



AHRENSBURG 360°

editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

30 – 60 – 100: Es gibt gleich drei runde Jubiläen von Ahrensburger Unternehmen in diesem Jahr zu feiern. Lesen Sie spannende Details über die Firmen edding, westmann Engineering und die WiBU Gruppe.

Und gleich zwei neue Firmen begrüßen wir in der Schlossstadt! In den VETRO-Höfen auf dem ehemaligen Gelände des Toom Baumarktes hat die ‚sell it‘ eine große Dauermesse für Home & Garden eröffnet. Als Lizenzpartner von Town & Country hat die ‚Hanseatische Hausbau‘ ihren Sitz von Lübeck nach Ahrensburg verlegt.

Mit dem Forum Ahrensburger Unternehmen starten wir eine Inspirationsoffensive und gehen auf Tour. Seine Sie dabei, wenn am 12. August 2020 Dr. Daniela Döldissen und Co-Referent Gerhard Risch in den Räumen der Basler AG über die vier Schritte der Krisenbewältigung referieren.

Sie habe Spannendes über Ihr Unternehmen zu berichten? Sprechen Sie uns gerne an.

Wir sind für Sie da!

Bleiben Sie gesund.



Ahrensburg
schau hier!



Herzliche Grüße

Ihre Anja Gust

kurz notiert

60 Jahre edding – mit 500 Mark Startkapital zum Global Player

Als edding vor 60 Jahren als kleiner 2-Mann-Betrieb in einem Hamburger Keller-raum gegründet wurde, konnte noch niemand ahnen, wohin sich das Unternehmen entwickeln würde. Mit einem Startkapital von 500 Mark, einer cleveren Geschäftsidee und einer einfachen Schreibmaschine legten die beiden Schulfreunde Carl-Wilhelm Edding und Volker Detlev Ledermann den Grundstein zu einer globalen Marke, die heute einen Konzernumsatz von 141 Mio. Euro erwirtschaftet.

Aus dem reinen Handelsunternehmen, das den ersten Permanentmarker auf dem deutschen Markt eingeführt hat, ist ein börsennotierter Konzern mit heute über 600 Mitarbeitern weltweit und 150 verschiedenen Produkten geworden, die in über 110 Ländern der Erde vertrieben werden. Bereits seit 1965 gehört auch die Marke Legamaster (vormals planMaster) mit Produkten zur visuellen Kommunikation zum Konzern.

Seit 2005 führt Per Ledermann das Familienunternehmen in zweiter Generation. Dabei ist sein erklärtes Ziel, die starke Position eddings in den klassischen Märkten, die von der Digitalisierung stark beeinflusst werden, zu erhalten und gleichzeitig neue Anwendungsfelder für die Marken edding und Legamaster zu erschließen. „Daher suchen wir gezielt nach neuen Bereichen, die Wachstumspotential haben



Volker Detlev Ledermann (li.) und Per Ledermann (re.) © edding

▶▶▶ 60 Jahre edding – mit 500 Mark Startkapital zum Global Player

und sich immer nah am Markenkern „Ausdruckskraft“ orientieren. So wurden beispielsweise neue Marker für die Dekoration von Porzellan eingeführt sowie Acryllackspray, Produkte fürs Handlettering, Nagellack und Druckerpatronen“, erläutert Per Ledermann die Strategie. „Do-it-yourself hat sich in den letzten Jahren als Trend entwickelt und ist eines unserer stärksten Wachstumsfelder, in dem wir weiterhin deutliche Akzente setzen und dem Handel auch in 2020 spannende neue Konzepte vorstellen werden.“

Im Zuge der Digitalisierung hat edding Möglichkeiten entdeckt, seine Stärken aus dem Markergeschäft auf andere Industrien und Applikationen zu übertragen und beschäftigt sich mit innovativen digitalen Technologien. Um die Entwicklung und Forschung an diesen neuen Lösungen im Bereich Markieren und Drucken und den internationalen Vertrieb zu beschleunigen, wurde Ende 2018 ein Start-Up gegründet - die edding Tech Solutions GmbH – mit Sitz in München. Zum Portfolio gehören zurzeit der edding Code sowie edding Compact Printer, Industriedrucker, die in hoher Qualität Informationen auf Oberflächen unterschiedlichster Art drucken.

