäftsführer der IHKLW. Im Fokus der Reise stehen smarte Fertigung, erneuerbare Energien sowie die Transformationen in der Automobil- und Logistikbranche. Die Reiseziele Atlanta und Chattanooga sind zwei innovative Transformationszentren und interessante Marktgebiete für deutsche Produkte und

Lösungen. „Die Reise bietet eine einzigartige Gelegenheit, Einblicke in zukunftsweisende Unternehmen und Technologien zu gewinnen und wertvolle Geschäftskontakte zu knüpfen.“

Atlanta habe sich in den vergangenen Jahren zu einem bedeutenden Knotenpunkt für technologische Innovation und wirtschaftlichen Wandel entwickelt. Unternehmen und Branchenführer vor Ort gestalten aktiv die Zukunft der Industrie 4.0, indem sie neue Ansätze zur smarten Fertigung und Produktionstechnologien etablieren. Chattanooga, bekannt als „Gig City“, hat sich in den letzten

Jahren zu einem Vorreiter in der digitalen Transformation entwickelt. In der Region mussten sich traditionelle Industrien modernisieren und innovative Ansätze zur Bewältigung wirtschaftlicher Herausforderungen implementieren.

Das Programm umfasst Besuche bei führenden Unternehmen, die sich auf die Digitalisierung und Automatisierung spezialisiert haben. Die Teilnehmenden der Reise können sich laut IHK darüber hinaus mit Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft austauschen, die ihnen ihre erfolgreichen Projekte und Best Practices vorstellen.

Die Peiner Innenstadt bleibt in Bewegung: Neue Geschäfte sollen das Angebot für die Verbrauchern erweitern.



Fotos: Ralf Büchler

UMZUG UND NEUERÖFFNUNGEN: PEINES INNENSTADT BLEIBT IN BEWEGUNG

In die Peiner Innenstadt kommt zunehmend Bewegung: Nach der Schließung der Weltbild-Filiale sowie dem Umzug der Drogeriekette Rossmann und des Schuhgeschäfts Deichmann in die neuen Räumlichkeiten im Lindenquartier beispielsweise, gibt es jetzt wieder mehrere Neueröffnungen direkt in der Fußgängerzone.

Es sind gute und schlechte Nachrichten, die die Peiner Geschäftswelt in jüngster Zeit prägen, denn auch dort sorgen Ereignisse wie der anhaltende Krieg in der Ukraine, ein immer härter werdender Wettbewerb sowie die jüngste Krise in der Automobilbranche für Unsicherheit. Denn die eher trüben Aussichten bremsen nicht nur die Investitionsbereitschaft der Unternehmen, sondern auch und vor allem die Kauflust der Verbraucher. Somit haben sich die Hoffnungen des Einzelhandels auf einen Aufschwung auf Basis der gestiegenen Einkommen bislang nicht erfüllt. Laut einem Bericht der niedersächsischen Industrie- und Handelskammern zählt zu den Profiteuren einer wachsenden Kaufkraft durch Gehaltssteigerungen neben dem Tourismus bislang nur der Lebensmittelhandel.

FRISCHE IN DER STADT

Eine Entwicklung, die den Peiner Mohammad Alo aufatmen lässt. Denn ge-

meinsam mit seinen Brüdern Kamal, Masoud und Diar eröffnet er am 16. Dezember ein Lebensmittelgeschäft mitten in der Stadt. Unter dem Namen „Alo Global Market“ bietet die Familie, die in Peine zudem ein Friseurgeschäft betreibt, in einem Eckgeschäft des Lindenquartiers internationale Lebensmittel an. „Angefangen bei Obst und Gemüse reicht die Palette dabei über Hähnchen- und Rindfleisch bis hin zu Getränken und vielem mehr“, zählt Kamal Alo, der das Geschäft leiten wird, auf. Das Fleisch wird an einer separaten Fleischtheke in den 120 Quadratmeter umfassenden Räumlichkeiten angeboten, sämtliche Waren wollen die Unternehmer, die damit das Angebot der Lebensmittelversorgung mitten in der Fußgängerzone erweitern wollen, aus Großmärkten in Hamburg und Hannover beziehen. Derzeit laufen die letzten Vorbereitungen in und an dem Geschäft noch auf Hochtouren, doch am 16. Dezember geht's los.

PROBLEM AM STANDORT

Nur wenige Meter weiter an der Breiten Straße hat Renas Mousa nach dem Umzug von der Bahnhofstraße sein neues Ladengeschäft „Merya“ eröffnet. Benannt hat er es mit dem Namen seiner Tochter, der übersetzt so viel wie „Heldin“ bedeutet. In dem Verkaufsraum dominieren Gold und Silber: Renas Mousa bietet orientalisches und asiatisches Geschirr und Küchenzubehör an – von der Teekanne bis zum Teller.

Es gibt Accessoires wie Portemonnaies, Schmuck und Kopftücher, aber auch arabisches Parfum, Cremes und Duftspray. „Wir haben auch ein paar Firmen aus Dubai“, verrät der 35-Jährige. Außerdem gehört Baby- und Kinderkleidung zum Angebot.

Mit dem Umzug hofft er auf eine größere Kundschaft. Zudem habe es am alten Standort Probleme gegeben. „Immer wieder haben Leute Müll vor die Tür geworfen“, schildert er. Darüber habe er sich an öffentlicher Stelle beschwert. Ein Müll-eimer wurde aufgestellt, aber auch damit habe sich das Problem nicht lösen lassen. Daher habe er sich schließlich für den Umzug entschieden. Die Eröffnung sei auch sehr vielversprechend gewesen, aber die größte Hoffnung setzt der Unternehmer jetzt auf das Weihnachtsgeschäft.

PREMIUM-SECONDHAND

In direkter Nähe, in der ehemaligen Filiale der Modekette Gerry Weber an der Breiten Straße, hat eine Verkaufsstelle von Zweimal schön eröffnet. Dabei handelt es sich um Charity-Shops der Deutschen Kleiderstiftung, die unter dem Motto „Gutes, Besonderes, Rares und Antikes“ nach eigener Aussage „Premium-Secondhand-Shopping ermöglicht“.

Weitere Stores der Deutschen Kleiderstiftung, die 2013 in Braunschweig ihren



Renas Mousa zog mit seinem Geschäft von der Bahnhofstraße an die Breite Straße um.



Gemeinsam mit seinen Brüdern will Mohammad Alo internationale Lebensmittel in die Stadt bringen.

ersten Shop eröffnete, gibt es in der besagten Löwenstadt sowie in Helmstedt, Goslar, Hildesheim, Magdeburg und Halle/Saale. Die Stiftung ist als gemeinnützig anerkannt und arbeitet mit vielen Kirchengemeinden in Form von jährlichen Kleidersammlungen zusammen. „Das Konzept der Zweimal schön-Läden zielt auf den allgemeinen Trend ab, im Sinne der Nachhaltigkeit und auch aus Kostengründen hochwertiges Gebrauchtes zu erwerben“, erläutert Markus Böck, Sprecher der Deutschen Kleiderstiftung. Die Shops seien wichtige Bausteine in der Erfolgsgeschichte der Deutschen Kleiderstiftung. Sie dienten als Finanzierungsquelle der Projektarbeit, aber auch zur Spendenab-

gabe und als Botschafter der Organisation, die Hilfsprojekte initiiert und begleitet.

AUS SHELL WIRD LEO

Eine weitere Eröffnung beziehungsweise einen Neustart unter anderem Namen gibt es außerhalb der Fußgängerzone an der Peiner Wiesenstraße: Aus der einstigen Shell- wird eine Leo-Tankstelle.

Die Leo-Tankstelle – die erste in Peine – eröffnet am Mittwoch, 11. Dezember. Betrieben wird sie von der MHM Mobility GmbH. „Wir freuen uns, jetzt auch in Peine vertreten zu sein“, schreibt Geschäftsführer Johann Thiele in einer Pressemitteilung.

Der Tankstellenshop wurde dafür umgebaut und soll danach moderner und offener wirken. Zudem gibt es ein Bistro, wo Snacks und Getränke verzehrt werden können.

Das Unternehmen betreibt bereits seit 2020 das SB-Waschcenter Blitz Blank an der Caroline-Herschel-Straße 4.

Die MHB Mobility GmbH betreibt Tankstellen und SB-Waschcenter an mehr als 40 Standorten in Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Thüringen und Sachsen. Die Tankstellen werden unter den Marken Shell, Aral sowie den Eigenmarken LEO und Blitz Tank betrieben, die SB-Waschcenter unter der Marke Blitz Blank.

Kanzlei für Steuern & Recht Peine

Steuerberater & Rechtsanwälte
Christina Musiolek

Hauptstandort Peine
Werner-Nordmeyer-Straße 3
31226 Peine

Zweigstelle Vöhrum
Im Kohlweg 8
31228 Peine

Tel: Steuern: 05171 / 50828-0
Recht: 05171 / 50828-10
Fax: 05171 / 50828-28
E-Mail: kontakt@steuern-recht-peine.de
Internet: www.steuern-recht-peine.de

Steuerberatung
Steuerstrafrecht
landwirtschaftl. Steuerberatung

Forderungseinzüge
Verkehrsrecht
Arbeitsrecht
Mietrecht
Familien-/Erbrecht



MARTIN HÄRKE SORGT WIEDER FÜR DAS „KÜHLE BLONDE“ AUS PEINE

An der Wilhelm-Rausch-Straße herrscht Bewegung: Martin Härke, der einstige Braumeister des gleichnamigen Familien- und Traditionsunternehmens Härke, wagt den Schritt in die Selbstständigkeit. Zwischen den Trümmern des kürzlich abgebrannten Sonderpreis-Baumarktes und der Kik-Filiale in Stederdorf errichtet er derzeit seine Mikrobrauerei „Peiner Brauhaus“.

