

BUSINESS & PEOPLE

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DIE WESER-ELBE-REGION



INTERVIEW

Conled Lichtcontracting ist im Innovationswettbewerb „Top 100“ zum zweiten Mal ausgezeichnet worden. Im Interview: Geschäftsführer Jandirk H. Ebel. Seite 3



INTERVIEW

Mit Nexus Media Nord etabliert die NORDSEE-ZEITUNG eine Agenturmarke. Expertin Carola Frost verrät, wie Marketingstrategien aussehen sollten. Seite 17



HAFENLOGISTIK

Neuausrichtung: Manuela Drews und Clemens Sommerfeld sind neu in der Geschäftsführung des Braker Terminalbetreibers J. Müller Weser. Seite 18

ANZEIGE



THE NEW iX.
Der neue BMW iX ist ein Statement für individuellen Stil und visionäres Denken. Effizienz und Dynamik verbinden sich im neuen BMW iX mit Technologie und Fahrfreude. Das Exterieur signalisiert mit einem charakterstarken Design und sportlichen Akzenten pures Selbstbewusstsein. Der komfortable Innenraum wird zum persönlichen Rückzugsort – eine Oase der Ruhe mit Lounge-Atmosphäre. Innovative Technik garantiert ein intuitives, inspirierendes und zugleich entspanntes Fahrerlebnis. Wohin der Weg auch führt. Jede Fahrt beginnt im Herzen. Entdecken Sie die Highlights des neuen BMW iX und lassen Sie sich von unserem Verkaufsteam beraten.

Autohaus Bobrink
Am Lunedeich 182 27572 Bremerhaven
Tel. 0471 90084-0

Stresemannstr. 319 27580 Bremerhaven
Tel. 0471 98280-0



Blick auf den Bremerhavener Containerterminal: Die Bundesländer fordern vom Bund deutlich mehr Geld für die Hafentwicklung. In Bremerhaven muss unter anderem die gesamte Stromkaje modernisiert werden. Foto: Scheer

Länder wollen vom Bund mehr Geld für die Seehäfen

Bremens Regierungschef Bovenschulte: Mindestens fünf Milliarden Euro notwendig

Die Bundesländer fordern den Bund auf, sich deutlich mehr an Investitionen in die Entwicklung der Häfen zu beteiligen. Die Länderkammer stimmte in Berlin einem Entschließungsantrag von Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein zu. Darin heißt es, der Bund habe die Möglichkeit, Ländern Finanzhilfen für besonders bedeutsame Investitionen wie bedeutende Hafenprojekte zu gewähren.

Bremens Regierungschef Andreas Bovenschulte (SPD, Foto: Schuldt/dpa) sagte im Bundesrat, die Häfen seien ein Grundpfeiler der deutschen Wirtschaft und ein unverzichtbarer Teil der Verkehrsinfrastruktur. Entgegen der gesamtstaatlichen Bedeutung der Häfen würden die anfallenden Aufgaben aktuell aber fast ausschließlich von Ländern und Kommunen finanziert. Pro Jahr gebe es vom Bund nur einen



» Die Häfen haben gesamtstaatliche Bedeutung.«

Andreas Bovenschulte, Bremens Regierungschef

Hafenlastenausgleich von 38 Millionen Euro für besondere finanzielle Belastungen durch die Seehäfen. Die Häfen Rotterdam und Antwerpen dagegen, mit denen deutsche Häfen in einem heftigen Wettbewerb

stünden, seien in den Niederlanden und Belgien von nationaler strategischer Bedeutung. Damit die deutschen Häfen europaweit und international wieder konkurrenzfähig sind, seien in den nächsten zehn Jahren mindestens 5 Milliarden Euro notwendig, sagte Bovenschulte. Der Bund könne Mittel vom Bundesanteil des neuen Sondervermögens für Infrastruktur bereitstellen.

Mehr Windkraftanlagen gebaut

Die Windkraftbranche fordert seit Jahren für die Transporte der großen Anlagenteile Verbesserungen der Infrastruktur. Immerhin sind in Deutschland im vergangenen Jahr nach Angaben des Verbands Wind-Europe so viel Windkraftanlagen gebaut worden wie in keinem anderen Land Europas. Mit neuen Installationen an Land sowie auf See in Höhe von mehr als 4 Gi-

gawatt (GW) liegt die Bundesrepublik an der Spitze, gefolgt vom Vereinigten Königreich (rund 1,9 GW), Frankreich (rund 1,7 GW) und Finnland (1,4 GW), wie aus Daten des Industrieverbandes hervorgeht.

EU-weit sind im vergangenen Jahr Verbandsangaben zufolge jedoch nur rund 13 Gigawatt neu gebaut worden - damit sind die Neuinstallationen geringer ausgefallen als erwartet. „Das ist enttäuschend“, sagte Pierre Tardieu vom Verband. Als Gründe gelten etwa Netzengpässe, anhaltende Probleme mit Genehmigungen in vielen Ländern und schwierige finanzielle Bedingungen. Beschränkungen bei der Hafenkapazität und der Verfügbarkeit von Schiffen behinderten ebenfalls den Ausbau Offshore-Windkraft. In ganz Europa wurden 2024 den Angaben zufolge 16,4 GW an neuer Windkraftkapazität installiert.

Insgesamt verfüge Europa nun über 285 Gigawatt Windkraftkapazität. Nötig seien allerdings 30 Gigawatt pro Jahr, um die Energieziele bis 2030 zu erreichen, hieß es. Für den Zeitraum von 2025 bis 2030 rechnet der Verband mit der Neuinstallation von 186 GW Windenergiekapazität. Bis 2030 sollen erneuerbare Energien 42,5 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs in der EU ausmachen. Um dieses Ziel zu erreichen, muss unter anderem Windkraft deutlich ausgebaut werden. (dpa)

Erfolgreiches Jahr für PNE

Die Cuxhavener PNE AG will ihr Eigenbetriebsportfolio an Windparks und Photovoltaik bis 2027 deutlich ausbauen - geplant ist eine Gesamtleistung von 1,1 GW im Betrieb oder im Bau. Im Jahr 2024 betrug die Nennleistung der Windparks im Eigenbetrieb 428,5 MW. Insgesamt war das Geschäftsjahr 2024 für die PNE AG sehr erfolgreich. Als Ergebnis einer sehr guten operativen Geschäftsentwicklung lag die Gesamtleistung bei 342,6 Millionen Euro (Vorjahr: 267,8 Millionen Euro) und ist damit die höchste der Unternehmensgeschichte. „Wir waren bei der Veräußerung von Windparks und Photovoltaikanlagen genauso erfolgreich wie beim Verkauf des USA-Geschäfts und unserer schwedischen Gesellschaften. Das hat maßgeblich zu unserem guten Ergebnis beigetragen. Trotz der Verkäufe ist es uns gelungen, die Projektpipeline stabil zu halten. Unser Eigenbetriebsportfolio sowie unsere Stromerzeugung sind weiter gewachsen, und auch das Servicegeschäft hat sich stark entwickelt“, sagt Heiko Wuttke, seit Januar neuer Vorstandsvorsitzender.

Mehr dazu und zum neuen Vorstandsvorsitzenden lesen Sie auf Seite 19.

Unternehmen machen Klimaschutz

Zu 100 % geförderte Energieanalysen für Unternehmen über die gemeinnützige Klimaschutzagentur energiekonsens. Jetzt buchen!

energiekonsens.de/unternehmen

Kostenlose Teilnahme!

Gefördert von:

Die Senatorin für Umwelt, Klima und Wissenschaft

Freie Hansestadt Bremen

Kofinanziert von der Europäischen Union

Editorial



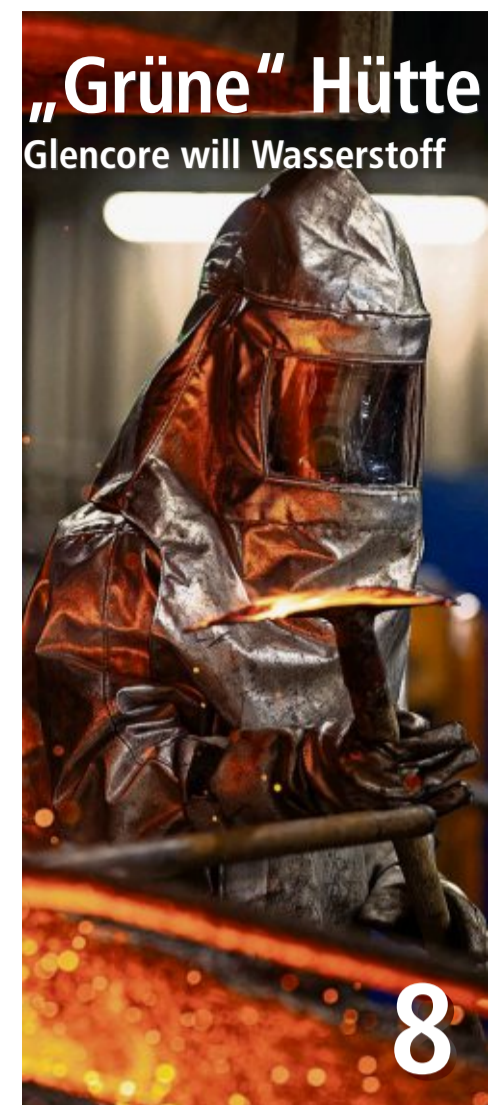
Häfen sind zentraler Teil des globalen Welt-handelsnetzes. Deshalb spürte man in den norddeutschen Häfenstandorten mehr als deutlich die Beeinträchtigungen durch die Corona-Pandemie. Das Virus ist aus dem Alltag wieder verschwunden. Die deutschen Seehäfen haben im vergangenen Jahr trotz schwieriger konjunktureller Bedingungen mehr Güter umgeschlagen als 2023. Dafür verunsichert nun der US-Präsident Donald Trump mit erratischen Zollentscheidungen die globalen Märkte. Welche Auswirkungen diese Politik haben wird, steht noch nicht fest. Im Containerverkehr waren die USA allerdings laut Statistik der Hafengesellschaft Bremerports im Jahre 2023 mit einem Anteil von rund 17 Prozent der wichtigste Handelspartner der bremischen Häfen. Gut möglich also, dass das eher an einen Mafiaboss als an den führenden Staatsmann der westlichen Welt erinnernde Gebaren im Oval Office Spuren in den Bilanzen der Logistiker hinterlassen wird. Umso mehr sind die politischen Verantwortlichen in den Bundesländern und im Bund gefordert, die Investitionsbedarfe der deutschen Seehäfen im Blick zu behalten, damit nicht negative politische Effekte auf eigene Infrastruktur-Versäumnisse stoßen. Da ist es ein gutes Signal, dass Cuxhaven weitere Liegeplätze für den boomenden Umschlag von Offshore-Windenergieteilen bekommt. Doch auch das Land Bremen muss nachziehen: Der Bremerhavener Containerterminal benötigt eine Modernisierung der Stromkaje, damit die Umschlagsunternehmen eigene, milliarden schwere Investitionen auf den Weg bringen können. Doch wir schauen auch in dieser Ausgabe unserer Wirtschaftszeitung nicht allein auf die Häfen. Ein leuchtendes Beispiel dafür, wie man Energiesparinvestitionen zum wirtschaftlichen Erfolgsmodell für alle Beteiligten machen kann, liefert die Bremerhaven Firma Conled. Im Interview verrät der Geschäftsführer, wie das funktioniert.

Ihr Christian Heske



Investitionen in die Hafenzukunft Neue Liegeplätze in Cuxhaven - Bedarfe an Bremerhavens Stromkaje

4/5



„Grüne“ Hütte Glencore will Wasserstoff

8



Hightech von Symex Kunden aus Pharma- und Kosmetikbranche

14



Neu an der Spitze J. Müller Weser besetzt Geschäftsführung um

18

Häfen und Logistik

» Seehäfen schlagen mehr um

Insgesamt 274 Millionen Tonnen Güter haben die deutschen Seehäfen im Jahr 2024 umgeschlagen - 2,3 Prozent mehr als noch 2023. Der Zentralverband der Deutschen Häfen spricht von einem guten Ergebnis trotz herausfordernder wirtschaftlicher Lage. Bremerhaven belegt dabei Platz zwei hinter Hamburg.

6

Mobilität

» Individuelle Fuhrpark-Lösungen

Viele Unternehmen richten ihr Augenmerk auf Elektromobilität und Hybridlösungen. Welche Lösung zu wem passt, klärt die Auto-Box in individuellen Beratungsgesprächen. „Wir haben von vollelektrischen Fahrzeugen bis zu solchen mit Hybrid- oder Plug-in-Lösungen alle Toyota-Modelle“, sagt Geschäftsführer Fabian Hornbogen.

10

Forschung & Entwicklung

» Studenten entwickeln Kekse

Das Frühstück ist die wichtigste Mahlzeit am Tag - trotzdem lassen sie viele aus Zeitmangel ausfallen. Drei Studentinnen und ein Student von der Hochschule Bremerhaven hatten deshalb eine Idee für ein neues Produkt: den Okara Porridge Kekse - kurz: Opoke.

7

Mobilität

» E-Mobilität für Unternehmen

E-Mobilität für Gewerbetreibende steht derzeit im Autohaus Schmalzried im Fokus. Die Umstellung auf vollelektrische und hybride Fahrzeuge bietet zahlreiche Vorteile wie geringere CO₂-Emissionen, reduzierte Betriebskosten und eine bessere Luftqualität, betont Geschäftsführer Otto Stingl.

13

Solarenergie

» Individuelle Anlagenzuschnitte

Regenerativer Strom vom eigenen Dach: Die Bremerhavener actensys Nord AG verbucht eine steigende Nachfrage nach gewerblichen Photovoltaik-Großanlagen. Gleichwohl bleiben individuell zugeschnittene Lösungen nicht nur für Gewerbebetriebe, sondern auch für Privatkunden interessant.

9

Service für Unternehmen

» Hilfe beim Energiesparen

Das Interesse an Energieeffizienzmaßnahmen ist in vielen Unternehmen vorhanden. Doch oft fehlt es an Ressourcen, zeitlichen Kapazität, oder es gibt Unsicherheiten bei der Umsetzung. Hier setzt die Bremer Klimaschutzagentur Energiekones an und bietet gezielte Umsetzungscoachings an.

15



Recycling von Schiffen Forschungsprojekt am Museum gestartet

20

Medien

» Marketing mit 360°-Sicht

Mit Nexus Media Nord etabliert die NORDSEE-ZEITUNG eine eigene Agenturmarke. Im Interview erläutert Alexander Behrend, Leiter Digital Sales und Key Account bei Nexus Media Nord, wie die Agentur Werbetreibende umfassend zu allen Kommunikationsangeboten der Mediengruppe berät und aus einer Hand Lösungen anbietet.

16/17

Windenergie

» Frischer Wind bei PNE

Seit Januar hat die Cuxhavener PNE AG einen neuen Vorstandsvorsitzenden: den 56-jährigen Heiko Wuttke. Er kennt sich in der Branche der erneuerbaren Energien aus und hat im Laufe seines beruflichen Werdegangs wohl alle Seiten der Windkraftbranche kennengelernt. Jetzt will er dazu beitragen, die PNE-Erfolgsstory fortzusetzen.

19

IMPRESSUM

Business & People – Die Wirtschaftszeitung für die Weser-Elbe-Region, eine Beilage der NORDSEE-ZEITUNG Ausgabe März 2025

Herausgeber:
NORDSEE-ZEITUNG GmbH
Hafenstraße 142
27576 Bremerhaven

Anzeigenverkaufsleitung:
Jan Rathjen (verantwortlich)

Redaktion:
Christian Heske (verantwortlich)

E-Mail:
mediaberatung@nexusmedianord.de
Telefon: 0471 597-438

Druck: Druckzentrum Nordsee
der NORDSEE-ZEITUNG GmbH,
Bremerhaven

Lassen Sie uns reden über ... Beleuchtung



Mehrfach ausgezeichnet: Jandirk H. Ebel ist geschäftsführender Gesellschafter der in Bremerhaven ansässigen Conled Lichtcontracting GmbH.

Foto: Conled

Von Christian Heske

Das Bremerhavener Unternehmen Conled Lichtcontracting stattet Großbetriebe mit modernster LED-Beleuchtung aus und ist nun im Innovationswettbewerb „Top 100“ zum zweiten Mal ausgezeichnet worden. Im Interview verrät Geschäftsführer Jandirk H. Ebel, was sein Unternehmen so bemerkenswert macht.

Neben den Erfolgen bei den „Top 100“ ist Conled auch für den Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes 2025“ nominiert. Was macht das Geschäftsmodell so innovativ und preiswürdig?

Zunächst sind wir stolz darauf, wie unsere Kunden uns wahrnehmen - das bedeutet uns mehr als jede Auszeichnung. Das Geschäftsmodell ist deswegen erfolgreich, weil es eine zukunftsweisende Antwort auf die Herausforderungen der Energiewende und der Ressourcenschonung bietet. Der Austausch einer alten, kostenintensiven Beleuchtungsanlage gegen eine hocheffiziente LED-Beleuchtung ist und bleibt unser Kerngeschäft. Doch das Potenzial einer modernen Industrieleuchte ist weitaus größer: Heute sorgt unsere Beleuchtung nicht nur für perfektes Licht, das je nach Tageslicht oder Bewegung gedimmt wird. Mit unserer intelligenten Sensorik können wir auch andere Energieverbraucher steuern. Ein Beispiel: Wenn eine Leuchte über einer Absauganlage installiert ist

» Unser Ziel ist es, dass die Einsparungen für den Kunden größer sind als die monatlichen Contractingraten. «

Jandirk H. Ebel, geschäftsführender Gesellschafter von Conled Contracting

Gleichzeitig versetzt der Sensor die Absauganlage in den Stand-by-Modus, um ebenfalls Energie zu sparen. Diese intelligente Vernetzung nutzen wir für alle verbrauchsintensiven Bereiche, sei es Klimaanlage, Heizungen, oder Beschattungsanlagen. So wird die neue Beleuchtungsanlage von Conled quasi zum permanenten Energiemanager, der auf alle individuellen Anforderungen

reagiert und einen ganzheitlichen Optimierungsansatz für den Stromverbrauch garantiert. Diese Vernetzung ist übrigens nicht nur für neue Energieanlagen möglich; dank des von und mit Siemens entwickelten Standards, können auch ältere Bestandsanlagen eingebunden werden. Zudem werden ab diesem Jahr EU-Richtlinien in Kraft treten, die von bestimmten Unternehmen solche Energienachweise einfordern. Unsere Kunden erfüllen mit uns schon heute diese Anforderungen. Im Rahmen unserer Contractingverträge wird diese Sensorik europaweit nur von Conled eingesetzt.

Auf welche Investitionskosten muss sich ein Industrieunternehmen einstellen, das seine Beleuchtung im großen Stil modernisieren lassen möchte?

Auf keine! Sämtliche Investitionen werden von Conled übernommen. Unsere Kunden zahlen die erste Contractingrate erst dann, wenn die Anlage betriebsfertig installiert ist und alle vertraglichen Garantien, wie die Ausleuchtung und nachgewiesenen Einsparungen erfüllt wurden. Unser Ziel ist es, dass die Einsparungen für den Kunden größer sind als die monatlichen Contractingraten. Das bedeutet für unsere Kunden eine Erhöhung ihrer Liquidität, während ihre Bonität unberührt bleibt. Das liegt daran, dass das Eigentum und die betrieblichen Risiken der Beleuchtungsanlage bei Conled verbleiben und somit die Contractingraten bilanzneutral behandelt werden.

Gibt es bestimmte Branchen oder bestimmte Arten von Unternehmen, die besonders viel Einsparpotenziale durch das Lichtcontracting heben können?

Generell alle Unternehmen, die eine hohe Beleuchtungsdauer benötigen. Je länger eine Beleuchtung täglich in Betrieb ist, desto mehr Einsparungen werden erzielt. Das gilt insbesondere für Industrieunternehmen, die im Zwei- oder Drei-Schichtbetrieb arbeiten. Je nach Unternehmensgröße generieren wir für diese Kunden hohe sechsstellige Kosteneinsparungen pro Jahr. Gleichzeitig senken wir damit den CO₂-Ausstoß, was wiederum Kosten spart und zu einem Anstieg des Shareholder-Values beiträgt. Aber auch in allen anderen Bereichen können wir durch die LED-Beleuchtung mit intelligenter Sensorik die Stromkosten signifikant reduzieren. Das betrifft nicht nur die Industrie, sondern auch Branchen wie Lager und Logistik, Büro und Verwaltung, Krankenhäuser und Schulgebäude. Überall können durch individuelles Lichtmanagement der Komfort und die Arbeitssicherheit erhöht, der Verbrauch gesenkt und mehr Effizienz und Nachhaltigkeit garantiert werden.

In welchem Umfang können Unternehmen Fördermittel bei der Projektkalkulation mit einfließen lassen?

Es gibt spezielle Förderungen für das Contracting, die nur wir als Contractor für die Vorhaben beantragen können. Sämtliche Planungen und Projektanforderungen werden von einem unabhängigen, bei der Bafalizenzierten Energieexperten geprüft und dann eingereicht. Die nicht rückzahlbare Förderung schütten wir nahezu 1:1 an unsere Kunden aus. Alle damit verbundenen Vorgänge halten wir gegenüber unseren Kunden transparent und offen. Diese vertrauensvolle und effiziente Zusammenarbeit ist für Conled selbstverständlich. Übrigens: Bei städtischen Immobilien werden die Contracting-Raten bis zu 55 Prozent bezuschusst. Das ist besonders wichtig für Städte und Kommunen mit klammen Budgets, da sie ohne eigene Investitionen ganz neue Perspektiven erschließen können.