Beim edding Code kommt leitfähige Tinte zum Einsatz, die als unsichtbarer Code auf Papier, Verpackungen oder Labeln gedruckt wird und mittels Smartphone ausgelesen werden kann. Der edding Code bietet neue Lösungen zur Verifizierung der Echtheit von Markenprodukten, zur Dokumentensicherheit, für interaktive Verpackungen oder für Marketing- und Promotionaktivitäten.

Weitere Informationen und Kontakt:
edding.com

kurz notiert

Seit 30 Jahren in der Nische erfolgreich

Mit Ersatzteilen in Erstausrüsterqualität für die Getränkeindustrie hat sich ‚westmann Engineering‘ weltweit einen Namen gemacht. Zum Portfolio gehören zudem auch Komplettanlagen sowie einzelne Maschinen für die Getränke- und Flüssiglebensmittelindustrie - von der Getränkewasseraufbereitung über die -herstellung und -verpackung bis zur Abwasseraufbereitung.

Mit über 30 Partnern ist das Unternehmen selbst in den entlegensten Winkeln auf dem Globus vertreten. Ob Thailand, die Malediven oder Papua-Neuguinea – die Kompetenz von Knut Westmann und seinem Team ist gefragt.

Alle Fäden laufen bei dem zwölköpfigen Team in Ahrensburg zusammen. Bis zu 20.000 Ersatzteile befinden sich im Lager und werden zumeist per Luftfracht an die Empfängerorte versendet.

Gestartet ist der Kaufmann als Einzelunternehmen in einem kleinen Büroraum eines befreundeten Unternehmens. „In meiner Branche kennt man sich. Ersatzteile werden immer gebraucht. Das waren meine beiden Grundüberlegungen zum Start in die Selbstständigkeit“, so Knut Westmann. Schon im ersten Geschäftsjahr wurde eine Million DM an Umsatz erwirtschaftet. Das Who’s Who der Getränkeproduzenten ist auf der Kundenliste zu finden.

„Immer am Puls der Zeit bleiben und eine gesunde Aufteilung des Umsatzes pro Kunde ist mein Erfolgsrezept aus den vergangenen Jahren“, so der Unternehmer.

Jedes Jahr bietet das Unternehmen einen Ausbildungsplatz an. „Besonders stolz



Neue Geschäftsräume in der Carl-Backhaus-Straße 21b © westmann Engineering

sind wir auf die Leistungen unserer Auszubildenden. Eine Auszubildende wurde sogar als Beste in Schleswig-Holstein ausgezeichnet“, erklärt der begeisterte Hobbytaucher.

„Zum 30-jährigen Jubiläum machen wir uns selbst ein Geschenk. Wir ziehen Ende des Monats in eigene Geschäftsräume in die Carl-Backhaus-Straße 21b

▶▶▶ Seit 30 Jahren in der Nische erfolgreich

ins Gewerbegebiet Nord (Beimoor Süd II). Ursprünglich war der Umzug schon für April geplant. Durch Verzögerungen auf der Baustelle mussten wir den Termin nach hinten schieben“, so Westmann.

Inzwischen hat sich der Inhaber aus dem Tagesgeschäft etwas zurückgezogen. „Mein erster Auszubildender hat die Mitgeschäftsleitung übernommen. Das gibt mir die Freiheit, mich spannenden Projekten auf der Südhälfte zu widmen. Mein alter Ausbilder hat bis zu seinem 85sten Lebensjahr gearbeitet. Trotzdem

die Führung des Unternehmens langfristig gesichert ist, ist das auch für mich eine Option“, so der 69-Jährige.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.westmann.de

kurz notiert

WiBU – Innovationen und Werte in einem Wachstumsmarkt

Im Gewerbegebiet Nord befindet sich der jüngste Teil einer Unternehmensgeschichte, die in Ahrensburg schon lange Tradition hat. Sofort fällt der Baukomplex der WiBU Gruppe mit der matten Metall-Optik des mehrgeschossigen Bürogebäudes ins Auge: moderne, energiesparende Architektur, markantes Farbspiel der sturmfesten Holzjalousien an der Außenfassade und ein großflächiges Logistikzentrum



WiBU-Standort Gerstenstieg, Südost-Ansicht © WiBU Gruppe

daneben. Bereits seit 1993 befindet sich der Stammsitz der Unternehmensgruppe ‚An der Strusbek‘. Gegründet wurde die WiBU 1920 und blickt somit auf 100 Jahre Firmengeschichte zurück. Im Laufe der Jahrzehnte ist daraus einer der größten Anbieter Deutschlands und Österreichs für den Pflege- und Gesundheitsmarkt geworden. Von Ahrensburg aus werden Einrichtungen wie Pflegeheime, Krankenhäuser etc. mit medizinischen Produkten, Geräten und Textilien versorgt. Aber auch komplette Einrichtungskonzepte für soziale Einrichtungen und vielfältige Service- und Wartungsdienstleistungen werden von der WiBU Gruppe flächendeckend realisiert.