Martin Härke ist bei den Aufbauarbeiten seines eigenen Unternehmens voller Elan dabei, schließlich war und ist die Bierbrauerei seine Leidenschaft, wie er immer wieder betont. Doch bis es so richtig losgehen kann, gibt es in den künftigen Geschäftsräumen an der Wilhelm-Rausch-Straße noch einiges zu tun.

„Die Mikrobrauerei war schon lange mein Wunsch. Ich wollte einfach wieder näher an der handwerklichen Bierherstellung und dem tollen Produkt Bier zu sein“, be-

richtet er schmunzelnd. Und schließlich folgten den Gedanken und Wünschen auch entsprechende Taten.

IM FRÜHEREN GETRÄNKEMARKT

Auf einer Fläche von 170 Quadratmetern erstreckt sich an der Wilhelm-Rausch-Straße die Brauanlage mit dem Sudhaus, acht großen und sechs kleinen Gär- und Lagertanks, einer Reinigungsanlage sowie einem Flaschenabfüller. Die Anlage befindet sich auf einem Podest, das der Entwässerung und Hygiene dient.

Wie es zu diesen Räumlichkeiten kam? „Sie haben viele Voraussetzungen erfüllt, die mir für mein Brauhaus wichtig waren“, sagt der angehende Unternehmer. „Hier war früher mal ein Getränkemarkt drin. Damit schließt sich der Kreis“, verdeutlicht er. Auf der rechten Seite des Raumes befindet sich der spätere Verkaufsbereich. Direkt anschließend gibt es einen rund 60 Quadratmeter großen Lagerraum.

HERSTELLUNG UND VERKAUF

„Die Gründung der Peiner Brauerei ist ein klares Bekenntnis zu meiner Heimatstadt“, betont der 52-jährige und strahlt. Nach Studium und Ausbildung habe es ihn schließlich immer wieder zurück in die Fuhsestadt gezogen, in der er dann auch berufstätig war. Die Frage nach einem anderen Standort habe sich daher nie gestellt. Ausschlaggebend für das Gebäude in Stederdorf sei dann vor allem die vorhandene Infrastruktur samt guter Parkplatz-Situation gewesen.

Auf die Beine gestellt hat der gebürtige Peiner das Projekt komplett im Alleingang. Und so soll es auch erst einmal bleiben – ein Betrieb als „One-Man-Show“. Das bedeutet, das Brauen des Bieres, das Abfüllen der Flaschen, der Verkauf sowie das Marketing liegen allein in den Händen des 52-Jährigen. Daher werden seine Arbeitswochen in den Anfangszeiten aller Voraussicht nach weit mehr als 40 Stunden umfassen. Doch das schrecke ihn nicht von



Die Gründung des eigenen Brauhauses ist für Martin Härke ein klares Bekenntnis zu seiner Heimatstadt.

seinem Vorhaben ab. „Ich bin mit Leidenschaft dabei und schaue daher nicht auf die Anzahl der Stunden“, sagt Martin Härke schulterzuckend.

ALS WERKSVERKAUF GEPLANT

Die praktische Umsetzung sei als Werksverkauf geplant. Das bedeutet, dass sowohl die Herstellung als auch die Abfüllung von Bierspezialitäten mit direktem Verkauf an die Endkunden in Flaschen und kleinen Fässern vor Ort erfolge. Der Verkauf des Bieres soll voraussichtlich donnerstags und freitags von 16 Uhr bis 19 Uhr sowie samstags von 10 Uhr bis 16 Uhr möglich sein. „Für den Start sind die Sorten Peiner Pils und Peiner Edel-Hell vorgesehen“, erläutert der Inhaber. Mit der Zeit würde Härke die Sorten jedoch um saisonale Bierspezialitäten erweitern wollen. Diese sollen teilweise wiederkehrend, manchmal aber auch nur einmal erhältlich sein.

QUALITÄT HAT IHREN PREIS

„Alle Biere werden ungefiltert und somit naturbelassen sein“, unterstreicht Martin Härke die Besonderheit seiner Brauerei. „Dies wird sich in ausgeprägteren Malz- und Hopfenaromen widerspiegeln.“ Doch die Qualität hat auch ihren Preis, daher

seien die Preise seiner Produkte nicht mit dem herkömmlichen Handelsmarkt vergleichbar.

Auch die Haltbarkeit seiner Produkte sei etwas kürzer, als es bei herkömmlichen Bieren der Fall sei. Zu Beginn will der Braumeister ein Mindesthaltbarkeitsdatum von zwei Monaten festlegen. „Das Bier ist ein Frischeprodukt, dessen Geschmackskurve mit der Zeit abnimmt“, erklärt er. Daher empfiehlt Härke, die Bierflaschen möglichst im Kühlschrank zu lagern.

BALDIGER VERKAUFSSTART

Nach der Inbetriebnahme der Brauanlage wünscht sich der Unternehmer, den Verkauf noch vor Weihnachten zu starten. Ob dies am Ende realistisch ist, hänge von der Funktionsfähigkeit der Anlage sowie der Elektrik ab. Zudem habe Härke zwar die Rezepturen der Biersorten vorab berechnet. Er schließt jedoch nicht aus, dass er Schwankungen gegebenenfalls noch einmal kompensieren müsse. Und auch die Gär- und Reifezeiten, die bei vier bis fünf Wochen liegen, ließen sich schlecht beeinflussen.

Grundsätzlich blickt Martin Härke auf einen umfassenden Erfahrungsschatz zurück, denn von 2002 bis 2019 war er



Fotos: Ralf Böhler

Der Brauhaus-Gründer ist Braumeister aus Leidenschaft.

als Braumeister in der Härke-Braumanufaktur beschäftigt. In dieser Zeit habe er eine Reihe an unterschiedlichen Härke-Produkten wie beispielsweise das Rotbier, „Härke Hell“ oder auch das „Amber Ale“ entwickelt. Und so soll es auch nach seinem „Neustart“ als Unternehmer weitergehen. „Ich habe den Kopf schon voller Ideen“, deutet Martin Härke schmunzelnd an.



Unsere Leistungen für Ihr Bauvorhaben

- Lagepläne
- Grenzanzeigen Ihres Grundstücks
- Bestandspläne
- Kartenauszüge
- Absteckungen von Gebäuden und Achsen
- und vieles mehr

Kontakt

Dipl.-Ing. Tobias Jankowski
Zugelassen für alle Vermessungsleistungen
in Niedersachsen

Luisenstraße 18 · 31224 Peine
Telefon 05171 - 905280-0
www.vermessung-jankowski.de



GROSSE PLÄNE: DAS STEDERDORFER HOTEL SCHÖNAU SOLL WEITER WACHSEN

Das Stederdorfer Hotel Schönau soll weiter wachsen: „Wir planen mittelfristig, unsere Kapazitäten nach und nach auszubauen“, sagte Inhaber Torben Hacke, der das traditionsreiche Familienunternehmen in mittlerweile vierter Generation führt, bei der jüngsten Sitzung des Regionalen Wirtschaftsausschusses in seinem Haus.

Das Hotel Schönau, das bereits 1915 gegründet wurde, beschäftigt gegenwärtig 44 Festangestellte inklusive Auszubildenden sowie zusätzlich 20 Aushilfen, die das Team vor allem bei größeren Veranstaltungen wie Hochzeiten oder Jubiläen unterstützen. „Unser Hotel konzentriert sich dabei besonders auf Seminare und Geschäftsreisende, die unter der Woche für zahlreiche Buchungsanfragen sorgen. Am Wochenende stehen die Räume

hingegen für größere Feiern und Familienveranstaltungen zur Verfügung“, gab Hacke Einblick in das Unternehmen.

Ein zweites Standbein – das „Außer-Haus-Geschäft“ – habe man vor der Corona-Pandemie eingeführt, jedoch nach deren Ende wieder eingestellt. „Wir möchten uns darauf konzentrieren, unsere Gäste direkt vor Ort zu betreuen“, betont der Inhaber.

TIEFGARAGE ZU TEUER

Das Hotel Schönau plane mittelfristig, seine Kapazitäten auszubauen. Die angedachte Zimmererweiterung gestalte sich jedoch schwierig, da zunächst der Bebauungsplan angepasst und die Schaffung zusätzlicher Parkmöglichkeiten planerisch einkalkuliert werden müsse. Ein Teil des umliegenden Geländes sei dafür bereits erstanden. Der Bau einer Tiefgarage habe sich jedoch als zu kostspielig herausgestellt.

HÖHERER KOMFORT

Die bestehenden 61 Hotelzimmer seien mittlerweile mit Chipkarten ausgestattet, was den Gästen mehr Komfort und Sicherheit biete. „Zukünftig sollen die Türen auch per Mobiltelefon geöffnet werden können“, kündigte Hacke an. Eine Lösung, die er aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in der Hotellerie auch in anderen Betrieben schnell umsetzen könne.

Seit der Pandemie sei aktuell ein deutlicher Aufschwung zu spüren. Vor allem Seminare inklusive Übernachtungen und Hochzeiten zwischen April und September würden sich großer Beliebtheit erfreuen.

„Großveranstaltungen erfordern einen langen Vorlauf, während wir kleinere Events in der Regel innerhalb von sechs bis acht Wochen abwickeln können“, berichtete er.

TRIFF EINE GUTE ENTSCHEIDUNG.

UND BEWIRB DICH JETZT ONLINE FÜR DEINE AUSBILDUNG.



AUS LENGEDE IN DIE WELT

Seit mehr als 50 Jahren schaffen wir als zuverlässiger Partner an drei Standorten auf unsere Kunden zugeschnittene Lösungen im Bereich der Aufbereitung und Rückkühlung von Kühlschmierstoffen.

Wir wissen, dass unsere innovativen und einsatzfreudigen Mitarbeitenden das wichtigste Kapital sind.

WIR BIETEN DIR EIN FUNDAMENT ALS FACHKRAFT VON MORGEN.