Welche Rolle spielen bei Ihrer Arbeit aktuelle Arbeitsplatzbestimmungen, die ja bestimmte Vorgaben hinsichtlich der Lichtqualität machen?

Das ist ein sehr wichtiger Punkt. Beleuchtung ist nicht nur eine Frage der Energieeinsparung und des Komforts, sondern auch entscheidend für die Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz. Es gibt konkrete Vorgaben zur Beleuchtungsstärke

und Ausleuchtung für jede Art von Arbeitsplatz. Eine an die Arbeitsbedingungen angepasste Beleuchtung ist eine Grundvoraussetzung zur Verhütung von Unfällen und damit ein essenzieller Bestandteil des Arbeitsschutzes. In vielen unseren Projekten beobachten wir, dass Kunden berichten, ihre Unfallquote und Häufigkeit und von Arbeitsunfällen sich durch eine optimal angepasste Beleuchtung deutlich reduziert. Diese positiven Auswirkungen auf die Gesundheit der Mitarbeiter ist ein weiterer Grund, warum moderne Beleuchtungssysteme so wichtig sind. Deshalb ist dieser Punkt auch eine wichtige Leistung von Conled, die wir in unseren Verträgen über die gesamte Laufzeit garantieren.

Erledigt Conled Großaufträge komplett aus eigener Kraft, oder kooperieren Sie fest mit anderen Unternehmen?

Da wir europaweit Contracting-Projekte umsetzen und jedes Jahr regelmäßige Wartungen vor Ort durchführen, wäre es mit einem Montageteam aus Bremerhaven gar nicht möglich, die Projekte effizient zu managen. Stattdessen arbeiten wir bundesweit mit qualifizierten Montageunternehmen zusammen, an denen wir teilweise beteiligt sind. Durch diese Kooperationen haben wir den Zugriff auf über 200 Monteure, was eine zeitnahe und reibungslose Umsetzung unserer Projekte gewährleistet. Die zentrale Leitung - Geschäftsführung, Projektleiter und Vertrieb - bleibt jedoch in Bremerhaven, um eine enge Kommunikation und Koordination sicherzustellen. Somit kombinieren wir lokale Expertise mit großflächiger Flexibilität.

Wie sehen die weiteren unternehmerischen Perspektiven für Conled aus? Welche Märkte haben Sie besonders im Blick?

Im Wesentlichen geht es darum, dass wir unsere Leistungen und Angebote kontinuierlich ausbauen. Aus diesem Grund haben wir seit über einem Jahr mit einem eigenen Team in München begonnen, eine innovative Conled-App zu entwickeln. Das Ergebnis werden wir in diesem Jahr offiziell vorstellen. Damit verbunden sind ab der ersten Projektaufnahme KI-gesteuerte Prozesse, die die weiteren Planungen und Kalkulationen vereinfachen. Auf einem individuellen Dashboard werden alle Planungen in sämtlichen Projektphasen transparent für den Kunden dargestellt. Das bedeutet, dass auch plötzliche Ände-

rungen oder zusätzlichen Wünsche des Kunden während der Planungsphase nahtlos berücksichtigt werden können. Damit erhöhen wir nicht nur unsere Planungstransparenz, sondern sorgen auch für eine bessere Zusammenarbeit, Kommunikation und Agilität während des gesamten Projektverlaufes. Auch für die Leuchtenlieferungen und Montageumsetzungen werden über die App wichtige Informati-

onen und Planungsgrundlagen auf digitaler Basis ausgetauscht. Dadurch schließen wir individuelle Fehlerquellen aus und steigern die Effizienz unserer Projekte. Wo früher ein Großprojekt mehrere Monate für die Planungsphase und die Angebotserstellung in Anspruch genommen hat, sind wir dann in der Lage, in nur wenigen Wochen ein individuelles, maßgeschneidertes Beleuchtungskonzept zu präsentieren. Diese drastische Zeitersparnis ermöglicht es unseren Kunden, schnellere Entscheidungen treffen zu können und zeitnah von einer modernen Beleuchtungslösung zu profitieren.

Soll Conled am Standort Bremerhaven weiter wachsen? Wohin geht die Reise?

Auch in Zukunft werden wir eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Ausgewogenheit zwischen unserer Projektanforderung und der Anzahl unserer Mitarbeiter im Fokus haben. Klar aber ist, dass wir aufgrund der stetig steigenden Marktnachfrage und auch aufgrund unserer Alleinstellungsmerkmale sinnvoll wachsen müssen. Die zuvor beschriebene Outsourcing-Strategie im Bereich Montage und Wartung ist nur eine von vielen agilen und flexiblen Lösungen. Mit den zunehmenden digitalisierten Prozessen eröffnen sich zudem Chancen, bundesweit Projektleiter zu rekrutieren und unser Team weiter zu stärken. Unser Stammhaus in der Bismarckstraße direkt am Park platzt aus allen Nähten, da wir quasi alle drei Monate zusätzliche neue Mitarbeiter einstellen. Aber solange unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen, ist die Welt von Conled in bester Ordnung.

Zur Person

Jandirk H. Ebel ist geschäftsführender Gesellschafter der Conled Lichtcontracting GmbH. Davor war er beratend für den Vorstand der Enervie AG tätig, mit der Conled nach wie vor eng zusammenarbeitet. Seine Frau Hellena ist Prokuristin und für den Vertrieb verantwortlich. Auch sein Sohn Julius und sein Neffe Philipp Ebel gehören zur Geschäftsführung von Conled.

Lichtdienstleister für die Industrie

Die 2011 von Jandirk H. Ebel gegründete Conled Lichtcontracting GmbH

mit Sitz in Bremerhaven stattet als Lichtdienstleister Industriehallen mit moderner LED-Beleuchtung aus, bleibt aber selbst Eigentümerin der Anlagen. Sie arbeitet mit 16 Mitarbeitern in der Seestadt. Von einem sanierten Altbau am Bürgerpark aus kümmert sich das Team um Management, Einkauf, Vertrieb sowie die Licht- und Projektplanung. Conled ist ein unabhängiger, zertifizierter Dienstleister, der nur LED-Leuchten von renommierten Leuchtenher-

stellern einsetzt. Das spiegelt sich auch in der Auswahl der Lieferanten wider, deren Produkte nach strengen Qualitätsanforderungen geprüft und die individuell für Conled konfiguriert wurden. Ziel dabei ist es nach Angaben des Unternehmens, so wenig Energiekosten wie möglich zu generieren und einen maximalen Mehrwert einer hocheffizienten, individuellen Beleuchtungsanlage zu garantieren. Zu den langjährigen Kunden gehören unter anderem Arcelor Mittal, Blohm & Voss, Ottobock.

www.conled.de



Für die Stromkaje in Bremerhaven sind massive Investitionen notwendig.

Foto: Scheer



Zeichen der Energiewende: Im Deutschen Offshore-Industrie-Zentrum Cuxhaven (DOIZ) boomt der Umschlag von Teilen für Windenergie-Anlagen.

Foto: Scheer

Ideen für Hafengrundstück gesucht

Interessenten und Ideen für ein einzigartiges Hafengrundstück gesucht: Vor einem Jahr hatte das Land Bremen für 14 Millionen Euro die Flächen südlich des Bremerhavener Kreuzfahrterminals vom Unternehmen Heuer Logistics übernommen. Nun sucht die Hafengesellschaft Bremenports Ideen, wie die Fläche künftig genutzt werden kann.

Es geht um sieben Hektar im Süden der Columbusinsel, die bislang Heuer Logistics gepachtet hatte. Das spitz nach Süden zulaufende Areal wird von der Kaiserschleuse und der Columbuskaje begrenzt. Die Nähe zum Wasser macht die Fläche, auf der sich auch noch 20.000 Quadratmeter Hallenfläche befinden, besonders attraktiv. Ab Januar 2026 steht die Fläche für die weitere Nutzung zur Verfügung. Gerade die unmittelbare Wassernähe und die hervorragende Anbindung an die internationalen Seeverkehrswege und Binnenschiffahrtsstraßen machen das Grundstück zu einem idealen Standort für zukunftsorientierte Hafenprojekte.

Das Hafenressort und Bremenports hatten be-

reits eigene Nutzungsideen entwickelt, als sie Fläche von Heuer Logistics übernommen hatten. Ein Tanklager für Wasserstoff und Wasserstoff-Derivaten zur Betankung von Schiffen gehörte dazu. Angedacht war auch der Umschlag von sperrigem Stückgut, das nicht in Container transportiert werden kann. Versorgung und Service im Offshore-Bereich sind ebenfalls ein Thema. Aber auch die Entwicklung der Flächen im Zusammenhang mit der Kreuzfahrtschiffahrt ist denkbar. Nun will man weitere Ideen sammeln, insbesondere für hafenspezifisches Gewerbe und Nutzungen. Und zwar mit einem Markterkundungsverfahren.

Verfahren ist keine Ausschreibung

Das Markterkundungsverfahren ist ausdrücklich keine Ausschreibung, betont Bremenports-Sprecher Matthias Koch. Es lassen sich aus der Teilhabe an dem Verfahren also keine Ansprüche ableiten. Bremenports betrachtet das Verfahren als Möglichkeit für die maritime Wirtschaft, sich möglichst frühzeitig einzubringen. Dabei will die

Hafengesellschaft auch das unternehmerische Interesse an einer langfristigen Nutzung dieser wertvollen Fläche ermitteln.

Es gibt also keine Festlegungen. Die eigenen Pläne von Bremenports, den südlichen Trakt des Columbusbahnhofs aufzustocken und womöglich dort ein Hotel für Passagiere des Kreuzfahrterminals einzurichten, sind von dem Projekt unberührt, sagt Koch.

„Eine derartig große Fläche mit Anschluss an Kajanlagen dürfte deutschlandweit nur sehr selten zur Verfügung stehen. Gerade auch deshalb haben wir uns für das Markterkundungsverfahren entschieden: Wir wollen insbesondere der hafenauffinen Wirtschaft die Möglichkeit geben, diesen einzigartigen Hafenstandort zukunftsweisend mitzugestalten“, sagt Bremenports-Chef Robert Howe.

Unternehmen, die Interesse an der Nutzung der Fläche haben, sind daher ab sofort eingeladen, eine grobe Skizze ihres Nutzungskonzepts bei der Hafengesellschaft einzureichen. (mue) www.bremenports.de



Der Senat hat den südlichen Bereich der Columbusinsel zurückgekauft.

Foto: Archiv

BLG fordert Kajenneubau

BLG-Chef Matthias Magnor drängt auf den Neubau der Containerkajen in Bremerhaven. Magnor weiß, dass das Land große Schwierigkeiten hat, die gewaltige Investitionssumme von 750 Millionen Euro für die Erneuerung der Containerterminals 1 bis 3a zu stemmen. Aber sie sei zwingend notwendig für das milliardenschwere Zukunftsprogramm der Terminalbetreiber. Die Hoffnungen ruhen nun auf der künftigen Bundesregierung. SPD und CDU haben ein milliardenschweres Investitionsprogramm des Bundes beschlossen. Die norddeutschen Länder fordern aus diesem Topf mehr Geld für die Häfen. Wenn sich der Anteil des Bundes von derzeit 39 auf 450 Millionen Euro jährlich für alle deutschen Seehäfen erhöht, schafft das Spielraum für das Land, die Stromkaje zu erneu-

ern. Die BLG-Tochter Eurogate will in Bremerhaven mit ihren Partnern zwei Milliarden Euro investieren. Mit dem Geld sollen große Containerbrücken angeschafft werden, aber auch Großgeräte für den automatisierten Umschlag wie Portalkrane. Nur neue Kajen mit ausreichend Tiefgründung können die neuen Brücken tragen. Und nur vor diesen neuen Kajen kann genügend Tiefgang für die weltweit größten Frachter hergestellt werden. BLG und Eurogate konzentrieren sich dabei auf Bremerhaven, haben aber bei der Automatisierung auch Wilhelmshaven im Blick. Etliche Reedereien würden Alternativen für den Standort Hamburg ausloten, heißt es. Hier ist die Reederei MSC bei der Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) eingestiegen. (mue)

Investitionen und Ideen sichern die Zukunft der Häfen

Die Anforderungen der Energiewende treiben in Cuxhaven den Hafenausbau voran. In den Bremischen Häfen setzt man ebenfalls auf Nachhaltigkeit und legt die Grundlage zum Einsatz nachhaltiger, klimaschonender Schiffstreibstoffe. Massive Investitionen in die in die Jahre gekommene Stromkaje am Bremerhavener Containerterminal sind derweil aus Sicht des Logistik-Unternehmens BLG unerlässliche Grundlage für die Modernisierung des Hafenstandorts. Die BLG selbst will Milliarden investieren. Die Hafengesellschaft Bremenports sucht zugleich Nutzungsideen für ein Filetgrundstück im Süden des Bremerhavener Kreuzfahrterminals.

Von Tim Larschow

Der erste Rammschlag ertönt, und ein Grollen rollt über den Cuxhavener Hafen. Anja Albrecht, Projektleiterin der bauausführenden Firma Depenbrock, blickt auf die Wasserfläche, die sich in eine gewaltige Baustelle verwandelt wird. Das ist die Herausforderung. Nach all den Monaten der Planung, der unzähligen Abstimmungen und Vorarbeiten ist dies der Moment, auf den alle gewartet haben. Fristgerecht vor dem Verfall des Planfeststellungsbeschlusses ist jetzt im Hafengebiet mit den Arbeiten für die geplanten Liegeplätze 5 bis 7 begonnen worden. Endlich können die Firmen das tun, was sie am liebsten tun und was sie am besten können: bauen.

Die Umsetzung liegt bei einer Arbeitsgemeinschaft aus den Unternehmen Tiefbau GmbH Unterweser, Heinrich Hirdes GmbH, Nordsee Nassbagger- und Tiefbau GmbH und Depenbrock Ingenieurwasserbau GmbH & Co. KG. Die technische Federführung liegt bei Depenbrock. Gerald

Weidner und Anja Albrecht vertreten das Unternehmen in der Arbeitsgemeinschaft.

„In fast ähnlicher Zusammensetzung haben wir die AVG Stade, den Anleger für verflüssigte Gase, gebaut. Und von der Größenordnung her ist das Projekt hier ähnlich“, erläutert Weidner. Wie beim AVG in Stade ist das Thema, das die Baufirmen beschäftigt, die Zeit. „Diese 1,25 Kilometer lange Anlage in einer Bauzeit von drei Jahren zu errichten, ist schon mehr als herausfordernd“, sagt Gerald Weidner und ergänzt: „Da muss schon alles wie am Schnürchen klappen, um solche Liegeplätze in so kurzer Zeit zu errichten.“

Ein gutes Zeichen für den Bau der Liegeplätze 5 bis 7: Der Zeitplan für den Bau des AVG wurde eingehalten. Nach nur 330 Tagen Bauzeit konnte die Terminalplattform des derzeit größten wasserseiti-

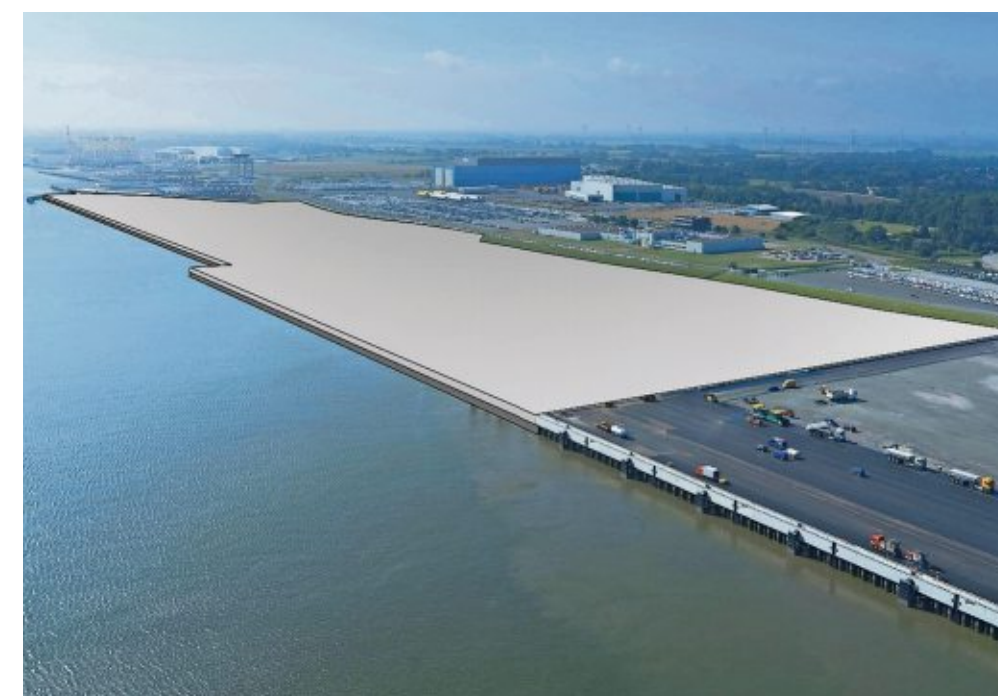
» Hier in Cuxhaven gehen wir als Teil einer starken und eingespielten Gemeinschaft an den Start, die in puncto Maschinenpark und Erfahrung bei Nassbaggerei, Hafen- und Ingenieurwasserbau ihresgleichen sucht.«

Erik Depenbrock, Depenbrock Ingenieurwasserbau GmbH & Co. KG

gen Bauprojekts in deutschen Häfen im Dezember 2023 an den Auftraggeber übergeben werden.

„Hier in Cuxhaven gehen wir als Teil einer starken und eingespielten Ge-

meinschaft an den Start, die in puncto Maschinenpark und Erfahrung bei Nassbaggerei, Hafen- und Ingenieurwasserbau ihresgleichen sucht“, sagt geschäftsführender Gesellschafter Erik Depenbrock. Zur Eröffnung der LNG-Terminals in Wilhelmshaven sprach Bundeskanzler Olaf Scholz (SPD) von einem neuen Deutschland-Tempo, mit dem Infrastrukturprojek-



Neben dem Liegeplatz 4 (rechts) hat der Bau der neuen Liegeplätze (graue Fläche) mit einer Länge von 1200 Metern begonnen. Es ist der lang ersehnte Lückenschluss. Foto: NPOTS

te in Zukunft vorangebracht werden sollen. „Dieses Tempo gehen wir gerne mit. Und dieses Tempo haben wir auch in Stade vorgelegt“, so Erik Depenbrock.

Baustelle soll rasant wachsen

Die Firma Depenbrock war auch am Bau des Liegeplatzes vier in Cuxhaven beteiligt. Damals wurde dieser in zwei Jahren gebaut. Jetzt sollen drei Liegeplätze in drei Jahren entstehen. „Das zeigt, mit welcher Leistung hier gearbeitet wird“, so Weidner.

Anja Albrecht ist Projektleiterin für das Bauvorhaben, während Gerald Weidner die Oberbauleitung innehat. „In den nächsten Wochen wird die Baustelle rasant wachsen“, kündigten beide beim ersten Rammschlag an. „Unter anderem werden Schwimmrammen und zwei Hubinseln im Einsatz sein. Insgesamt sechs schwimmende Einheiten, die Ramm- und Spundwandarbeiten durchführen“, erklärt Albrecht.

Depenbrock ist überwiegend in Deutsch-

land tätig, mit verschiedenen Niederlassungen im Bereich Tief- und Hochbau und auch Ingenieurwasserbau. Es gibt aber auch Niederlassungen in Dänemark, Polen oder Rumänien, wo aber mehr im Hoch- und Projektbau gearbeitet wird. „Wir haben im Ingenieur- und Wasserbau nicht nur den größten Technikpark Deutschlands, sondern auch ein hoch spezialisiertes Team erfahrener Tragwerksplaner, Geotechniker, Konstrukteure und Ingenieure“, so Anja Albrecht.

Die Bremischen Häfen sind jetzt „Methanol-ready“

Klimaschutz - das Thema hat längst auch in der Schifffahrt eine entscheidende Bedeutung: Zunehmend mehr Schiffsneubauten verlassen mit alternativen Antrieben die Werften oder werden entsprechend umgerüstet. Und diese Entwicklung ist auch in den Bremischen Häfen spürbar: Noch sind es in erster Linie Containerschiffe oder Autotransporter mit LNG-Antrieb (Liquified Natural Gas) die abseits der konventionellen, mit Schweröl beziehungsweise Schiffsdiesel betriebenen Ozeanriesen in den Bremischen Häfen anlegen. Parallel dazu aber steigt auch die Zahl der Schiffe, die als Antriebsart auf Methanol-Motoren setzen. Mittelfristig - davon gehen Experten aus - dürfte der Treibstoff Methanol noch einmal deutlich an Anteil gewinnen und LNG auf dem bisherigen Platz 1 der alternativen Kraftstoffe ablösen.

„Nachdem das Bunkern von LNG bereits seit 2015 möglich ist, sind die Bremischen Häfen nun auch Methanol-ready“, freut sich Kristina Vogt als Senatorin für Wirtschaft, Häfen und Transformation und ergänzt: „Mit den jetzt klaren Regularien sind wir gut aufgestellt, und auch strukturell bringt Bremen beste Voraussetzungen mit: An der Weser gibt es bereits methanolfähige Lagerkapazitäten, in Bremerhaven prüfen Bunkerlieferanten den Ausbau, und mehrere Unternehmen beschäftigen sich mit der Produktion von grünem Methanol. In diesem Bereich passiert viel - und Bremen ist vorne mit dabei.“



Die Reederei Maersk will ihre Treibhausgasemissionen reduzieren. Das Containerschiff „Laura Maersk“ (hier an der Bremerhavener Stromkaje) fährt mit „grünem“ Methanol. Foto: Scheer

Um den Einsatz der klimafreundlicheren Antriebsarten zu ermöglichen, sicheres Bunkern dieser Kraftstoffe muss die Reederei, sondern in besonderer Weise

auch die Häfen gefragt, die letztlich ein zuverlässiges, sicheres Bunkern dieser Kraftstoffe möglich machen müssen.

