

BUSINESS & PEOPLE

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DIE WESER-ELBE-REGION

INTERVIEW

Für jeden Betrieb lohnt sich ein Energiecheck, um Einsparmaßnahmen zu identifizieren, sagt Matthias Tammen von PT Energielösungen. **Seite 3**

LOGISTIK

Nachhaltiger Praxistest: Die Bremerhavener Spedition Glomb Container Dienst hat jetzt drei vollelektrische Sattelzugmaschinen in Betrieb genommen. **Seite 7**

WINDENERGIE

Die PNE AG in Cuxhaven steht für Windenergie. Doch aus dem Projektentwickler ist längst ein Stromproduzent geworden, sagt Jörg Schröder. **Seite 11**

ANZEIGE



EINLADUNG ZUM FAHR SICHERHEITSTRAINING

Die BMW M Modelle stehen für Motorsport, Präzision und Fahrdynamik. Lassen Sie Ihren Puls höher schlagen und den Motor auf Hochtour bringen. Das Höhegefühl zaubert Ihnen ein Lächeln ins Gesicht. Versprochen.

Motorsport-DNA, jetzt noch intensiver. Erleben Sie Freude am Fahren in scharfen Kurven oder auf nassen Straßen. Testen Sie Ihr M Fahrzeug auf Herz und Nieren und melden Sie sich zu unserem diesjährigen ADAC Fahrsicherheitstraining an.

Das Training findet am 07. September in Embsen statt. Genauere Informationen finden Sie auf unserer Website!

BMW M4 CSL*: WLTP Energieverbrauch kombiniert: 10,1-9,9/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 227-224 g/km; CO₂-Klasse: G.*Das Modell ist nicht mehr erhältlich.

Bobrink GmbH

Am Lunedeich 182
27572 Bremerhaven
Tel. 0471 90084-0

Stresemannstr. 319
27580 Bremerhaven
Tel. 0471 98280-0



www.bobrink.de

Kammer digitalisiert Verwaltung

Die Handelskammer Bremen - IHK für Bremen und Bremerhaven bietet ab sofort ihre hoheitlichen Verwaltungsleistungen über ein neues digitales Leistungsportal an. Unternehmen aus Bremen und Bremerhaven können ihre Verwaltungsleistungen wie beispielsweise Anträge in der beruflichen Aus- und Weiterbildung oder im Gewerbebereich bequem online bearbeiten.

„Mit der Digitalisierung unserer hoheitlichen Leistungen - unter Nutzung einheitlicher Standards mit Bund und Ländern - setzen wir gemeinsam mit den weiteren 78 Kammern der IHK-Organisation neue Maßstäbe“, sagt Dr. Matthias Fonger, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Bremen



Dr. Matthias Fonger, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Bremen

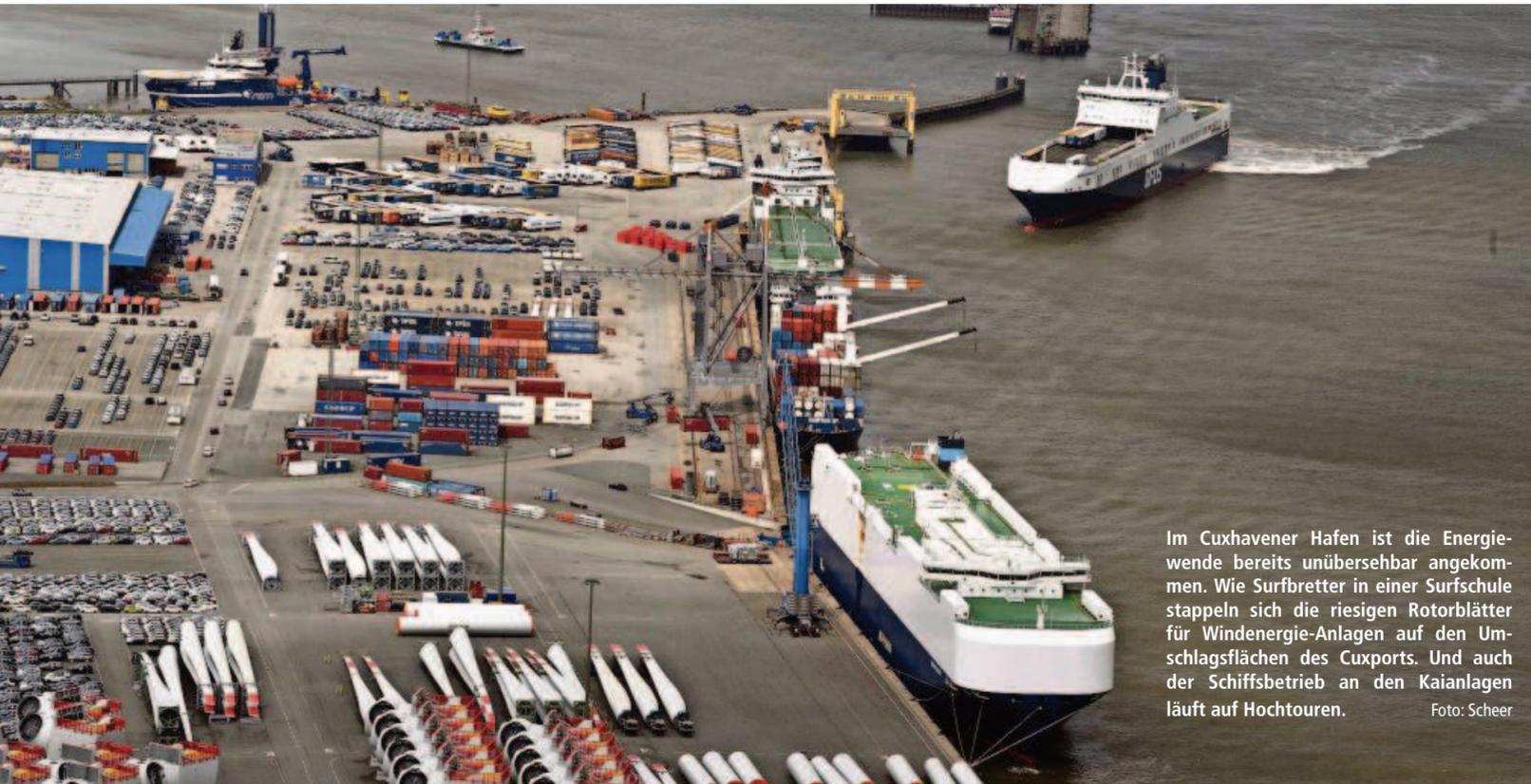
Foto: Sarbach/IHK

„Unser Leistungsportal unterstützt die Wirtschaft in Bremen und Bremerhaven durch schlanke, effiziente Prozesse in den Verwaltungsabläufen.“

Gesetzliche Vorgaben

Dr. Matthias Fonger betont: „Die frühzeitige Entscheidung für ein gemeinsames Leistungsportal der IHK-Organisation war absolut richtig.“ Das Portal bilde eine wichtige Grundlage für zukünftige Projekte und ermögliche der Kammer, weitere Synergieeffekte bei der fortschreitenden Digitalisierung der IHK-Organisation zu nutzen. Das Leistungsportal basiert auf den Vorgaben des Onlinezugangsgesetzes (OZG), das darauf abzielt, Bürgerinnen und Bürgern sowie Unternehmen die Mehrheit der Verwaltungsleistungen online zur Verfügung zu stellen.

www.handelskammer-bremen.de/digitale-leistungen



Im Cuxhavener Hafen ist die Energie bereits unübersehbar angekommen. Wie Surfbretter in einer Surfschule stapeln sich die riesigen Rotorblätter für Windenergie-Anlagen auf den Umschlagsflächen des Cuxports. Und auch der Schiffsbetrieb an den Kaianlagen läuft auf Hochtouren. **Foto: Scheer**

Ein Genehmigungsturbo für das Windrad-Repowering

Neues Gesetz soll Neu- und Umbau von Industrieanlagen deutlich erleichtern

Der Name ist sperrig, das Versprechen aber groß: Ein neues Gesetz soll deutschlandweit für deutlich schnellere Genehmigungsverfahren sorgen. Es betrifft Zehntausende Industrieanlagen - darunter auch alle bestehenden und künftigen Windräder im Land. Der Bundestag hat dafür grünes Licht gegeben. Die Abgeordneten der Regierungsfractionen lobten die Neuerung als „Super-Turbo“. Doch worum geht es überhaupt?

Mit der geplanten Neuerung sollen bestimmte Anlagen, darunter Windräder, in Deutschland künftig schneller gebaut und umgebaut werden können. Zu diesem Zweck wird das sogenannte Bundesimmissionsschutzgesetz angepasst - ein Gesetz, das alle Anlagen betrifft, die Lärm verursachen oder sonstige potenziell schädliche Einwirkungen auf die Umwelt haben können. Dazu gehören neben Windrädern beispielsweise auch Walzwerke, Gießereien, Abfallentsorgungsanlagen und Anlagen zur Herstellung von grünem Wasserstoff.