WIR BILDEN AUS

- Industriekaufmann (m/w/d)
- Fachinformatiker für Systemintegration (m/w/d)
- Technischer Produktdesigner (m/w/d)
- Elektroniker für Automatisierungstechnik (m/w/d)
- Mechatroniker für Kältetechnik (m/w/d)
- Konstruktionsmechaniker (m/w/d)
- Zerspanungsmechaniker (m/w/d)



APROPOS AUSBILDUNG

... KOMMEN WIR ZU DEN **FAKTEN:**

- ✓ 36-Stunden-Woche
- ✓ 32 Tage Urlaub/Jahr
- ✓ Bruttovergütung nach Elektro- und Metalltarif Nds.

Stand Mai 2024

1.LEHRJAHR
1.086,00 €

2.LEHRJAHR
1.154,00 €

3.LEHRJAHR
1.256,00 €

4.LEHRJAHR
1.324,00 €

- ✓ Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- ✓ Gewinnbeteiligung
- ✓ Ausbildungswerkstatt
- ✓ Qualifizierte Ausbilder

**FOLG UNS AUF
INSTAGRAM UND
TIKTOK**

AUS DATENSCHUTZRECHTLICHEN GRÜNDEN NEHMEN WIR KEINE BEWERBUNGEN PER E-MAIL ODER PER POST ENTGEGEN.

**GESTALTE
DEINE
ZUKUNFT**
UND STARTE DURCH.



AUSBILDUNG MIT PERSPEKTIVE

Als **zukunftsorientiertes Unternehmen** sind wir bestrebt, unser Know-how weiterzugeben, um unseren Mitarbeiterstamm stetig zu vergrößern und das sehr gerne mit unseren eigenen Ausgebildeten.



HAUERSTR. 2-4, 38268 LENGEDE



personal@hoffmann-filter.de



+49 5344 9009 0

MEERESFRÜCHTE-PAPST RAINER BACKHAUS VERABSCHIEDET SICH IN RUHESTAND



Der Meeresfrüchte-Papst Rainer Backhaus verabschiedet sich in den Ruhestand.

Er servierte in Peine Austern, Hummer und Seezunge, belieferte die VW-Chefetage in Wolfsburg mit Meeresfrüchten und drehte einen Videoclip mit Regisseur Detlev Buck. Kurzum: Rainer Backhaus (66) machte Fisch schlichtweg sexy. Jetzt wurde er für sein Lebenswerk ausgezeichnet und verabschiedete sich in den Ruhestand.

Fast 50 Jahre lang arbeitete Rainer Backhaus in der Fisch-Branche, denn 1975 hatte es dort mit einer Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann angefangen - in der Nordsee-Filiale in Peines Innenstadt. Und damit war der Grundstein für eine steile Karriere gelegt: „Ich war eigentlich immer 24/7 unterwegs“, macht der Peiner, der 1979 Deutschlands jüngster Filialleiter bei Nordsee wurde, deutlich. Zweieinhalb Jahre später kündigte er, um sich weiterzubilden und seinen Zivildienst abzuleisten, stieg aber 1984 wieder bei Nordsee ein und übernahm schließlich 1985 wieder die

Peiner Filiale. Als „Mann mit der Fliege“ machte er sich damals einen Namen. „Und ich werde noch heute darauf angesprochen“, sagt der „Ruheständler“ lachend.

CHAMPAGNER UND AUSTERN

Wobei die Fliege nicht das einzige Merkmal ist, das den 66-Jährigen auszeichnete. In der Region ist Rainer Backhaus so etwas wie der Meeresfrüchte-Papst. Denn: „Ich habe den Peinern diese Leckerei wirklich nähergebracht“, erläutert er. Natürlich habe es damals einige Mitbewerber in der Branche gegeben, doch die hätten sich eher auf das klassische Fischsortiment konzentriert. „Champagner, Sekt, Austern. Das habe ich auch in Peine erfolgreich auf den Weg gebracht“, sagte er stolz. Immerhin habe er dort zur Weihnachtszeit 1985 knapp 60 Hummer verkauft. Ein Novum in der Stadt. „Dafür muss man als Storemanager natürlich offen sein.“ Und das war Rainer Backhaus offenbar. Austern, Langusten, Hummer, Seezunge, Krebse, Garnelen, all das habe er damals angeboten.



Ihr Spezialist für die Abfluss-, Rohr- und Kanalreinigung
Mitglied in der Handwerkskammer Braunschweig
Beseitigung von Verstopfungen in Haushalt, Gewerbe und Industrie

Unser Leistungsangebot für Sie:

- **Beseitigung von Abflusshindernissen** in Grund- und Schleppleitungen, Fallrohren, Drainageleitungen, Dachrinnen und Bodeneinläufen
- **Behebung von Rohrverstopfungen** in Spül-, Wasch-, WC-, Urinalbecken, Gullys, Badewannen und Duschen
- **Rohrfräsarbeiten** bei Wurzeln, Ablagerungen und Inkrustierungen
- **Hochdruckreinigung** Rohr reinigen/ausspülen bis 180 bar
- **TV-Rohruntersuchungskamera** Aufzeichnungsgerät DVD/CD
- **Kanalortung**

im Raum Peine, Braunschweig, Celle, Gifhorn, Hannover, Hildesheim, Salzgitter

Telefon: 05372/97 86 44 · www.robi-rohrreinigung.de

24-Stunden-Service – 365 Tage im Jahr

Gutschein
über **25,- €**
für den ersten Auftrag an
RoBi Rohrreinigung

Name _____
Straße _____
PLZ, Ort _____
Telefon _____

Keine Barauszahlung möglich!

Am Alten Hof 9, 31234 Edemissen
Roberto Z. Orzechowski, mail@robi-rr.de

1986 zog es den Peiner dann in die VW-Stadt nach Wolfsburg. „Das war eine mega-erfolgreiche Operation“, resümiert er. Denn dort arbeiteten viele Italiener und Tunesier, „die einen ganz anderen Bezug zu Meeresfrüchten hatten“. Die gesamte VW-Spitze habe Backhaus mit Delikatessen versorgt. „Das war fantastisch, Genuss verbindet“, erzählt er weiter. In Spitzenzeiten sei die Wolfsburger Nordsee-Filiale eine der sieben umsatzstärksten in Deutschland gewesen.

TRAGISCHES ATTENTAT

Neben der VW-Spitze lernte Rainer Backhaus auch viele andere Promis kennen. 1991 arbeitete er in der Nordsee-Bezirksdirektion in Hannover als Assistent des Direktors. Drei Jahre lang betreute er Filialen, Personal – und organisierte auch das Hamburger Rothenbaum-Tennis-Turnier mit. Die Zeit von Steffi Graf und Boris Becker. Sowohl Gäste als auch Spieler betreute er: „Ich habe sie alle getroffen“, sagt der Peiner. Auch das Messer-Attentat auf Monica Seles habe er miterlebt. „Das war ganz tragisch“, erinnert er sich zurück.

Auch bekannte Politiker, Fußball-Profis sowie den König von Norwegen „scharte“ er in seiner Laufbahn um sich. Und mit Regisseur Detlev Buck drehte er 1995 als Werbeleiter bei Nordsee-Marketing sogar

eine TV-Kampagne, um ein jüngeres Publikum anzusprechen. Der Versuch sei „teilweise gelungen“, räumt er ein.

1996 wechselte Rainer Backhaus dann zur Deutschen See, kooperierte mit dem Deutschen Fußball-Bund (DFB), versorgte den VIP-Bereich mit Delikatessen. 20 Jahre lang betreute er das Sommerfest des niedersächsischen Ministerpräsidenten in Berlin. „Das war irgendwann wie nach Hause kommen“, ergänzt er schmunzelnd.

„FISCH MACHT SEXY“

Besonders stolz ist Rainer Backhaus auf seine Kampagne, die unter dem Motto „Fisch macht sexy“ lief. „Das war die erfolgreichste Kampagne für Fisch in Deutschland, die Cartoons auf Cap, Schürze und mehr sind eingeschlagen wie eine Bombe“, sagt er. Seit September 2024 ist in Sachen Fisch und Meeresfrüchte aber endgültig Schluss – zumindest beruflich. Backhaus verabschiedete sich in den Ruhestand. Doch die Leidenschaft für die Produkte bleibt, versichert er. Woher sie kam? „Ich habe sie immer selbst gern gegessen und dabei gespürt, welchen Genuss sie bedeuten.“ Und Genuss verbinde die Menschen bekanntlich. Damit seien Fisch und Meeresfrüchte ein Opener für jedes Gespräch, ist Backhaus überzeugt.

Seinen Job habe er dadurch auch nie als Arbeit empfunden: „Finde deinen Traum-beruf und du musst nie mehr arbeiten.“ Eine Botschaft, in der sich der 66-jährige Peiner wiederfindet. Auch wichtig für seinen Businessalltag: „Ich habe alle Menschen in meinem Team gleich geschätzt – egal, in welcher Position.“ Und diese Wertschätzung komme irgendwann auch zurück.

SEAFOOD-STAR-PREIS

So bereits geschehen: Das Fischmagazin zeichnete Backhaus in Hamburg mit dem Seafood-Star-Preis in der Kategorie „Engagement für Fisch und Meeresfrüchte“ aus. „Ich war schon überrascht, als ich zunächst den Anruf bekam“, sagt er. „Man bekommt oft erst im Nachhinein mit, was man für Spuren hinterlassen hat, deshalb ehrt mich die Auszeichnung natürlich umso mehr.“

Und Peine? Wie steht er zu seiner Heimat? Zieht es den 66-Jährigen jetzt nicht doch ans Meer nach Bremerhaven, wo er während seiner Berufslaufbahn in Sachen Fisch und Meeresfrüchte so oft gewesen ist? Oder in eines der vielen Länder, in denen er beruflich tätig war? Nein, sagt er ganz deutlich. „Ich liebe Peine. Ich habe die Stadt nie verlassen und hier ist auch mein erster Platz.“

Holtzmann

Jeder Tag beginnt im Bad, schöne Bäder bei Holtzmann.

Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Beratungstermin • Infos unter www.holtzmann.net
Holtzmann & Sohn GmbH • Woltorfer Straße 116a • 31224 Peine • 05171 708 – 31

WIE UNTERNEHMEN MIT DER SPARKASSE GLOBALE CHANCEN NUTZEN KÖNNEN

Das Auslandsgeschäft bietet regionalen Unternehmen Chancen wie Marktvergrößerung, gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit und Diversifizierung der Einnahmequellen. Es ermöglicht den Zugang zu neuen Kunden und fördert Innovationen sowie Wissenstransfer. Gleichzeitig birgt es Risiken aufgrund kultureller und rechtlicher Unterschiede, durch Wechselkursschwankungen und politische Risiken. Auch logistische Herausforderungen können auftreten. Eine sorgfältige Planung ist daher entscheidend, um diese Chancen optimal zu nutzen und Risiken zu minimieren.



Janin Pause



Dirk Kischel

Um ihren mittelständischen Kunden auf diesem Geschäftsfeld die beste Unterstützung bieten zu können, verfügt die heimische Sparkasse seit jeher über große Kompetenz in Sachen Auslandsgeschäft. Vor rund zwei Jahren hat die Sparkasse Hildesheim Goslar Peine einen weiteren Schritt getan, um ihr Know-how auf eine völlig neue Basis zu heben. Zusammen mit anderen Sparkassen hat die Sparkasse Hildesheim Goslar Peine die S-International Niedersachsen Bremen gegründet.

Dirk Kischel, der bei der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine als Leiter Firmenkunden für die Region Peine verantwortlich ist, und Janin Pause, Beraterin Internationales Geschäft bei der S-International, zeigen auf, wie Kunden der Sparkasse von dieser Zusammenarbeit profitieren können.

„Unsere Kunden können auch im Auslandsgeschäft auf uns vertrauen. Sie profitieren dabei von unserem Know-how im Finanzbereich, unserer schnellen und unkomplizierten Arbeitsweise und der regionalen persönlichen Nähe bei der Beratung“, betont Dirk Kischel. Von den Leistungen und dem Service der S-International profitieren mehr als 15.000 Unternehmen in ganz Niedersachsen. Durch die enge Zusammenarbeit von Sparkasse

und S-International werden internationales Geschäft und regionale Beratung miteinander kombiniert. „Mit uns entwickeln Unternehmen Perspektiven im weltweiten Handelsgeschäft – langfristig, nachhaltig und wertebasiert“, sagt Janin Pause.

Die S-International Niedersachsen Bremen fokussiert sich auf die Beratung und Abwicklung der Auslandsaktivitäten, die der regionale Mittelstand benötigt. „Mit unserer Kunden- und Marktorientierung bündeln wir unser Know-how und entwickeln Angebote über Spezialisten weiter, damit wir unsere Kundinnen und Kunden passgenau begleiten können“, so Janin Pause weiter. „Denn um auf globalisierten Märkten erfolgreich zu sein, brauchen Unternehmen starke Finanzpartner, die ihnen optimale Lösungen von A wie Auslandsgeschäft bis Z wie Zinsmanagement aus einer Hand anbieten können. Und genau das machen wir“, ergänzt Dirk Kischel.

DIESE VORTEILE HABEN UNTERNEHMEN BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT DER S-INTERNATIONAL NIEDERSACHSEN BREMEN:

- Starke Partnerin für den Mittelstand
- Risikominimierung im Außenhandel
- Strategische Ausrichtung der Zahlungs- und Sicherungsmethoden

- Erschließung neuer Absatzmärkte
- Weltweite Kooperationspartner und -partnerinnen
- Erfahrene Fachleute direkt vor Ort

DIESE LEISTUNGEN BIETET DIE S-INTERNATIONAL NIEDERSACHSEN BREMEN FÜR UNTERNEHMEN AUS DER REGION:

- individuelle Beratung und Lösungen für das internationale Geschäft
- Auslandszahlungen
- Internationales Netzwerk
- Außenhandelsfinanzierungen
- Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement
- Dokumentengeschäft und Garantien
- Kooperationservice
- Länderinformationen

Janin Pause abschließend: „In einer von vielfältigen Krisen geplagten Welt bieten wir unseren Kunden mit regionalen Ansprechpartnern eine direkte persönliche Erreichbarkeit, feste Werte und ein starkes Wissen für die globale Finanzwelt. Unser hoher Qualitätsanspruch in der Zusammenarbeit ist dabei geprägt durch Vertrauen und Sicherheit auf allen Ebenen. Somit können sich unsere Kunden ganz auf das konzentrieren, was ihren internationalen geschäftlichen Erfolg ausmacht: hochwertige Produkte und Dienstleistungen ‚Made in Germany‘.“



Erfolgreich im Auslandsgeschäft

**Internationale Geschäfte
beginnen in der Heimat.**

Unsere Tochtergesellschaft S-International Niedersachsen Bremen steht Ihnen kompetent in allen Fragen rund um Ihre Auslandsgeschäfte zur Seite.
www.sparkasse-hgp.de/internationales-geschaeft

Weil's um mehr als Geld geht.



AUSBILDUNG: JUGENDLICHE BRAUCHEN HILFE BEI BERUFSORIENTIERUNG

Orientierung im Berufsuniversum: Laut der Ausbildungsbilanz des Jobcenters im Landkreis Peine sowie der Agentur für Arbeit Hildesheim sind die gemeldeten Ausbildungsstellen sowie die Anzahl junger Bewerberinnen und Bewerber leicht zurückgegangen bei einem gleichzeitig steigenden Unterstützungsbedarf der Jugendlichen. Insgesamt sei ein Anstieg der Berufsberatungen im Landkreis Hildesheim und Peine um 6,9 Prozent an allen Schulformen feststellbar.

Die Vielfalt an Berufen und Ausbildungswegen wird immer unübersichtlicher, und viele Jugendliche fühlen sich bei der Wahl ihrer beruflichen Zukunft überfordert“, erklärt Andreas Dames, operativer Geschäftsführer der Agentur für Arbeit Hildesheim, den möglichen Grund. Ein wesentliches Element der Berufsberatung sei der Einsatz der Digitalisierung – von interaktiven Online-Formaten bis hin zu virtuellen Beratungstools.

Ziel sei es, Jugendliche und Eltern dort zu erreichen, wo sie sich am meisten aufhalten – im digitalen Raum. Auf diese Weise könne auch die Mutter beziehungsweise der Vater des Kindes an einer Videokonferenz teilnehmen. „Eltern sind wichtig bei der Berufsberatung. Doch die Öffnungszeiten der Arbeitsagentur sind oft nicht mit den Arbeitszeiten der Eltern kompatibel“, berichtet Frauke Ammerpohl, Teamleiterin der Berufsberatung in der Peiner Agentur für Arbeit.

WENIGER BEWERBER

Von Oktober 2023 bis November 2024 haben sich insgesamt 961 junge Menschen für eine Ausbildungsstelle beworben und sich dafür bei der Berufsberatung der Arbeitsagentur sowie dem Jobcenter in Peine gemeldet. Das seien insgesamt 30 Personen weniger als im Vorjahr.

Auch die Anzahl der gemeldeten Ausbildungsstellen lag mit einer Gesamtzahl von 492 unter dem Niveau des Vorjahres, in dem

die entsprechenden Unternehmen noch 23 Stellen mehr meldeten. 50 der gemeldeten Bewerberinnen und Bewerber sind bis Ende September unversorgt geblieben. Zum Vergleich: Im Vorjahr waren es lediglich 40. Zudem konnten 89 gemeldete Stellen – 35 mehr als im Vorjahr – nicht besetzt werden.

Die Ausbildungstrends würden jedoch wenig Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr zeigen. Nach wie vor seien die Berufsfelder Elektronik und Verkauf sowie der Gesundheits- und Pflegebereich stark nachgefragt. Am Fachkräftemangel ändere dieser Umstand jedoch nichts. „Obwohl sich junge Menschen sehr aufgeschlossen gegenüber den Berufen im Gesundheits- und Pflege-sektor zeigen, kann die Lücke an Bedarfen kaum geschlossen werden“, sagt Claudia Geyer, Leiterin des kommunalen Jobcenters in Peine.

ANSTELLUNGSZAHLEN STABIL

Positiv sei jedoch hervorzuheben, dass die Azubizahlen mit 136 Anstellungen nahezu

Haben Sie Fragen zu Ihrem Grundstück? Wollen Sie bauen?

Für die erforderlichen Vermessungen stehe ich Ihnen jederzeit mit bekannter Kompetenz zur Verfügung.



Vermessung

Vermessungsingenieur
Dipl.-Ing. Matthias Gäbler

Werderstraße 22 • 31224 Peine Telefon: 05171 / 29 48 23 1 • Telefax: 05171 / 29 48 24 4
www.vermessung-in-peine.de

Beratung, Vermessungen aller Art, Lagepläne, Gutachten u.v.m.

stabil im Vergleich zum Vorjahr blieben. Zudem habe mehr als die Hälfte der Bewerberinnen und Bewerber einen Schulabschluss vorweisen können. So verfügten 39 Prozent über einen Realschulabschluss und 37 Prozent über einen Hauptschulabschluss. „Außerdem geht der Trend dazu, dass viele junge Menschen im Landkreis Peine bleiben“, betont Geyer.

REGIONALE ORIENTIERUNGSMESSEN

Der Fokus auf Regionalität soll auch im Mittelpunkt der geplanten Messen und Börsen zur Berufsorientierung für 2024/2025 im Landkreis Peine stehen. Dazu gehören beispielsweise der Berufsfindungsmarkt, die Ilseder Jobbörse, die Verwaltungsmesse und auch die Drive-in-Börse. Letztere findet beispielsweise jedes Jahr kurz vor den Sommerferien auf dem Parkplatz der BBS in Peine statt. Die Arbeitgeber, die aktuell auf der Suche nach Azubis sind, kämen dort mit dem Auto für ein Gespräch mit interessierten Bewerberinnen und Bewerbern vorgefahren.

