



EDITORIAL ▶ AKTUELLES

Liebe Leserinnen und Leser,

in der aktuellen Ausgabe haben wir ein Kurzportrait über die Cablesport Arena Pinneberg für Sie recherchiert. Weiter unten finden Sie den Rückblick auf unsere erste Gemeinschaftsveranstaltung während der deutschlandweiten Gründerwoche.

Erfahren Sie weiter, wie der Bücherwurm Bewährtes mit Neuem verbindet und so das Angebot für Kunden attraktiv gestaltet.

Besonders ans Herz legen möchten wir Ihnen schon jetzt die Einladung zu unserer Veranstaltung „Unternehmen im Dialog“ am 24. Februar 2015. Im Mittelpunkt steht dann das Thema „Business 2.0 – Wie sich Einzelhandel und Unternehmen durch das Internet stärken können“

Und schon wieder ist ein Jahr fast zu Ende. Ich wünsche Ihnen schon jetzt eine schöne Vorweihnachtszeit, ein glückliches Fest und einen erfolgreichen Start in 2015.

Bleiben Sie uns gewogen. Und vielleicht sehen wir uns bei einem Rundgang über das Weihnachtsdorf.



Herzlichst Ihr

Stefan Krappa

WIRTSCHAFT ▶ RÜCKBLICK GRÜNDERWOCHE

Rückblick Gründerwoche

Es war die erste Gemeinschaftsveranstaltung der Wirtschaftsförderung der Stadt Pinneberg und der WEP Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Pinneberg im Rahmen der deutschlandweiten Gründerwoche. Die Teilnehmenden auf dem Podium waren sich am 19. November 2014 einig: Erfolgreiche Unternehmensgründung braucht eine gute Vorbereitung und dann den Mut, den Schritt auch zu wagen.

Mit dabei waren Britta Knickmeier (Heilpraktikerin), Thorsten Kracht (Inhaber, KRACHTOR – Unternehmen für IT-Architektur), Thomas Heinrich (smART Marketing) und Monika Jahn-Möller (KosCupios das „Lichtwerk der Wünsche“). Die Jungunternehmer berichteten über ihren persönlichen Gründungsweg, über Chancen und Herausforderungen und wie sie Arbeit und Life-Balance unter einen Hut bringen. Sie gaben den Auditorium als Tipp mit auf den Weg, sich professionelle Unterstützung bei der Gründung zu holen und legten den Zuhörenden die Teilnahme am Praxiscamp „Startbahn-Existenzgründung“ ans Herz. Moderiert wurde der Talk von Stefan Krappa, Wirtschaftsförderer der Stadt Pinneberg.

Dr. Harald G. Schroers, Geschäftsführer der WEP, beschrieb in seiner Grußansprache das positive Gründungsklima in der Region. Verglichen mit der gesamten Metropolregion hat der Kreis Pinneberg die meisten Gründungen.



BU: v.l.n.r. Monika Jahn-Möller, Thomas Heinrich, Stefan Krappa, Britta Knickmeier und Thorsten Kracht; Foto: Waltraut Hinz-Hass

Andrea Weiss, Marketing-Expertin und Buchautorin aus Hamburg, enthüllte in ihrem Vortrag die Geheimnisse der Kunden von heute und wie sie zum neuen Kunden für das eigene Unternehmen werden können. Mit „NEW CUSTOMER MARKETING – In 7 einfachen Schritten zum Unternehmenserfolg“ gab sie dem Auditorium Praxistipps, Inspiration und das „Gewusst-wie“ mit auf den Weg.

Gisela Malasch, Trainerin von Pro life-balance aus Elmsborn, führte in ihrem Vortrag in die Prinzipien der erfolgreichen Zeitgestaltung ein. Unter der Überschrift „Zeit gezielt einsetzen und den Erfolg planen“ erfuhren die Teilnehmenden, wie sie mit Leichtigkeit die gewünschten Ziele erreichen und ihre Leistungsfähigkeit und den Erfolg steigern können.