Der SPD-Politiker Daniel Rinkert, der das Gesetz maßgeblich mitverhandelt hat, schätzt, dass es bis Ende des Jahrzehnts 20.000 Änderungen an Industrieanlagen geben wird, die einer Genehmigung bedürfen. „Wir zünden heute den Super-Turbo für die Beschleunigung“, erklärte Rinkert im Bundestag. Der SPD-Abgeordnete geht nach eigenen Angaben davon aus, dass Verfahren dadurch im Schnitt um zehn Monate verkürzt werden können.

» Wir beenden die Zeit der Aktenordner.«

Daniel Rinkert, SPD-Bundestagsabgeordneter

Die Genehmigungsverfahren sollen vor allem durch die Abschaffung bisher erforderlicher Verfahrensschritte und durch Digitalisierung schneller werden. „Wir beenden die Zeit der Aktenordner“, versprach Rinkert. Künftig werde bei Genehmigungsanträgen ein USB-Stick reichen. Das Gesetz soll auch das Repowering von Windrädern deutlich vereinfachen - also das Ersetzen älterer Windräder durch neue. Bislang gibt es hier laut Rinkert viele Hürden. Selbst ein Software-Update in einem Windrad erfordere ein längeres Verfahren. Damit solle künftig Schluss sein.

Blockaden sollen verschwinden

Darüber hinaus sollen Genehmigungsfristen künftig nur einmal um drei Monate verlängert werden können. Bislang sei dies unbegrenzt möglich gewesen. Eine weitere Verlängerung bedürfe der ausdrücklichen Zustimmung des Antragstellers, heißt es. So soll verhindert werden, dass Verfahren immer wieder in die Länge gezogen werden. Außerdem sollen Genehmigungsfähigkeit nicht ausschlaggebend sind, künftig nachgereicht werden können - ohne den Baubeginn zu blockieren.

Änderungen sieht das Gesetz auch bei der Beteiligung der Öffentlichkeit vor.

Die sogenannten Erörterungstermine, bei denen auch Anwohner teilnehmen können, um sich zu informieren, sollen nach Möglichkeit wegfallen oder durch digitale Formate ersetzt werden.

Wie das Büro von Rinkert unter Berufung auf Zahlen des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) mitteilt, fallen insgesamt 50.000 genehmigungspflichtige Industrieanlagen in Deutschland unter das Gesetz. Windräder seien hier nicht mitberücksichtigt. Nach Angaben des Bundesverbands Windenergie (BWE) standen in Deutschland Anfang des Jahres 30.243 Windräder. Auch alle Windräder, die noch gebaut werden, durchlaufen künftig die vereinfachten Verfahren.

Umweltstandards würden durch die vereinfachten Verfahren nicht aufgeweicht, versicherten mehrere Abgeordnete von Grünen und SPD während der fast 70-minütigen Debatte im Plenum. Umweltverbände hatten in der Vergangenheit immer wieder davor gewarnt, Bürokratieabbau auf Kosten von Umwelt- und Naturstandards voranzutreiben.

Firmengründung für Konverter

In Bremerhaven wird eine Firma gegründet, um Konverterstationen für die Offshore-Windenergie zu bauen. Noch diese Woche solle das Unternehmen mit dem Namen Lloyd Energy ins Handelsregister eingetragen werden, sagte Thorsten Rönner. Er äußerte sich am Rande der Konferenz Windforce 2024 in Bremerhaven, die auf dem Rönner-Gelände im Fischereihafen stattfand. Die Heinrich Rönner Gruppe steht zusammen mit der Zech-Gruppe und der

Um sicherzustellen, dass der Klimaschutz künftig bei allen Verfahren eine übergeordnete Rolle spielt, hat die Ampel das Klima als Schutzgut im Gesetz verankern lassen. Damit können alle Verordnungen, die auf Grundlage des neuen Gesetzes erlassen werden, auch Anforderungen zum Schutz des Klimas regeln. Was das in der Praxis heißt, wird sich noch zeigen. Die Unionsfraktion befürchtet, dass sich die Regierung damit bei all ihren Beschleunigungsbemühungen eine Bremse ins Gesetz gebaut hat. Der Schutzstatus für das Klima könne zu mehr Bürokratie führen, warnte etwa der CDU-Abgeordnete Steffen Bilger. Auch vonseiten der AfD gab es teils heftige Kritik. Der AfD-Abgeordnete Thomas Ehrhorn sprach von einem „Ideologieprojekt“.

Lob von Windenergie-Bundesverband

Große Zustimmung kam dagegen vom Bundesverband Windenergie (BWE). BWE-Präsidentin Bärbel Heidebroek sprach von einer „starken Novelle“, die der Windkraft in Deutschland Schub geben werde. „Die Straffungen in den Genehmigungsverfahren werden nicht nur den Projektträgern, sondern auch den Behörden helfen, das politisch erwartete Tempo beim Ausbau des Leistungsträgers Windenergie zu erreichen“, erklärte sie.

Bis dies allerdings Realität werden kann, muss das Vorhaben eine weitere entscheidende Hürde nehmen: Der Bundesrat muss dem „Genehmigungsturbo“ der Ampel noch zustimmen. (dpa)

Lürssen-Gruppe hinter dem Konverter-Vorhaben. Sitz und Produktionsort von Lloyd Energy soll Bremerhaven sein. Am Ende seien die für zwei Gigawatt ausgelegten Stationen rund 100 bis 110 Meter mal 70 Meter groß und 50 Meter hoch und wögen 30.000 Tonnen und mehr, sagte Rönner. Ziel sei es, 2026 einen ersten Auftrag zu akquirieren. Bis zur Inbetriebnahme der ersten Konverterstation werde es voraussichtlich sechs Jahre dauern.

Editorial



Erneuerbare Energien sind laut Bundeswirtschaftsministerium mittlerweile die wichtigste

Stromquelle für Deutschland. 2023 wurde erstmals mehr als die Hälfte des in dem Jahr allerdings auch geringeren gesamten Stromverbrauchs aus erneuerbaren Quellen gedeckt. Mehr Wind und Sonne, aber besonders auch ein stärkerer Zubau an Photovoltaik- und Windenergieanlagen sorgten für einen kräftigen Anstieg an grünem Strom in den Jahren 2022 und 2023. Mittlerweile herrscht bei der Offshore-Industrie nach dem vor einigen Jahren bundespolitisch verursachten Fadenriss bei der Windenergie wieder Aufbruchstimmung. Der einstige reine Windpark-Projektentwickler PNE verkauft inzwischen sogar selbst Strom. Als Energiemakler tritt hingegen die Firma PT Energielösungen auf. Wir haben nachgefragt. Auch im Bereich Photovoltaik tut sich in der Region jede Menge. In dieser Ausgabe betrachten wir das Thema aus mehreren Perspektiven: Solarstrom-Anlagen auf Wohnimmobilien, Gewerbehallen und einen Anbieter mit Fullservice-Anspruch. Und lassen sich mit Strom auch Container transportieren? Die Spedition Glomb testet das gerade aus, und wir haben vorbeigeschaut. Einer der technologischen Trends, die noch eine rasante Entwicklung vor sich haben: künstliche Intelligenz. International hat dieser Trend dem US-Mikrochip-Hersteller Nvidia, der bis vor zwei Jahren zwar bei Freunden leistungsstarker Grafikkarten ein klingender Name, aber ansonsten der breiten Öffentlichkeit weitgehend unbekannt war, mächtig Auftrieb verschafft. Nun ist der US-Mikrochiphersteller das wertvollste Unternehmen, gemessen am Börsenwert. Auf dieser Welle surft auch das Bremerhavener Start-Up Neuraflow: Die Newcomer programmieren Kommunikationslösungen und bringen so KI zur Anwendung für Städte und Unternehmen.

Ihr Christian Heske



Innovationen aus der Seestadt

Bremerhavener Projekte bei „Woche der Umwelt“ in Berlin präsentiert

4/5



Elektro-Laster

Glomb testet neue Antriebe

7



Neue Kraft am Dock

Lloyd Werft erhält Koloss aus Wolgast

15



Bürgerservice mit KI

Neuraflow entwickelt für Kommunen

16

Wirtschaft und Umwelt

» Unternehmenspreis für Frosta

Sozial, ökologisch und ökonomisch nachhaltig ausgerichtet sowie gut für die Zukunft aufgestellt - so beurteilt eine Jury aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft die Bremerhavener Frosta AG. Deswegen hat der Hersteller von Tiefkühlkostprodukten den Unternehmenspreis Weser-Elbe verliehen bekommen.