„Das Konzept ist einfach, der Aufwand gering, und es wurden schon einige Ausbildungsverträge dadurch geschlossen“, unterstreicht Frauke Ammerpohl. Das Ziel der Agentur für Arbeit sowie des Jobcenters des Landkreises Peine sei es, Ausbildungsab-



Foto: Pixabay

Junge Menschen brauchen zunehmend Unterstützung bei der Suche des richtigen Ausbildungsplatzes.

brüche zu verhindern. Nicht selten würden diese nämlich durch falsche Vorstellungen über Ausbildungsberuf und Arbeitsalltag entstehen.

PFLICHTFACH „BERUFSORIENTIERUNG“

„Schulpraktika und betriebliche Erprobungen sind die beste Gelegenheit, sich einen Eindruck vom Ausbildungsberuf und dem jeweiligen Betrieb zu verschaffen“, betont Claudia Geyer. Gerade durch Praktika sowie Schnuppertage könnten Unternehmen gezielt die Interessen und Talente der Jugendlichen fördern. Mit Blick auf die Zu-

kunft wünscht sich die Agentur für Arbeit, die Berufsorientierung als Pflichtfach in Schulen zu etablieren.

Konkret könnte dies bedeuten, dass die Jugendlichen einen Test zu ihren Stärken und Bedürfnissen machen, um Schnuppertage ganz gezielt mit Kooperationsbetrieben auswählen zu können. Die Leiterin des Peiner Jobcenters appelliert aber auch an das Engagement junger Menschen: „Geht selbstbewusst auf Ausbildungsbetriebe zu und zeigt Eigeninitiative – jetzt ist die Zeit, sich umfassend zu informieren und Chancen wahrzunehmen“, fordert Geyer.



„Die letzten zwei Jahre als Teil der temps-Gruppe verliefen äußerst erfolgreich. Dank unseres größeren Personalstamms können wir jetzt neben Privatkunden auch Großbaustellen abwickeln.“

Alexander Köppen, Jungmeister

DECKER®
malerarbeiten



Wand und Boden

+ 50 JAHRE ERFAHRUNG –

**Für Privat.
Für Gewerbe.
Für Peine.**

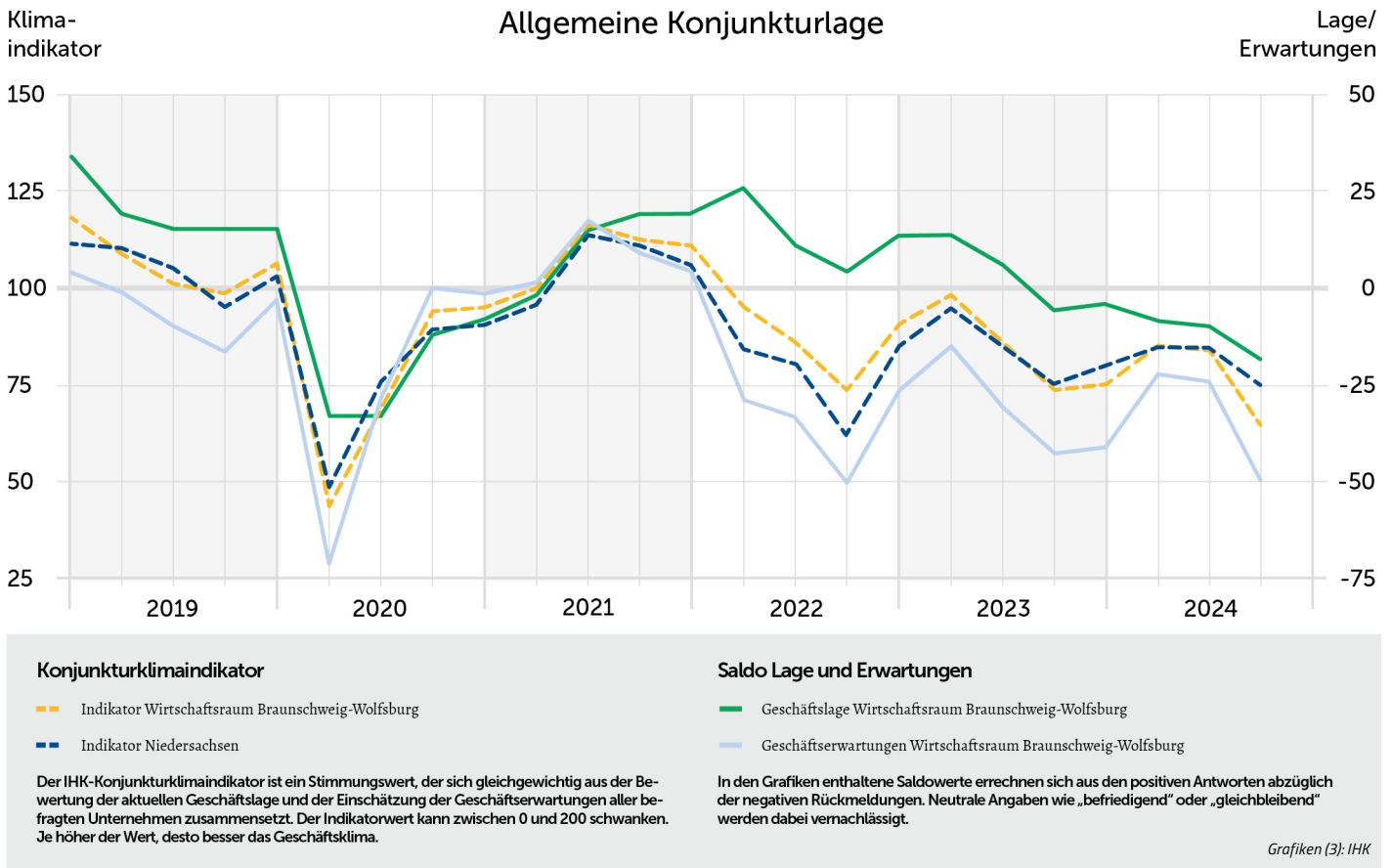


DECKER malerarbeiten GmbH

Werner-Nordmeyer-Straße 35 A ■ 31226 Peine

Tel.: 05171 566-36 ■ E-Mail: info@decker-malerarbeiten.de

www.decker-malerarbeiten.de



IHK-UMFRAGE: REGIONALE KONJUNKTUR BRICHT IM DRITTEN QUARTAL DEUTLICH EIN

VW-Krise, verschärfter Nahost-Konflikt, steigende Energiekosten: Die wirtschaftliche Entwicklung befindet sich in der Region auf dem Tiefstand, wie aus dem jüngsten IHK-Konjunkturbericht hervorgeht. Die Unternehmen im Wirtschaftsraum Braunschweig-Wolfburg blicken mit großer Sorge in die Zukunft.

Düstere Zukunftsaussichten: Laut Konjunkturbericht der Industrie- und Handelskammern Braunschweig und Lüneburg-Wolfburg habe die wirtschaftliche Entwicklung ihren schlechtesten Wert nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie erreicht. Und der IHK-Konjunkturklima-indikator ist im dritten Quartal 2024 um 19 Punkte auf einen Stand von 64 gefallen, während er im zweiten Quartal noch bei 83 Punkten lag. Zum Vergleich: 100 sei ein neutraler Wert, 125 wäre gut.

Gründe für den Negativtrend sind laut IHK vor allem die Unsicherheiten über die wirtschaftliche Entwicklung in der Automobilindustrie, die Verschärfung des Nahost-Konflikts, mangelnde Wettbewerbsfähigkeit durch hohe Energie-, Rohstoff- und Personalkosten, der Fachkräftemangel und die zunehmende Bürokratie bei gleichzeitiger Absatzschwäche.

UNGÜNSTIGE ENTWICKLUNG

In den vergangenen zwei Jahren habe sich die Geschäftslage der Unternehmen im Wirtschaftsraum Braunschweig-Wolfburg kontinuierlich verschlechtert, wie es in dem IHK-Bericht heißt. Demnach berichtet mittlerweile nahezu jedes dritte Unternehmen von schlecht laufenden Geschäften.

Nur 13 Prozent – sieben Prozent weniger als im Vorquartal – der befragten Unternehmen beurteilen ihre Lage als gut, 56

als zufriedenstellend. Noch düsterer sehen die Geschäftserwartungen der regionalen Wirtschaft für die kommenden zwölf Monate aus: Die überwiegende Mehrheit – ganze 58 Prozent – rechnet mit einer ungünstigen Entwicklung.

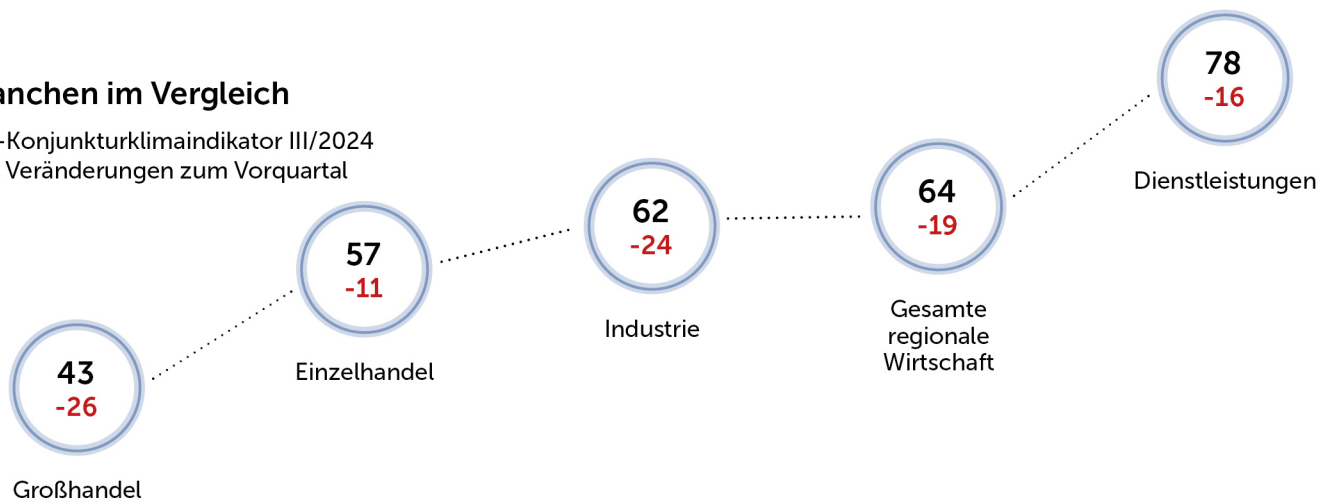
HOHER STELLENWERT

Besonders die Industrie sowie der Großhandel würden unter den aktuellen Entwicklungen leiden. Auch wenn alle Wirtschaftsbranchen von dem konjunkturellen Abschwung betroffen seien, sei der Indikator für den Großhandel mit 26 Punkten am stärksten gefallen, nämlich auf 43.