Genau das wurde nun mit einem klar geregelten Verfahren zur Genehmigung von Bunkervorgängen in den Bremischen Häfen erreicht: „Beim Bunkern von Kraftstoffen mit einem Flammpunkt unter 55 Grad Celsius - dazu zählen beispielsweise Methanol und LNG - müssen einige Sicherheitsaspekte berücksichtigt werden. Mit der klaren Handlungsanweisung, die wir dazu jetzt herausgegeben haben, wissen die Reeder und alle sonstigen Beteiligten nun aber konkret, wie und wann was genau zu tun ist, um ein reibungsloses Bunkern der alternativen Treibstoffe zu ermöglichen“, betont Bremerhavens Hafenkaptän Stephan Berger.

Robert Howe, Geschäftsführer der landeseigenen Hafengesellschaft Bremenports, macht derweil deutlich, dass „Methanol-ready“ mehr als nur ein Label, sondern vielmehr ein echter Wettbewerbsfaktor sei und vor allem genau in die Green-Focus-Strategie der Bremischen Häfen passe: „Wir unterstützen und fördern damit den Einsatz neuer kohlenstoffarmer Treibstoffe in der Schifffahrt - das ist letztlich aktiver Klimaschutz“, sagt Howe und betont: „Ziel muss es sein, dass in unseren Universalhäfen auch universal gebunkert werden kann - egal ob am Ende Methanol, LNG, Ammoniak oder in Zukunft grüner Wasserstoff in die Schiffstanks gepumpt wird. Dass wir dazu jetzt schon einmal für LNG und Methanol klare Ablaufpläne und Regularien haben, ist ein sehr guter Schritt in die richtige Richtung.“

„Zölle treffen die Häfen“

Schiffahrtsexperte Burkhard Lemper hält Auswirkungen von US-Zöllen auf deutsche Häfen für möglich. Sollten EU-Produkte tatsächlich mit Zöllen belegt werden, treffe das zumindest Häfen mit nennenswertem USA-Verkehr, sagte Lemper, der das Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik in Bremen leitet. Verringerte Zuwachsraten oder Verluste des Handelsvolumens seien möglich. Das Ausmaß sei im Vorhinein kaum zu bestimmen, sagte Lemper. Bislang sei unklar, ob sich Importe mit lokaler Produktion ersetzen ließen und die Nachfrage aufgrund der Preissteigerungen falle. In der Schifffahrt wirkten sich Handelseinschränkungen zwischen den USA und dem Rest der Welt vor allem auf global tätige Reedereien aus. Im Containerverkehr ist vor allem Bremerhaven an die USA angebunden, aber auch Hamburg und Wilhelmshaven verfügen über Verbindungen, wie Lemper erläutert. Im Containerverkehr waren die USA laut Statistik von Bremenports der wichtigste Handelspartner der bremischen Häfen mit einem Anteil von rund 17 Prozent (2023). In Hamburg lag der Anteil bei etwa 8,8 Prozent (2024), wie aus Zahlen von Hamburg Hafen Marketing hervorgeht. Zu Wilhelmshaven lagen keine Daten vor. Trump nutzt Zolldrohungen immer wieder als Verhandlungstaktik. Stahl- und Aluminiumimporte sollen mit Zöllen von 25 Prozent belegt werden. (dpa)



Blick auf die Stromkaje im Bereich des Eurogate Containerterminals. Über die Häfen der Seestadt wurden im Jahr 2024 insgesamt 42,5 Millionen Tonnen umgeschlagen.
Foto: Scheer

Seehäfen schlagen wieder mehr Güter um

Die deutschen Seehäfen haben im vergangenen Jahr trotz schwieriger konjunktureller Bedingungen mehr Güter umgeschlagen als 2023. Doch nicht alle Häfen profitierten gleich.

Insgesamt waren es 274 Millionen Tonnen, ein Plus von 2,3 Prozent, wie das Statistische Bundesamt mitteilte. In den beiden Vorjahren hatte es jeweils Rückgänge gegeben. Das vergangene Jahr blieb demnach noch 6,7 Prozent unter dem Vor-Corona-Niveau des Jahres 2019, als 293,5 Millionen Tonnen umgeladen wur-

den. Der Zentralverband der deutschen Seehafenbetriebe sprach von einem guten Ergebnis trotz herausfordernder wirtschaftlicher Lage.

Hamburg war trotz eines Rückgangs um 2,6 Prozent auf 97,0 Millionen Tonnen mit Abstand der umschlagsstärkste deutsche Seehafen, vor Bremerhaven (42,5 Millio-

nen Tonnen, +8,6 Prozent), Wilhelmshaven (34,5 Millionen Tonnen, +15,7 Prozent) und Rostock (23,2 Millionen Tonnen, -2,8 Prozent).

Wichtigstes Partnerland im Seehandel 2024 waren wie 2023 die Vereinigten Staaten. Der Seehandel mit den USA wuchs im Vorjahresvergleich um 6,7 Prozent auf 29,8

Millionen Tonnen. „Insgesamt entfielen mehr als zwei Fünftel (13,7 Millionen Tonnen) des Güterumschlags mit den USA auf den Empfang fossiler Energieträger“, erläuterte das Amt. Deutschland bezieht unter anderem Flüssiggas aus den USA. Auf den Plätzen der wichtigsten Handelspartner im Seeverkehr 2024 folgten Norwegen mit 25,8 Millionen Tonnen (+2,6 Prozent), Schweden mit (23,8 Millionen Tonnen (+3,3 Prozent) und China (19,1 Millionen Tonnen, -4,9 Prozent).

In den deutschen Seehäfen gingen 2024 insgesamt 40,1 Millionen Tonnen Kohle, Erdöl und Erdgas aus dem Ausland ein. Das waren 5,6 Prozent mehr als im Jahr 2023, als der Seehandel mit fossilen Energieträgern bereits markant gestiegen war. Der Containerumschlag lag im Jahr 2024 mit 13,3 Millionen 20-Fuß-Standardcontainern um 4,9 Prozent über dem Vorjahreswert. Das Vorkrisenniveau des Jahres 2019 von 15 Millionen solcher Container wurde aber noch nicht wieder erreicht.

Verband plädiert für Investitionen

Die Präsidentin des Zentralverbandes der deutschen Seehafenbetriebe, Angela Titzrath, sagte, die Corona-Pandemie und der Angriff Russlands auf die Ukraine hätten den Umschlag stark beeinflusst. Gleichzeitig zeigten staatliche Verkehrsprognosen, dass der Waren- und Passagierverkehr weiterwachsen werde. „Deshalb ist der Ausbau von Bahn, Straßen, Wasserstraßen und Pipelines heute wichtiger denn je.“ Es sei richtig und wichtig, dass der Bund nun in die Infrastrukturen und Verteidigung investieren will. „Nur so lassen sich die logistischen Herausforderungen der kommenden Jahrzehnte bewältigen.“ (dpa)

Perfekter Begleiter fürs Business: der Mini Aceman E

– Anzeige –

Geschäftsreisen, Lieferungen oder Außendienst: Vollelektrisches Fahrzeug bringt Stil und Effizienz in den Arbeitsalltag - Autohaus Bobrink bietet attraktive Leasingangebote

Der vollelektrische Mini Aceman E ist die ideale Wahl für Gewerbekunden, die nicht nur ein Fahrzeug mit beeindruckendem Design und Performance suchen, sondern auch viel Platz und moderne Technik für ihre Dienstfahrten benötigen, findet das Team vom Autohaus Bobrink.

Mit seinem dynamischen Gokart-Feeling und der fortschrittlichen Technologie bringt der Mini Aceman E mehr Stil und Effizienz in den Arbeitsalltag. Ob für Geschäftsreisen, Lieferungen oder als flexibles Fahrzeug für den Außendienst - der Mini Aceman erfüllt alle Anforderungen eines modernen Dienstwagens. Das großzügige Platzangebot sorgt für komfortable Fahrten, während die elektrisierende Performance und das innovative Design jede Fahrt zum Erlebnis machen. Das markante, kreisrunde OLED-Display mit 240 Millimeter Durchmesser sowie die verschiedenen Experience Modes machen die Dienstfahrt nicht nur

effizient, sondern auch aufregend. Mit dem Mini Intelligent Personal Assistant lassen sich zahlreiche Funktionen wie Navigation, Telefonie, Audio-Entertainment und Klimatisierung ganz intuitiv steuern. Das sorgt dafür, dass sich die Fahrer voll und ganz auf die Straße konzentrieren können, während die Mini App den zentralen Zugriff auf alle wichtigen Fahrzeugfunktionen direkt auf dem Smartphone ermöglicht. So können die Insassen bequem den Fahrzeugstatus checken und viele Features jederzeit und überall steuern - ideal für die Anforderungen eines modernen Unternehmens.

Der Mini Aceman E lässt keine Wünsche offen und verbindet vollelektrische Nachhaltigkeit mit der gewohnten Mini Qualität. Alternativ können sich Kunden auch für ein anderes Modell aus der gesamten Mini Familie entscheiden - sei es elektrisch oder mit Verbrennungsmotor. So finden sie

das passende Fahrzeug für ihre individuellen Bedürfnisse.

Das Autohaus Bobrink bietet attraktive Leasingangebote und Finanzierungsmodelle für den Mini Aceman E sowie alle weiteren Modelle der Mini Familie. Gerne möchte das Autohaus Bobrink seinen Kunden den Mini persönlich vorstellen: „Profitieren Sie von unseren ansprechenden Leasingkonditionen und erhalten Sie Ihr gewerbliches Angebot für Ihr Wunschmodell. Das Team freut sich auf Ihren Besuch.“

Der **Mini Aceman E** im Überblick: WLTP Energieverbrauch kombiniert: 14,7 kWh/100 km; WLTP CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A; WLTP Elektrische Reichweite: 309 km; Spitzenleistung: 135 kW (184 PS).

➤ **Mehr Informationen:** www.bobrink.de



Der Mini Aceman E überzeugt durch dynamisches Gokart-Feeling und der fortschrittlichen Technologie. Abbildung zeigt Sonderausstattungen Foto: Filser/BMW

DIE NEUE MINI FAMILIE FÜR GEWERBEKUNDEN. STÄRKEN SIE IHRE WORK-DRIVE-BALANCE.



MINI FOR BUSINESS.



MEHR FLEXIBILITÄT, MEHR PLATZ UND VOR ALLEM MEHR MINI SPIRIT.

Die neue MINI Familie präsentiert sich im Innenraum puristisch reduziert und aufgeräumt ... und doch voller aufregender Hightech-Features. Im großzügigen Cockpit erwarten Sie die extrem große, clean wirkende MINI Interaction Unit. Das kreisrunde OLED-Display mit 240 mm Durchmesser ist stilvoll und gleichzeitig ein technisches Meisterwerk. Noch nie war MINI so vernetzt und digital: Als Sprachassistent mit natürlicher Stimme ermöglicht der MINI Intelligent Personal Assistant die intuitive Steuerung vieler Funktionen wie Audio-Entertainment, Telefonie, Navigation und Klimatisierung. Profitieren Sie von attraktiven und flexiblen Leasingkonditionen und fordern Sie Ihr gewerbliches Angebot bei uns an.

MINI COMFORT LEASINGBEISPIEL* EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN: DER NEUE MINI ACEMAN E.

36 mtl. Leasingraten à:	313,25 EUR
Leasingsonderzahlung:	0,00 EUR
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtpreis:	11.277,00 EUR
Anschaffungspreis**:	25.007,56 EUR

*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München, Stand 02/2025. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Alle Beträge zzgl. MwSt. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Gültig bis 31.03.2025.

** Inkl. Überführungs- und Übergabekosten in Höhe von 798,32 EUR zzgl. Zulassung.

MINI Aceman E: WLTP Energieverbrauch kombiniert: 14,7 kWh/100 km; WLTP CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A; WLTP Elektrische Reichweite: 309 km; Spitzenleistung: 135 kW (184 PS). Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

Bobrink Gruppe

Am Lunedeich 182
27572 Bremerhaven
Tel. 0471 90084-0

Am Rabenfeld 7-9
28757 Bremen
Tel. 0421 66056-0

Südring 1
27404 Zeven
Tel. 04281 9591-0

BOBRINK
GRUPPE
IHR FAIRER PARTNER
www.bobrink.de

Von Insa Lohmann

Wie so oft im Leben war es ein Zufall, der vier junge Menschen zu einer Frühstückskeks-Erfindung geführt hat. Jovana Komlenic kann sich gut an den Morgen erinnern, der schließlich zu ihrer Produktentwicklung führte: Die 27-Jährige und ihre Mitstudenten vom Studiengang Lebensmitteltechnologie an der Hochschule Bremerhaven bekamen die Aufgabe, ein innovatives Nahrungsmittel im Labor zu entwickeln. An dem Tag hatte der Studentin die Zeit gefehlt für ein Frühstück, nach einem Brötchen aus der Cafeteria war ihr aber auch nicht. „Zu Hause hätte ich mir Porridge gemacht“, berichtet sie. „Da habe ich mich gefragt, warum es das eigentlich nicht im Taschenformat gibt.“ Kurzerhand war die Idee für ihren gesunden Frühstückskeks Opoke geboren.

Auf den Geschmack gekommen

Ihre Kommilitoninnen Berna Gayret und Saskia Trompell musste sie nicht lange überzeugen. Im Labor entwickelten sie einen Keks nach ihrem Geschmack. Nach dem Studienmodul stieß noch Christian Dielmann zum Team dazu. Rund ein halbes Jahr dauerte es dann noch mal bis zum verzehrfertigen Produkt. Der Grundgedanke dabei war, dass die Zutatenliste möglichst kurz und ohne synthetische Zusätze sein sollte. Neben Haferflocken besteht der Frühstückskeks aus Okara - ein Nebenprodukt, das bei der Herstellung von Sojamilch anfällt. „Das gibt es sonst so nicht“, sagt Jovana Komlenic. „Das macht das Produkt gleichzeitig nachhaltig und innovativ.“ So entstand der Name: Okara Porridge Keks - kurz: Opoke.

Als Alternative zum umstrittenen Palmfett setzt das Team bei seiner Rezeptur auf Rapsöl. „Rapsöl ist deutlich gesünder



Das Opoke-Entwicklungsteam (von links): Saskia Trompell, Berna Gayret, Christian Dielmann und Jovana Komlenic. Foto: Lehmkühler/WBF

Gesunder Frühstückskeks als Produktidee

Vom Studienfach zum Produkt: Vier Bremerhavener Studenten haben einen gesunden Snack für unterwegs entwickelt. Damit gewannen sie bereits zwei Ideenwettbewerbe. Ob Opoke tatsächlich in Serie gehen wird, steht noch nicht fest.

und nachhaltiger“, erläutert Christian Dielmann. Den Opoke-Snack gibt es in den Varianten Dattel-Walnuss und Banane-Zartbitter. Während der Entwicklungsphase durften nicht nur Kommilitonen und Interessierte den Frühstückskeks testen, auch auf einer Prototypen-

party in Bremen führte das Team Verkostungen durch. Mittels eines Fragebogens konnten die Testerinnen und Tester ihr Feedback geben.

Der Clou ist, dass das Produkt auf unterschiedliche Art gegessen werden kann: pur als Keks, als Porridge oder als so-

genannte Overnight Oats: Dafür wird der Frühstückskeks zerbröseln, mit Milch übergossen und in der Mikrowelle erhitzt oder über Nacht zum Quellen in den Kühlschrank gestellt. „Das sind absolute Trend-Produkte“, sagt Jovana Komlenic - auch wenn Haferbrei an sich ein traditio-

nelles Essen aus Schottland ist. „Die Leute essen ihn gerne als Keks, aber auch in der Porridge-Variante ist er heiß begehrt“, berichtet Christian Dielmann. Für die Lebensmitteltechnologie-Studenten liegen die Vorteile ihres veganen Produkts vor allem im hohen Ballaststoffanteil: „Ein sättigender Snack für unterwegs, der mit weniger Zucker auskommt und viel Energie liefert“, sagt Jovana Komlenic.

Gesunde Frühstücksalternative

Ein ausgewogenes Frühstück gehört für viele Menschen für einen guten Start in den Tag dazu - eigentlich. Doch laut einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa aus dem Jahr 2022 verzichtet bereits jeder fünfte Deutsche zwischen 18 und 34 Jahren auf eine Mahlzeit am Morgen. In der Altersgruppe der 35- bis 49-Jährigen sind es sogar 23 Prozent. Betroffen sind vor allem Menschen, die morgens zur Arbeit gehen und in Eile sind. „Mit Opoke wollten wir eine gesunde Alternative schaffen“, sagt Christian Dielmann.

Mit ihrem Frühstückskeks konnten die Studenten bereits auf europäischer Ebene überzeugen: Nachdem sie zunächst den Ideenwettbewerb „Trophelia Deutschland 2024“ gewannen, holten sie auch bei „Ecotrophelia Europe“ den Entrepreneurship Spirit Award, bei dem seit dem Jahr 2008 Studententeams aus ganz Europa mit ihren Lebensmittelprodukten gegeneinander antreten. Dabei wurden neben der Produktidee auch Marktreife, Umsetzbarkeit und Innovation sowie die ökologischen Aspekte bewertet.

Wird es Opoke also bald im Supermarktregal geben? Ausgeschlossen sei das nicht, verrät das Team. Was als Hochschulmodul anfang, könnte sich zu einem richtigen Start-up entwickeln.

AOK 

Haben viele regelmäßiger als Sex: Rückenschmerzen

In 6 Wochen den Rücken stärken:

aok.de/rueckentrainer



AOK Bremen/Bremerhaven
Die Gesundheitskasse.

Von Henning Bielefeld

Weltweit gibt es keine Bleihütte, die mit Wasserstoff betrieben wird. Doch das kann wegen des Klimawandels nicht so bleiben. Als erste Produktionsstätte stellt die Nordenhamer Hütte auf „grüne“ Energieversorgung um. In fünf Schritten, von denen jeder einzelne voller Herausforderungen steckt, soll der schwierige Weg zurückgelegt werden. 2036, in elf Jahren also, will die Hütte das Ziel erreicht haben, sagt Tim Eshold, Leiter Energie und Politik bei Glencore Nordenham.

Der 30-jährige Ingenieur für Energietechnik spielt neben dem Hütten-Geschäftsführer Thomas Hüser eine Hauptrolle bei dieser Umstellung, die weltweit ihresgleichen sucht. Technik und Politik müssen dabei eng zusammengedacht werden. Denn aus den Einnahmen ihrer Geschäftstätigkeit alleine kann die Hütte die Umstellung nicht ansatzweise bezahlen. Deshalb muss der Steuerzahler großzügig helfen.

Das geschieht über einen der Klimaschutzverträge, die Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) Mitte Oktober vergangenen Jahres mit rund einem Dutzend stromintensiver Betriebe in Deutschland geschlossen hat, darunter Glencore. Die Nordenhamer Bleihütte wird dabei während der 15-jährigen Laufzeit von 2027 bis 2042 mit bis zu knapp 360 Millionen Euro gefördert. „Ohne diese Förderung hätte die Bleihütte keine Zukunft“, sagt Tim Eshold. Mit ihr hat sie jedoch das Potenzial, ein weltweiter Vorreiter zu werden.

Jährlich 91.250 Tonnen Kohlendioxid

Jährlich stößt das Unternehmen nach eigenen Angaben 91.250 Tonnen Kohlendioxid aus, die zur Erwärmung des Klimas beitragen. Dazu kommen weitere 391.000 Tonnen, die andernorts für die Produktion entstehen - etwa bei der Stromerzeugung. Der Klimaschutzvertrag bezieht sich aber nur auf die direkten Emissionen am Standort in Friedrich-August-Hütte. Das Kohlendioxid wird beim Verfeuern von 135.000 Megawattstunden Erdgas, 90.000 Megawattstunden Petrolkoks und 71.000 Megawattstunden Erdöl frei. Gas und Öl heizen den Badschmelzofen, das Herzstück der Bleierzeugung, und den Schlackenreduktionsofen an, Petrolkoks - ein Abfallprodukt aus Ölraffinerien - wird als Reduktionsmittel für Bleioxid eingesetzt.

Damit soll nun nach und nach Schluss sein. Im ersten Schritt stellt das Unternehmen 2027 in allen Prozessen außerhalb des Badschmelzofens vom klimaschädlichen Erdgas auf Biomethan um. Biomethan entsteht aus Abfällen wie Gülle oder Mist und wird im In- und Ausland statt Erdgas in Versorgungsleitungen eingespeist, schildert Tim Eshold. Futterpflanzen wie Mais werden dafür nicht genutzt. Biomethan ist aber nur eine Brückentechnik.

2028 ersetzt der Stoff, der als annähernd



Der Badschmelzofen, das Herzstück der Nordenhamer Bleihütte, wird noch bis 2036 mit Erdgas befeuert. Ab dann kommt die Energie aus klimafreundlichem Wasserstoff.

Foto: Assanimoghaddam/dpa

In fünf Schritten zur „grünen“ Hütte

Glencore hat mit dem Bund einen Klimaschutzvertrag abgeschlossen. Das Unternehmen erhält bis zum Jahr 2042 bis 360 Millionen Euro, um zu einer „grünen“ Hütte zu werden. Das soll in fünf Schritten geschehen. Die Ziele sind extrem ehrgeizig.



Ein historisches Foto: Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (links) überreicht Hütten-Geschäftsführer Thomas Hüser im Oktober 2024 mit dem Klimaschutzvertrag eine Förderzusage von bis zu knapp 360 Millionen Euro.