6

Neue Energien

» PNE ist jetzt Stromproduzent

Die Firma PNE aus Cuxhaven steht seit langer Zeit für Windkraft. Doch das börsennotierte Unternehmen hat sich über die Jahre entwickelt und ist mittlerweile ein wichtiger internationaler Akteur geworden. Und die PNE AG verkauft nicht mehr alle Windparks, sondern den Strom, den sie erzeugen.

11

Neue Energien

» Solarstrom aus einer Hand

Wer eine Stromversorgung aus regenerativen Quellen anstrebt, für den kann eine Photovoltaik-Anlage (PV-Anlage) die ideale Lösung darstellen. Die actensys Nord AG tritt als Fullservice-PV-Anbieter auf - als Projektplaner, Entwickler und bei Dachanlagen auch als ausführender Betrieb.

8

Mobilität

» Großer Schritt in die Zukunft

Das Autohaus Schmalzried setzt auf neueste Technologien. Das unterstreicht die Einführung des Ford Transitcenters 2.0, mit dem Schmalzried einen großen Schritt wagt. „Hier können wir Gewerbekunden erweiterte Dienstleistungen anbieten“, sagt Geschäftsführer Otto Stingl.

13

Unternehmen

» Ideen für betrieblichen Alltag

Für den Erfolg eines Unternehmens ist auch ein funktionales und ansprechendes Arbeitsumfeld entscheidend, sagt Marc Burkhardt von der Firma Behrens. Er bietet Firmenkunden Ideen für die Gestaltung von Raumideen und Außenanlagen an wie Bodenbeläge und Sonnenschutz.

10

Neue Energien

» Nachhaltige Wärmeversorgung

Wie die nachhaltige Wärmeversorgung von Immobilien gelingen kann, das hat der Energieversorger swb im Bauprojekt „Panorama 2“ in Bremerhaven gezeigt. swb kümmert sich nicht nur um die Installation, sondern auch um den reibungslosen und effizienten Betrieb der Anlagen.

14



Lotsen für Drohnen

Firma baut Leitstelle in Bremen auf

20

Nachwuchsgewinnung

» Praktikumswoche für Schüler

Die Bremerhavener Wirtschaftsförderung BIS hilft den Unternehmen am Standort, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Sie bringt junge Leute und Firmen zusammen - mit der Praktikumswoche. Hier können junge Leute in den Sommerferien an fünf Tagen fünf Berufe in fünf Unternehmen kennenlernen.

18

Unternehmen

» Maßgeschneiderte Lösungen

Individuelle Raumkonzepte für Büros und Verkaufsräume sowie maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen bietet die Loxstedterin Katja Schulze mit ihrem Einrichtungshaus an. Zudem gibt sie ihr Know-how in Form von Weiterbildungen und Trainings auch an Handwerksunternehmen weiter.

19

IMPRESSUM

Business & People – Die Wirtschaftszeitung für die Weser-Elbe-Region, eine Beilage der NORDSEE-ZEITUNG Ausgabe Juni 2024

Herausgeber:
Nordwestdeutsche Verlagsgesellschaft mbH
Hafenstraße 142
27576 Bremerhaven

Anzeigenverkaufsleitung:
Jan Rathjen (verantwortlich)

Redaktion:
Christian Heske (verantwortlich)

E-Mail:
magazine@nwd-verlag.de
Telefon: 0471 5918-430

Druck: Druckzentrum Nordsee der NORDSEE-ZEITUNG GmbH, Bremerhaven

Lassen Sie uns reden über ... Energie



Damit der Strom für den Dienstwagen nicht zu teuer wird, hilft Matthias Tammen mit seiner Firma PT Energielösungen beim Finden des richtigen Vertrags.

Foto: Bohn

Von Christoph Bohn

Ohne Energie läuft in Unternehmen nichts, gleichzeitig stellt sie auch einen großen Kostenfaktor dar. Steigende Preise für Strom und Gas sind mittlerweile zum Problem für etliche Unternehmen geworden, weiß Matthias Tammen. Sein Cuxhavener Unternehmen PT Energielösungen GmbH, das er zusammen mit Norman Plambeck führt, möchte mit Beratung und Preisvergleichen helfen.

Wenn Sie sich die derzeitige Lage ansehen - sind die Auswirkungen durch gestiegene Energiepreise auf Gewerbebetriebe wirklich so gravierend?

Dazu muss man einen Blick in die Vergangenheit werfen, denn derzeit fallen die Preise für Strom und Gas. Angefangen hat alles im Jahr 2020 der Corona-Pandemie. Damals konnten viele Betriebe nicht arbeiten, hatten aber Strom und Gas im Voraus geordert. Dies Mengen konnten sie nicht abrufen. Deswegen blieben die Erzeuger auf die Mengen sitzen. Das hat zur Folge gehabt, dass die Preise an den Energiebörsen ab Juni 2022 durch die Decke gegangen sind: von 4 bis 5 Cent pro Kilowattstunde (kWh) Strom und 1,7 bis 2 Cent pro Kilowattstunde Gas im Jahr 2021 auf durchschnittlich 8 bis 10 Cent bei Strom und mehr als 3 Cent beim Gas im Jahr 2022. Die Folge war, dass viele Betriebe abgewartet haben – in der Hoffnung, dass die Preise wieder fallen. Ihre Verträge gingen oftmals bis 31. Dezember 2023.

Doch dann kam der Ukraine-Krieg mit allen Konsequenzen bis hin zum Lieferstopp für russisches Gas. Die Preise für Strom und Gas erreichten utopische Dimensionen und stellten viele Betriebe vor große Probleme, denn sie brauchten ja Energie. Ihnen blieben drei Möglichkeiten: Sie orderten zum Festpreis, sie schlossen ein Spot-Produkt ab – also für kurzfristig lieferbare Energiemengen -oder eine Mischung aus beidem. Im Jahr 2023 landeten die Energiepreise bei durchschnittlich 40 bis 60 Cent/KWh für Strom und 15 bis 18 Cent /KWh für Gas. Wer hier längere Verträge abgeschlossen hat – teilweise bis 2024 oder 2025 -, der zahlt jetzt zu viel. Zwar hat der Staat zwischenzeitlich eingegriffen und Deckel für die Preise angesetzt: 12 Cent/KWh für Gas und 40 Cent/KWh für Strom. Dabei übernahm der Staat zwar die Mehrkosten für 70 Prozent des Verbrauchs, die restlichen 30 Prozent musste das Unternehmen aber selber zahlen. Doch die Bremse endete am 31. März 2024. Das bedeutet, dass ein Unternehmen, welches im Jahr 2020 einen Stromverbrauch von 100.000 kWh hatte und dessen Verbrauch aufgrund der Corona-Krise im Jahr 2021 auf 60.000

kWh gesunken war, im Jahr 2022 und 2023 wieder zu alten Verbrauchswerten zurückgekehrt ist. Dennoch erhält diese Unternehmen nur eine Förderung basierend auf der Verbrauchsmenge im Jahr 2021, und davon nur für 70 Prozent. Das bedeutet, dass die Förderung sich auf 70 Prozent von 60.000 kWh, also 42.000 kWh, bezieht, obwohl der tatsächliche Verbrauch im Jahr 2022 und 2023 wieder bei 100.000 kWh war.

Die Förderung bezieht sich also auf den niedrigen Verbrauch des Jahres 2021 und nicht auf die höheren Werte der folgenden Jahre. Und wer langfristige Verträge abgeschlossen hat, zahlt nun die hohen Preise von 2023 – und dass, obwohl die Preise seit Ende 2023 sinken: auf im Schnitt 10 Cent/KWh für Strom und 5 Cent/KWh für Gas. Wer damals einen langfristigen Vertrag für beispielsweise 60 Cent für Strom abgeschlossen hat, für den ist es bitter. Das kann schlimmstenfalls Existenzen kosten.

Wie können Sie helfen, Einsparpotenziale zu identifizieren? Wie groß können diese sein?

Das ist natürlich eine individuelle Sache und hängt auch von den bestehenden Energieverträgen ab. Dabei muss man schauen, wie flexibel diese sind und ob man eingreifen kann. Wir arbeiten beispielsweise mit einem Versorger zusammen, der ein Repricing anbietet. Nehmen wir an, ein Unternehmen hat einen Stromvertrag mit 15 Cent pro Kilowattstunde, wir können ihm aber heute eigentlich schon 9 Cent anbieten. Dann würde der Kunde eine Anpassung auf 12 Cent bekommen durch eine Mischkalkulation durch Alt- und Neuvertrag. Zudem schauen wir im Rahmen des 360-Grad-Energiemaßnahmenchecks auch immer, ob das Unternehmen eigenen Strom erzeugen kann, beispielsweise durch Photovoltaikanlagen. Oder ob es andere Einsparmöglichkeiten im Unternehmen gibt. Standardmäßig gehört dazu auch eine Umrüstung auf LED-Technik. Man muss allerdings bedenken, dass da-

für auch Investitionen notwendig sind. Auf der anderen Seite ergeben sich auch CO₂-Einsparungen.