„Mit fast 30 Teilnehmenden war die Veranstaltung für uns eine sehr gelungene Premiere“, so Stefan Krappa. „GründerInnen und junge Unternehmen aktiv zu unterstützen ist für uns als Wirtschaftsförderer eine Herzensangelegenheit.“

SPOTLIGHT ► ERFOLG DURCH WANDEL

Bewährtes mit Neuem verbinden

Gedruckt sind sie ein haptisches Erlebnis. Auf mobilen Endgeräten ein guter Begleiter, der für Unterhaltung sorgt. Die Rede ist von Büchern. Wer Inspiration und gute Beratung bei der Auswahl schätzt, ist beim Bücherwurm genau richtig aufgehoben. Auf 300 qm bieten die beiden Geschäftsführerinnen Antje Schirmer und Anke Marckmann eine liebevoll zusammengestellte Auswahl an Geschenkartikeln und natürlich Bücher an. Insgesamt elf Mitarbeiterinnen, davon zwei Auszubildende, stehen den Kunden bei der Buchauswahl mit Rat und Tat zur Seite. Ganz gleich, für welchen Weg der Kunde sich entscheidet, ob der direkten Kauf im Laden, die Onlinebestellung mit der Lieferung nach Hause oder ins Büro, alle Möglichkeiten werden bedient.

Besonders stolz ist das Duo auf die Leistungen der Auszubildenden. Zum vierten Mal in Folge gehörten sie zu den besten Auszubildenden in Schleswig-Holstein.

Aus der Region, für die Region ist die Philosophie der beiden Geschäftsführerinnen. „Wir veranstalten regelmäßige Lesungen und Signierstunden mit Autoren aus der Region“, so Anke Marckmann. „Darüber hinaus geben wir rund sechs Mal im Jahr Praktikanten die Chance, in den Beruf „reinzuschnuppern“. Dazu werden sie voll in das Team integriert und von den Mitarbeiterinnen des Bücherwurms aktiv in die Arbeitsfelder eingewiesen.“

„Lass den Klick in Deiner Stadt, ist für uns eine Herzensangelegenheit“, so die 53-Jährige. „Wir wollen den Standort stärken, damit es der Stadt gut geht.“

5 Fragen an die Mitgeschäftsführerin Anke Marckmann

Mit welchen Strategien treten Sie der steigenden Dominanz des Onlinehandels entgegen?

Wir verbinden Einkaufserlebnisse bei uns in der Buchhandlung mit Social Media. So erreichen wir unsere Kunden auf allen Kommunikationswegen. Und natürlich haben wir auch unser Serviceangebot an die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden angepasst.

Darüber hinaus pflegen wir aktiv unsere Netzwerke. Wir sind Mitglied in der Nordbuchgruppe und tauschen uns regelmäßig mit anderen Buchhandlungen aus. Vor zehn Jahren sind wir mit unserer Internetseite gestartet. Über Libri, unserem Buchgroßhändler, haben wir dann unseren Online-Shop realisiert. Er übernimmt für uns das komplette Management einschließlich des Versands. Alleine könnten wir so einen Shop nicht leisten. Vor fünf Jahren kam dann mit Facebook ein weiterer Kanal hinzu.



V. l. n. r.: Antje Schirmer und Anke Marckmann

Was müssen und können Unternehmen im Einzelhandel tun, um auch weiterhin für Kunden attraktiv zu sein?

Alles eine Frage des Budgets?

Jein! Natürlich braucht es auch Budget, wenn man als Unternehmen etwas bewegen will. Viel wichtiger ist nach meiner Ansicht jedoch eine Kombination aus Vernetzung und Austausch mit Kooperationspartnern, Inspiration von außen und Mut, neue Wege zu gehen. Man muss Nischen suchen, ein wechselndes Angebot haben und wir speziell haben uns mit unseren vielfältigen Veranstaltungen einen Namen gemacht. Natürlich ist es nicht leicht, alte Handlungsweisen aufzugeben, mit dem Zeitgeist zu gehen und ungewohntes Terrain zu betreten. Am Ende ist es aber eine Frage der Existenz.

Welche Visionen haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Den Standort zu erhalten und über die Grenzen hinaus bekannt zu werden. Spannende und neue Bücher und Autoren präsentieren zu können und die Wertigkeit, die schöne Vielseitigkeit des Buchdrucks zu bestätigen.

Wir binden junge Menschen mit ihren Ideen ein, um Bewährtes mit Neuem zu verbinden. Das macht unser Angebot für alle Altersgruppen interessant und eröffnet uns immer wieder neue Chancen.