Foto: Glencore

klimaneutral gilt, auch das Öl im Badschmelzofen.

2029 folgt der dritte Schritt: Petrolkoks

wird in Badschmelzofen und Schlackenreduktionsofen durch Biokoks ersetzt. Der Stoff ist klimaneutral, weil er aus Holzabfall gewonnen wird - etwa aus Baumkronenschnitten, Holzhackschnitzeln und Nusschalen. Seine Herstellung ist keine neue Technik, sagt Tim Eshold, aber sie hat sich bisher wirtschaftlich nicht gelohnt, weil die fossile Kohle deutlich günstiger ist. Der Zeitplan ist ehrgeizig und kann nur eingehalten werden, wenn alle Beteiligten von Behörden bis Lieferanten mitziehen.

Baut die Hütte eine Biokoks-Anlage?

Die Hütte braucht jährlich etwa 15.000 Tonnen Biokoks, so viel wie derzeit Petrolkoks. Woher der neue Stoff kommen soll, wird sich in den nächsten Monaten entscheiden. Denn eine Anlage, die groß genug ist, gibt es weltweit nicht. Die bestehenden Anlagen stellen 1000 oder höchstens 2000 Tonnen Biokoks pro Jahr her. Deshalb verfolgt Glencore die Idee, auf dem Werks Gelände eine eigene Biokoks-Anlage zu errichten. Sie hätte

die Ausmaße eines Fußballfeldes und würde „einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag“ kosten, wie Tim Eshold sagt. Ob Glencore die Anlage wirklich selbst baut oder Biokoks einkauft, steht noch nicht fest.

Der vierte Schritt der Transformation folgt 2033: Wasserstoff ersetzt im gesamten Prozess außer dem Badschmelzofen das Biomethan. Bis dann muss die Wasserstoffleitung durch die Wesermarsch, die die Initiative „H.Marsch“ aus Kommunen und Industriebetrieben plant, fertiggestellt sein.

Der fünfte und letzte Schritt der Transformation steht 2036 an: Dann soll auch im Badschmelzofen Erdgas durch Wasserstoff ersetzt werden. Das hat zur Folge, dass die Bleihütte bis zu 95 Prozent der Kohlendioxid-Emissionen vermeidet; die restlichen 5 Prozent oder etwas mehr stammen aus den Vorstoffen und lassen sich nur mit sehr großem Aufwand herausfiltern, sagt Tim Eshold. Was leicht klingen mag, bringt mehrere Herausforderungen mit sich. Denn Infrastruktur

»Die Stagnation bei der Herstellung von Wasserstoff muss aufgelöst werden.«

Tim Eshold, Leiter Energie und Politik bei Glencore Nordenham

und Technik müssen auf den neuen Energieträger Wasserstoff umgestellt werden, zudem wird die Metallurgie anders reagieren als bei Erdgas.

Wasserstoff ist teuer

Außerdem muss etwa dreimal so viel Wasserstoff eingesetzt werden, um die gleiche Energieausbeute wie bei Erdgas zu erhalten. Dazu kommt: Wasserstoff ist derzeit 40 bis 50 Prozent teurer als Biomethan, das wiederum doppelt so teuer wie Erdgas ist. Glencore setzt darauf, dass Wasserstoff durch den Hochlauf von inländischer Produktion und Einführen aus dem Ausland deutlich günstiger wird - etwa wie bei den erneuerbaren Energien, die zunächst auch stark gefördert werden mussten, damit sie mit den konventionellen Stromquellen mithalten konnten.

Letztlich müsse die Stagnation bei der Herstellung von Wasserstoff aufgelöst werden, sagt Tim Eshold. Die derzeit betriebenen Elektrolyseure seien bei Weitem nicht groß genug.

Geschäftsführer Thomas Hüser nennt den Klimaschutzvertrag „eine Innovationsförderung“: „Wir brauchen die Innovation, um unseren CO₂-Zielen gerecht zu werden. Durch den Katalysator Klimaschutzvertrag werden die Innovationen betriebswirtschaftlich sinnvoll. Wir bauen so eine Brücke in die Zukunft.“

Geld gibt es nur gegen Kohlendioxid-Einsparung

Tim Eshold von Glencore Nordenham erläutert die „Spielregeln“ des Klimaschutzvertrags mit dem Bund

Aus dem Klimaschutzvertrag, den Glencore mit dem Bund abgeschlossen hat, um zu einem „grünen“ Hüttenbetrieb zu werden, werden keine Investitionen in Technik finanziert. Stattdessen gibt es Geld für jede vermiedene Tonne des klimaschädlichen Kohlendioxids - Jahr für Jahr. Das erläutert Tim Eshold, Leiter Energie und Politik bei Glencore Nordenham. Das Geld fließt 15 Jahre lang - von 2027 bis 2042. Die genaue Summe hängt davon ab, wie viele Tonnen Kohlendioxid tatsächlich eingespart werden; maximal sind knapp 360 Millionen Euro vorgesehen.

Den Fünf-Punkte-Plan zur Umstellung

auf klimafreundliche Produktion samt zahlreicher Aktenordner mit weiteren Unterlagen haben Christoph Zschiesche, Chief Technology Officer - also Technischer Leiter - der Nordenhamer Hüttenbetriebe, und Tim Eshold samt seinem Team mit Unterstützung des Geschäftsführers Thomas Hüser erstellt.

718.000 Megawattstunden Strom

Mit dem Fördergeld wird aber nicht die Umstellung auf grünen Strom direkt unterstützt, betont Tim Eshold. Das muss das Unternehmen des schweizerischen Glencore-Konzerns allein hinkriegen. Die Hüttenbetriebe verbrauchen

pro Jahr etwa 718.000 Megawattstunden Strom - vor allem in der Zinkhütte.

Dieser Strom soll künftig aus erneuerbaren Quellen stammen - etwa Windparks in der Nordsee sowie Wind- und Solarparks an Land. „Entscheidend ist, dass es sich um zuverlässigen, günstigen und grünen Strom handelt“, betont Tim Eshold. Deshalb strebe das Unternehmen Lieferverträge aus verschiedenen Wind- und Solarparks an.

Der Glencore-Konzern hat eigene Klimaziele festgelegt: Bis 2050 will er klimaneutral produzieren. Damit dämpft er nicht nur den Klimawandel, sondern vermeidet auch steigende Kosten für den

Handel mit Verschmutzungsrechten, den Kohlendioxid-Zertifikaten. Zudem erwartet das Unternehmen, dass auch seine Kunden, etwa die Stahlindustrie, „grüne Metalle“ fordern werden, weil sie selbst komplett auf „grüne Produktion“ umsteigen müssten. Tim Eshold: „Glencore steht am Anfang der Wertschöpfungskette, entlang der dekarbonisiert werden muss.“

360 Millionen Euro erhält Glencore in Nordenham vom Bund auf dem Weg zur „grünen“ Hütte. Mit dem Geld werden aber keine Investitionen in Technik finanziert. Das sind die „Spielregeln“ des Klimaschutzvertrags.

(hbi)



Tim Eshold ist Leiter Energie und Politik bei den Nordenhamer Glencore-Hüttenbetrieben.

Foto: Glencore

Firmen und Privatleute setzen auf die Kraft der Sonne

Regenerativer Strom vom eigenen Dach: Bremerhavener actensys Nord AG verbucht eine steigende Nachfrage nach gewerblichen Photovoltaik-Großanlagen – Lösungen für Privatkunden

Eine nachhaltige Stromversorgung aus regenerativen Quellen kann die Nutzer unabhängiger machen von den Strompreisen auf dem Markt. Gerade für Unternehmen, die auf Betriebsgebäuden über große, kaum beschattete Dachflächen verfügen, kann eine Photovoltaik-Anlage (PV-Anlage) daher eine optimale Lösung darstellen. „Viele Unternehmen entdecken die Vorteile, die eine regenerative Energieversorgung für den eigenen Betrieb bietet“, berichtet Michael Hüppe, Geschäftsführer der Bremerhavener actensys Nord AG. Das Unternehmen tritt gegenüber seinen Kunden dabei als Projektplaner, Entwickler und bei Solarstrom-Dachanlagen auch als ausführender Betrieb auf.

Die steigende Nachfrage von Unternehmen nach eigenen PV-Anlagen spürt actensys deutlich. „Bis

Juni 2023 waren es 60 Prozent private und 40 Prozent gewerbliche Aufträge“, sagt Hüppe. Bis Ende August 2024 seien es jedoch überwiegend gewerbliche Aufträge gewesen. Der actensys-Geschäftsführer geht davon aus, dass der Trend hin zu gewerblichen Solar-Großanlagen weiter anhält. „Es kommen immer mehr Aufträge über Empfehlungen von bereits bestehenden Kunden, und man merkt auch hier im Norden immer mehr die Notwendigkeit beziehungsweise den Bedarf an großen PV-Anlagen.“

Gleichwohl blieben individuell zugeschnittene Lösungen nicht nur für Gewerbebetriebe, sondern auch für Privatkunden interessant. Die actensys-Experten berücksichtigten individuelle Bedürfnisse und Gewohnheiten, um gemeinsam das passende System auszuwählen. Dabei stelle die größte Anlage nicht immer die optimale Lösung für das Eigenheim dar. „Wir binden uns nicht an einen Zulieferer oder eine Marke. Je nach Bedarf und Wunsch stellen wir die Konfiguration so zusammen, dass alles optimal ineinandergreift und maximal effizient ist.“

Ganzheitliche energetische Beratung

Das Potenzial für actensys sieht Hüppe in einer ganzheitlichen energetischen Beratung der Kundinnen und Kunden sowie in der Umsetzung der individuell angepassten Lösungen. „Die actensys kann auf über 17 Jahre Erfahrung im Photovoltaik-Sektor zurückgreifen und verfügt über umfassende Expertise in Beratung, Auslegung und Installation von Photovoltaik-Anlagen jeder Größenordnung“, betont der Geschäftsführer. „Da die actensys Nord ein Teil der RenerVest Gruppe ist, kann sie selbst bei komplizierten oder besonders großen Aufträgen schnell und zuverlässig handeln und eine zügige und professionelle Umsetzung



Viele Unternehmen verfügen auf ihren Betriebsgebäuden über erhebliche Flächen, die sich zur Installation auch großer Photovoltaik-anlagen nutzen lassen. Foto: pr



Ein Monteur trägt ein Modul einer Photovoltaikanlage zur Installation auf einer Dachfläche. Foto: pr

garantieren.“ actensys Nord beschäftigt derzeit 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Bremerhaven. Die Palette reicht vom Elektroingenieur über Projektplaner bis hin zu den Monteuren. In der RenerVest-Gruppe mit Hauptsitz in Ellzee (Bayern) sind insgesamt 240 Menschen beschäftigt. Die Unternehmensgruppe verweist auf die Zahl von 6.000 mittler-

weile umgesetzten Projekten und 750 aktiv überwachte Anlagen. Als Reaktion auf das steigende Auftragsvolumen bei den großen Gewerbeanlagen will actensys auch in ihren eigenen Unternehmensstrukturen reagieren. Die Solarstrom-Experten setzen auf Wachstum: „Um unsere Position in diesem Sektor weiter auszubauen und zu stärken, ist die Beset-

zung weiterer Kern- und Schlüsselpositionen in diesem Bereich bereits in Arbeit“, kündigt der actensys-Geschäftsführer an. (hes)

Kontakt: actensys Nord AG, Schleusenstraße 3, 27568 Bremerhaven; Tel. 0471/2999930, E-Mail: info@actensys.com www.actensys.com

LOKAL. UNABHÄNGIG. NACHHALTIG. EHRLICH.

GREEN DEAL

Die Revolution in deinem Zuhause.

Für nur 16.999 €

Spare bis zu

3.500 €

inkl. GREEN INTELLIGENCE, dein intelligentes Energiemanagement

BOSCH GESCHIRRSPÜLER

BOSCH WASCHMASCHINE

BOSCH WÄSCHETROCKNER

GO-E WALLBOX

Unser Green Deal* beinhaltet:

- 10 kWp **PHOTOVOLTAIKANLAGE**
- 10 kWh **SPEICHER**
- + INTELLIGENTES **ENERGIEMANAGEMENT**
- + **SMART GERÄT NACH WAHL**

*PV- & Speichersystem ist größer skalierbar. Zählerschrank TAB konform vorausgesetzt, weiteres Zubehör optional möglich. Als Geschenk ist nur eines der oben aufgeführten Produkte wählbar (Geschirrspüler, Waschmaschine, Wäschetrockner oder Wallbox). Nur solange der Vorrat reicht.



Toyotas Nutzfahrzeuge elektrifizieren Businesskunden

Die Auto-Box in Bremerhaven überzeugt mit neuesten Technikentwicklungen und maßgeschneiderten Fuhrpark-Lösungen nach individuellen Vorgaben von Geschäftspartnern

Toyota ist seit jeher ein Trendsetter und Innovationspool im Automobilbereich - sowohl im Freizeitbereich als auch für Nutzfahrzeuge oder Businessmobilität. „Wir haben dabei für jedes Modell die individuell bevorzugten Antriebssysteme“, betont Fabian Hornbogen, Geschäftsführer der Auto-Box in Bremerhaven. „Das reicht von voll-elektrischen Fahrzeugen der neuesten Generation bis zu Hybrid- und Plug-in-Lösungen. Auch klassische Verbrennermotoren stehen in großer Auswahl zur Verfügung.“

Individuelle Beratungsgespräche

Viele Unternehmen richten aktuell ihr Augenmerk auf Elektromobilität oder Hybridlösungen. „Das hängt immer von der Infrastruktur ab, in der sich das jeweilige Unternehmen befindet“, weiß Hornbogen. „Dies sind alles Punkte, die wir in individuellen Beratungsgesprächen klären, damit jeder Kunde die maßgeschneiderten Konzepte oder Ergänzungen für den Fuhrpark seines Unternehmens erhält. Wir möchten emissionsfreie Mobilität für alle ermöglichen und niemanden zurücklassen. Deswegen haben wir gleich vier elektrifizierte Antriebe im Programm: vollelektrisch, Plug-in Hybrid, Wasserstoff und Hybrid. So können Kunden die Technologie wählen, die am besten zu ihnen passt.“

Die elektrifizierten Modelle auf dem Gelände der Auto-Box sind dabei vielfältig: sechs vollelektrische, drei Plug-in Hybride, sieben Hybride und ein Fahrzeug mit Wasserstoffantrieb warten auf Abnehmer.

Die Toyota-Nutzfahrzeuge punkten nach Angaben des Fachhändlers durch die Reihe mit Emissionsfreiheit, Ladestärke und Reichweite für effiziente Einsätze. Jedes Fahrzeug erhält bei Erwerb bis zu 15 Jahre Relax-Garantie. Das heißt, dass



Die Auto-Box in der Stresemannstraße in Bremerhaven hat ein breites Angebot an Modellen und Antriebssystemen.
Foto: Rendelsmann

sich bei Einhaltung aller Inspektionstermine mit jeder Inspektion die Garantie bis zu einem Fahrzeugalter von 15 Jahren verlängert. Der aktuelle Star im vollelektrischen Fahrzeugbereich ist der bZ4X. Das Kraftpaket mit kraftvoller SUV-Optik verfügt über eine elektrische Reichweite von 461 Kilometern mit Allradantrieb und CO₂-Emissionen kombiniert bei 0 g pro Kilometer sowie einem Energieverbrauch kombiniert von 14,4 Kilowattstunden auf 100 Kilometer. Der bZ4X ist mit 18-Zoll-Leichtmetallfelgen (mit Aerodynamik-Radabdeckung), mit Bereifung 235/60R18, LED-Scheinwerfern und Smart-Key-System erhältlich (schlüsselloses Öffnen/Verschließen des Fahrzeugs über Fahrer-, Beifahrertür und Heckklappe sowie Starten des Motors per Start-

/Stop-Knopf). „Der bZ4X ist sowohl als Privatfahrzeug einsetzbar, aber auch dank attraktiver Businessleasing- und 0-Prozent-Finanzierungsangebote gut als Firmenfahrzeug geeignet“, ist Hornbogen überzeugt. Das sportliche Design aus einer Kombination aus Lackierung und Kunststoffapplikationen mache den robusten bZ4X zu einem echten Hingucker auf der Straße. Das Fahrzeug sei zudem ein zuverlässiger Partner auf schwer zugänglichem Gelände.

Steckbrief Toyota bZ4X

Der vollelektrische Toyota bZ4X Comfort leistet 150 kW (204 PS) und verbraucht (kombiniert) 14,4 kWh pro 100 Kilometer (CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km; CO₂-Klasse: A. Die elektr-



Das neue vollelektrische Kraftpaket bZ4X an der Ladestation auf dem Gelände der Toyota Auto-Box in Bremerhaven.
Foto: Rendelsmann

sche Reichweite (EAER) beträgt 514 Kilometer und die elektrische Reichweite innerorts (EAER City): 686 Kilometer. Der neue Proace Max kombiniert ein in seiner Klasse führendes Laderaumvolumen mit einer umfangreichen Nutzlast. Der Proace Max Electric verfügt über 110 kWh Batteriekapazität, Elektroantrieb, 205 kW (279 PS), stufenlose Automatik, kombiniert: 29,4 kWh/100 km, CO₂-Emissionen: 0 g/km, elektrische Reichweite (EAER): 378 Kilometer und elektrische Reichweite (EAER City): 537 Kilometer. Bei den angegebenen Werten handelt es sich um vorläufige Werte. Individuelle Fahrweise, Geschwindigkeit, Außentemperatur, Topografie und Nutzung elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite und den Stromverbrauch.

Für alle Geschäftskunden bietet die Auto-Box außerdem attraktive Leasingangebote mit 0 Prozent Anzahlung zuzüglich Wartung und Versicherung an. „Wir überzeugen durch Rundum-Betreuung unserer Kunden, die von uns alles aus einer Hand bekommen - vom Kauf über die dazugehörige Finanzierung, Versicherung und regelmäßig Wartungen, die unsere langjährige Garantieleistung mit sich bringen“, fasst Hornbogen das Gesamtpaket von Toyota-Auto-Box zusammen. (ran)

» **Kontakt:** Auto-Box, Stresemannstraße 283, 27580 Bremerhaven, Tel. 0471/98220, E-Mail: Info@autobox-bremerhaven.de



DER VOLLELEKTRISCHE TOYOTA bZ4X: ELEKTRISIERT IHR BUSINESS



Exklusiv für Ihr Business

Toyota bZ4X Comfort
273 €¹
mtl. leasen
zzgl. MwSt., zzgl. Wartung²

Toyota bZ4X 5-Türer Comfort: 18-Zoll-Leichtmetallfelgen, Toyota Safety Sense, Rückfahrkamera, Smart-Key-System

Energieverbrauch Toyota bZ4X 5-Türer Comfort, Elektromotor 150 kW (204 PS), 4x2: kombiniert: 14,4 kWh/100 km, CO₂-Emissionen: 0 g/km, CO₂-Klasse: A, elektrische Reichweite (EAER): 514 km und elektrische Reichweite (EAER City): 686 km. Individuelle Fahrweise, Geschwindigkeit, Außentemperatur, Topografie und Nutzung elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite und den Stromverbrauch. Abb. zeigt Sonderausstattung.

¹Ein unverbindliches KINTO One Leasing-Angebot der KINTO Deutschland GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln für den Toyota bZ4X 5-Türer Comfort. Leasingsonderzahlung: 0,00 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, jährliche Laufleistung: 10.000 km, 48 mtl. Raten à 273,00 € zzgl. MwSt. & Wartung. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Januar 2025, zzgl. MwSt., Wartung & Überführung. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2025. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei uns.

²Monatliche Leasingrate zzgl. 25,90 € (zzgl. MwSt.) monatlich für Wartungen nach Serviceplan, Ölwechsel, HU und AU. Gilt nur bei Abschluss eines Leasingvertrags mit einer Laufzeit von 48 Monaten bei der KINTO Deutschland GmbH und nur bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2025.

AUTO-BOX AUTOMOBILHANDELSGESELLSCHAFT MBH



Auto-Box Automobil-Handelsgesellschaft mbH
27580 Bremerhaven • Stresemannstraße 283 • Telefon 0471 9822-0
www.autobox-bremerhaven.de • info@autobox-bremerhaven.de



Zum Beispiel in der Binnenschifffahrt könnten wasserstoff- und brennstoffzellenbasierte Anwendungen in Antriebssystemen eingesetzt werden.

Foto: Kaiser/dpa

72 Millionen Euro für die Wasserstoffforschung

Insgesamt bewilligt das Bundesministerium für Digitales und Verkehr 72 Millionen Euro für norddeutsche Standorte. **Bremerhaven und Bremen** erhalten davon 24 Millionen Euro für Versuchstände im Bereich Luft- und Schifffahrt.

Wasserstoffanwendungen für die Luft- und Schifffahrt sollen in Bremen/Bremerhaven, Hamburg und Stade getestet werden. Dafür bekommen diese norddeutschen Standorte insgesamt rund 72 Millionen Euro Förderung aus dem Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV), wie das niedersächsische Wirtschaftsministerium, Stade und das Bremer Wirtschaftsressort mitteilen. Die Einrichtungen sind vereint als Hanseatic Hydrogen Center for Aviation and Maritime (kurz H2AM, siehe Grafik unten) - also als Hanseatisches Zentrum für Wasserstoff in der Luft- und Schifffahrt. Dieses wiederum ist Teil des nationalen Innovations- und Technologiezentrums für Wasserstofftechnologien.