Seit Generationen steht das Unternehmen mit seinen fünf Tochterunternehmen PflegePlus, TextilPlus, ServicePlus, ObjektPlus sowie WiBU Österreich für Tradition und Innovation. Basis des Erfolges sind dabei die rund 500 WiBU Beschäftigten, die mit ihrem Engagement maßgeblich zum Profil der Marke beitragen. Sie

verbindet ein kollegiales Miteinander, flache Hierarchien und eine Kultur von Wissen und individueller Persönlichkeitsentwicklung.

„Die offene Architektur des Neubaus bietet ein Umfeld mit vorteilhaften Arbeitsbedingungen, wie beispielsweise Kommunikations- und Begegnungsin-seln“, so der Vorstandsvorsitzende Dr. Christian Kleikamp. „Und dass sich an diesen attraktiven Arbeitsplätzen auch die Mitarbeitenden wohl und inspiriert fühlen, liegt auf der Hand. Für sie ist die WiBU Gruppe nicht nur durch das moderne Umfeld zu einem der attraktivsten Arbeitgeber im Pflege- und Gesundheitsmarkt geworden, sondern auch durch die sinnstiftende Tätigkeit in einer Zukunftsbranche.“

„Stabile Unternehmenskulturen sind wieder besonders ‚in‘, geben Orientierung, schaffen Vertrauen, vermitteln Stabilität und Kontinuität. In bewegten Zeiten, in der der Blick in die Zukunft ungewiss erscheint, geben wir unseren Beschäftigten und Kunden genau die Sicherheit für die wir als starke Marke stehen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. „Wir haben uns auch für die nächsten 100 Jahre noch viel vorgenommen. Mit der Investition in das neue Gebäude haben wir die Basis für weiteres Wachstum geschaffen.“

Weitere Informationen und Kontakt:
www.wibu-gruppe.de

kurz notiert

Mit System zum Traumhaus

Auf dem Weg zum Traumhaus sind viele Entscheidungen zu treffen: von der Finanzierung über das Design bis hin zur Umsetzung. Fin Lorenzen bietet als Lizenzpartner von Town & Country in Ahrensburg ein erprobtes System an. „Wir hören unseren Kunden ganz genau zu. In einem Erstgespräch, für das wir ausreichend Zeit einplanen, ermitteln wir die Wünsche der angehenden Hausbesitzer. So können wir feststellen, welcher Haustyp infrage kommt. Im Anschluss wird das typisierte Haus an die Gegebenheiten und die individuellen Vorstellungen der Kunden angepasst“, so der Geschäftsführer der ‚Hanseatische Hausbau GmbH‘.

Mit rund 40 Haustypen bietet Town & Country ein breites Portfolio an. Mehr als 37.000 Massivhäuser in unzähligen Varianten wurden in den letzten Jahren auf diesem Weg gebaut. „System bedeutet bei uns, dass durch die kontinuierliche Optimierung der Haustypen die Fehleranfälligkeit stark sinkt und gleichzeitig der individuelle Charakter jedes einzelnen Hauses gewahrt bleibt“, so der Dipl.-Bauingenieur.

Am 1. Juli dieses Jahres ist der 47-Jährige mit seinem 7-köpfigen Team in Ahrensburg ‚An der Strusbek 12‘ an den Start gegangen. Davor war er als Lizenzpartner schon seit Januar 2017 in Lübeck tätig. „Mit dem Umzug nach Ahrensburg haben wir uns viel vorgenommen: Wir wollen Stormarn erobern. Dazu ist die Schlossstadt genau der richtige Standort“, erklärt der Bauprofi.

4 Fragen an Fin Lorenzen:

Was macht Ihr Angebot besonders?

Kaufentscheidend ist für unsere Kunden häufig die Kombination aus Massivbauweise, die Individualisierungsmöglichkeiten und vor allem der Hausbau-Schutzbrief. Viele Schreckgeschichten kursieren rund um den Hausbau. Mit unseren Garantien in Form von Festpreisgarantie, Geld-zurück-Garantie, Bauzeitgarantie, Baufertigstellungs-Bürgschaft u.v.m. geben wir unseren Kunden die Sicherheit, die sie sich wünschen.