Und auch die Industrie erreicht einen Tiefstand von 62. Neben den gesunkenen Auftragsvolumina in der heimischen Industrie würden auch der Transformationsprozess in der Automobilindustrie, die weiterhin verringerte Nachfrage sowie die

Branchen im Vergleich

IHK-Konjunkturklimaindikator III/2024
und Veränderungen zum Vorquartal



geopolitischen Krisen Gründe zur Sorge liefern.

Infolgedessen sei auch mit einer verschlechterten Konsumstimmung zu rechnen, wenn gleich sich die derzeitige Lage der Einzelhandelsunternehmen leicht verbessert habe. Der überwiegende Anteil (74 Prozent) der Händlerinnen und Händler spreche von einer befriedigenden Geschäftslage.

„Die gesunkene Auslandsnachfrage und die Konsumschwäche im Inland treffen die Unternehmen im Wirtschaftsraum Braunschweig-Wolfsburg mit voller Wucht“, berichtet Michael Zeinert, Hauptgeschäftsführer der IHK Lüneburg-Wolfsburg, über die aktuellen Konjunkturergebnisse.

Daher fordere er von der Politik eine verlässliche und wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen weiterhin sicherzustellen. „Oberste Priorität haben spürbare Entlastungen bei Energiekosten, Steuern und Bürokratie sowie eine Beschleunigung bei Planungs- und Genehmigungsverfahren“, so Zeinert.

KRITIK AN POLITIK

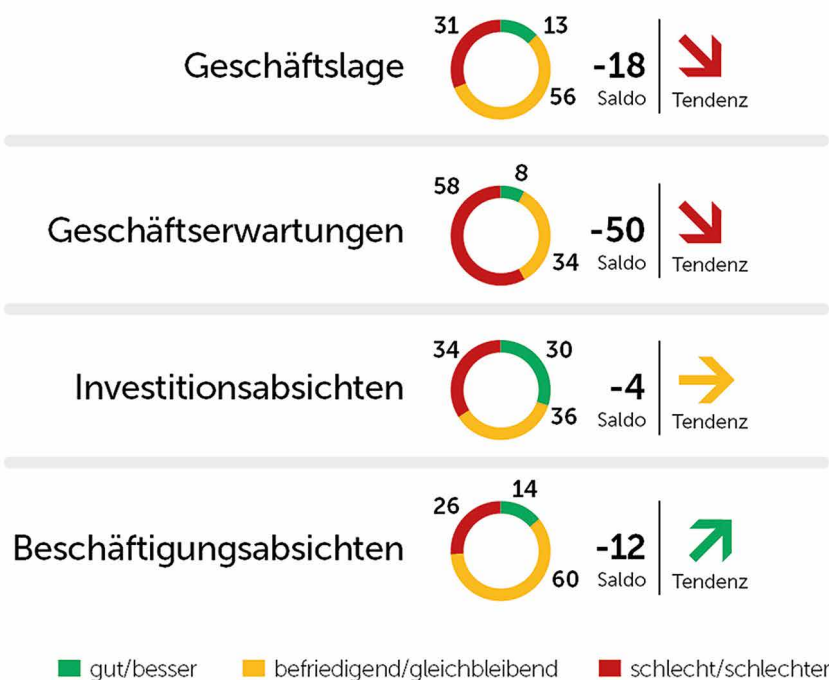
Die Wichtigkeit der Automobilwirtschaft für Niedersachsen würde der große Stellenwert von Arbeitsplätzen und Investitionen in diesem Bereich deutlich machen. In Niedersachsen seien immerhin 22 Prozent der Arbeitnehmenden im Fahrzeugbau tätig, während

der Gesamtdurchschnitt in Deutschland gerade einmal bei 13 Prozent liege. Der bundesweite Anteil der Automobilindustrie an allen Investitionen der Wirtschaft liege bei knapp 23 Prozent – in Niedersachsen sei er dagegen mit 41 Prozent fast doppelt so hoch.

„Niedersachsen ist Autoland und muss es auch bleiben. Für die Wende hin zu klimaneutralen Antrieben braucht es eine flächendeckende und leistungsfähige Ladeinfrastruktur, marktgängige Fahrzeugmodelle, niedrigere Energiepreise und nicht zuletzt freie Märkte anstatt neuer Handelsbarrieren“, hält Michael Zeinert fest.

Dr. Florian Löbermann, Hauptgeschäftsführer der IHK Braunschweig, sieht neben einer gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit auch eine Verbesserung der Standortbedingungen der hiesigen Unternehmen als vordringliches Ziel der Politik an. „In diesem Rahmen benötigen wir mehr öffentliche Investitionen in die Verkehrs- und Energieinfrastruktur sowie in Forschung und Entwicklung“, so Löbermann. Gleichzeitig wünsche er sich, dass die Anstrengungen von EU und Bund beim Bürokratieabbau verstärkt würden.

Mit dem Ende September beschlossenen Vierten Bürokratienteilungsgesetz sei bereits ein erster Schritt erfolgt, dem weitere folgen müssten. „Zu begrüßen sind auch die Vorschläge des früheren EZB-Chefs Mario Draghi zum EU-Bürokratieabbau, nach denen neue Vorschriften systematisch überprüft und auf Vereinfachungspotenzial untersucht werden sollen“, so Dr. Löbermann. „Aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen ist die Umsetzung des angekündigten Abbaus von Berichtspflichten für Unternehmen dringend.“



TRADITION UND MODERNE: PEINER UNTERNEHMEN ZEIGEN, WIE'S GEHT

Es gibt wahrscheinlich nicht allzu viele Unternehmen im Kreis Peine, auf die das Thema wie maßgeschneidert passt: Bei Baustoff Brandes an der Dieselstraße diskutierten Experten anlässlich der Präsentation des Wirtschaftsspiegels über das Thema Tradition und Moderne und wie sich die beiden Begrifflichkeiten in der Praxis erfolgreich miteinander verbinden lassen.



Foto: Ralf Bückler

Traditionsunternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen, erfordert nicht nur Fachwissen und Engagement, sondern auch Mut, Kreativität und die Bereitschaft zur Veränderung, wie die Teilnehmer des Wirtschaftstalks bei Baustoff Brandes deutlich machten. Unter der Leitung der Moderatorin Melanie Stallmann diskutierten Massimo La Mela, Geschäftsführer von Baustoff Brandes, Dirk Kischel, Leiter des Bereichs Firmenkunden bei der Sparkasse Hildesheim Goslar Peine, sowie Philip Benckendorf, Geschäftsführer des gleichnamigen Bauunternehmens, über die größten Heraus-

forderungen, Gefahren und auch Chancen, die Traditionsunternehmen mit sich bringen.

BLICK AUF DIE HISTORIE

Wobei Brandes-Geschäftsführer Massimo La Mela zur Einführung in die Veranstaltung mittels Videopräsentation einen Einblick in die Unternehmensgeschichte des 1899 von Heinrich Brandes gegründeten Betriebs gab: Angefangen hatte es an der Hopfenstraße mit der Fertigung von Zementplatten und Betonwaren. Zeitgleich wurde in Eixe ein Kiesgrubenbetrieb eröff-

net. Sohn Willi übernahm 1921 und begann mit dem Handel von Kohlen und Baustoffen, bevor 1948 Heino Brandes an die Spitze des Großhandelsunternehmens rückte.

In den Folgejahren investierte Brandes massiv in Modernisierung und Erweiterung, bevor 1979 auf dem rund 30.000 Quadratmeter großen Areal an der Dieselstraße, das noch heute der Hauptsitz ist, neu gebaut wurde. 1984 übernahm Ulrike Brandes-Peitmann in der vierten Generation das Unternehmen und leitete den Expansionskurs ein.

Steueranwalt



Stress mit der Steuer?

Christoph Hussy
Rechtsanwalt

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

kanzlei@fachanwalt.tax
www.fachanwalt.tax

EXTERNE ERFAHRUNGEN

Heute betreibt Baustoff Brandes neun Standorte: Peine, Aschersleben, Blankenburg, Braunschweig, Burgdorf, Hannover, Hildesheim, Magdeburg und Teltow. 250 Mitarbeiter sind in der Unternehmensgruppe beschäftigt. „Fachberatung“ – das sei eine der größten Stärken des Unternehmens, sagte La Mela, bevor er in die Podiumsdiskussion mit Wirtschaftsspiegel-Redaktionsleiterin Melanie Stallmann einstieg. Dort erläuterte La Mela unter anderem, was die Besonderheiten bei der Arbeit in einem familiengeführten Betrieb sind. So würden beispielsweise flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege viele Prozesse im Alltagsgeschäft erleichtern.

Philip Benckendorf berichtete von seinen Anfängen als Bauleiter in dem väterlichen Unternehmen, nachdem er sein Studium der Ingenieurwissenschaften abgeschlossen hatte und in einem Braunschweiger Bauunternehmen tätig gewesen war. „Es war ungemein wichtig, vorher extern Erfahrungen gesammelt zu haben“, betonte er. Denn so habe er klassische Anfängerfehler eben woanders machen können und sich dafür nicht bei seinem Vater rechtfertigen müssen, deutete er schmunzelnd an.