Gibt es Unterschiede zwischen reinen Bürogebäuden und dem produzierenden Gewerbe?

Auf jeden Fall. Ein Bürogebäude mit einem Standard-Lastprofil (SLP) mit 3000 bis 5000 kW/h im Jahr zahlt im Schnitt 30 Cent pro Kilowattstunde. Wir können ab 21 Cent anbieten. Man kann sagen, dass regelmäßig für Bürogebäude bei Strom ca. 6 bis 10 Cent pro Kilowattstunde und bei Gas circa 2 bis 5 Cent eingespart werden können. Beim produzierenden Gewerbe kann gespart werden, wenn große Mengen abgenommen werden. Das lohnt sich auch bei mehreren Abnahmestellen mit kleinerem Verbrauch.

Wo sehen Sie Punkte, die in jedem Betrieb umsetzbar sind?

Für jeden Betrieb lohnt sich auf jeden Fall der 360-Grad-Energiecheck, um Einsparmaßnahmen zu identifizieren und zu prüfen, ob eigener Strom produziert werden kann. Geprüft werden sollte auch, ob der Betrieb von der Konzessionsabgabe befreit werden kann. Bei einer Stadt über 25.000 bzw. bis 100.000 Einwohner liegt diese bei 1,59 Cent pro Kilowattstunde. Dieser Betrag könnte auf 0,11 Cent reduziert werden, unter der Voraussetzung, dass der Kunde mindestens 30.000 Kilowatt im Jahr abnimmt und im Hochtarif-Bereich eine Spitzenspannung von 2 mal 30 KW erreicht. Allerdings geht das nur mit einem intelligenten Messsystem. Dieses kann auch zur Reduzierung von Netzentgelten genutzt werden. Es ist so etwas wie ein EKG vom Energieverbrauch und kann Energiespitzen identifizieren.

Gerade im Handwerk gibt es viele kleinere Betriebe. Lohnt sich für diese auch eine Analyse?

Selbstverständlich. Allein schon der 360-Grad-Energiecheck kann viele Potenziale aufzeigen. Interessant könnte auch ein intelligenter Einkauf an den Energiebörsen sein. Hier können sich deutliche Ersparnisse ergeben, im Schnitt beim Strom bis zu 20 Prozent, beim Gas bis zu 30 Prozent. Eine Überprüfung der Preise kann sich deutlich lohnen. Kunden sind den Energieversorgern ausgeliefert, wenn sie sich nicht kümmern. Auch eine Registrierende Leistungsmessung (RLM), lohnt sich ei-

nem Verbrauch von mehr als 100.000 kWh pro Jahr. In Anlagen mit RLM-Zählern wird jeden Monat der maximale Leistungswert erfasst und der sich daraus ergebende Verbrauch errechnet. So wird individuelles Lastprofil zur Verfügung gestellt. Anders als beim Standard-Lastprofil (SLP). Diese Profile orientieren sich am typischen Abnahmeprofil verschiedener Kunden- und Verbrauchergruppen.

Es dient als Grundlage für die Prognose erwarteten Jahresverbrauchs. Durch Überwachung der Netzentgelte in Spitzenleistung sowie Konzessionsabgabe.

Sie sehen sich als Dienstleister und arbeiten dazu mit Fachleuten zusammen. In welchen Bereichen?

Wir sehen uns hauptsächlich als Energiemakler. Wir vergleichen für unsere Kunden verschiedene Versorger und erstellen ein Angebot für die betriebliche Energieversorgung mit größtmöglicher Transparenz. Wir erklären unseren Kunden auch die Funktionsweise der Energiebörsen. Wir arbeiten zudem mit Fachleuten zusammen, beispielsweise für den Aufbau von Photovoltaikanlagen oder für die Umrüstung auf LED. Auch hier vergleichen wir verschiedene Angebote.

Wie suchen Sie Ihre Kooperationspartner aus? Wird Ihr Netzwerk noch erweitert?

Wir sind noch dabei, unser Netzwerk stetig auszubauen. Im Bereich Photovoltaik sind wir bereits sehr gut aufgestellt, auch bei Strom und Gas. Wachsen können wir noch im Bereich Wärmepumpen. Unsere Kooperationspartner suchen wir genau aus. Wichtig ist, dass sie seriös und namhaft sind. So arbeiten wir unter anderem mit zwei großen deutschen Energieversorgern zusammen. Wichtig ist uns auch Flexibilität. Mit sogenannten Billiganbietern arbeiten wir deshalb nicht zusammen. Diese Firmen haben lange Zeit Kunden mit Billigpreisen gelockt. Sie hatten aber ihren Strom gar nicht am Terminmarkt gekauft, sondern am Spotmarkt. Und dann kam 2022/23 die Energiekrise. Diese führte dazu, dass etliche Kunden Verträge gekündigt wurden. Diese mussten dann plötzlich statt 20 Cent Preise von 70 bis 80 Cent pro Kilowattstunde für Strom bezahlen. Auch das hat etliche Existenzen gekostet. Deswegen legen wir bei unseren Kooperationspartnern Wert auf finanzielle Stabilität. Unter anderem bieten wir unseren Kunden energetische Maßnahmen mit einem Sonderzins in Zusammenarbeit mit

einer namhaften Bank aus dem Elbe-Weser-Bereich an.

Wie läuft eine Beratung bei Ihnen im Normalfall ab?

Viele Kunden kommen über eine Empfehlung zu uns. Ganz am Anfang steht ein persönliches Kennlerngespräch. Danach kommt der 360-Grad-Energiecheck vor

Ort, bei dem unter anderem auch der Energiebedarf ermittelt wird und mögliche Potenziale

erkannt werden. Auf Grundlage des Checks geben wir praxisnahe Empfehlungen ab. Dabei legen wir großen Wert auf Transparenz, damit der Kunde alle Schritte nachvollziehen kann. Zudem wollen wir Planungssicherheit geben. Viele kümmern sich übrigens viel zu spät. Man kann an den Börsen auch Jahre im Voraus Energie günstig einkaufen. Derzeit ist aufgrund der vielen Krisen weltweit nicht berechenbar, wie sich die Energiepreise entwickeln werden, so dass man sich rechtzeitig absichern sollte.

Und wie verdienen Sie Ihr Geld?

Natürlich können wir unser Angebot nicht kostenlos anbieten. Deswegen lassen wir uns unsere Dienstleistung bezahlen. Aber auch hier legen wir viel Wert auf Transparenz. Wir vereinbaren den Preis gleich zu Anfang. Versteckte Kosten wie eine Verwaltungsgebühr, die in den AGB festgeschrieben ist, oder einen überhöhten Aufschlag von 1 Cent pro Kilowattstunde gibt es bei uns nicht. Leider gibt es viele unseriöse Anbieter.

Wollen Sie Ihr Geschäft noch ausbauen?

Wir planen unter anderem mit Versorgern den Aufbau von Einkaufsgemeinschaften für bestimmte Branchen, beispielsweise für die Industrie, Handwerk und Gastronomie. Und auch flächenmäßig wollen wir uns ausdehnen. Derzeit haben wir unseren Schwerpunkt in der Elbe-Weser-Region. Wir suchen Vertriebspartner, die Interesse haben, mit uns am Energiemarkt zu partizipieren. www.ptenergie.de

Zur Person

Matthias Tammen ist Geschäftsführer der Firma PT Energielösungen GmbH aus Cuxhaven. Der 56-Jährige hat eine technische und eine kaufmännische Ausbildung absolviert. Er arbeitete von 2012 bis 2015 im Key Account bei einem namhaften Energieversorger und ist seit 2016 als selbstständiger Energieberater tätig. Im Mai 2023 gründete er zusammen mit der Plambeck Holding GmbH die Firma PT Energielösungen GmbH.



Ein Permafrost-Team des Alfred-Wegener-Instituts bei der Arbeit auf der Kurungnakh-Insel in Sibirien (Russland).

Foto: Verzone/AWI



Der Innosegler ist eine interdisziplinäre Forschungsplattform für innovative Antriebssysteme, Datenerfassung und intelligente Segelsteuerung aus Bremerhaven, die Maßstäbe zur Dekarbonisierung setzen soll.

Foto: judel/vroljik & co/BIS



Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier (vorn) sitzt zur Eröffnung der Woche der Umwelt im Park von Schloss Bellevue neben Kai Niebert, Nachhaltigkeitsforscher. Rund 190 Aussteller zeigten im Park von Schloss Bellevue den aktuellen Forschungs- und Diskussionsstand zu Klimaschutz, Energiespeicherung, Landnutzung, Biodiversität, Mobilität, Verkehr, Urbanisierung und Bauen.