Welche Trends und Entwicklungen sind in Ihrem Geschäftsbereich zu erwarten?

Im Trend sind vor allem zweigeschossige Stadtvillen im Umfeld von Großstädten. Gerade hier im Norden wird häufig Verblendmauerwerk nachgefragt. Durch die Pandemie sehen wir zunehmend den Wunsch der Menschen die Großstadt zu verlassen. Die Digitalisierung bietet die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten. Und was ist schöner, als das im eigenen Heim zu tun?



Das Team: v.r.n.l. Stefanie Neumann (Bauleitung), Artem Axt (Vertrieb), Anna-Maria Sorgatz (Baueizerin), Sophie Toros (Technischer Innendienst), Michael Colschen (Bauleitung), Christian Loose (Vertrieb), Fin Lorenzen (GF), Bauleitungshündin Jona © Hanseatische Hausbau

Wie wichtig ist Social Media für Ihr Unternehmen?

Social Media gehört für uns neben den persönlichen Empfehlungen unserer Kunden zu den wichtigsten Kanälen. Wir posten regelmäßig Baustellenreportagen auf Facebook und Instagram. Und die ‚Likes‘ und Kommentare zeigen, dass wir damit den Nerv der Zeit treffen. Zukünftig werden wir noch einen Schritt weiter gehen und Bestandskunden zu Wort kommen lassen. In kurzen Beiträgen können sie beschreiben, wie es sich anfühlt, wenn der Traum vom Haus wahrgeworden ist.

Was treibt Sie an?

Die Hausübergabe ist für mich immer ein ganz wunderbarer Moment. In strahlende Gesichter zu schauen, macht auch mich glücklich. Dann weiß ich, dass wir als Team einen guten ‚Job‘ gemacht haben.

Darüber hinaus wollen wir weiter gesund wachsen.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.hanseatische-hausbau.de

kurz notiert

Home & Garden Dauermesse für Händler aus dem ganzen Norden

Ob Shabby Chic oder Edelrost, Lichtkunst oder Glas, Keramik, Holz, Papier oder originelles Upcycling – das Spektrum an kleinen wie großen Accessoires für kreative Garten-, Wohn- und Tischkultur ist schier grenzenlos. Die ‚sell it Nord GmbH‘ hat sich auf Home & Garden für Groß- und Einzelhandel spezialisiert. Im Rahmen einer stetig wachsenden Dauermesse präsentieren auf rund 8.400 m² Ausstellungsfläche über 60 Aussteller mit über 60.000 Artikeln die aktuellen Trends, die nach dem klassischen Cash & Carry-Prinzip sofort gekauft und mitgenommen werden können. Es gibt keine Mindestabnahme.



Bistro für die Shoppingpause © Thommy Willkoweit Fotografie

‚sell it‘ richtet sich zu 100 Prozent an B2B-Kunden und ist keinerlei Konkurrenz für den lokalen Einzelhandel. Ganz im Gegenteil - mit einer derart vielfältigen Bezugsquelle direkt vor Ort kann der Handel sehr schnell auf Kundenwünsche reagieren und neueste Trends bei sich in Szene setzen. Das Unternehmen hat sechs Tage die Woche geöffnet – auch sonntags, nur samstags ist Ruhetag. Das stylische Bistro lädt zum Verweilen ein. Zur Zielgruppe gehören Einzelhändler, Hofläden, Gartencenter, Floristen, Einrichter und Ausstatter, aber auch die Gastronomie, Hotellerie und andere Großhändler. Eine Kundenkarte gibt es nur nach Vorlage eines entsprechenden Gewerbenachweises.

Das neue Mekka für Home & Garden wurde am 1. März dieses Jahres ‚Am Kornkamp 34-36‘ eröffnet. „Nach zwei richtig guten ersten Wochen hat uns der Lockdown langsamer wachsen lassen als geplant“, so Britt Spiekermann. „Unser Ziel ist es, den Handel zu vernetzen und flexible, regionale Einkaufsmöglichkeiten zu schaffen. Wir sehen uns als Plattform, Treffpunkt und Netzwerker. Bei ‚sell it‘ wurden schon etliche Kontakte zwischen Ausstellern, Kunden, Dekorateurs, Fotografen und Floristen etc. vermittelt.“

Auf der B2B-Trendfläche wurden inzwischen schon die ersten Trendweeks erfolgreich durchgeführt. 14 Ordertage auf einer großen Sonderfläche lockten Kunden aus dem ganzen Norden. „Zahlreiche Facheinkäufer des Handels haben schon am Eröffnungswochenende die willkommene Möglichkeit genutzt und sich die Warenbestände für das wichtige Herbst-, Advents- und Weihnachtsgeschäft gesichert“, so die Geschäftsführerin.