Denn ein Generationenwechsel bringe ja ohnehin die ein oder andere Diskussion mehr mit sich. Insgesamt biete die Arbeit in einem Familienunternehmen aber zahlreiche Vorteile, im Vergleich zu Großkonzernen beispielsweise, sagte Benckendorf vor allem mit Blick auf kürzere Entscheidungswege und die Chance, direkt etwas bewegen zu können.

Das konnte Dirk Kischel aus seiner täglichen Arbeit mit den Firmenkunden nur bestätigen. Außerdem hob er die Bedeutung der Familienunternehmen für den Wirtschaftsstandort und als Arbeitgeber hervor. „Durch die regionale Verbundenheit haben sie meist eine fast familiäre Bindung zu ihren Beschäftigten, die oft auch direkt in viele Entwicklungsprozesse eingebunden sind.“

BÜROKRATISCHER AUFWAND

Ob es durch die regionale Verbundenheit für Familienunternehmen auch einfacher sei, an Kredite zu kommen, konnte Kischel nicht bestätigen. Denn dafür seien unterschiedliche Scorings entscheidend, die bei entsprechender Bilanzsumme künftig noch durch sogenannte ESG-Reportings ergänzt würden. Darin müssen Unternehmen ihren Einsatz in Sachen Nachhaltigkeit offenlegen. „Ein enormer bürokratischer Auf-

wand, der zudem Kosten nach sich zieht“, bemängelte La Mela.

Anschließend hatten alle Teilnehmer des Wirtschaftstalks noch einen praktischen Tipp zum Thema Nachfolgeregelung parat: „Unternehmen sollten sich in jedem Fall rechtzeitig um eine Nachfolge kümmern und bei entsprechenden Planungen Steuerberater und Rechtsanwalt einbeziehen, um sämtliche Tücken im Vorfeld ausräumen zu können“, appellierten sie.

Wer sich die Aufzeichnung des Wirtschaftstalks noch einmal ansehen und auch die aktuelle Folge zum Thema (Industrielle) Dienstleistungen verfolgen möchte, hat unter dem Link <https://www.paz-online.de/ws-talk> die Gelegenheit. Oder den QR-Code scannen und direkt zur Aufzeichnung gelangen.



WELCHER TRAUMBERUF IST DER NÄCHSTE?



Deutsche
Vermögensberatung

**Jetzt Karriere als
Finanzcoach starten!**

Du suchst einen Beruf, der zu dir und deinem Leben passt? Dann könnte Finanzcoach dein Traumberuf sein! Begleite Menschen in eine finanziell gesicherte Zukunft und profitiere von Flexibilität, Teamspirit und Wertschätzung. Wenn du dich beruflich selbst verwirklichen willst, bist du genau richtig bei Deutschlands größter eigenständiger Allfinanzberatung.

Melde dich jetzt und erfahre mehr über deine Perspektiven in meinem Team.

Direktion
Maik Klußmann

Woltorfer Str. 77 B · 31224 Peine
www.maik-klussmann.dvag



LANGE VERFAHRENSDAUER: PERSONALRAT KLAGT VERGEBLICH AUF ENTSCHÄDIGUNG

Wenn ein Personalrat wegen der Verletzung seiner Mitbestimmungsrechte klagt und das Verfahren sehr lange dauert, hat er keine Rechte auf Entschädigung. Selbst dann nicht, wenn er nur die Überlänge als Entschädigung gerichtlich festgestellt haben will, wie das Bundesverwaltungsgericht jetzt urteilte.

In den insgesamt drei Verfahren hatte ein Personalrat zunächst vor dem Verwaltungsgericht geklagt, da seine Dienststellenleitung im Rahmen einer Versetzung, beim Verzicht auf eine Stellenausschreibung und bei einer Übertragung einer höher zu bewertenden Tätigkeit seine Mitbestimmungsrechte verletzt habe. Die Verfahren dauerten in der ersten Instanz etwa 39, 37 und 22 Monate.

KLAGE EINGEREICHT

Da der Personalrat die jeweilige Verfahrensdauer vor dem Verwaltungsgericht als viel zu lang ansah, klagte er schließlich gegen das Land als Träger der Gerichtsbarkeit. Dabei stützte er sich auf den Entschädigungsanspruch des § 198 des Gerichtsverfassungsgesetzes (GVG) und forderte die

Feststellung der unangemessenen Dauer des personalvertretungsrechtlichen Verfahrens. Das erstinstanzlich zuständige Oberverwaltungsgericht wies die Klagen jedoch als unzulässig ab (Urteile vom 14.11.2024 – 5 C 5.23, 5 C 6.23, 5 C 7.23). Auch die dagegen eingelegten Revisionen hatten vor dem Bundesverwaltungsgericht keinerlei Erfolg.

Als Grund nannten die Richter, dass das OVG zu Recht angenommen habe, dass der Personalrat nicht als entschädigungsberechtigter Verfahrensbeteiligter im Sinn des § 198 GVG anzusehen ist. Dazu zählten Parteien und Beteiligte eines Gerichtsverfahrens mit Ausnahme der Verfassungsorgane, der Träger öffentlicher Verwaltung und sonstiger öffentlicher Stellen, soweit diese nicht in Wahrnehmung eines Selbstverwaltungsrechts an einem Verfahren beteiligt seien.

KEIN VERFASSUNGSORGAN

Sinn der Ausnahmeregelung sei es, dass dem Staat kein Anspruch (nach § 198 GVG) gegen sich selbst zustehen soll. Sie greife hier ein. Der Personalrat sei zwar weder Verfassungsorgan noch Träger öffentlicher Verwaltung. Er sei aber eine

sonstige öffentliche Stelle im Sinne des Gesetzes. Denn er sei – wenn auch als Repräsentativorgan der Beschäftigten – Bestandteil der zur öffentlichen Verwaltung gehörenden Dienststelle, bei der er gebildet sei, und damit dem staatlichen Bereich zuzuordnen. Er habe in den als überlang gerügten Verfahren aber keine Selbstverwaltungsrechte wahrgenommen.

GRUNDLEGENER UNTERSCHIED

Das Ergebnis bedürfe keiner Korrektur im Hinblick auf die Garantie effektiven Rechtsschutzes des Art. 19 Abs. 4 des Grundgesetzes (GG). Auf dieses Grundrecht könne sich der Kläger nicht erfolgreich berufen. Die Rechtsschutzgarantie diene grundsätzlich nur der Durchsetzung von Rechten natürlicher und juristischer Personen des Privatrechts. Sie sei wie andere Grundrechte (Art. 1 bis 19 GG) auf juristische Personen des öffentlichen Rechts und sonstige öffentlich-rechtliche Einrichtungen ihrem Wesen nach (Art. 19 Abs. 3 GG) grundsätzlich nicht anwendbar.

Eine Ausnahme sei nur für diejenigen juristischen Personen des öffentlichen Rechts zu machen, die – wie anerkanntermaßen etwa Kirchen, Rundfunkanstalten und Universitäten – unmittelbar einem durch bestimmte Grundrechte der Bürger geschützten Lebensbereich zugeordnet sind.

Das treffe auf Personalräte allerdings nicht zu. Sie seien ihrem Schwerpunkt nach dienststelleninterne, rechtlich nicht verselbstständigte Bestandteile der (nach Art. 20 Abs. 3 GG) an Gesetz und Recht gebundenen vollziehenden Gewalt. Ungeachtet ihrer Aufgabe als Interessenvertretung der Beschäftigten sind sie damit maßgeblich an der Ausübung der Staatsgewalt beteiligt und unterscheiden sich insofern grundlegend von den ebenfalls mit Beteiligungsrechten ausgestatteten Betriebsräten in privaten Unternehmen.



Foto: Pixabay

Der Versuch eines Personalrates, auf Entschädigung wegen zu langer Verfahrensdauern zu klagen, scheiterte.

HAUSHALTSNAHE DIENSTLEISTUNGEN SIND BEIM FISKUS ABSETZBAR

Voller Terminkalender, mehrtägige Dienstreisen und Überstunden, wenn die Zeit bis zur Auslieferung der Auftragsarbeit knapp wird: Wer im Business stets auf Hochtouren läuft, dem fehlt es zu Hause oft an der Zeit für Reinigungs-, Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten. Die Lösung ist dann meist der Einsatz von Handwerks- und Dienstleistungsprofis. „Zumal das Finanzamt dabei sogar noch mit einem Steuerbonus von 20 Prozent auf die anfallenden Arbeitskosten unterstützt“, weiß Christoph Hussy, Peiner Fachanwalt für Steuerrecht.

Arbeiten in den eigenen vier Wänden aus den Händen geben und dabei auch noch Steuern sparen? Für viele Menschen ist es längst gängige Praxis, sich professionelle Unterstützung bei Arbeiten im und rund ums Haus zu holen. Denn angesichts eines kontinuierlich steigenden Stresslevels im Job und immer enger getaktetem Terminkalender fehlt es vielen Menschen schlichtweg an Zeit und auch Motivation, in den Abendstunden oder am Wochenende zu Werk- und Putzzeug zu greifen.

„Doch Achtung“, warnt Christoph Hussy. „Bei Haus- sowie Renovierungs- und Sanierungsarbeiten, die von bezahltem Personal erledigt werden, sollte zwischen haushaltsnahen Dienstleistungen und Handwerkerleistungen unterschieden werden.“ Grund: „Das Finanzamt fördert beide Leistungen in der Steuererklärung mit unterschiedlichen Höchstbeträgen“, verdeutlicht der Peiner Fachanwalt.