An den norddeutschen Standorten sollen Test- und Prüfmöglichkeiten für wasserstoff- und brennstoffzellenbasierte Anwendungen in Antriebssystemen von Flugzeugen und Schiffen geschaffen werden. So können neue Technologien dort erprobt und weiterentwickelt werden. Die verschiedenen Angebote der Standorte sind den Angaben zufolge konzeptionell aufeinander abgestimmt und decken alle wesentlichen Elemente in der Anwendung von Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie in der Luft- und Schifffahrt ab. Wasserstoffanwendungen sollen helfen, die Luft- und Schifffahrt klimafreundlicher zu machen.

24 Millionen Euro für Wasserstoff-Testinfrastruktur

Das Land Bremen erhält über 24 Millionen Euro für zwei Wasserstoffversuchsinfrastrukturen in Bremen und Bremerhaven vom BMDV. Mit dem Erhalt der Zuwendungsbescheide wird in der Stadt Bremen ein LH2-Versuchsstand durch das DLR für alternative Kraftstoffe in der Luftfahrt realisiert: für die sichere Anwendung von flüssigem Wasserstoff. Das Labor soll Tests von Komponenten und Systemen von Flüssigwasserstoff-Tanks unter kryogenen Bedingungen (-253°C) ermöglichen und umfasst drei separate Versuchsräume sowie die Gebäu-



Übergabe des Förderbescheids für die neue Wasserstofftestinfrastruktur (von links): Prof. Dr. Gerhard Schories (Institutsleiter Technologie-Transfer-Zentrum Bremerhaven), Elitsa Pesina (Freie Hansestadt Bremen), Dr. Saskia Greiner (Geschäftsbereichsleiterin Wirtschaftsförderung Bremerhaven), Hans-Georg Tschupke (Freie Hansestadt Bremen), Uwe Knodt (administrativer Direktor des DLR-Instituts für Raumfahrtssysteme), Dr. Volker Wissing (Bundesminister für Digitales und Verkehr) und Dr. Jens Gerstmann (DLR-Institut für Raumfahrtssysteme).

Foto: Woiithe/BMDV

de- und Kryo-Infrastruktur für flüssigen Stickstoff und Wasserstoff. Das Betreiben dieser Testanlagen mit Flüssigwasserstoff ist neuartig und erforderlich für die sichere Handhabung in Flugzeugen. Durch den Aufbau in der Bremer Airport City profitiert das Flüssigwasserstoff-Labor von der Standort-Synergie aus der langjährigen Wasserstoffkompetenz der Raumfahrt sowie der Flugzeugentwicklung bei Airbus und im Technologiezentrum Ecomat.

In Bremerhaven wird mit dem H2-3D-Versuchsstand ein Seegangssimulator durch das Technologie-Transfer-Zentrum (ttz) realisiert. Dieser soll Unternehmen, die im Bereich Schiffbau (Seeschiffe), insbesondere in der Zulieferindustrie tätig sind, bei der Entwicklung, Erprobung und Prüfung wasserstoff- und brennstoffzellenbasierter Komponenten und Systeme für Schiffsantriebe unterstützen. Insbesondere von kleinen und mittelgroßen Unternehmen sowie Start-ups aus Deutschland soll

diese Versuchsinfrastruktur im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsprojekten genutzt werden, um sich mit ihren innovativen Ideen und Technologien am internationalen Markt durchzusetzen und somit zur Technologieführerschaft Deutschlands beizutragen. Ergänzt wird diese Versuchsinfrastruktur durch ein Mobilitätstestzentrum, das ebenfalls vom ttz Bremerhaven betrieben werden soll und in dem Nutzfahrzeuge, Flurförderzeuge und alle Arten von Spezialfahrzeugen mit Wasserstoffantrieb entwickelt und getestet werden sollen.

Kristina Vogt (Linke), Senatorin für Wirtschaft, Häfen und Transformation, unterstreicht die Bedeutung der Testinfrastrukturen in Bremen und Bremerhaven: „Mit über 24 Millionen Euro Förderung schaffen wir in Bremen und Bremerhaven eine neue Infrastruktur, die wegweisende Entwicklungen für klimafreundliche Antriebe in der Luft- und Schifffahrt ermöglicht. Ein besonderes Merkmal ist der offene Zugang, der Start-ups, Unternehmen und der Forschung gleichermaßen vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bietet.“ Bremen und Bremerhaven bauten dabei auf ihren Standortvorteilen auf: 100 Jahre Luftfahrtexpertise und eine traditionell starke maritime Wirtschaft. Die Projekte stärken die Region als führenden Wasserstoffstandort und zeigen, wie wirtschaftliche Potenziale und klimafreundliche Innovationen erfolgreich verbunden werden.

Auch Bremerhavens Oberbürgermeister Melf Grantz (SPD) begrüßt den Entwicklungsfortschritt: „Der Seegangssimulator ist eine konsequente Weiterentwicklung des Kompetenzfeld Wasserstoff in Bremerhaven. Wir kombinieren die maritimen Standortvorteile in einer ausgeprägten Wissenschaftslandschaft mit einem wachsenden Wasserstoffnetzwerk, das mit verschiedenen Start-Ups und Akteuren bereits heute wasserstoffbasierte Anwendungen wie Elektrolyseure, Tankstellen oder Fahrzeuge aktiv betreibt.“



Die 7. Woche des Wasserstoffs (#WDW2025) findet vom 21. bis 29. Juni statt - auch in Bremerhaven. Die #WDW bieten Veranstaltungen rund um Wasserstoff, kostenfreie Einblicke in die ganze Bandbreite der Anwendungsmöglichkeiten von und mit Wasserstoff sowie Infos rund um Verkehr und Mobilität, um Erzeugung, Speicherung, Infrastruktur. Die Angebote richten sich an alle, die sich für Wasserstoff interessieren, an alle, die Fragen haben und an alle, die gerne mehr wissen und verstehen wollen.

Die zahlreichen Eventangebote reichen von sonnigen Straßenfesten bis zu speziellen Fachvorträgen, von den Grundlagen der Energiewende bis zu den neuesten Ingenieursentwicklungen, von ganz leicht verständlich bis ganz speziell. Ziel ist es, ein breites Publikum für die Wasserstofftechnologien zu begeistern. Bundesweit lädt eine breite Palette an Akteuren - Unternehmen, Initiativen, Verbände, Städte, Kommunen, Universitäten - unter anderem zu Vorträgen, Expertengesprächen, Live-Streams, Filmen, Werks- und Laborführungen, zu Marktplatzveranstaltungen und Probefahrten ein.

Im Mittelpunkt steht Wasserstoff (H₂) als wesentlicher Baustein der Energiewende. Nur mit ihm werde grüne Energie lager- und transportierbar, könne die Industrie und Chemie dekarbonisiert und die Verkehrswende im Transportsektor, auf der Schiene und in der Luft gelingen, heißt es von den Organisatoren.

Programm in Bremerhaven

Die Stadt Bremerhaven beteiligt sich bereits zum sechsten Mal mit einem vielfältigen Programm unter der Leitung von Dr. Saskia Greiner und Dr. Michael Murck, Innovationsmanager der BIS Wirtschaftsförderung Bremerhaven, sowie Claas Schott (Foto: Scheer), Vorsitzender des Vereins H2BX. Geplant ist bisher:

Donnerstag, 12. Juni am Brunnen vor der großen Kirche: EcoShip-Cup.

Sonabend, 21. Juni: Fahrradtour zu neuen Wasserstoff-Highlights in der Seestadt.

Donnerstag bis Sonnabend, 26. bis 28. Juni, im Klimahaus: „Jobs for Climate - Deine Zukunft in den Erneuerbaren Energien!“

www.wochedeswasserstoffs.de



Betriebsfeiern



Übersteigen die Ausgaben für eine Feier den Freibetrag, fallen Steuern an. Fotos: Colourbox

Steuerliche Regeln rund ums Fest

Um die Zusammengehörigkeit von Mitarbeitern und das Gemeinschaftsgefühl zu stärken, richten deutsche Unternehmen gerne Betriebsfeiern aus. „Doch während die Vorfreude auf diese Veranstaltungen oft groß ist, gibt es lohnsteuerrechtliche Regelungen, die bei der Planung und Durchführung von Betriebsfeiern unbedingt beachtet werden sollten“, empfiehlt die Hanseatische Steuerberaterkammer Bremen.

Probleme in der Praxis bereiten Personen, die trotz vorheriger Zusage nicht teilnehmen können. Entstehen hier trotzdem Kosten, sind diese bei der Berechnung des Freibetrags auf die teilnehmenden Mitarbeiter umzurechnen. Bei der Planung sollte deshalb immer noch finanzieller Spielraum mitbedacht oder die Möglichkeit der Pauschalbesteuerung geprüft werden.

Wird der Freibetrag von 110 Euro pro Arbeitnehmer trotz sorgfältiger Planungen überschritten, oder sollen mehr als zwei Veranstaltungen im Jahr durchgeführt werden, kommt für den Betrag über 110 Euro oder für die weitere Veranstaltung auch eine Pauschalversteuerung mit 25 Prozent durch das Unternehmen in Betracht. Für die Angestellten entstehen dadurch keine finanziellen Nachteile, denn die Versteuerung übernehmen allein die Arbeitgeber.

Andere Freigrenzen für Präsente

Wer statt einer Feier seinem Personal lieber Präsente als Dankeschön überreichen will, muss die geltende Freigrenze von 60 Euro für Geschenke aus besonderem persönlichem Anlass beziehungsweise 50 Euro für Sachbezüge beachten. Der Freibetrag für Veranstaltungen von 110 Euro kann hier nicht herangezogen werden. Zu beachten ist außerdem, dass bei Überschreiten der Grenzen von 60 beziehungsweise 50 Euro diese Sachzuwendungen in voller Höhe lohnsteuer- und auch beitragspflichtig werden. Wenn Geschenke im Rahmen einer Betriebsveranstaltung übergeben werden, sind diese gegebenenfalls in den Freibetrag von 110 Euro mit einzubeziehen. Hierbei kommt es darauf an, ob die Geschenke „anlässlich“ oder nur „bei Gelegenheit“ einer Betriebsveranstaltung zugewendet werden.

Betriebsfeiern wie Weihnachtsfeiern, Sommerfeste, Betriebsausflüge und auch Firmenjubiläen sind rechtlich als Betriebsveranstaltungen einzustufen, wenn diese einen geselligen Charakter haben. Letzteres fehlt zum Beispiel bei alleinigen Kino- oder Theaterbesuchen. Wichtig ist dabei, dass Unternehmen den Freibetrag in Höhe von 110 Euro pro Mitarbeiter im Jahr pro Veranstaltung einhalten. Eine Erhöhung dieser Grenze auf 150 Euro wurde im Gesetzgebungsverfahren zum Wachstumschancengesetz zwar diskutiert, konnte sich aber nicht durchsetzen. Unverändert liegt die Grenze damit nach wie vor bei 110 Euro.

Maximal kann das Unternehmen zwei Veranstaltungen pro Jahr für seine Belegschaft organisieren, ohne dass Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge gezahlt werden müssen. Für die 110-Euro-Grenze werden alle Aufwendungen einschließlich der Umsatzsteuer zum Beispiel für Speisen, Eintrittskarten, Geschenke anlässlich der Feier, Musik, Fahrtkosten bei einem Ausflug oder Raummiete zusammengerechnet.

Alle müssen teilnehmen können

Grundsätzlich muss das gesamte Personal an einer Betriebsfeier teilnehmen können. Auch ausgeschiedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Leiharbeitskräfte, Aushilfen, Praktikanten, Referendare sowie Angehörige kommen in Betracht. Vorsicht ist bei Veranstaltungen für einzelne Mitarbeitergruppen geboten. Soll nur eine Abteilung bedacht werden, muss auch hier jedes Teammitglied teilnehmen können. Einladungen nur nach Hierarchie, Umsatzzahlen oder Funktion sind lohnsteuerrechtlich unzulässig. Ob am Ende tatsächlich teilgenommen wird, bleibt aber immer jeder Person selbst überlassen.

Schnellere Außenprüfungen

Änderungen im Steuer-Verfahrensrecht gelten seit 1. Januar 2025 - Regelungen verschärft

Betriebsprüfungen, sogenannte Außenprüfungen, sollen in Zukunft beschleunigt werden. Dazu hat der Gesetzgeber Änderungen des steuerlichen Verfahrensrechts beschlossen. Diese sollen auf nach dem 31. Dezember 2024 entstehende Steuern und nach diesem Zeitpunkt angeordnete Außenprüfungen angewendet werden. Die Neuregelungen sollen die Rahmenbedingungen reformieren:

► **Vorlage von Verrechnungspreisdokumentationen:** Zukünftig erhält die Finanzbehörde das Recht, jederzeit die Vorlage der Aufzeichnungen über Verrechnungspreise zu verlangen. Im Falle einer Außenprüfung hat der Steuerpflichtige die Aufzeichnungen innerhalb von 30 Tagen nach Bekanntgabe der Prüfungsanordnung vorzulegen.

► **Zuschläge wegen verspäteter Vorlage von Aufzeichnungen:** Die Finanzverwaltung

kann den Zuschlag wegen einer verspäteten Vorlage von Aufzeichnungen in Zukunft auch kurzfristig festsetzen, nämlich für volle Wochen und Monate der verspäteten Vorlage in Teilbeträgen.

► **Datenzugriff im Rahmen der Außenprüfung:** Die Finanzverwaltung darf Daten, die ein Steuerpflichtiger zur Verfügung stellt, auf mobilen Datenverarbeitungssystemen aufbewahren und verarbeiten.

► **Hemmung des Eintritts der Festsetzungsverjährung durch die Außenprüfung:** Eine Außenprüfung führt zu einer Verlängerung der Festsetzungsfrist für Steuern, auf die sich die Außenprüfung erstreckt. Die Steuern verjähren daher später und können noch nach Abschluss der Außenprüfung festgesetzt werden.

► **Teilabschlussbescheid zur Feststellung abgrenzbarer Besteuerungsgrundlagen:** Zukünftig kann die Finanzverwaltung Be-

steuerungsgrundlagen, die sie im Rahmen einer Außenprüfung ermittelt und die abgrenzbar sind, bereits während der laufenden Prüfung durch einen Teilabschlussbescheid gesondert feststellen. Dieser vermittelt frühzeitig Rechts- und Planungssicherheit.

► **Qualifiziertes Mitwirkungsverlangen:** Sind seit Bekanntgabe der Prüfungsanordnung sechs Monate verstrichen, und ist der Steuerpflichtige seiner Mitwirkungspflicht (wie Erteilung von Auskünften, Vorlage von Aufzeichnungen) nicht nachgekommen, kann die Finanzverwaltung die qualifizierte Mitwirkungspflicht verfügen. Tritt eine Mitwirkungsverzögerung ein, kann ein Verzögerungsgeld festgesetzt werden.

► **Weitere Informationen:** www.bundesfinanzministerium.de

Bundesamt vergibt neue Art von Steuernummer

Wirtschafts-Identifikationsnummer für bessere Zuordnung

Steuerzahlerinnen und Steuerzahler, die einer wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen, erhalten zusätzlich zu ihrer bisherigen Steuer-Identifikationsnummer auch noch eine Wirtschafts-Identifikationsnummer (W-IdNr.). Diese Kennziffer soll zur Identifizierung von wirtschaftlich tätigen Personen und Organisationen dienen. Also etwa auch Freiberuflern und Selbstständigen oder abhängig Beschäftigten mit gewerblicher Nebentätigkeit. Und sie soll die Kommunikationen zwischen Unternehmen und Behörden sowie Behörden untereinander vereinfachen. Das teilt der Bund der Steuerzahler unter Verweis auf das zuständige Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) mit. Die Identifikationsnummer für natürliche Personen, die Steuernummer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) bleiben neben der W-IdNr. bestehen.

Eindeutige Identifizierung

Die W-IdNr. dient der eindeutigen Identifizierung in Besteuerungs- und Verwaltungsverfahren. Mit der bundesweit einheitlichen ID können perspektivisch steuerliche Daten viel leichter zugeordnet werden. Mittelfristiges Ziel der Einführung ist die Vereinfachung der Kommunikation im Besteuerungsverfahren. Die W-IdNr. dient zugleich als bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer gemäß dem Unternehmensbasisdatenregistergesetz (UBRegG). Sie wird künftig im Register über Unternehmensbasisdaten beim Statistischen Bundesamt gespeichert und dient dort zur eindeutigen und registerübergreifenden Identifizierung von Unternehmen.

Die W-IdNr. besteht aus den Anfangsbuchstaben „DE“ und einer 9-stelligen



Die Vergabe der W-IdNr. erfolgt stufenweise und automatisch. Foto: Klose/dpa

Ziffernfolge. Sie wird um ein zusätzliches Unterscheidungsmerkmal (5 Ziffern) für jede einzelne wirtschaftliche Tätigkeit ergänzt. Der Aufbau entspricht dem der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, ergänzt um das Unterscheidungsmerkmal. Beispiel für eine W-IdNr. mit Unterscheidungsmerkmal: DE123456789-00001. Werden mehrere wirtschaftliche Tätigkeiten ausgeübt, vergibt das BZSt ab dem 1. Quartal 2026 weitere Unterscheidungsmerkmale. Über die Vergabe der weiteren Unterscheidungsmerkmale erfolgt zu gegebener Zeit eine gesonderte Information. Bis dahin wird die W-IdNr. nur für die erste wirtschaftliche Tätigkeit mit dem Unterscheidungsmerkmal „-00001“ vergeben.

Die Einführungsphase der W-IdNr. hat bereits im Oktober 2024 begonnen und soll 2026 abgeschlossen sein. Innerhalb dieses Zeitraums wird die Nummer vom BZSt schrittweise an alle in Deutschland wirtschaftlich Tätigen vergeben. Eine Angabe der W-IdNr. in steuerlichen Erklärungsvordrucken ist aber bis zum Abschluss der vollumfänglichen Vergabe nur optional.

► **Weitere Informationen:** www.bzst.de/widnr



Janina Wilms

Selbstständige Buchhalterin* in Bremerhaven

- * Buchen laufender Geschäftsvorfälle
- * Erfassung von Geschäftsvorfällen
- * Laufende Lohnabrechnung
- * Lohnsteueranmeldung

Ihre Soll und Haben Balance ist unsere Angelegenheit



Bundesverband selbständiger Buchhalter und Bilanzbuchhalter

www.buchhaltung-jwilms.de

Vollelektrische Nutzfahrzeuge erobern die Branche

– Anzeige –

E-Mobilität für Gewerbetreibende steht im Frühjahr im Autohaus Schmalzried im Fokus - Tag der Offenen Tür am 10. Mai mit Weißwurst-Frühstück und Fußball-Dart

Die E-Mobilität von Nutzfahrzeugen ist ein wachsender Trend, der die Transportbranche zunehmend prägt. Die Umstellung auf vollelektrische und hybride Fahrzeuge bietet zahlreiche Vorteile wie geringere CO₂-Emissionen, reduzierte Betriebskosten und eine bessere Luftqualität in städtischen Gebieten. Auch die Hersteller reagieren auf diese Entwicklung, indem sie immer mehr vollelektrische Modelle und Hybridversionen ihrer Nutzfahrzeuge auf den Markt bringen. „Ford ist Europas stärkster Anbieter von Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen“, hebt Otto Stingl, Geschäftsführer des Autohauses Schmalzried, die Marktführerschaft und langjährige Vorreiterrolle des Herstellers hervor.

Als anstehende Neuzugänge nennt er den voll-elektrischen Ford Transit Courier, der ausgesprochen wendig ist und sich dank seiner kompakten Abmessungen mühelos durch den Stadtverkehr dirigieren lässt. Er bietet Platz für bis zu fünf Personen und eine Vielzahl an durchdach-

ten Funktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern, darunter eine hohe Nutzlast sowie modernste Technologie, einschließlich Ford Telematik-Systemen.

Zudem bietet das Autohaus Schmalzried auch Hybridmodelle wie den Ford Transit Custom als voll-elektrisches Modell, als Plug-in-Hybrid oder als Verbrennervariante. „Der große Transit hat als vollelektrisches Nutzfahrzeug eine Reichweite von 250 bis 330 Kilometer“, hebt Stingl hervor. Die Plug-in-Variante ermöglicht 40 Elektro-Kilometer und stellt bei leerer Batterie automatisch auf Verbrennermotor um. Als Transitcenter 2.0 verfügt das Autohaus über Zugang zu Flottenangeboten für Businesspartner, darunter auch attraktive Leasing- und Finanzierungslösungen.

Intelligente Technologien

Der Opel Vivaro-e steht für effektives Arbeiten dank intelligenter Technologien. Er verbindet dabei maximalen Komfort mit beeindruckendem Stauraum und ist als Kastenwagen, aber auch als Sieben- beziehungsweise Neun-sitzer erhältlich. Mit dem Grandland bietet das Autohaus Schmalzried als langjähriger Opel-Haupthändler zudem einen Top-SUV mit zahlreichen innovativen Technologien an. „Er verfügt über clevere Ausstattungen sowie nachhaltige Lösungen und glänzt dabei immer mit dem neuen 3D-Vizor - in der GS-Ausstattung sogar mit beleuchtetem Opel-Blitz“, verrät der Geschäftsführer. Der Grandland ist mit voll-elektrischem Antrieb, als Plug-in, Hybrid oder mit Verbrennermotor erhältlich. Die vollelektrische Variante glänzt mit einer imposanten Reichweite von bis zu 700 Kilometern.

Die erweiterten Öffnungszeiten bieten große Zeitfenster, um sich während der Woche und auch an Sonnabenden ausführlich mit den Lösungen ver-



Mike Meyer vom Autohaus Schmalzried im neuen Ford Tourneo Custom.