4 Fragen an Britt Spiekermann: Welche Trends und Entwicklungen sind in Ihrem Geschäftsbereich zu erwarten?

Der Bedarf am flexiblen Einkauf wächst weiter. Mit unserem Konzept kann spontan auf aktuelle Trends und Kundenwünsche reagiert werden. Bisher sind Facheinkäufer in die Niederlande gefahren, wo Cash & Carry schon 30 Jahre erfolgreich umgesetzt wird. Jetzt ist die Schlossstadt der Anlaufpunkt für den gesamten Norden - von der Nord- und Ostseeküste bis zum Harz.

Was macht den Standort Ahrensburg für Sie besonders?

Ahrensburg ist aus allen vier Himmelsrichtungen gut erreichbar.

Wie wichtig ist Social Media für Ihr Unternehmen?

Sehr wichtig! Über Facebook und Instagram können wir unsere Kunden auf dem Laufenden halten. Darüber hinaus nutzen wir Kommunikationskanäle wie diverse Verbände und Fachgruppen.

Welche Pläne gibt es für die Zukunft?

Wir wollen unsere Trendflächen kontinuierlich ausbauen. Dazu sprechen wir interessante Produzenten an.

Weitere Informationen und Kontakt:
www.sell-it.eu

kurz notiert

Forum Ahrensburger Unternehmen: Das neue NORMAL – Wie gut ist Ihr Unternehmen aufgestellt?

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Ahrensburg lädt zum 34. Treffen des Forums am 12. August 2020 von 17.30 bis 19.30 Uhr ein. Thema des Abends ist das neue ‚NORMAL‘ und was Unternehmen tun können, um gut aufgestellt zu sein. Die Veranstaltung findet in den Räumen der Basler AG statt.

„Die aktuelle Lage verlangt Unternehmen und den Beschäftigten viel ab. Neue Strategien wollen entwickelt und aufkeimende Zukunftsängste aktiv bewältigt werden. Dafür gibt es keine Abkürzung. Wirklich Neues kann nur entstehen, wenn vom ‚Schockzustand‘ bis zur Neuorientierung insgesamt vier Phasen durchlaufen werden“, weiß die Diplom-Psychologin und Referentin des Abends Dr. Daniela Döldissen. „Um ein Unternehmen zukunftssicher aufzustellen und alle Mitarbeitenden auch mental an Bord zu halten, braucht es einen bewussten Umgang mit der gegenwärtigen Situation“, so der Co-Referent Gerhard Risch, Experte für Change-Prozesse.

Im Impulsvortrag lernen die Teilnehmenden die vier Schritte der Krisenbewältigung kennen und anzuwenden. Darüber hinaus zeigen die beiden Coaches, wie alte Denkmuster durch neue ersetzt werden können. Mit einem klaren Fahrplan können die Gäste des Forums gestärkt in die Zukunft blicken.

„Wir wollen mit dem Forum Unternehmer und Führungskräfte am Standort vernetzen und Impulse geben. Darüber hinaus werden wir zukünftig immer wieder bei Unternehmen vor Ort zu Gast sein. Unser Dank gilt der Basler AG, die den Anfang macht und ihre Türen für uns öffnet“, so Anja Gust von der Wirtschaftsförderung der Stadt.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Auf der Veranstaltung wird fotografiert und gefilmt. Mit Ihrer Anmeldung stimmen die Teilnehmenden der Veröffentlichung des Bildmaterials zu. Sicherheit hat oberste Priorität. Es werden alle

FORUM
AHRENSBURGER UNTERNEHMEN
Die Veranstaltung der Wirtschaftsförderung



Dr. Daniela Döldissen und Gerhard Risch
© Dirk Ehlers

Hygieneregeln beachtet. Die Anzahl der Plätze ist limitiert. Die Platzvergabe erfolgt nach dem Eingangsdatum der Anmeldung. Interessierte Unternehmen können ihre Anmeldung an folgende Adresse richten:

**Wilfried Voll, Tel. 04102/77243 oder
E-Mail: wilfried.voll@ahrensburg.de**

kurz notiert

Gesetzliche Vorschriften erfüllen und Wirtschaftlichkeit steigern – geht das?