Foto: Sommer/dpa



Das Becken des Meerwasserprüfstands auf dem Hydrogen Lab Bremerhaven, mit PEM-Elektrolyseur und Windenergieanlage im Hintergrund.

Foto: Schalk/Fraunhofer IWES

Vier Bremerhavener Umweltprojekte auf großer Bühne

Mit der „Woche der Umwelt“ luden Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier und die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) zu einer großen Innovationsschau rund um eine nachhaltige Zukunft nach Berlin in den Park von Schloss Bellevue ein. Dabei wurde die Stadt Bremerhaven gleich mit vier Projekten unter den 190 bundesweit ausgewählten Innovationen vertreten. Das Alfred-Wegener-Institut (AWI), die Bremerhavener Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS sowie das Fraunhofer-Institut für Windenergiesysteme IWES stellten eigene Forschungsprojekte vor. Gleichzeitig möchte das Klimahaus als politischer Akteur den jährlich rund 450.000 Gästen eine Stimme geben, indem die Ergebnisse von Umfragen in der Ausstellung präsentiert und für eine breite Öffentlichkeit und die Politik sichtbar gemacht werden.

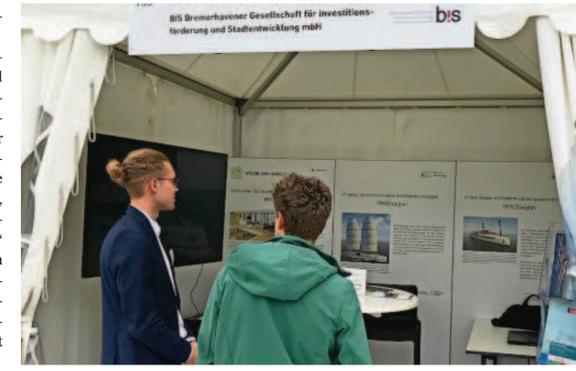
Ich freue mich über diesen Erfolg und diese fachliche Anerkennung für den Wissenschafts- und Klimaschutzstandort Bremerhaven“, betont Bremerhavens Oberbürgermeister Melf Grantz. Er verweist auf die jüngst gestartete Social-Media-Kampagne „Deine WissenschaftsHEIMATstadt“, die im Auftrag der Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS in Kooperation mit dem Referat für Wirtschaft, Tourismus und Wissenschaft entwickelt wurde. In elf Videos stellen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler dabei ihre Forschungsprojekte und ihre jeweiligen Einrichtungen vor. „Unsere neue Kampagne zeigt durch die Authentizität der mitwirkenden Personen den Charme und das Know-how der Wissenschaftslandschaft in Bremerhaven“, sagt der Oberbürgermeister. „Die Einladungen zur ‚Woche der Umwelt‘ des Bundespräsidenten unterstreichen noch einmal die fachliche und gesellschaftliche Relevanz ihrer Forschung.“

Die Bremerhavener Projekte bei der „Woche der Umwelt“:

Das Alfred-Wegener-Institut, Helmholtz-Zentrum für Polar- und Meeresforschung, stellte seine **Forschungen zur Erwärmung des arktischen Permafrosts** und der globalen Folgen davon vor. „Knapp ein Viertel der Landfläche der nördlichen Hemisphäre ist von Permafrost bedeckt“, sagt Prof. Dr. Guido Grosse, Leiter der Sektion Permafrost am AWI. „Wenn sich diese Böden er-

wärmen, werden riesige Mengen jahrtausendealten Kohlenstoffs freigesetzt.“ Aktuell erwärmen sich die Lufttemperaturen der Arktis bis zu viermal so schnell wie im globalen Durchschnitt. Der Permafrost taut rapide. Das habe nicht nur Folgen für Millionen Menschen indigener Völker, sondern weltweit. Aus dem tauenden Permafrost werden Treibhausgase wie Kohlenstoffdioxid und Methan freigesetzt, welche die Erderwärmung weiter beschleunigen. Bei der „Woche der Umwelt“ veranschaulichten AWI-Forscherinnen und Forscher die Folgen der Permafrost-Erwärmung und ermöglichten den Besuchern unter anderem, als „Undercover-Eis-Agenten“ Drohnenbilder der Landschaft vor Ort zu analysieren und auszuwerten.

Aus Tradition wird nachhaltige Zukunft: Mit dem **Projekt „Innosegler“** stellt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS die nächste Generation von Segelschiffen vor. „Der Innosegler ist als Forschungssegelschiff eine interdisziplinäre Plattform für innovative Antriebssysteme, Datenerfassung und intelligente Segelsteuerung aus Bremerhaven, die Maßstäbe zur Dekarbonisierung setzt“, erläutert BIS-Geschäftsführer Nils Schnorrenberger. Die BIS stellte das Projekt gemeinsam mit Kooperationspartnern wie dem Fraunhofer-Institut für Windenergiesysteme sowie dem Ingenieurbüro Judel Vroljik & Co. aus Bremerhaven vor. Mit seinem ganzheitlichen An-



Die BIS präsentierte sich auf der Woche der Umwelt.

Foto: BIS

satz verknüpft die Forschung die Vorteile eines Segelantriebs, der die Windenergie unmittelbar ausnutzt, mit moderner motorischer Antriebstechnik, einer auf künstlicher Intelligenz basierender Steuerung und innovativen Anlagen für Energiemanagement.

„Hundertjährige Innovationspause“

„In Folge der Entwicklung der Verbrennungsantriebe kann man von einer hundertjährigen Innovationspause im Bereich der Segelantriebssysteme in der kommerziellen Schifffahrt sprechen“, führt Schnorrenberger aus. „Diese Pause muss jetzt be-

endet werden. Die maritime Industrie steht im Hinblick auf die weltweite Dekarbonisierung vor dem größten Umbruch ihrer Geschichte. Das Projekt verbindet dabei die wissenschaftliche Kompetenz Bremerhavens bei der Nachhaltigkeit mit der maritimen Tradition als Schiffsbaustandort.“ Der Innosegler dient als segelndes Demonstrationsobjekt und ist für Wissenschaftler sowie Fahrgäste ein Reallabor, Wissenszentrum und ästhetischer Erfahrungsraum für zukünftige Schifffahrtstechnik. „Der Innosegler konnte sowohl beim Fachpublikum als auch bei Bürgern, die

ganz gezielt unseren Stand besucht haben, großes Aufsehen erregen. Es war mir daher eine große Freude, zahlreiche spannende Gespräche zu führen“, resümiert Dr. Marc Bläsing, der für die BIS in Berlin den Innosegler dem Publikum vorgestellt hat. „Die Veranstaltung war eine einzigartige Möglichkeit, deutschlandweit den Fokus auf die innovativen Projekte aus unserer Stadt zu lenken.“

Das Projekt „Innosegler“ verbindet die wissenschaftliche Kompetenz Bremerhavens bei der Nachhaltigkeit mit der maritimen Tradition als Schiffsbaustandort.

BIS-Geschäftsführer Nils Schnorrenberger

das IWES mit „H2Mare“ einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung der Nationalen Wasserstoffstrategie und damit zum Erreichen der Klimaziele“, hebt Reuter hervor.

Das **Klimahaus Bremerhaven** präsentierte seine Weiterentwicklung der Dauerausstellung „Perspektiven“. Bislang beschäftigte sich diese mit der Suche nach Spuren des Klimawandels in der Erdgeschichte. Um dem aktuellen Klimadiskurs gerecht zu werden, soll der gesamte Ausstellungsbereich unter dem vorläufigen Titel „Zukunftsperspektiven, Klimawandel und Energiewende“ erneuert werden. In Zukunft wird gezeigt, wie eine Transformation in eine klimaneutrale Welt gelingen kann und wie Menschen daran mitwirken können. Gleichzeitig möchte das Klimahaus als politischer Akteur den jährlich rund 450.000 Gästen eine Stimme geben, indem die Ergebnisse von Umfragen in der Ausstellung präsentiert und für eine breite Öffentlichkeit und die Politik sichtbar gemacht werden. „Mit der neuen Dauerausstellung wird das Klimahaus zum Akteur im gesellschaftspolitischen Raum, zu einem zentralen Ort des Diskurses“, sagt Geschäftsführerin Ingrid Hayen. „Wir verschaffen damit den Themen Energiewende, Klimaschutz und gesellschaftliche Transformation größere öffentliche Sichtbarkeit.“

Woche soll Impulse und Ideen liefern

Das **Programm der „Woche der Umwelt“**, die seit 2002 in mehrjährigem Turnus auf Einladung des Bundespräsidialamts in Berlin und der in Osabrück ansässigen Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) stattfindet, ist 2024 prall gefüllt: Der Park von Schloss Bellevue, dem Amtssitz des Bundespräsidenten, verwandelte sich dabei in eine Zelt- und Bühnenstadt mit diesmal rund 190 Ausstellern, die von einer fachkundigen Jury aus mehr als 400 Bewerbungen aus ganz Deutschland ausgewählt wurden. Das Bundesland Bremen war dabei mit vier Projekten aus Bremerhaven und zwei aus Bremen vertreten. Nach der Eröffnung durch das Staatsoberhaupt schloss sich auf

der Hauptbühne eine Diskussion über einen Hoffnungsträger der Energiewende, Wasserstoff, an. Weitere zentrale Themen sind Klimaneutralität, Energiesicherheit, Biodiversität und Ressourcenschutz sowie Transformation und sozialer Zusammenhalt. Zudem beleuchteten mehr als 70 Fachforen erhellende, überraschende, immer aber umweltrelevante Themen von Energie und Klimaschutz bis zu Naturschutz und Landwirtschaft. „Es geht um zentrale Herausforderungen unserer Zeit“, unterstreicht der DBU-Generalsekretär Alexander Bonde. „Mit dieser Bandbreite an Wissen und Expertise im Umwelt- und Naturschutz wollen wir Impulse und Ideen liefern.“



Konzepteblick in die Ausstellungsbereichserneuerung in dem Klimahaus Bremerhaven unter dem vorläufigen Titel „Zukunftsperspektiven, Klimawandel und Energiewende“. Hier wird in Zukunft gezeigt, wie eine Transformation in eine klimaneutrale Welt gelingen kann und wie wir Menschen daran mitwirken können.