Foto: Rendelsmann

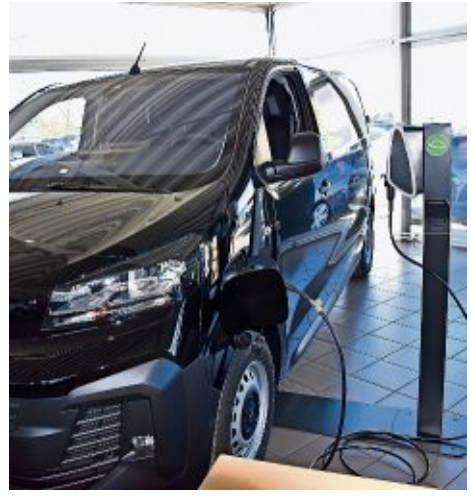
traut zu machen und sich beraten zu lassen. Wer es lieber etwas kleiner hat, könnte Gefallen finden am neuen Suzuki Swift, der sich mit spielerischer Leichtigkeit fahren lässt und gleichzeitig über eine kraftvolle Agilität verfügt, die ein reaktionsschnelles Handling ermöglicht. Sein peppiges Design dürfte Fans von urbanen Flitzern ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Als weiteres Highlight nennt Stingl die Vorstel-

lung des neuen Opel Frontera im Rahmen des Tags der offenen Tür am Sonnabend, 10. Mai, von 10 bis 16 Uhr. Der Frontera ist ein SUV, der für Fahrdynamik steht und sowohl vollelektrisch als auch als Hybrid mit 48-Volt-Technologie zu haben sein wird.

„Für das leibliche Wohl sorgen wir in Form eines zünftigen Weißwurst-Frühstücks. Die kleinen Besucher haben sicherlich Spaß beim Fußball-Dart-

Spielen, bei dem mit Klettbällen auf eine überdimensionale Dartscheibe geschossen wird“, macht der Geschäftsführer neugierig. (ran)

Kontakt: Autohaus Schmalzried, Stresemannstraße 37, 27570 Bremerhaven; 0471/924650; E-Mail: info@ah-schmalzried.de
www.ah-schmalzried.de



Der Opel Vivaro an einer Ladestation des Autohauses Schmalzried. Foto: Rendelsmann

Der Swift
1.2 DUALJET HYBRID Comfort+

Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Angebote für Pflegedienste.

Passt in jede Parklücke und in jede Finanzplanung: Der Suzuki Swift zeigt im B-Segment was umfassende Effizienz bedeutet. Und serienmäßig steckt alles drin, was Ihnen die Pflegearbeit leichter macht.



HIGHLIGHTS:

- Rückfahrkamera
- Navigationssystem
- Optional: Allradantrieb

Leasing-Angebot

Suzuki Swift Dualjet Hybrid Club

Fahrzeugpreis 19.500 €
48 Monate Laufzeit
10.000 km pro Jahr (40.000 km Gesamt)
0 € Anzahlung
Monatliche Rate 145 €
Gesamtkosten 6.960 €



Swift 1.2 DUALJET HYBRID Comfort+ Verbrauchswerte: kombinierter Energieverbrauch 4,4 l/100 km; kombinierter Wert der CO₂-Emission: 99 g/km; CO₂-Klasse: C.
Swift 1.2 DUALJET HYBRID Club Verbrauchswerte: kombinierter Energieverbrauch 4,4 l/100km; kombinierter Wert der CO₂-Emission: 98 g/km; CO₂-Klasse: C.

0 % Zinsen. 100 % Leistung.



Die Ford Pro™ Gewerbewochen mit 0,0 % effektivem Jahreszins.

Gewerbekundenangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für ausgewählte Finanzierungsprodukte und Nutzfahrzeuge.



Opel Frontera Mild Hybrid Edition

Antrieb: Hybrid · Getriebe: Automatik · Max. Leistung: 74 kW · CO₂-Klasse** D

Leasing-Angebot

Fahrzeugpreis 23.900 €
48 Monate Laufzeit
10.000 km pro Jahr (40.000 km Gesamt)
0 € Anzahlung
Monatliche Rate 145 €



Opel Frontera Mild Hybrid Edition Werte nach WLTP:
CO₂-Emission kombiniert (WLTP)**: 118 g/km**;
Kraftstoffverbrauch kombiniert (WLTP)**: 5.2 l/100km**;
Kraftstoffverbrauch, Kurzstrecke (langsam): 5.3 l/100km**;
Kraftstoffverbrauch, Stadtrand (mittel): 4.4 l/100km**;
Kraftstoffverbrauch, Landstraße (schnell): 4.6 l/100km**;
Kraftstoffverbrauch, Autobahn (sehr schnell): 6.2 l/100km**

Autohaus Schmalzried

Stresemannstraße 37/39 · 27570 Bremerhaven · Telefon 0471 924650 · Telefax 0471 9246520
E-Mail: schmalzried@suzuki-handel.de · www.suzuki-handel.de/schmalzried

Von Ulf Buschmann

Ein Gewirr aus Leitungen, Ventilen und zylindrischen Behältern erstreckt sich über fast die komplette Halle: Um die große Anlage herum sind vier Männer beschäftigt. Einer kontrolliert etwa die Maße eines Behälters mit einem dafür speziell hergestellten Werkzeug, ein Kollege schreibt die Werte auf einem Blatt nieder - klassische analoge Arbeit an einer Hightech-Anlage. „Wir haben heute die Abnahme eines Kunden“, sagt Ulf Sieckmann vom Bremerhavener Unternehmen Symex, einem weltweit führenden Hersteller von Misch- und Homogenisieranlagen. Zwischendurch kommt Ulf Sieckmann kurz mit Techniker Aran Göcksel ins Gespräch, der diverse Leitungen und Ventile der neugefertigten Anlage unter die Lupe nimmt. Servicetechniker sei Aran Göcksel nicht, sondern „Inbetriebnehmer“, erklärt Ulf Sieckmann. Der 54-jährige Diplom-Ingenieur ist neben Sven Haushahn Geschäftsführer von Symex. „Als gelernter Banker kümmere ich mich um die Finanzen“, antwortet Sven Haushahn auf die Frage nach der Aufgabenverteilung.

Weltweite Konzerne

Rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln und bauen am Firmensitz von Symex im Bremerhavener Fischereihafen ebenso hochmoderne wie komplexe Vakuum-, Misch- und Homogenisierungsanlagen. Sie gehen weltweit auch an die Chemie- und Lebensmittelindustrie, vor allem aber an die Kosmetik- und Pharmaindustrie. Von der Zahnpasta bis zur Creme - in jedem Haushalt gibt es laut Haushahn mindestens ein Produkt, das auf den Anlagen „made in Bremerhaven“ produziert wurde. Die Kunden sind renommierte Konzerne wie Henkel, Bayer oder Chanel, die die Anlagen unter anderem zur Herstellung von Make-up oder Mascara sowie Arzneimitteln wie Salben, Hustensäften oder Augentropfen benötigen.

„Jede Maschine ist ein Unikat“

„Jede Maschine ist ein Unikat“, betont Sieckmann, „wir bauen nach Spezifikationen, die uns die Kunden vorgeben.“ Er skizziert die Philosophie des Hauses auf diese Weise: „Wir haben uns dazu verschrieben, revolutionäre Produkte in den Markt zu bringen.“ Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben zahlreiche Patente und Gebrauchsmuster angemeldet. Es ist in 30 Ländern vertreten und hat über 1.000 Anlagen ausgeliefert. „Wir sind Technologieführer“, unterstreicht Sieckmann.

Das Unternehmen wurde 1997 ursprünglich als reine Servicegesellschaft für bestehende industrielle Misch- und Homogenisierungsanlagen im Landkreis Cuxhaven gegründet. Die beiden Gründer Johann Schröder und Dr. Frank-Rüdiger Boos hatten in dem Bereich eine Marktlücke



Ulf Sieckmann (rechts) und Sven Haushahn (links), Geschäftsführer der Symex GmbH & Co in der Produktionshalle in Bremerhaven. Hier entstehen hochinnovative Misch- und Homogenisierungsanlagen, die weltweit in der Pharma-, Kosmetik- und Chemieindustrie Spitzenqualität garantieren.

Foto: Hake/WFB

Revolutionäre Technik für Creme und Paste

Das Unternehmen Symex stellt innovative Hightech-Anlagen für die Pharma- und Kosmetikindustrie her. Von der Zahnpasta bis zur Creme - in jedem Haushalt gibt es nach Unternehmensangaben mindestens ein Produkt, das auf den Anlagen „made in Bremerhaven“ produziert wurde.

entdeckt. 1999 folgte der Umzug nach Bremerhaven. Im Jahr 2003 stieg der Bremer Investor Wolfgang Fass mit ein. Als zunächst einzelne Kunden angingen, nach Anlagen für individuelle Lösungen zu fragen, wurde das Geschäft auf den maßgeschneiderten Anlagenbau für die Kosmetik- und Pharmaindustrie ausgerichtet.

Co-Twister wird zum Türöffner

Als Türöffner in diese Welt fungierte der sogenannte Co-Twister - ein von zwei Motoren angetriebener, patentierter Homogenisierer, bei dem der Rotor und der „dynamische Stator“ separat und gegen-

läufig gesteuert werden können. Der besonders flexible Co-Twister sorgt so dafür, dass in kürzester Zeit eine hundertprozentige Mischhomogenität mit einzigartigen Partikelgrößen hergestellt werden kann.

Seit dem Jahr 2016 führen Ulf Sieckmann und Sven Haushahn die Geschäfte im Sinne der drei Gesellschafter. Der Name Symex setzt sich übrigens aus „sympathisch“ und „exklusiv“ zusammen. Das, was Symex betreibt, ist durchaus klassischer Anlagenbau - nur eben auf eine spezielle Art. „Wir bauen nicht einfach Anlagen, sondern suchen eine optimale Lösung für die Produktionsprozess

se unserer Kundschaft“, unterstreicht Sieckmann. Ihr Geschäft bezeichnet er denn auch technisch als sehr beratungsintensiv.

Höchste Anforderungen

Das Unternehmen Symex garantiert seinen Kunden nach eigenen Angaben mit ihren Anlagen eine hundertprozentige Reproduzierbarkeit des jeweiligen Produkts. „Unsere Kunden haben höchste Anforderungen an Qualität, Homogenität, Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz“, betont Sieckmann. Das gelte ganz besonders bei der Herstellung von Medikamenten. In dem komplexen

» Wir bauen nicht einfach Anlagen, sondern suchen eine optimale Lösung für die Produktionsprozesse unserer Kundschaft.«

Ulf Sieckmann, Symex-Geschäftsführer

Rohrleitungssystem der Spezialanlagen dürfe keine noch so kleine Unebenheit vorhanden sein, damit bei der voll automatisierten Reinigung keine Substanzen zurückbleiben.

Damit das so ist und auch bleibt, setzt das Unternehmen auf eine vorausschauende Wartung: Die eigenen Fachleute aus Technik und Entwicklung schätzen nicht mehr wie früher, wann und wie eine Wartung notwendig ist. Dank Digitalisierung könnten sie die Wartungsintervalle für Verschleiß- und Ersatzteile vorausschauend genau bestimmen, sagt Sieckmann.

Während hier und da in der Wirtschaft noch über Industrie 4.0 gesprochen wird, sind die Bremerhavener schon weiter. „Bei der Industrie 5.0 sind wir führend“, sagt Sieckmann. Gemeint sei damit die maximale Unabhängigkeit der Kunden vom Menschen an der Maschine und von dessen Qualifikation. „Der Mensch, der die Anlage bedient, wird vollautomatisch durch den Prozess geführt“, betont Sieckmann.

Bei aller technischer Innovation - der ursprüngliche Servicegedanke ist auch heute noch in der Symex-Philosophie fest verankert: Ein rund um die Uhr zur Verfügung stehender Service. Symex liefert das sprichwörtliche Rundum-sorglos-Paket, für das die Kunden bereit seien zu bezahlen. „Sie wollen kompetente Partner an ihrer Seite“, weiß Sieckmann.

Ideale Standortbedingungen

Die passenden Rahmenbedingungen finden die Symex-Geschäftsführer in Bremerhaven. Logistisch sei der Standort ideal aufgrund der guten Verkehrsanbindung und des Hafens vor der Tür. Dass sich Symex nicht nur aktuell an der Wesermündung wohlfühlt, sondern dies in Zukunft so bleibt, sei auch der Bremerhavener Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS zu verdanken. „Sie hat immer Dinge für uns möglich gemacht und auch aktiv Angebote zur Förderung unterbreitet“, sagt Haushahn.



Ein Mitarbeiter der Firma Symex schaut auf den Bedienbildschirm einer Anlagensteuerung.

Foto: Hake/WFB



Mitarbeiter und Inbetriebnehmer Göcksel Aran bei der Arbeit in der Produktionshalle in Bremerhaven.

Foto: Hake/WFB

Viele Unternehmen wissen, dass sie durch Energieeffizienzmaßnahmen nicht nur Kosten sparen, sondern auch einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten können. Doch im Tagesgeschäft fehlt es oft an Zeit und Know-how, um Maßnahmen konsequent voranzutreiben“, erklärt Astrid Stehmeier, die bei Energiekonsens schon seit über zehn Jahren Unternehmenskunden betreut. „Der Gedanke hinter dem Umsetzungscoaching ist, dass wir die Betriebe nach einer erfolgten Energieanalyse nicht mit dem Beratungsbericht allein lassen, sondern am Ball bleiben und sie individuell und praxisnah bei der Umsetzung ihrer Effizienzmaßnahmen begleiten.“

In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass Energieeffizienzmaßnahmen oft an ähnlichen Herausforderungen scheitern:

► **Fehlende personelle und zeitliche Kapazitäten:** In vielen Unternehmen fehlt es an internen Verantwortlichen, die ausreichend zeitliche Ressourcen haben um das Thema voranzutreiben.

► **Technische Herausforderungen:** Neue Technologien oder energetische Optimierungen erfordern oft spezielles Wissen, das im Unternehmen nicht vorhanden ist.

► **Unsicherheiten bei Fördermitteln:** Betriebe lassen Einsparpotenziale ungenutzt, weil sie sich im Förderdschungel nicht zu rechtfinden.

► **Komplexe Prozesse:** Viele Maßnahmen erfordern Anpassungen an bestehenden Abläufen, was ohne gezielte Unterstützung schwer umsetzbar ist.

Das Umsetzungscoaching von Energiekonsens setzt genau hier an. Unternehmen erhalten maßgeschneiderte Unterstützung durch erfahrene Expertinnen und Experten, die sie bei der Planung, Umsetzung und Optimierung ihrer Effizienzmaßnahmen begleiten. Ob es um notwendige Berechnungen, Erfahrungen beim Einsatz von Technologien, organisatorische Prozesse oder die Inanspruchnahme von Fördermitteln geht - das Coaching hilft, die Hemmschwelle zu senken und Projekte erfolgreich umzusetzen.

TIP Group nutzt Projekt

Ein Beispiel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist der Standort Bremen der TIP Group. Der Nutzfahrzeugvermieter und Serviceanbieter hatte 2023 bei seiner Energiekostenrechnung Bilanz gezogen und dabei ein beträchtliches Einsparpotenzial festgestellt. Die Wärmeerzeugung durch Heizöl verbrauchte 55 Prozent der Gesamtenergie und 38 Prozent der Gesamtenergiekosten. Stromwendungen hatten insgesamt nur 18 Prozent des Energieverbrauchs ausgemacht, aber 38 Prozent der Kosten verschlungen. Das nahm die Geschäftsführung zum Anlass, genauer hinzuschauen. Nachhaltigkeitspezialist Marcel Münch wandte sich an



Der Nutzfahrzeugvermieter und Serviceanbieter TIP hat das Angebot von Energiekonsens bereits erfolgreich genutzt. Fotos: Energiekonsens

Energiekonsens hilft beim Energiesparen

Die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen scheitert in Unternehmen oft nicht am guten Willen, sondern an fehlenden Ressourcen, zeitlichen Kapazitäten oder Unsicherheiten bei der Umsetzung. Genau hier setzt die Bremer Klimaschutzagentur Energiekonsens mit ihrem Projekt „Mehr Energieeffizienz für Bremer Unternehmen“ an: Vertiefend zu ausführlichen Energieanalysen bietet sie ab sofort gezielte Umsetzungscoachings an, die Unternehmen ohne weitere Kosten helfen, ihre Effizienzpotenziale erfolgreich auszuschöpfen.

die Klimaschutzagentur Energiekonsens, um sich für eine kostenfreie Beratung - die Energieanalyse - anzumelden.

Im Rahmen der initialen Analyse definierte ein Ingenieurbüro zwei Maßnahmen und nahm eine wirtschaftliche Bewertung vor. Die Installation einer Photovoltaikanlage sowie die Umstellung der

Hallenheizung von Öl auf eine strombasierte Wärmeerzeugung über eine Wärmepumpe resultiert in einer erheblichen Reduzierung der CO₂-Emissionen und bereitet den Weg des Unternehmens in eine fossilsfreie und marktunabhängige Zukunft. „Nachdem wir uns für eine Photovoltaikanlage entschieden haben,

hat uns der Berater im Rahmen des Coachings von Energiekonsens bei Angebotsprüfung, Anlagentechnik und Dimensionierung der PV-Anlage unterstützt. So konnten wir direkt mit der Umsetzung beginnen. Mit der im Februar 2025 voraussichtlich fertig installierten PV-Anlage von 14 kWp erwarten wir jetzt, dass unsere CO₂-Emissionen um etwa 4,4 Tonnen pro Jahr reduziert werden.“, berichtet Marcel Münch, Nachhaltigkeitspezialist bei TIP.

Im nächsten Schritt plant das Unternehmen die Erneuerung der vorhandenen und mit Heizöl betriebenen Heizungsanlage. Gemeinsam mit dem beauftragten Ingenieurbüro wurde ein Konzept entwickelt, in dem die Werkstatthalle mit einer Luft-Luft Wärmepumpe effizient und nachhaltig mit Wärme versorgt werden kann. Diese Anlagen nutzen die in der Außenluft vorhandene Energie, um diese effizient in Wärme umzuwandeln. Damit



Die neue Solaranlage auf dem TIP-Gebäude am Standort Bremen.

» Wir lassen die Betriebe nach einer erfolgten Energieanalyse nicht mit dem Beratungsbericht allein. «

Astrid Stehmeier, Energiekonsens

die Maßnahme nicht zur wirtschaftlichen Belastung wird, hat der Coach auch einen Einblick in den Förderdschungel gewährt. Rund 35 Prozent des Investitionsvolumens können über Fördergelder abgedeckt werden. Im Rahmen des Umsetzungscoachings wurden weitere Details geklärt und zum Beispiel eine Heizlastberechnung durchgeführt.

„Dank des Coachings von Energiekonsens liegen uns nun alle notwendigen Informationen vor, um die identifizierten Maßnahmen anzugehen. Besonders hilfreich war die Unterstützung bei der Planung und wirtschaftlichen Bewertung. Jetzt stehen wir in den Startlöchern, um unsere Energiekosten dauerhaft zu senken und den Standort in eine klimafreundliche Zukunft zu führen“, so Münch.

Die Umsetzungscoachings sind für Unternehmen im Land Bremen verfügbar und bieten eine wertvolle Unterstützung auf dem Weg zu mehr Energieeffizienz. Die Voraussetzung dafür ist eine bereits erfolgte Energieanalyse mit festgelegten Schwerpunkttechnologien, an denen ein konkreter Einsparhebel identifiziert wurde. Interessierte Betriebe können sich ab sofort bei Energiekonsens melden und ein individuelles Beratungsgespräch vereinbaren. Die Beratung und das Coaching sind für Unternehmen in Bremen und Bremerhaven kostenfrei.

» Weitere Informationen:

www.energiekonsens.de/unternehmen

**WIR MACHEN
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG.**

**FÜR DIE MENSCHEN.
FÜR DIE UNTERNEHMEN.
FÜR DIE UMWELT.
FÜR BREMERHAVEN.**



Von Christian Heske

Aus welchem Grund hat die NORDSEE-ZEITUNG die neue Marke Nexus Media Nord aus der Taufe gehoben?

Die Werbelandschaft ist heute eine viel komplexere als noch vor einigen Jahren. Wo es früher in der Region allein die Tageszeitung als Kommunikationsmedium zwischen Firmen und Kunden gab, existiert heute eine Vielzahl von Kanälen, über die Unternehmen mit ihren Kunden in Kontakt treten können und sollten. Neben klassischen, zum Beispiel gedruckten Medien zählen dazu längst auch digitale Kanäle wie Social-Media-Plattformen und Streaming-Dienste. Alle diese Kanäle bei der Auswahl eines optimalen Marketing-Mixes zu berücksichtigen sowie kanal- und zielgruppengerechte Inhalte zu produzieren - zum Beispiel Audio- und Videoformate -, beschreiben wir mit der Bezeichnung „360°-Lösungsanbieter“. Wir schauen in alle Richtungen und bieten unseren Kunden die beste Lösung für die jeweiligen Ziele an. Das alles geht aber über das Angebot einer reinen Tageszeitung weit hinaus. Die Tageszeitung ist also einer von vielen Kanälen, die wir in unseren Werbekonzepten berücksichtigen. Nexus Media Nord steht daher für ein Leistungsversprechen mehrerer Firmen unserer Unternehmensgruppe aus den Bereichen Medien, Druck und Logistik. Gemeinsam ergeben diese Firmen einen Nexus, eine Verbindung von Kompetenzen.

Was genau verbirgt sich denn hinter diesem Leistungsversprechen?

Im Mittelpunkt unseres Leistungsversprechens steht, dass wir gemeinsam mit dem Kunden seine Marketingziele herausarbeiten und ihn dazu beraten, wie er diese



Alexander Behrend, Leiter Digital Sales und Key Account bei Nexus Media Nord. Foto: Heske

Maßgeschneiderte Werbung auf allen Kanälen

Mit Nexus Media Nord etabliert die NORDSEE-ZEITUNG eine eigene Agenturmarke. Im Interview erläutert Alexander Behrend, Leiter Digital Sales und Key Account bei Nexus Media Nord, wie die Agentur Werbetreibende umfassend zu allen Kommunikationsangeboten der Mediengruppe berät und aus einer Hand Lösungen anbietet.