Beim 33. Treffen drehte sich im Forum Ahrensburger Unternehmen alles um gesunde Beschäftigte und gesetzliche Vorschriften. Theorie und Praxis gingen an diesem Abend Hand-in-Hand: Heike Berger zeigte in ihrem interaktiven Vortrag wie mentale Belastungen der Beschäftigten reduziert und gleichzeitig die Vorschriften des Arbeitsschutzgesetzes erfüllt werden können. Darüber hinaus gab die Expertin für Betriebliches Gesundheitsmanagement noch wertvolle Tipps an die Hand, wie durch strategische Maßnahmen zusätzlich noch die Wirtschaftlichkeit sowie die Arbeitgebermarke gestärkt werden können.

Mit einem klaren Fahrplan im Gepäck, wurden zum Ausklang noch Erfahrungen ausgetauscht und neue Kontakte geknüpft.

FORUM
AHRENSBURGER UNTERNEHMEN
Die Veranstaltung der Wirtschaftsförderung

▶▶▶ Gesetzliche Vorschriften erfüllen und Wirtschaftlichkeit steigern – geht das?

Für alle, die nicht zum Vortrag kommen konnten, hat die Referentin einige wichtige Eckpunkte zusammengestellt:

1. Ausfallzeiten durch psychische Erkrankungen steigen weiter an.
2. Gefährdungsbeurteilung psych. Belastungsfaktoren am Arbeitsplatz (§§ 4 u.5 ArbSchG) sind gesetzlich verpflichtend für jeden Arbeitgeber.
3. Durch eine Analyse decken Sie Stärken und Schwächen in der Organisation und den Prozessabläufen auf.
4. Gezielte Optimierung der Rahmenbedingungen sorgt für mehr Wirtschaftlichkeit - und besonders auch zur Potenzialentfaltung der Mitarbeiter.
5. Die Motivation der Mitarbeiter steigt und sorgt für eine Verbesserung der Arbeitszufriedenheit! Begeisterte Mitarbeiter sind weniger krank, so dass AU-Tage reduziert werden.
6. Zeigen Sie deutlich die Stärken Ihres Unternehmens und tragen so zur Steigerung Ihrer Arbeitgeberattraktivität bei, so dass Fachkräftemangel für Sie ein Fremdwort wird.



Heike Berger © Cornelia Hansen Fotografie

Weiteres Material zum Nachlesen gibt es unter folgenden Links:

www.potenzialpower.de/psych-gbu/

www.potenzialpower.de/berater-netzwerk/

www.tuev-hessen.de/846/gebrauchsbearbeitungen/s/

[gebrauchsbearbeitungen-s-psychischer-belastungen-am-arbeitsplatz/](http://www.tuev-hessen.de/846/gebrauchsbearbeitungen/s/psychischer-belastungen-am-arbeitsplatz/)

Weitere Informationen und Kontakt:

www.arbeitgeberwissen.de,

TÜV Hessen

.....
+ **SAFE THE DATE + SAFE THE DATE + SAFE THE DATE +**

Das Forum Ahrensburger Unternehmen im September

Positionierung neu denken – Chancen auf den Markt von morgen verbessern

Referent: Jan Brüggemann

Termin: Dienstag, 1. September 2020 von 17.30 bis 19.30 Uhr

Ort: März Network Services GmbH, Carl-Backhaus-Straße 7, 22926 Ahrensburg

Die Einladung als PDF zum Download:

<https://www.wirtschaftsfoerderung-ahrensburg.de/>

Für den Ernstfall vorsorgen: Vollmachten erteilen und die Erbfolge sichern

Referent: Ingolf Schulz

Termin: Mittwoch, 23. September 2020 von 17.30 bis 19.30 Uhr

Ort: Peter-Rantzau-Haus, Manfred-Samusch-Straße 9, 22926 Ahrensburg

Die Einladung als PDF zum Download:

<https://www.wirtschaftsfoerderung-ahrensburg.de/>



Wirtschaftsförderung der Stadt Ahrensburg
Manfred-Samusch-Straße 5
22926 Ahrensburg
Tel.: 04102-77 166
Fax: 04102-77 113
E-Mail: Anja.Gust@ahrensburg.de
Web: www.ahrensburg.de
V.i.S.d.P.: Anja Gust

Umsetzung:
WEISSMARKETING, Hamburg
www.weiss-web.de