Foto: Klimahaus Bremerhaven

Von Leandra Hanke

Insbesondere die Einführung des Reinheitsgebotes vor über 20 Jahren gibt dem Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal, welches wohl in keinem anderen Konzern zu finden ist“, sagte Dr. Matthias Fonger, Geschäftsführer der IHK Bremen und Bremerhaven. Das Frosta-Reinheitsgebot, auf das das Unternehmen seinen Erfolg stützt, wurde 2003 vom Vorstandsvorsitzenden Felix Ahlers für alle Produkte in Deutschland eingeführt.

Nils Schnorrenberger, Geschäftsführer der BIS, betonte: „Unser Ziel ist es, deutlich zu machen, dass das traditionelle Unternehmen mit seinem Blick für die Zukunft hohe Anerkennung verdient. Wir möchten noch mehr Unternehmen zu Innovationen und Nachhaltigkeit motivieren.“

Politik, Wirtschaft und Wissenschaft

Der Unternehmenspreis wird alle drei Jahre ausgelobt. Über die Vergabe entscheidet eine Jury aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Die drei Stifter, die BIS, die Weser-Elbe Sparkasse (Wespa) und der Kreis Cuxhaven, haben das Vorschlagsrecht und können jeweils bis zu vier Unternehmen aus der Region benennen. 2022 erhielt das mittelständische Bremerhavener Unternehmen E+A (Elektrotechnik und Aggregatebau) den Unternehmenspreis.

Die Übergabe des Preises erfolgt vor zahlreichen Gästen aus Politik und Wirtschaft. Oberbürgermeister Melf Grantz und Torsten Krüger, Landrat des Landkreises Cuxhaven, begrüßten die Gäste



Unternehmenspreis Weser-Elbe



Unternehmenspreis übergeben (v. l.): Moderatorin Julia-Niharika Sen, Oberbürgermeister Melf Grantz, Preisträger Felix Ahlers (Frosta), Rolf Sünderbruch (Wespa) und Landrat Thorsten Krüger. Fotos: Scheer, Scheschonka

Auszeichnung für die Frosta AG

Zum siebten Mal ist der Unternehmenspreis Weser-Elbe für Bremerhaven und den Landkreis Cuxhaven verliehen worden. Die Auszeichnung erhielt die Bremerhavener Frosta AG. Laut Jury-Urteil habe sich der Frosta-Konzern „sozial, ökologisch und ökonomisch nachhaltig ausgerichtet“ und sei für die Zukunft aufgestellt.

im Stadttheater. Der Berliner Futurologe Max Thinius hielt als Gastredner einen Vortrag über die Bewegung Slow-Future. Mit dem Glauben, dass Unternehmen neuen Technologien oder Trends hinterherrennen müssten, räumte der Futurologe auf und plädierte dafür, Geschäfts- und Lebensmodelle neu zu definieren. Als Beispiel nannte Thinius künstliche Intelligenz (KI). „Wir müssen nicht in allen Bereichen zwangsläufig mit KI arbeiten, sondern sollten uns überlegen, was brauche ich, wenn ich Werte basierend agiere?“ Thinius berät Unternehmen, Regionen und Organisationen. Als Anhänger der Slow-Future-Bewegung ist er davon überzeugt, dass kleine und mittlere Städte und Regionen, wie Bremerhaven, enorme Wachstumspotenziale haben.

Mehr Umsatz und Gewinn in 2023

Die Bremerhavener Frosta AG hat im vergangenen Jahr bei Umsatz und Gewinn zugelegt. Der Umsatz stieg 2023 auf 639 Millionen Euro, das ist so viel wie noch nie in der Unternehmensgeschichte und zehn Prozent mehr gegenüber dem Vorjahr. Der Überschuss stieg um beinahe zehn Millionen auf 34,1 Millionen Euro. Wie seit Jahren schon wächst das Unternehmen vor allem wegen seiner eigenen Marke „Frosta“. Sie macht inzwischen beinahe die Hälfte des Umsatzes aus und wächst in Osteuropa besonders stark, während die Produktion der No-Name-Produkte für Supermärkte zurückgeht. Fisch werde gut nachgefragt, bei Gemüse sei das leider nicht so. Auch die veganen Produkte hätten die an sie gerichteten Erwartungen nicht erfüllt. Für das Wachstum verantwortlich seien vor allem Fertiggerichte. Mehr als 50 verschiedene hat das Unternehmen im Angebot. Im Einzelhandel sei die indische Mahlzeit „Butter Chicken“ für 2023 bereits zur erfolgreichsten Einführung eines TK-Gerichts erklärt worden, obwohl es nach acht Monaten Entwicklungsarbeit erst im Herbst auf den Markt kam.

Flutwohnung zeigt Ausmaß von Wetterextremen

– Anzeige –

Klimahaus Bremerhaven kooperiert für ergreifende Ausstellung mit Umweltschutzorganisation Greenpeace - Neuer Ausstellungsbereich über Folgen des Klimawandels vor Fertigstellung

Das Sofa ist voller Schlamm, das Klavier sichtbar von Wasser ruiniert, und im defekten Bett kann niemand mehr liegen. Diese und weitere Möbel bilden die sogenannte „Flutwohnung“, die das Klimahaus Bremerhaven in Kooperation mit der Umweltschutzorganisation Greenpeace auf der Bremerhavener Havenplaza bis Ende August zeigt. Die Umweltschutzorganisation hat für diese Aktion Möbel von Bewohnern aus dem deutschen Ahrtal und der italienischen Region Emilia Romagna geschenkt bekommen, die bei den Hochwassern 2021 respektive 2023 in Mitleidenschaft gezogen wurden.

„Die ungewöhnliche und ergreifende Ausstellung verdeutlicht nachdrücklich die zerstörerische Kraft von Hochwasser. Hochwasser ist eines der Wetterextreme, die immer häufiger vorkommen und als Folge der Klimakrise anzusehen sind. Sie mahnen uns, Klimaschutz aktiv eher

heute als morgen zu betreiben“, begründet Ingrid Hayen, Geschäftsführerin Klimahaus Bremerhaven das Engagement. In der weltweit einmaligen Wissens- und Erlebniswelt zum Thema Klima, Klimawandel und Wetter geht ab Herbst 2024 der neue Ausstellungsbereich „Wetterextreme“ an den Start: In beeindruckender und unverwechselbarer Weise erleben Besucher darin Ursachen und Folgen dieser Extreme. Erste Einblicke in den neuen Ausstellungsbereich gibt es bereits online unter: www.klimahaus-bremerhaven.de/wetterextreme