Synergien mit Verlagen und Kaufleuten in der Stadt weiter auf- und ausbauen, um Pinneberg noch attraktiver zu machen. Das „Drumherum“ muss stimmen – und das funktioniert nur, wenn alle an einem Strang ziehen und eine Sogwirkung erzeugen.

Was verbinden Sie mit dem Standort Pinneberg?

Heimat und Wohlfühlen. Gerade in einer so schnelllebigen Zeit ist der Bücherwurm ein Ort wo man sich trifft und sich Zuhause fühlen kann.

Was motiviert Sie?

Spaß an der Arbeit. Ich arbeite seit 20 Jahren im Bücherwurm. Das ist für mich Lebensqualität.

Weitere Informationen und Kontakt:

www.buecherwurm-pinneberg.de

Wirtschaftsförderung der Stadt Pinneberg



VORANKÜNDIGUNG ||||| VORTRAG & PODIUMSDISKUSSION

„Unternehmen im Dialog“

Business 2.0 – Wie sich Einzelhandel und Unternehmen durch das Internet stärken können

24. Februar 2015 ab 18.00 Uhr im Ratssaal des Rathauses Pinneberg

SPOTLIGHT ► GROSSES VERGNÜGEN
FÜR JUNG UND ALT

Wasser, Sand und Wohlfühlen

Kurz und prägnant auf den Punkt gebracht, ist dass das Versprechen der Cablesport Arena Pinneberg. Seit Juli 2014 begeistert der Jungunternehmer Sebastian Eppinger und seine fünf-köpfige Crew echte Wassersportfans und Gäste des Beachclubs. „Wir wollen ein Anlaufpunkt sein, der großes Vergnügen bereitet. Von Familien mit Kids, die im Alter von sechs bis sieben Jahren die ersten Sprünge auf dem Wasser wagen, bis hin zu Senioren, die bei einem Kaffee die Strandatmosphäre genießen“, so der Hotelbetriebswirt.

„Mit dem Start in diesem Jahr bin ich mehr als zufrieden“, beschreibt der 27-Jährige die ersten Monate. „Und für das kommende Jahr planen wir noch viele weitere Aktivitäten. Wir werden das Veranstaltungsprogramm ausbauen – sportlich und musikalisch. Darüber hinaus werden wir weitere Kooperationen eingehen und auch Firmenevents anbieten.“

5 Fragen an Sebastian Eppinger

Wie definieren Sie Erfolg und wie sieht Ihr Konzept dafür aus?

Für mich sind das an erster Stelle zufriedene Gäste, die sich hier wohlfühlen. Und damit meine ich sowohl die Sportler, als auch die Besucher, die einfach eine tolle Zeit in unserem Beachclub haben wollen. Die Möglichkeit mit dem Unternehmen weiter zu wachsen und natürlich auch Gewinne zu erzielen, um wieder investieren zu können.

Warum haben Sie sich für den Standort Pinneberg entschieden?

Jeder, der den Sport den er macht liebt, spielt irgendwann mit dem Gedanken, damit Geld zu verdienen. Als sich jetzt die Chance bot, die Anlage zu übernehmen, habe ich nicht lange überlegen müssen. Aber natürlich kann man so ein Projekt nicht alleine stemmen. Mein Vater ist als Investor eingestiegen, mein Bruder leitet den Beachclub und meine Mutter hat auch immer gute Tipps mit eingebracht. Und natürlich haben ganz viele meiner Freunde aktiv geholfen.

Was verbindet Ihr Unternehmen mit den Standort Pinneberg?

Pinneberg ist ein toller Standort – die Lage des Sees ist nahezu perfekt. Es geht hier total entspannt zu – eine familiäre Atmosphäre.

Welche Visionen haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Auf jeden Fall weiter zu wachsen. Das Gelände hier bietet noch viel Potenzial.

Was treibt Sie an?

Die Zustimmung und Unterstützung unserer Gäste. Und der Spaß an dem, was ich tue.

Weitere Informationen und Kontakt:

www.cablesport.de

IMPRESSUM ►

Wirtschaftsförderung der Stadt Pinneberg
Bismarckstraße 8, 25421 Pinneberg
Telefon: 04101.211-120, Fax: 04101.211-400
E-Mail: krappa@stadtverwaltung.pinneberg.de
Web: www.pinneberg.de
V.i.S.d.P. Stefan Krappa

Umsetzung: Weiss Marketing, Hamburg (www.weiss-web.de)