20 PROZENT ERMÄSSIGUNG

Doch wo genau liegen die Unterschiede, laute eine immer wiederkehrende Frage bei den Mandanten. Grundsätzlich gelten als haushaltsnahe Dienstleistungen Tätigkeiten, die jeder Mensch auch selbst erledigen könnte. Angefangen bei Hausarbeiten wie beispielsweise kochen, putzen, bügeln und Wäsche waschen reicht das Spektrum da-



Foto: privat

Christoph Hussy empfiehlt, haushaltsnahe Dienstleistungen steuerlich geltend zu machen.

bei über Einkäufe und Gassigänge mit dem Hund bis hin zu Gartenarbeiten wie Rasenmähen, Laubfegen sowie Heckeschneiden und mehr. Ob die Auftraggeber dafür ein Unternehmen oder auch eine Privatperson beauftragen, ist dem Finanzamt erst einmal egal.

„Der Fiskus unterstützt dabei mit einer Steuerermäßigung von 20 Prozent der Arbeitsleistung, zu der aber auch Fahrt- und Maschinenkosten gehören“, erläutert Hussy. Die jährliche Höchstgrenze dabei beträgt 20.000 Euro, das heißt: Die maximale mögliche Steuerermäßigung beträgt 4.000 Euro.

ARBEITS- UND MASCHINENKOSTEN

Anders als bei den haushaltsnahen Dienstleistungen werden Handwerkerleistungen rund ums Haus ausschließlich von geschulten Fachkräften ausgeführt. Dazu zählen beispielsweise Dach- und Heizungsarbeiten, Fensterrenovierungen, aber auch Maler- und Fassadenarbeiten. Auch für diese Arbeiten gewährt das Finanzamt eine Ermäßigung von 20 Prozent auf die Arbeits-, Fahrt- und Maschinenkosten. Aber: Im

Gegensatz zu den haushaltsnahen Dienstleistungen können bei den Handwerkerleistungen maximal 6000 Euro jährlich geltend gemacht werden“, sagt Hussy. „Daraus entsteht ein maximaler Steuerbonus von 1200 Euro jährlich.“

Und noch etwas: Die Kosten für Handwerkerleistungen werden in der Regel ausschließlich bei bestehenden Immobilien berücksichtigt und nicht bei Neubauten. Auch Arbeiten, die in der Werkstatt eines Handwerkers ausgeführt werden, können steuerlich nicht geltend gemacht werden, da sie weder grundstücks- noch haushaltsbezogen sind.

GETRENNTE KOSTENRECHNUNG

Bei der Bezahlung sämtlicher Leistungen ist zu beachten, dass in den entsprechenden Rechnungen, die der Auftraggeber erhält, die Arbeits-, Fahrt- und Maschinenkosten immer getrennt von den Materialkosten aufgeführt sind. „Außerdem muss der Rechnungsbetrag immer überwiesen werden, denn Barzahlungen berücksichtigt das Finanzamt in keinem Fall“, betont Hussy.

BUSINESS: GUTE FÜHRUNGSKRÄFTE HABEN MITARBEITER, DIE GERN BLEIBEN

Wie kann ich die Beziehung zu meinen Mitarbeitern verbessern? Das sollten sich Führungskräfte in Zeiten eines akuten Fachkräftemangels regelmäßig fragen, denn: Von der Qualität ihrer Führung hängt es weitgehend ab, wie sehr sich ihre Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber und ihren Aufgaben identifizieren.

Die Ergebnisse der aktuellen Gallup-Studie sind erschreckend:

- Fast ein Fünftel aller Beschäftigten des Unternehmens fühlt sich emotional nicht mit seinem Arbeitgeber verbunden. Und:
- Fast die Hälfte (45 Prozent) von ihnen sucht entweder aktiv einen neuen Arbeitsplatz oder ist offen für neue Herausforderungen.

Ein wichtiges Studienergebnis ist aber auch: Die Arbeitnehmer, die mit ihrer Führung zufrieden sind, verspüren zumeist eine starke emotionale Bindung an ihr Unternehmen und suchen keinen neuen Job (69 Prozent).

Das zeigt: Eine aus Sicht der Mitarbeiter „gute Führung“ wirkt sich unmittelbar auf deren Identifikation mit ihrem Arbeitgeber und ihren Aufgaben aus. Also sollten sich Führungskräfte gerade in Zeiten eines akuten Fachkräftemangels fragen: Wie kann ich eine tragfähige emotionale Beziehung zu meinen Mitarbeitern aufbauen und aufrechterhalten? Dazu haben die Unternehmensberater Klaus und Nikola Doll acht Impulse zusammengestellt.

1. Empathie. Die Fähigkeit, sich in andere Personen hineinzuversetzen, ist das Fundament für den Aufbau einer tragfähigen Mitarbeiterbeziehung. Diese setzt ein echtes Interesse am Gegenüber voraus. Dieses zeigt sich auch darin, wie viel Zeit sich eine Führungskraft für ihre Mitarbeiter nimmt und wie bemüht sie ist, diese zu verstehen. Fragen Sie sich also: Nehme ich mir ausreichend Zeit für das Gespräch mit meinen Mitarbeitern – auch in stressigen Zeiten?

2. Individuelle Wertschätzung. Wer seine Mitarbeiter kennt, weiß auch, was sie bewegt. Welche Fragen/Herausforderungen beschäftigen sie beruflich und privat? Ist gerade das erste Kind im Anflug oder steht die Pflege der Eltern vor der Tür? Wohin wollen sie sich entwickeln? Fragen Sie sich als Führungskraft: Wie gut kenne ich meine Leute wirklich? Wie sehr nehme ich sie auch als Mensch wahr?

3. Vertrauen. Wechselseitiges Vertrauen ist die zentrale Voraussetzung für eine effektive Zusammenarbeit, ein gutes Arbeitsklima und eine starke emotionale Bindung. Studien belegen dies. Doch Vertrauen fällt nicht von Himmel. Sie müssen es sich als Chef verdienen. Vertrauen wächst zudem nur zwischen Menschen. Also sollten Sie sich Ihren Mitarbeitern auch mal als Mensch zeigen – also Wesen aus Fleisch und Blut mit Stärken und Schwächen, Wünschen und Bedürfnissen. Sonst geben Ihre Mitarbeiter auch nichts von sich preis.

4. Zuverlässigkeit und Zielklarheit. Wichtig für das Entstehen von Vertrauen ist auch das Wissen: Auf meinen Chef ist Verlass. Sie sollten also für Ihre Mitarbeiter erkennbar für gewisse Werte stehen, die sich in Ihrem Verhalten, Ihren Vorgaben usw. zeigen. Sonst fehlt Ihren Mitarbeitern der gewünschte Halt und die nötige Orientierung. Wichtig ist auch eine von Vertrauen und Respekt geprägte Feedbackkultur, die ein offenes Miteinander ermöglicht. Sie zu entwickeln, kostet Zeit.

5. Konfliktfähigkeit. Oft wechseln Mitarbeiter den Job, weil in ihrem Bereich reale Konflikte unter den Teppich gekehrt werden. Ein solcher Umgang mit Konflikten ist teuer, da schwelende Konflikte in der Regel die Leistung mindern. Fragen Sie sich als Führungskraft: Wie sensibel bin ich für Konflikte? Gehe ich sie bei Bedarf mutig an und führe ich tragfähige Lösungen herbei?

6. Freiräume geben, Entwicklung fördern. Mitarbeiter möchten in für sie relevante



Die Unternehmensberater Nikola und Klaus Doll haben sich intensiv mit dem Thema Mitarbeiterbindung auseinandergesetzt.

Entscheidungen – soweit möglich – einbezogen werden; außerdem wollen sie die nötigen Gestaltungsspielräume haben, um im Arbeitsalltag eigenständig Entscheidungen zu treffen und zu realisieren. Nur dann ist ihrerseits auch eine Entwicklung möglich. Fragen Sie sich als Führungskraft: Inwieweit bin ich wirklich bereit, die Verantwortung für gewisse Aufgaben abzugeben; inwieweit fördere ich Mitarbeiter beim Wahrnehmen neuer Aufgaben?

7. Fehlertoleranz. Sie wollen eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter? Dann müssen Sie ihnen auch gestatten, Fehler zu machen (um daraus zu lernen). Denn wenn Mitarbeiter bei Fehlern sofort am Pranger stehen, gehen sie beim Lösen von Aufgaben keine Risiken ein. Also stehen sie permanent bei Ihnen auf der Matte. Fragen Sie sich: Steht bei unserer Fehlerbearbeitung das Ermitteln des Schuldigen zentral oder das Finden einer (Problem-) Lösung und Identifizieren möglicher Learnings?

8. Demut. Seien Sie sich als Führungskraft stets bewusst, dass Sie Ihre Ziele ohne Ihre Mitarbeiter nie erreichen; außerdem, dass Ihre Leistung letztlich an der Leistung Ihrer Mitarbeiter gemessen wird. Eine entsprechend hohe Bedeutung sollten Sie dem Aufbau einer guten und somit leistungsfördernden Beziehung zu Ihren Mitarbeitern beimessen.

**Früher abschließen
mehr sparen:**

Im September

165 €

Im Oktober

125 €

Im November

85 €

Bis Jahresende kostenlos lesen

Meine PAZ. Mein neues Tablet. Mein Rückzahlungsbonus.

Wissen, was **Peine**, die
Region und **die Welt** bewegt.



Jetzt online abschließen:
abo.PAZ-online.de/zugreifen



Peiner Allgemeine
ZEITUNG



Partner im RedaktionsNetzwerk Deutschland

Anzeige gefördert vom:



~~statt 49 €~~
34,30 €*
oder weniger

Das D-Ticket **Job** – schon ab 1 Mitarbeiter!

Mit dem deutschlandweiten Jobticket **sparen** Ihre Mitarbeitenden **mindestens 30 %** gegenüber dem regulären Deutschlandticket.

Eine richtig gute Sache für Ihre Beschäftigten und Sie als Arbeitgeber.
Jetzt einen Rahmenvertrag mit dem VRB schließen!

So erreichen Sie uns: **job-abo@vrb-online.de**
und Telefon **0531 96670808**

Mehr Infos: www.vrb-online.de/job-abo

* Preis 2024, ab 1.1. 2025 40,60 €