Bewohner schildern Erfahrungen

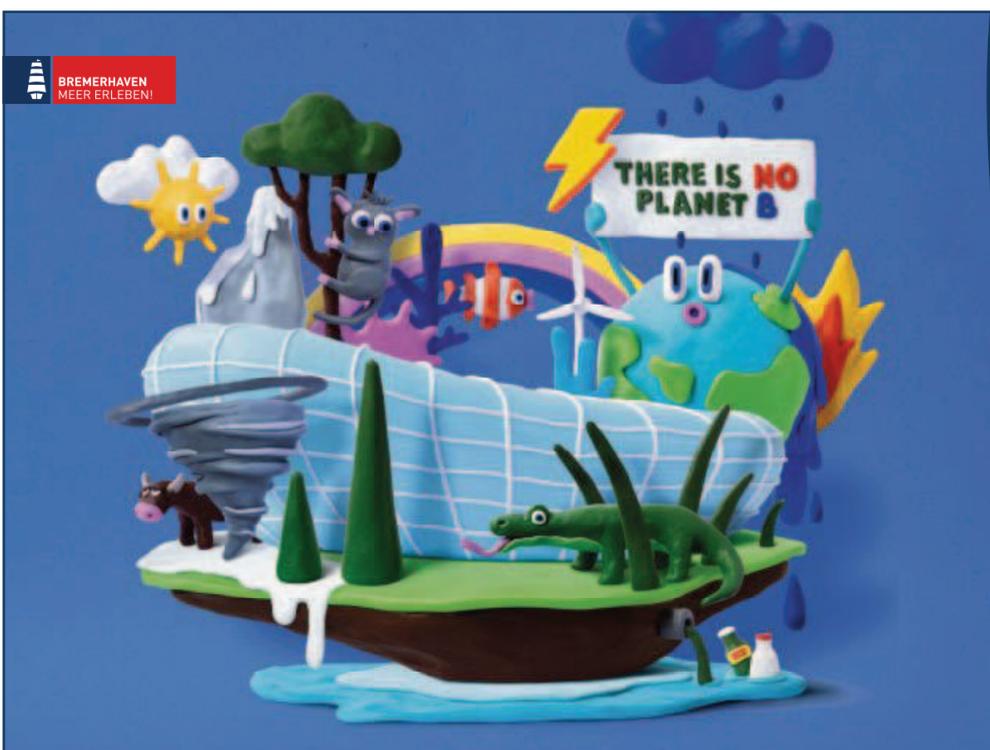
Wohn- und Schlafzimmer sowie Küche bilden die 38 Quadratmeter große „Flutwohnung“, die kostenfrei zu den Öffnungszeiten der Havenplaza - täglich von 7 bis 22 Uhr - angeschaut werden kann. Auf Texttafeln schildern die ehemaligen Besitzer der Möbel ihre Erfahrungen mit der Flutka-

tastrophe. Deutlich wird: Die Menschen, die an diesem Tisch gegessen, am Klavier gespielt oder im Bett geschlafen haben, haben nicht damit gerechnet, zu Geschädigten der Klimakrise zu werden. 135 Todesopfer hat die Flut-Katastrophe im Ahrtal im Juli 2021 gefordert, 13 Tote gab es in der Emilia-Romagna zu beklagen. Die Installation zeigt auch: Wetterextreme sind keine abstrakten Bedrohungen, sondern sie sind real und nah. Die neue Dauerausstellung „Wetterextreme“ wird das Erlebnis „Flutwohnung“ für die Besucher einerseits noch greifbarer machen und soll zudem die weltweite Vorreiterrolle des Klimahauses Bremerhaven in der Darstellung des Klimawandels stärken und weiter ausbauen.

➤ **Weitere Informationen:** Tel. 0471/9020300 www.klimahaus-bremerhaven.de



Greenpeace zeigt in Kooperation mit dem Klimahaus mit einer Installation einer durch Hochwasser beschädigten Wohnung, welche Folgen der Klimawandel hat. Foto: Niemeyer/Greenpeace



ES GEHT UM DIE WELT!

#verantwortung
#reise #klimazukunft
#abenteuer

www.klimahaus-bremerhaven.de

KLIMAHaus
BREMERHAVEN

Von Christian Heske

Umweltschutz sei generell ein Thema für die Logistikfirma mit ihren auffällig in Pink lackierten Fahrzeugen. „Wir haben 2009 einen Umweltpreis bekommen für ein Fahrerprämienystem“, betont Glomb. Belohnt wurden die Fahrer, die besonders kraftstoffsparend unterwegs waren. Unter Umweltgesichtspunkten besäßen Lkw zwar nicht den besten Ruf. „Aber wir wollen möglichst viel tun: Wir investieren in Sicherheitssysteme, in die Verkehrserziehung von Kindern und in die Nachhaltigkeit.“ Der neue Slogan von Glomb lautet: „Think pink - pink is the better green“.

Insgesamt 70 eigene Lkw hat Glomb im Einsatz. „Zusammen mit den von Vertragspartnern disponieren wir 500 Fahrzeuge“, sagt Glomb. 75 Mitarbeiter betreuen die Flotte vom Büro aus, 85 weitere fahren selbst. 90 Prozent des Geschäfts besteht in dem Transport von Seecontainern von und nach den europäischen Seehäfen. Ebenfalls im Leistungskatalog: Nahverkehr im Hafen und der Region, Fernverkehr, Großraum- und Schwertransporte sowie Entsorgungslastik (Transport gefährlicher Abfälle).

Noch fehlt die Wintererfahrung

Wie sind die ersten Erfahrungen mit den drei Elektro-Lastern? „Sie laufen besser als befürchtet, was ihre Reichweite angeht“, berichtet Glomb. Die Fahrzeuge sollen 300 bis 350 Kilometer mit einer Akkuladung schaffen. „Aktuell erreichen sie das auch. Uns fehlt aber noch die Wintererfahrung.“ Hintergrund: Bei Kälte kann die Leistung der Energiespeicher deutlich sinken. „Ich fahre selbst privat einen E-Pkw und kenne daher das Winter-Thema.“

Glomb hat auch noch eine zweite alternative Antriebstechnologie in den Blick genommen: Wasserstoff. „Wir sind im Verein H₂BX engagiert und arbeiten mit einem Hersteller zusammen, der selbst Windstrom produziert und grünen Was-



Vollelektrisch unterwegs: Die Spedition Glomb hat neben den klassischen Dieseln jetzt auch drei neue Elektro-Zugmaschinen im Einsatz. Fotos: Scheer

Spedition Glomb testet Elektro-Laster

Den Kindern eine intakte Umwelt zu hinterlassen und diese nicht mehr zu belasten, als nötig, das sei der Spedition Glomb Container Dienst ein Anliegen. Das Bremerhavener Unternehmen hat daher jetzt drei vollelektrische Sattelzugmaschinen in Betrieb genommen. „Wir denken nicht, dass die Elektro-Mobilität ein Allheilmittel darstellt, wollen aber Erfahrungen sammeln und uns breit aufstellen“, sagt Sigward Glomb. Er leitet die Firma als geschäftsführender Gesellschafter gemeinsam mit seinem Bruder Matthias.

serstoff vertreiben will“, sagt Glomb. Die Spedition begleite die Fahrzeugentwicklung bis zur Marktreife. Jedoch sei frühestens 2025 mit einem einsatzbereiten Wasserstoff-Lkw zu rechnen.

Trotz aller neuen Konzepte: „Der Diesel bleibt momentan noch unverzichtbar und am wirtschaftlichsten“, sagt Glomb. 400.000 Euro kostet allein die Anschaffung einer E-Zugmaschine. „Selbst nach

Abzug einer Bundesförderung bleibt sie 50 Prozent teurer als ein Diesel-Lkw.“ Hinzu kommt noch die Ladeinfrastruktur. Drei Schnelllader kosten 500.000 Euro - auch die wurden vom Bund gefördert. „Sonst wäre das alles komplett unwirtschaftlich.“ Viele Kunden der Spedition reagierten zwar positiv auf die Elektro-Laster. Aber nicht viele seien auch bereit, mehr dafür zu bezahlen. „Wir

wollen umweltbewusst sein, müssen aber auch die Wirtschaftlichkeit im Auge behalten.“

Ein weiterer Hemmschuh für die Stromer bestehe aus Sicht des Speditours in zu praxisfernen Förderrichtlinien. „Am sinnvollsten sind die Fahrzeuge in der Stadt aufgehoben: Sie produzieren keine Abgase, sind geräuscharm, und hier spielt die geringere Reichweite keine gro-

» Wir wollen umweltbewusst sein, müssen aber auch die Wirtschaftlichkeit im Auge behalten.«

Sigward Glomb, Spediteur

ße Rolle“, sagt Glomb. Die Maßgabe für die Förderung besteht aber in einer Mindesteinsparung von CO₂, also müssen auch die Elektro-Lkw Strecke machen. „Obwohl sie mautbefreit sind, bleibt das ein Dilemma“, sagt Glomb. Der Familienbetrieb schickt die E-Laster daher zunächst auf 200-Kilometer-Strecken. Die restliche Akkuleistung wird dann in der Stadt verbraucht. Wenn der Akku komplett leer ist, müssen die Stromer für dreieinhalb Stunden an den Schnelllader. „Man muss genau gucken, wo man sie einsetzen kann - für den Fernverkehr sind sie jedenfalls noch nicht geeignet.“ Gleichwohl schließt Glomb die Anschaffung zusätzlicher Elektro-Lkw nicht aus. „Das hängt von unseren weiteren Erfahrungen ab.“

Kontakt: Glomb Container Dienst GmbH, Nevadastraße 2-4, 27580 Bremerhaven; Tel. 0471/98281-0 www.glomb.com

Warum eigentlich Pink?