Ziele mit seinem Budget auf dem besten Weg und mit den richtigen Kanälen erreicht. Bei der Auswahl des empfohlenen Marketingmixes steht für uns der Erfolg des Kunden an erster Stelle, unabhängig davon, in welchem Umfang unsere eigen-

nen Medien in das Angebot einfließen. In unserem Agenturverständnis bedienen wir uns bei allen Publikationsformen, die am Markt verfügbar sind. Von der Konzeption über die Werbemittelerstellung und die Ausspielung für alle Zielgruppen und über

alle Kanäle hinweg bis hin zur Auswertung einer abgeschlossenen Kampagne bieten wir alle Leistungen aus einer Hand. Dabei profitieren unsere Kunden nicht nur von unserem digitalen Know-how, sondern auch von unseren eigenen Medi-

en und Firmen, mit denen wir reichweitenstarke Umfeldler sowie attraktiven Content und Veredelungen anbieten können. Von Produkt- und Dienstleistungsmarketing über das Recruiting von Fachkräften bis hin zum Markenaufbau oder der Markenpflege bieten wir also alles, was Unternehmen heute für ihren Erfolg benötigen.

Was ändert sich für bisherige Firmenkunden der Tageszeitung?

Grundsätzlich ändert sich für unsere Firmenkunden nichts, wenn sie bei uns eine Leistung buchen wollen. Die Ansprechpartner bleiben die Gleichen, sie sind nun allerdings unter dem neuen und einheitlichen Namen Nexus Media Nord gebündelt. Das Leistungsspektrum ist aber deutlich umfangreicher, als das, was unsere Kunden bisher von einer reinen Tageszeitung erwarten durften.



SIE WOLLEN MEHR **REICHWEITE FÜR IHR UNTERNEHMEN?**
WIR HELFEN WEITER.



- Corporate Communications / PR
- Corporate Publishing
- Social Media Marketing
- Content Creation
- Recruiting
- Employer Branding
- Display & Print Ads



Wir sind für Sie da!



NEXUS MEDIA NORD
nexusmedianord.de



NORDSEE-ZEITUNG

Kreiszeitung Wesermarsch

Beverer Zeitung





Carola Frost hält einen inspirierenden Impulsvortrag in der Zukunftswerkstatt der NORDSEE-ZEITUNG und vermittelt wertvolle Einblicke in modernes Content-Marketing. Foto: Polgesek

„Die Werbe-Welt ist deutlich komplexer geworden“

Mit Nexus Media Nord etabliert die NORDSEE-ZEITUNG eine eigene Agenturmarke. Denn die Werbelandschaft ändert sich immer schneller. Die Marketing-Expertin Carola Frost verrät, wie gute **Marketingstrategien** aussehen sollten.

Von Ann-Kathrin Brocks

Was müssen erfolgreiche Marketingstrategien in der heutigen, zunehmend digitalen Welt leisten?

Es gibt ungezählte neue Möglichkeiten im Marketing. Wir können viel konkreter auf einzelne Zielsetzungen hinarbeiten. Die hohe Kunst liegt heute daran, die richtige Maßnahme beziehungsweise den richtigen Mix für die jeweilige Zielsetzung zu finden.

Welche Kanäle sind derzeit am effektivsten?

Das ist ein klassischer Fall von „kommt drauf an“. Je nach Zielgruppe und Zielsetzung sind mal Anzeigen über Social Media das Mittel der Wahl, mal Beilagen in der Zeitung, mal eine Reichweitenkampagne über Google Ads oder eine Content-Marketing-Kampagne oder eine Kundenbindungskampagne mit Treuekarten oder eine Plakatkampagne oder oder...

Anbieter, die eine einzelne heilsbringende Lösung für alles hochloben, versuchen da häufig im eigenen Interesse, die Welt einfacher zu machen, als sie ist.

Von außen betrachtet: Stellt die Schaffung einer eigenen Agenturmarke durch ein Medienhaus aus ihrer Sicht einen logischen Schritt dar? Welche Wege gehen andere Verlage?

Die Werbe-Welt für die klein- und mittelständischen Unternehmen ist komplexer geworden. Wir erleben häufig, dass auch die interne Organisation des Marketing angesichts der vielen neuen Herausforderungen neu gedacht werden muss. Auf der anderen Seite sind die Verlage diejenigen, die einen enormen Erfahrungsschatz in die Waagschale werfen können: Sie sind seit teilweise über 100 Jahren fest in der Region verankert und über 20 Jahren aktiv in der digitalen Welt und der digitalen Vermarktung. Sie beherrschen alles, was man für gute Kampagnen benötigt: Schreiben, Gestalten, Kreativsein, Distribution, Druck. Und vor allem haben Sie jahrzehntelange Erfahrung in der erfolgreichen Inszenierung von Werbetreibenden in der Region. Viele Verlage wie auch die NORDSEE-ZEITUNG bieten schon lange viel mehr als die Schaltung einer Anzeige an: von der individuellen Konzeption und Beratung über die Kreation bis zur Mediaplanung und Optimierung. Dem Ganzen ein Agen-



Marketingexpertin Carola Frost Foto: Nicole Hollatz

tur-Dach zu geben ist nur folgerichtig.

Mit dem Verkauf von Digital-Werbung wächst nicht nur die Zahl der Medien-Kanäle, sondern auch die Möglichkeit von Datenanalysen. Welche Chancen bietet das?

Daten sind auch im Marketing das neue Gold. Sie helfen uns heute, über KI-basierte Auslieferung die richtige Zielgruppe zu finden, und sie helfen uns, den Kampagnenerfolg zu bewerten und entsprechend kontinuierlich zu optimieren. Und wie immer gibt es Chancen nicht ohne Risiken: Es wird ein Haufen Daten produziert, der aber am Ende richtig interpretiert sein will. Selten ist die Fokussierung auf eine einzige der vielen auswertbaren Kennzahlen zur Kampagnenbewertung zielführend. Je nach Kampagnenziel muss der Blick auf unterschiedliche Kennzahlen fallen. Bei einer Neueröffnungskampagne zum Beispiel ist die Reichweite entscheidend. Wenn dagegen mein konkretes Ziel ist, Prospekte herunterzuladen sind wiederum Klicks relevant. Und: „Garbage in Garbage out“ - soll heißen, wenn ich der KI Müll zum Durchforsten gebe, kommt am Ende auch wieder Müll heraus.

Werbung kommt heute in vielfältigeren Formen daher als je zuvor. Ergibt Anzeigen- und Beilagenwerbung überhaupt noch Sinn?

Eindeutig ja, natürlich wieder abhängig von der Zielsetzung. Immer wenn wir von einer besonders zugewandten Leserschaft profitieren wollen, von einem seriösen Umfeld jenseits von Hate Speak und Fake News, den regionalen Einzelhandel mit Angeboten befeuern möchten oder gezielt auf aktuelle Themen aufspringen möchten, sind wir bei den Printmedien fantastisch aufgehoben.

Das Erzählen von Geschichten gehört zu den Kernkompetenzen journalistisch geprägter Medienunternehmen. Welche Rolle spielt Storytelling in modernen Marketingstrategien?

Es ist laut geworden: Je nach Studie prasseln heute 5 bis 15.000 Werbebotschaften täglich (!) auf die Konsumentinnen und Konsumenten ein. Das macht es bisweilen schwieriger, zu den Menschen durchzudringen. Eine bewährte Strategie dabei ist, mit spannenden Geschichten auf sich als Werbetreibenden aufmerksam zu machen. Das ist mit Storytelling gemeint. Werbung soll authentisch sein, hilfreich sein, unterhaltsam sein und nicht nur „Kauf mich“ brüllen.

Worauf müssen sich Medienunternehmen mit Blick auf den sich weiter wandelnden Markt in Zukunft noch einstellen?

Medienunternehmen müssen letztlich dasselbe tun wie andere Unternehmen auch. Die Veränderungsgeschwindigkeit in der Welt hat zugenommen, technologische Entwicklungen setzen sich immer schneller durch und verändern die Gesellschaft. Deshalb gilt weiter wie bisher: Veränderungen wahrnehmen, annehmen und gestalten. Wir alle müssen lernen, uns permanent weiterzuentwickeln.

Zur Person

Carola Frost, die in Hamburg eine Agentur für Strategie-Beratung betreibt, ist diplomierte Sozial- und Kommunikationswissenschaftlerin. Sie hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in Media, Marketing und Sales und Erfahrung in der Print- und Online-Vermarktung.

Agenturmarke liefert Orientierung

Welche Werbung wirkt? Um diese Frage und die „Orientierung im Marketing-Märchenwald“ drehte sich alles bei einem Event von Nexus Media Nord. Mit Nexus Media Nord geht die NORDSEE-ZEITUNG neue Wege und etabliert eine neue Agenturmarke. Wertvolle Impulse erhielten rund 50 Fachleute aus Marketing und Vertrieb bei einem Vortrag von Carola Frost. Die anerkannte Expertin für strategische Vermarktung stellte aktuelle Marketingtrends, Entwicklungen und zukünftige Herausforderungen der Marketingbranche vor (siehe neben stehendes Interview). In ihrem kurzweiligen Vortrag zeigte sie anhand konkreter



Beispiele, wie Unternehmen ihre Strategien anpassen können, um in der digitalen Welt erfolgreich zu bleiben.

Im Anschluss hatten die Gäste die Möglichkeit, an verschiedenen Themenstationen ihr Wissen zu vertiefen. Beim „Website & Social-Media-Check“ erhielten sie wertvolle Optimierungsvorschläge für die eigene Unternehmenskommunikation. Auch die Beratungen zur Zielgruppen- und Kanalauswahl fanden großen Anklang. „Es war sehr hilfreich, konkrete Empfehlungen zu bekommen, wie wir unsere Online-Präsenz verbessern können“, sagte eine begeisterte Teilnehmerin.

Austausch unter Unternehmen

Die rund 50 Vertreter aus unterschiedlichen Branchen kamen ins Gespräch, diskutierten über neue Werbeformen und teilten ihre Erfahrungen. „Der direkte Austausch mit anderen Unternehmern und Marketing-Spezialisten hat mir viele neue Denkanstöße gegeben“, freut sich eine Teilnehmerin.

Ein weiterer Höhepunkt war die Präsentation innovativer Marketing-Tools, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Kampagnen gezielter zu steuern und ihre Werbebudgets effizient einzusetzen. „Wir haben uns direkt entschieden, das künftig zu nutzen und direkt gebucht“, sagt Nils Katarius von der Weser-Elbe-Sparkasse, der sich sichtlich beeindruckt von den Möglichkeiten der „Social & Search Ads mit Künstlicher Intelligenz“ zeigte. Und auch sonst war er zufrieden: „Carola Frost hat sehr gut auf den Punkt gebracht, wie Marketing funktioniert. Und es war ein schönes Zusammenkommen von Marketingtreibenden.“

„Lösungsansätze entwickelt“

„Es war eine gute Gelegenheit, direkt vor Ort Probleme anzusprechen, Lösungsansätze zu entwickeln und etwas anzuschleichen“, sagt Thomas Menke von der Firma Forma Baumgarten. Vor allem für die Gewinnung von Auszubildenden und Mitarbeitern habe er viele neue Impulse erhalten. „Ich habe gemerkt, dass wir auf einem guten Weg sind. Aber es ist ja immer Luft nach oben.“

Auch das Organisationsteam von Nexus Media Nord zeigte sich zufrieden mit dem Verlauf der Veranstaltung. „Unser Ziel war es, unseren Geschäftspartnern einen schönen Abend mit einem echten Mehrwert zu bereiten - die vielen positiven Rückmeldungen lassen darauf schließen, dass wir an diesem Abend bereits einiges richtig gemacht haben“, sagte Alexander Behrend, Leitung Digital Sales und Key Account bei Nexus Media Nord. Aufgrund der positiven Resonanz und des großen Interesses ist klar: Ähnliche Veranstaltungen werden folgen.

Wo finde ich weitere Informationen? Mehr Infos finden Sie auf der Website: www.nexusmedianord.de



Nils Katarius von der Weser-Elbe-Sparkasse und Thomas Menke von der Firma Forma nutzen die NZ-Zukunftswerkstatt für den fachlichen Austausch und neue Impulse. Foto: Polgesek



An den Informationsständen in der NZ-Zukunftswerkstatt geben Mediaexperten wertvolle Einblicke in digitale Strategien und moderne Kommunikationslösungen. Foto: Polgesek

Ralf Forner verabschiedet sich

Austern und Fische aus Frankreich oder Spanien: „Wenn ich diese Geschäfte sehe, dann juckt es wieder“, gesteht Ralf Forner, „das sind sehr gute Qualitäten.“ Doch der Geschäftsleiter von Transgourmet Seafood in Bremerhaven ist Ende Januar ausgeschieden. Er hat sich vor rund 200 Gästen im Fischbahnhof in die Altersteilzeit verabschiedet. Jeder gönnt es ihm, doch die Branche wird diesen energiegeladenen Bremerhavener vermissen. Er sei ein „Fischverrückter“, meinte Petra Neykov, Chefin der Fischereihafenbetriebsgesellschaft Bremerhaven (FBG). Viele kleine und mittelständische Unternehmen der Region seien von ihm gefördert, aber auch gefordert worden.

Als Ralf Forner vor 21 Jahren beim Stöver Frischdienst in Wildeshausen anfang, hatte kaum jemand bei dem Gastronomie-Versorger Interesse an Meeresdelikatessen. Dank seiner Erfahrung aus der Bremerhavener Fischwirtschaft blieb Forner hartnäckig - und formte über die Jahre mit der heutigen Transgourmet Seafood - mittlerweile eine Tochter der Schweizer Coop - einen der führenden Großhändler für Fisch und Meereskost im deutschsprachigen Raum. Jetzt verabschiedete sich der 62-Jährige in den Ruhestand.

Transgourmet Seafood gilt als einer der führenden Fisch- und Seafood-Großhändler Deutschlands mit 73 Beschäftigten in Bremerhaven. 2024 erhielt Forner den



Wechsel an der Spitze von Transgourmet: Ralf Forner (links) übergibt die Leitung an Thierry Stauffenegger. Foto: Polgesek

„Seafood Star“ für sein Lebenswerk. Forner hat sich in den 37 Jahren auch für den Bremerhavener Fischereihafen eingesetzt, das Seefischkochstudio und die Ausbildung zum Fischsommelier.

Die neuen Geschäftsfelder muss er Thierry Stauffenegger überlassen. Der ist Forners Nachfolger und zugleich Geschäftsführer der Feinfrost GmbH in Hamburg. Der gebürtige Schweizer hatte erste Berührungspunkte mit dem Thema Fisch während seiner Koch-Ausbildung und der anschließenden Arbeit in der Gastronomie. So richtig entflammte seine Begeisterung für das Thema Beschaffung in den 1990er-Jahren durch eine TV-Dokumentation über George Kastner, der das Handelsunternehmen Rungis Express zum damals führenden Lebensmittel-Lieferanten der Sterne-Gastronomie aufgebaut hatte. Die Doku begleitete Kastner beim Frischfisch-Einkauf in der Bretagne, Stauffenegger war elektrisiert: „Das will ich auch machen“, entschied er und wechselte die Seite von der Küche zum Lieferanten. Nach ersten Schritten in der Fischwirtschaft ging er 2003 als Einkäufer zur Frischeparadies-Gruppe, sog dort alles an Wissen rund um hochwertige Meeresdelikatessen auf: „Man entwickelt ein regelrechtes Gespür für gute Ware.“ 2015 wurde Frischeparadies vom Oetker-Konzern an die Muttergesellschaft von Transgourmet Seafood verkauft. Die Wege der beiden Fisch-Profis kreuzten sich. (kik/pm)



Manuela Drews und Clemens Sommerfeld sind neu in der Geschäftsführung des Braker Terminalbetreiber J. Müller Weser. Foto: Pinkall/J. Müller

Hafenbetreiber stellt sich auf für die Zukunft

Der Braker Terminalbetreiber J. Müller Weser hat seit dem 1. März eine zusätzliche Geschäftsführerin. Die Neuausrichtung ist ein wichtiger Schritt zur langfristigen Weiterentwicklung des Unternehmens.

Manuela Drews hat als Geschäftsführerin die Verantwortung für den operativen Bereich (Betrieb inklusive Qualitätsmanagement) übernommen und tritt damit die Nachfolge von Martin Krahl an. Zuvor leitete sie die Zentralen Dienste, zu denen das Controlling, das Finanz-, das Rechnungs- und das Personalwesen gehören. Der Personalbereich bleibt auch zukünftig in ihrem Verantwortungsbereich. „Ich freue mich darauf, gemeinsam mit unserem engagierten Team die operativen Prozesse weiterzuentwickeln und die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens zu sichern“, sagt Manuela Drews. Mit dem Terminalbetrieb kennt sie sich aus. Bis 2020 war sie lange Zeit bei Eurogate in Bremerhaven beschäftigt, zuletzt als Geschäftsführerin.

Martin Krahl bleibt als Geschäftsführer im Management tätig und wird bis zu seinem Renteneintritt im Jahr 2026 wichtige Entwicklungsprojekte vorantreiben. „Die

kommenden Jahre bieten spannende Herausforderungen und Chancen, die ich gemeinsam mit unseren Teams vorbereiten möchte“, erläutert Martin Krahl.

Terminalbetrieb und Hafendienstleistungen

Die Unternehmensgruppe J. Müller ist spezialisiert auf den Betrieb von Seehafenterminals und dazugehörigen hafen- und schiffahrtstnahen Dienstleistungen. Der regionale Schwerpunkt ist Norddeutschland, vor allem die Unterweserregion mit eigenen Seehafenterminalbetrieben in Brake und Bremen. Das mittelständische Familienunternehmen wurde 1821 in Brake gegründet und verfügt am Standort Brake über die größte zusammenhängende Siloanlage Europas. J. Müller ist ein zuverlässiger Partner in puncto Umschlag, Lagerung und Bearbeitung für ein breites Spektrum landwirtschaftlicher Güter.

Auch in Sachen Stückgut ist das Unternehmen gut aufgestellt. Ob Zellstoff und Schnitthölzer, Eisen und Stahl oder auch komplette Windkraft- und Industrieanlagen - mit hochmodernen Umschlags- und Lagermöglichkeiten sowie umfangreichen Flächen und speziellem Equipment ist J. Müller optimal für schnelle und effiziente Bewegung aller Breakbulk-Güter ausgestattet. Große, multifunktionale Hallen ermöglichen zudem kajennahe und wetterunabhängige Lagerungen. Mit dem Standort in Bremen ist das Unternehmen direkt im Kaffee-Zentrum verortet und langjähriger Partner der Kaffeeindustrie. Seit

2017 betreibt es die Getreideverkehrsanlage. Neben Umschlag und Lagerung in den Seehafen-Terminals bietet J. Müller auch Spedition- und Befrachtungsdienstleistungen an. Das Unternehmen verfügt über eine eigene Binnenschiffsflotte und betreibt mit renommierten Partnern Joint-Venture Gesellschaften für die Bereiche der Lkw-Logistik und der europäischen Binnenschiff-Befrachtung. Das operative Geschäft der Unternehmensgruppe erfolgt durch die J. Müller Weser GmbH & Co. KG. Derzeit beschäftigt das Unternehmen an den Standorten Brake und Bremen 550 Mitarbeiter, davon 52 Auszubildende.

Handelskammer Bremen wählt neuen Präses

Für drei Jahre an Spitze der IHK für Bremen und Bremerhaven: André Grobien tritt Nachfolge von Eduard Dubbers-Albrecht an

Der Bremer Versicherungsunternehmer André Grobien ist einstimmig vom Plenum der Handelskammer Bremen - IHK für Bremen und Bremerhaven zum neuen Präses erwählt worden. Mit seiner Wahl tritt er die Nachfolge von Eduard Dubbers-Albrecht an, der dieses Amt nach dreijähriger Amtszeit turnusmäßig abgegeben hat. Dubbers-Albrecht bleibt jedoch weiterhin Mitglied des Präsidiums. André Grobien steht nun für die nächsten drei Jahre an der ehrenamtlichen Spitze der Handelskammer Bremen.

Der 64-jährige Unternehmer ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Lampe & Schwartz KG. Nach einer kaufmännischen Ausbildung beim Gerling-Konzern in Köln und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre ebenfalls in Köln wurde André Grobien 1995 geschäftsführender Gesellschafter des Bremer Assekuranzunternehmens Buse & Schwartz. 1998, nach der Fusion mit Lampe & Schierenbeck,



André Grobien, seit 20. Januar 2025 Präses der Handelskammer Bremen - IHK für Bremen und Bremerhaven. Foto: Pusch/IHK

übernahm er dieselbe Position in der Lampe & Schwartz KG. André Grobien ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Dem Plenum der Handelskammer gehört Grobien seit 2014 an. Im Juni 2021 wurde er zum Vizepräses gewählt. Seit 1994 gehört er dem Mittelstandsausschuss der Handelskammer an und seit 2013 auch dem Mittelstandsausschuss der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK). Neben diesen Ämtern engagiert sich André Grobien seit 2005 in der Stiftung des Juniorenkreises, deren Kuratorium er seit 2022 als Vorsitzender leitet. Zudem ist er seit 2014 Mitglied im Verwaltungsrat der Hermann-Leverenz-Stiftung.

Auch Präsidium neu gewählt

Zusammen mit dem neuen Präses hat das Plenum der Handelskammer auch das Präsidium neu gewählt. Es setzt sich wie folgt zusammen: Präses André Grobien (Lampe & Schwartz KG); Vizepräses: Marita Dewitz (Apotheken- und Gesundheitsberatung Marita Dewitz), Eduard Dubbers-Albrecht (Ipsen Logistics Holding GmbH & Co. KG), Wolf-

» Ich freue mich darauf, die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens zu sichern. «

Manuela Drews, Geschäftsführerin von J. Müller Weser

Clemens Sommerfeld ergänzt die Geschäftsführung und übernimmt die Verantwortung für den Finanzbereich, einschließlich des Controllings und der Finanzbuchhaltung, von Manuela Drews. Darüber hinaus leitet er den Bereich Ship Services mit der Klarierung und der Binnenschiffahrt sowie den Kaffeesektor am Standort Bremen. Seit September 2024 ist er im Unternehmen tätig. Zuvor war er Geschäftsführer im familieneigenen Binnenschiffskontor Sommerfeld. „Ich freue mich darauf, die finanzielle Steuerung des Unternehmens weiter zu optimieren und unser Kaffee-Geschäft am Standort Bremen sowie den Geschäftsbereich Ship Services weiter auszubauen“, betont er.

Übrige Bereiche unverändert

Die Führung der übrigen Geschäftsbereiche bleibt unverändert. Thomas Bielefeld, Sprecher der Geschäftsführung der J. Müller Weser und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der J. Müller AG, verantwortet weiterhin die Bereiche Agrarprodukte und sonstige Güter. Jens Ripken, stellvertretender Sprecher der Geschäftsführung der J. Müller Weser und Mitglied des Vorstands der J. Müller AG, leitet die Bereiche Stückgut und Technik. Mit dieser Neuausrichtung setzt die J. Müller Weser frühzeitig auf einen strukturierten Generationswechsel und eine zukunftsorientierte Führung. „Mit diesen personellen Veränderungen stellen wir die Weichen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Unternehmens“, heißt es aus der Geschäftsführung. Der Vorstand der J. Müller Aktiengesellschaft besteht unverändert aus Jan Müller (Vorsitzender und CEO), Thomas Bielefeld (Stellvertreter Vorsitzender und COO) sowie Jens Ripken (COO).

Maßgeschneiderte Versicherungen

Die 1858 gegründete Lampe & Schwartz KG mit Hauptsitz in Bremen zählt zu den zehn größten inhabergeführten Versicherungsdienstleistern in Deutschland und beschäftigt über 300 Mitarbeiter. Das Unternehmen gliedert sich in Underwriting, Broking und Services und bietet maßgeschneiderte Versicherungslösungen, Vermittlung von Versicherungsprodukten sowie umfassendes Schaden- und Risikomanagement. Neben Transportversicherungen werden auch Industrie-, Gewerbe- und Personenversicherungen vermittelt. Mit über 165 Jahren Tradition verbindet Lampe & Schwartz regionale Verwurzelung mit internationaler Expertise. www.lampe-schwartz.de

Heiko Wuttke: Neuer PNE-Chef mit Weitblick

Seit dem 13. Januar dieses Jahres hat die Gruppe mit Sitz in Cuxhaven einen neuen Vorstandsvorsitzenden - Sein Ziel: PNE als Vorreiter in der Entwicklung sauberer Energielösungen

Von Christoph Bohn

Er sei ein Freund von Veränderung und Neuem, sagt Heiko Wuttke über sich selbst. Das trifft auch auf seinen beruflichen Werdegang zu, während dessen er wohl alle Seiten der Windkraftbranche kennengelernt hat und überall mit voller Energie dabei war. Seit dem 13. Januar dieses Jahres ist der 56-Jährige nun Vorstandsvorsitzender der Cuxhavener PNE AG. Und auch hier will er etwas bewegen: „Gemeinsam werden wir die Erfolgsstory der PNE fortschreiben und auf profitables Wachstum setzen. Unser Ziel ist, die PNE weiterhin als Vorreiter in der Entwicklung sauberer Energielösungen national sowie international zu positionieren“, sagt er.

Der Manager kennt sich aus. Immerhin beschäftigt er sich bereits seit mehr als 30 Jahren mit erneuerbaren Energien. Begonnen hat alles zu einer Zeit, als wohl noch niemand mit dem rasanten Wachstum der Branche gerechnet hat. „Eigentlich habe ich als technischer Zeichner bei Airbus in Bremen angefangen. Aber mir hat es immer zu lange ge-

dauert, bis ein neues Bauteil im Flugzeug zum Einsatz kam“, erzählt er. Er wollte etwas Neues machen. Da sei 1991 der Studiengang Energie- und Umwelttechnik an der Hochschule Bremen genau richtig gewesen. Neben konventionellen Energien seien hier eben auch die Erneuerbaren ein Thema gewesen. „Damals steckte das Ganze noch in den Kinderschuhen und war noch ein Thema für die Leute mit den selbst gestrickten Pullovern“, meint er lächelnd.

Ihm sei klar gewesen, dass sich dieser Bereich entwickeln werde - nur über das Ausmaß sei er doch erstaunt gewesen. „Zu Anfang gab es Anlagen mit 450 oder 600 Kilowatt. Da wurde noch gesagt, mehr als 1 Megawatt sei nicht möglich“, erinnert sich Wuttke. Heute lache man darüber, meint er mit Blick auf Turbinen von 15 Megawatt Ausgangsleistung.

Obwohl er eigentlich Ingenieur sei, habe er sich in seiner Windkraft-Karriere doch für Vertrieb und Management entschieden, sagt Wuttke. Im Oktober 1995 startete er als Vertriebsmanager bei der AN Windenergie GmbH in Bremen, dem deut-

schen Partner der dänischen Bonus Energy A/S (heute: Siemens Gamesa). „Später wurde aus Bremen nur noch das deutsche Geschäft betreut. Ich wollte aber international tätig sein, insbesondere auf den wachsenden Märkten wie Europa und China“, erzählt der 56-Jährige. Deshalb sei er im Juni 2004 zur REpower Sytems AG (später: Senvion) in Hamburg gewechselt. Dort war er für den globalen Onshore-Vertrieb verantwortlich. „Das war spannend. Damals durfte ich den Aufbau in den USA und Kanada betreuen“, blickt er zurück. Besonders imposant fand er die Installation eines Windparks im Bundesstaat Washington mit 75 Windenergieanlagen der 2-Megawatt-Klasse.

Direktor bei Vattenfall

Doch das internationale Geschäft hat einen Nachteil: „Man muss viel reisen. Und das wollte ich nicht mehr“, sagt der heutige PNE-Chef. So sei er 2009 auf die Kundenseite gewechselt: als Direktor On- und Offshore-Entwicklung Deutschland bei der Vattenfall Europe Windkraft GmbH. „Zuständig war ich da für die Entwicklung in Deutschland, Polen und Dänemark sowie auch den Offshore-Bereich - zum Beispiel für den Windpark DanTysk in der Nordsee rund 70 Kilometer westlich von Sylt mit 80 Windenergieanlagen der Klasse 3,6 MW“, erzählt er.

Im April 2016 wechselte Wuttke ins Management der Prokon Regenerative Energien in Itzehoe, hatte damit zum ersten Mal Gesamtverantwortung für ein Unternehmen. „In den fast fünf Jahren dort habe ich das Unternehmen gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen zum Erfolg geführt“, sagt der 56-Jährige. 2020 sei das bis dahin wirtschaftlich beste Jahr gewesen. Danach habe er erst einmal etwas kürzer treten und sich um seine Familie kümmern wollen. Das tat er ab 2021 - wobei er auch

Anlagen, sprich der Stromerzeugung, an. Nach Ansicht des neuen Vorstandsvorsitzenden Heiko Wuttke gehört auch der Bereich der Stromspeicherung dazu, beispielsweise durch Batteriespeicher. Als Projektentwickler und Dienstleistungsanbieter ist die PNE-Gruppe mit rund 680 Beschäftigten derzeit in 14 Ländern aktiv. Das Eigenbetriebsportfolio soll bis Ende 2027 auf rund 1.100 Megawatt ausgebaut werden. Aktuell sind es rund 440 MW.

Erfahrener Projektierer wird Stromerzeuger

Die PNE-Gruppe ist seit über 30 Jahren am Markt und einer der erfahrensten Projektierer von Windparks an Land und auf See sowie von Photovoltaikprojekten. Als Clean Energy Solutions Provider, einem Anbieter von Lösungen für saubere Energie, ist sie in den Geschäftsbereichen Projektentwicklung, Stromerzeugung und Services aktiv. Als strategisches Ziel strebt PNE einen ausgewogenen Mix von Projektverkäufen und Ausbau des Eigenbetriebsportfolios an Windparks und Photovoltaik-



Heiko Wuttke bringt eine Menge Erfahrung mit.

Foto: Bruch/LAIF/PNE

» Gemeinsam werden wir die Erfolgsstory der PNE fortschreiben.«

Heiko Wuttke

selbstständig im Bereich Consulting tätig war. Im März 2022 wurde er Vorstand bei der 8.2 Consulting AG in Hamburg.

Und dann ergab sich die Möglichkeit, Vorstandsvorsitzender bei der PNE AG in Cuxhaven zu werden. „PNE kenne ich schon seit den 1990er-Jahren, als es noch Plambeck Neue Energien hieß“, meint Wuttke. Das Unternehmen mit seiner Erfolgsstory habe ihn fasziniert. Hier sei man bereit für etwas Neues, wobei man aber das, was sich bewährt habe, beibehalte. „Das passt sehr gut zu

mir“, findet Wuttke. Und im Gegensatz zum Consulting, wo man eher an der Seitenlinie gestanden habe, sei er nun mittendrin im Geschehen. Die PNE habe sich attraktive Ziele gesetzt, „die wir nun gemeinsam erreichen wollen.“ Auch mit den motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Und hier sei ihm ein gutes Miteinander wichtig.

Cuxhaven hat für ihn noch einen weiteren Vorteil, denn er hat auch in seiner Freizeit mit Wind zu tun: beim Kite-Surfen. „Und das kann man in Cuxhaven zum Beispiel an der Kugelbake hervorragen“, sagt er.

» Kontakt:

www.pnegrp.com



WIR MACHEN DIE ENERGIEWENDE MÖGLICH.

Nicht nur reden, sondern handeln.

Wir haben die strategische Stärke, das technische Know-How und die wirtschaftliche Robustheit eine saubere Energieversorgung zur Realität zu machen.

pnegrp.com



Die Kulturwissenschaftlerin Anja Binkofski erforscht die Entstehung der Schiffsrecyclingindustrie in Norddeutschland. In ihrer Promotion am Deutschen Schiffahrtsmuseum untersucht sie, wie nachhaltiges Recycling ausgemusterter Schiffe mit den Prinzipien der Blue Economy, politischen Rahmenbedingungen und technologischen Entwicklungen zusammenspielt.

Foto: Hake/WFB

Von Wolfgang Heumer

Forschung zu Chancen des Schiffsrecyclings

Historikerinnen und Historiker blicken meist zurück. Am Deutschen Schiffahrtsmuseum in Bremerhaven schaut Anja Binkofski jedoch in die Zukunft. Ab Mitte 2025 werden weltweit strengere Regeln fürs Schiffsrecycling gelten. Die 28-Jährige untersucht, welche Chancen dies für die maritime Industrie in Norddeutschland bietet. Wo früher Schiffe vom Stapel liefen, könnten sie bald recycelt werden.

Ein ausgemustertes Frachtschiff wird mit voller Kraft voraus auf einen Strand irgendwo in Asien gesteuert. Schnell rücken Arbeitskräfte an, ausgerüstet mit Hammer oder Schweißgerät, sie sind aber nur selten mit Helmen und Sicherheitsschuhen gegen die Gefahren beim Abwracken alter Schiffstonnage geschützt. Und die Umwelt bekommt jede Menge Schad- und Giftstoffe ab. Ab Sommer 2025 soll damit Schluss sein. Mit dem Inkrafttreten der Hongkong-Konvention der Internationalen Seeschiffahrts-Organisation IMO rücken Arbeitssicherheit, Umweltschutz und das Verwerten von Stahlschrott in den Vordergrund: Für den Rückbau der Hüllen von Seeschiffen und das Recycling der an Bord befindlichen Materialien gelten dann weltweit verbindliche Standards. Dadurch könnten Abwrackwerften auch in Deutschland wieder wettbewerbsfähig werden.

Anknüpfen an die Schiffbautradition

Anja Binkofski, Doktorandin am Deutschen Schiffahrtsmuseum, erforscht, welches Potenzial sich dadurch ergibt. Der Schiffbau gehört zu den traditionsreichsten Wirtschaftszweigen in Norddeutschland. „Im Zuge des Strukturwandels hat die Branche aber viel von ihrer Bedeutung verloren“, sagt die 28-Jährige, „viele der früheren Standorte werden längst für ganz andere Zwecke genutzt.“ Schiffsrecycling könnte an die lange Schiffbautradition anknüpfen. Ob und wie das gelingen kann, steht im Mittelpunkt ihrer Dissertation, die sie Ende 2028 abschließen will. Auch wenn die Zahl der Schiffbaubetriebe in Nordwestdeutschland in den vergangenen Jahrzehnten stets kleiner wurde, „ist die Branche immer noch fest im Bewusstsein vieler Menschen verankert“, sagt die Kulturwissenschaftlerin.

Das Deutsche Schiffahrtsmuseum, eines von acht Forschungsmuseen der Leib-

niz-Gemeinschaft, hatte eine Dissertation über das Abwracken und seine Entwicklung ergänzend zur bereits umfassend dokumentierten Historie des Schiffsneubaus gesucht. Als sich Binkofski für ihre Bewerbung auf die Doktorandenstelle näher mit dem Thema befasste, wurde ihr schnell klar: „Wenn man den Fokus nicht aufs Abwracken, sondern aufs Schiffsrecycling richtet, ist es ein hochaktuelles Thema, das mit vielen Fragen verbunden ist.“ Welche ökonomischen Chancen stecken im Schiffsrecycling? Ergeben sich Möglichkeiten, ehemalige Schiffbaustandorte zu revitalisieren und an lange Traditionen anzuknüpfen? Welche Voraussetzungen müssen dafür geschaffen werden? Mit solchen Fragen überzeugte Anja Binkofski die Verantwortlichen des Museums, die Forschungsarbeit auf den Blick in die Zukunft auszurichten - und bekam die Stelle.

Bereits vor knapp zwei Jahren hatte das Netzwerk „Maritimes Cluster Norddeutschland“ in Bremen ein Symposium zu den Konsequenzen aus der Hongkong-Konvention veranstaltet. Darin präsentierte der wissenschaftliche Geschäfts-

führer des Leibniz-Zentrums für Marine Tropenforschung in Bremen, Professor Raimund Bleischwitz, eine viel beachtete Studie. Demnach werden ab 2033 jährlich weltweit mehr als 20 Millionen Tonnen Stahlschrott aus dem Abbruch von Fracht- und Passagierschiffen auf den Markt kommen. Zugleich wächst der Bedarf der Stahlindustrie an diesem Rohstoff. Allein das Stahlwerk in Bremen von Arcelor Mittal werde im Zuge der Umstellung auf klimaschonende Produktionsverfahren bis zu 1,75 Millionen Tonnen Schrott pro Jahr als Rohstoff benötigen. Deutschland könnte nach Auffassung von Bleischwitz auf dem Geschäftsfeld Schiffsrecycling eine führende Rolle in Europa übernehmen.

Bürokratische Hürden in Deutschland

Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg, denn die bürokratischen Hürden für das Schiffsrecycling in Deutschland sind hoch. „Wenn ein Schiff für einen Umbau oder eine Reparatur teilweise zerlegt wird, ist dies durch die vorhandene Betriebsgenehmigung eines Schiffbaubetriebes abgedeckt“, erläutert Susanne Neumann, Lei-

terin der Geschäftsstelle des Maritimen Clusters in Niedersachsen. „Wenn es jedoch um das vollständige Zerlegen geht, ist zusätzlich eine abfallrechtliche Erlaubnis erforderlich.“

Die Problematik der rechtlichen Voraussetzungen für Schiffsrecycling-Betriebe bekommen auch Unternehmen in Bremen und Niedersachsen zu spüren: Das Bremer Unternehmen Leviathan steht schon länger in den Startlöchern, um eine erste Anlage für emissionsarmes Schiffsrecycling in Betrieb zu nehmen. Und auch die Emdener Werft und Dock GmbH, die zur Bremerhavener Benli-Gruppe gehört, will mit einem neu gegründeten Unternehmen in den Rückbau von Schiffen einsteigen. Mit juristischen Voraussetzungen sowie technischen Fragen beschäftigt sich Anja Binkofski in ihrer Dissertation nur am Rande. Sie konzentriert sich auf die Chancen und den Nutzen des Schiffsrecyclings für traditionsreiche Schiffbaustandorte wie Bremerhaven. „Sicherlich können hier nicht die ganz großen Frachter zerlegt werden“, betont sie, „aber es können kleinere Schiffe oder ganz bestimmte Schiffstypen sein.“ Eine der wichtigsten

» Wenn man den Fokus nicht aufs Abwracken, sondern aufs Schiffsrecycling richtet, ist es ein hochaktuelles Thema, das mit vielen Fragen verbunden ist. «

Anja Binkofski, Doktorandin am Deutschen Schiffahrtsmuseum

Fragen: „Wie können Schiffseigner dazu bewegt werden, ihre Schiffe hier und nicht irgendwo auf der Welt zu recyceln?“ Dass sich das auf die Schiffahrtshistorie ausgerichtete Forschungsmuseum in Bremerhaven für dieses zukunftsweisende Thema engagiert, ist für Anja Binkofski keine Überraschung. „Wir interessieren uns hier ja nicht nur für die Geschichte, sondern wollen daraus für die Gegenwart und Zukunft lernen.“ Für das Verständnis einer globalisierten Welt habe das Wissen um die Schiffahrt eine wesentliche Bedeutung: „Schiffe prägen unsere Beziehung zum Meer und zu anderen Ländern - sozial und kulturell, wirtschaftlich, technisch und wissenschaftlich.“

Eine Frage der Akzeptanz

Mit Blick auf diese Prägung interessiert es sie für ihre Forschungsarbeit auch, welche Akzeptanz das Schiffsrecycling in der Bevölkerung finden wird und wie eine positive Grundeinstellung geschaffen werden kann: „Der Schiffsneubau hatte ja immer einen hohen Stellenwert“, sagt sie. Ein Film in der neuen Dauerausstellung des Deutschen Schiffahrtsmuseum zeigt dies deutlich. Darin ist zu sehen, wie Tausende jubeln, als der Schnelldampfer „Bremen“ 1928 auf der legendären Bremer Werft AG Weser vom Stapel läuft. „Eine solche Resonanz wird Schiffsrecycling sicher nicht auslösen“, sagt die Wissenschaftlerin. Eine gewisse Emotionalität stecke aber schon in dem Thema: „Keiner spricht davon, dass ein Schiff verschrottet wird. Es heißt vielmehr, dass es seine letzte Reise antritt.“

Europäisches Großprojekt untersucht den Methanausstoß

Instituts für Umweltphysik der Universität Bremen ist an Verbundprojekt beteiligt - Ziel ist es, genauere Messmethoden zu entwickeln

Ein neues europäisches Großprojekt zur Untersuchung von Methanemissionen hat unter Beteiligung des Instituts für Umweltphysik (IUP) der Universität Bremen begonnen. Das europäische Verbundprojekt IM4CA (Investigating Methane for Climate Action) wird durch das EU-Horizon-Programm gefördert und hat das Ziel, genauere Messmethoden zu entwickeln.

Methan ist ein wichtiges vom Menschen verursachtes Treibhausgas. Der

Anstieg seiner atmosphärischen Konzentration trägt nach CO₂ am zweitgrößten zum Strahlungsantrieb des Klimawandels bei. Um die Ziele des Pariser Klimaabkommens zu erreichen und die globale Erwärmung auf maximal 2 Grad Celsius zu begrenzen, müssen die weltweiten Methanemissionen dringend reduziert werden. Im Gegensatz dazu hat die beobachtete Methankonzentration in der Erdatmosphäre in den vergangenen Jahren Rekordhöhen erreicht. Drastische

Emissionssenkungen sind daher erforderlich. Dies wird sowohl in der Europäischen Methanstrategie (EMS) als auch im von 155 Ländern unterzeichneten „Global Methane Pledge“ zur Reduzierung anthropogener Methanemissionen unterstützt. Die meisten Methanemissionen stammen aus mikrobiellen Quellen oder Leckagen bei der Förderung und Nutzung fossiler Brennstoffe, die sich nur schwer bestimmen lassen. Diese Unsicherheiten machen es schwer,

die Wirksamkeit von Maßnahmen verlässlich zu bewerten, die Emissionen reduzieren. Genaue Klimaszenarien werden dadurch erschwert.

Das europäische Verbundprojekt IM4CA, gefördert durch das EU-Horizon-Programm mit einem Budget von 15 Millionen Euro, ist im Januar gestartet. Es hat zum Ziel, die Unsicherheiten bei der Bestimmung von Methanemissionen zu verringern. Dabei sollen die neuesten Entwicklungen in Messmethoden vor Ort

und im Weltraum in Kombination mit hochentwickelten Modellen zum Einsatz kommen. Das IUP ist mit einem Budget von einer Million Euro an dem Projekt beteiligt. Forscher des Instituts sind am Aufbau eines Messnetzwerks zur Bestimmung der Methanemissionen aus dem Kongo-Becken, dem weltweit größten tropischen Feuchtgebiet, beteiligt. Zudem wird das am IUP entwickelte Flugzeuginstrument MamaP2D zur Bestimmung von Methanemissionen eingesetzt.