Firmengründer Sigward Glomb senior startete im Jahr 1980 mit grauen Containerchassis. „Damals gab es in der Speditionsbranche aber die verbreitete Unsitte, bei Bedarf einfach fremde Chassis zu benutzen und dann irgendwo abzustellen“, erinnert sich Sigward Glomb. Das führte zu regelmäßigen wochenendlichen Suchaktionen in der Region nach den eigenen Fahrgestellen. „Als wir angingen, die Chassis vorn und hinten pink zu lackieren, weil diese Farbe noch nicht vergeben war, ließ dieses ‚Ausleihen‘ schon deutlich nach“, sagt Glomb. Denn durch die markante Farbgebung war sofort erkennbar, wem die Fahrgestelle gehörten. Die nächsten Chassis bestellte das Unternehmen dann komplett in Pink. Heute ist die Farbe das Markenzeichen der Glomb-Flotte, die mit dem Slogan „Think pink!“ fährt. „Unser Pink ist zwar oftmals belächelt worden, wird aber immer wiedererkannt“, sagt Glomb.



Zum Betrieb von Elektro-Lkw zählt auch die entsprechende Ladeinfrastruktur. Die Firma Glomb hat daher drei Schnelllader installieren lassen.



Sigward Glomb vor einem der neuen Elektro-Laster, die das Unternehmen mit einem erweiterten Slogan dekoriert hat: „Think pink - pink is the better green.“

KOMM MIT UNS AUF DIE ÜBERHOLSPUR!

DU LEGST WERT AUF NACHHALTIGKEIT IM JOB?
MIT UNS HAST DU DEN PASSENDEN ARBEITGEBER!

FINDE DEINEN
JOB BEI
GLOMB



Think pink!
Pink is the better green!

GCD Glomb Container Dienst GmbH
Nevadastr. 2-4
27580 Bremerhaven



Photovoltaik-Komplettlösungen aus einer Hand

– Anzeige –

Solarstrom-Experten aus Bremerhaven: Die actensys Nord AG betreut private und gewerbliche Kunden von der Projektplanung über die Montage bis hin zu Service und Wartung

Wer eine nachhaltige Stromversorgung aus regenerativen Quellen anstrebt und über ausreichende Flächen verfügt, für den kann eine Photovoltaik-Anlage (PV-Anlage) die ideale Lösung darstellen. Ob privates Hausdach, Carport, Gewerbehallen-dach, Fußballstadion oder Solarpark inklusive Großspeicherlösung: „Wir bauen für alle diese Anwendungsbereiche PV-Anlagen und nehmen dabei eine ganzheitliche Betrachtung vor“, erläutert Tom Czarnetzki, Vorstand der actensys Nord AG. Das Unternehmen tritt als Projektplaner, Entwickler und bei Dachanlagen auch als ausführender Betrieb auf. „Wir sind ein Fullservice-PV-Anbieter“, sagt Czarnetzki.

Möglich ist dies durch die Zugehörigkeit von actensys Nord zur Firmengruppe RenerVest. „Aus der Gruppe beziehen wir nicht nur Unterkonstruktionen, Wechselrichter und Speicher“, berichtet Czarnetzki. „Mit der RenExpert GmbH haben wir auch ein eigenes Kompetenzzentrum, um Fachthemen gebündelt abarbeiten zu können.“ Die Auslegungsplanung zählt ebenso dazu wie standortübergreifende Stromvermarktungskonzepte. Die Firma JARVIS-IT Dienstleistungen GmbH - ebenfalls Teil der Firmengruppe - bietet zudem IT-Lösungen an. „Mit dem, was wir im Firmenverbund an Kompetenz haben, bieten wir die gesamte Palette an Dienstleistungen im PV-Bereich an, auch Service und Wartung.“

Standortübergreifende Versorgung

Die komplexen Fragestellungen bei der Auslegung einer PV-Anlage schildert Czarnetzki am Beispiel eines Lebensmittelverarbeitenden Betriebes. „Dabei geht es zunächst um die Analyse des Stromverbrauchs und die Überplanung der theoretisch zur Verfügung stehenden Flächen auf dem Betriebsgelände. In den nächsten Schritten folgt



Tom Czarnetzki, Vorstand der actensys Nord AG, an einer PV-Anlage für die Dachmontage.

Foto: Heske

dann die Prüfung der technischen Gegebenheiten, um festzulegen, welche Flächen konkret belegt werden können.“ Außerdem sollen Überschüsse in Netz eingespeist werden.

Private PV-Anlagen baut actensys Nord in einem Radius von rund 50 Kilometern um Bremerhaven auf, Großprojekte aber auch weit darüber hinaus. „Das meiste, was wir machen, ist überregional“, sagt Czarnetzki. Dabei entwickelt actensys Nord auch Solarparks in eigener Regie. „Wir pachten oder kaufen Landflächen, treten mit der RenerVest-Gruppe als Investor und Betreiber oder im

Kundenauftrag auch als Generalbauunternehmen auf“, sagt der Vorstand. So hat die RenerVest-Gruppe vor Kurzem in Krempe bei Itzehoe einen 50 Hektar großen Solarpark in Betrieb genommen. Zur ganzheitlichen Betrachtung einer PV-Anlage gehört auch die Betrachtung der Stromvermarktung speziell in der Region. „Ein Teil der Anlagen erhält den eingespeisten Strom nach dem EEG-Gesetz vergütet“, sagt Czarnetzki. Das gilt insbesondere für spezielle Flächen wie Deponien, Konversionsflächen wie ausgesiedelte Gewerbe- und Militärgelände, Autobahnen und zweigleisige Bahnstrecken. In an-

deren Fällen arbeite man mit Stromlieferverträgen (Power Purchase Agreement). Daneben gibt es Vergütungen auf besondere Anlagen: Agri-PV (mehrfachgenutzte landwirtschaftliche Flächen), Moor-PV (in wiedervermässten Gebieten), Floating-PV (schwimmende Anlagen auf künstlichen Stillgewässern wie Baggerseen) und innovative Anlagen („Power to X“: Strom zum Speicher oder Strom zu Wasserstoff). „Auch bei Biodiversitätsmaßnahmen, also der Schaffung von Biotopen, ist eine höhere Vergütung möglich“, berichtet Czarnetzki.

Tom Czarnetzki selbst ist Bremerhavener und be-

reits seit 2012 in der Erneuerbare-Energien-Branche tätig. „Meine Expertise habe ich vor allem im Bereich der dezentralen Energieversorgung gesammelt“, erzählt er. Seit 2018 hatte er zunächst als Selbstständiger Kontakt zur RenerVest-Gruppe. 2023 erfolgte dann die Gründung der actensys Nord AG. Vorstand Czarnetzki ist überzeugt: „Das, was wir bieten, bietet in der Breite sonst niemand hier in der Region.“

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 Waldstetten (Baden-Württemberg) sind insgesamt 240 Menschen beschäftigt. Die Unternehmensgruppe verweist auf 15 Jahre Erfahrung, 6000 Projekte und 750 aktiv überwachte Anlagen.

Anwendungen in der Landwirtschaft

Einen starken Fokus legt die actensys Nord auch auf den Bereich der Landwirtschaft. Der Hauptgesellschafter der RenerVest sei im Nebenerwerb Biolandwirt und daher dem Thema besonders verbunden. „Ich sehe bei den Landwirten vielfältige Anwendungsbereiche, zum Beispiel für die Milchkühlung“, sagt Czarnetzki. Dabei gehe es hier wie auch bei allen anderen Projekten immer darum, das wirtschaftliche Optimum für den Nutzer zu ermitteln und nicht das ganze Dach zuzubauen, nur weil die Fläche da sei. „Eine gute wirtschaftliche Lösung gehört zu den Hausaufgaben des Projektentwicklers.“ (hes)

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



REGIONNORD

LOKAL.UNABHÄNGIG.NACHHALTIG.EHRLICH.LOKAL.UNABHÄNGIG.NACHHALTIG.EHRLICH.LO



Moin. Wir machen Photovoltaik.

- ✓ Kostenlose Beratung und Planung
- ✓ Gemeinsame Produktauswahl
- ✓ Maßgeschneiderte Systeme
- ✓ Papierkram (Anmeldungen etc.)
- ✓ Kurze Lieferzeit
- ✓ Blitzsaubere Installation
- ✓ Wartung und Service aus der Region
- ✓ Lokal, unabhängig und ehrlich





Die J. Müller-Photovoltaikanlage im Braker Hafen umfasst insgesamt zehn Hallendächer mit einer Gesamtfläche von 62.100 Quadratmetern.

Foto: Scheer

Die neue Anlage in Brake produziert mit rund 30.000 Solarmodulen 12 Megawatt Leistung. Das Hafendienstleister-Unternehmen J. Müller will damit rund 37 Prozent des eigenen Strombedarfs decken. Die neue Anlage trägt zudem dazu bei, dass die niedersächsischen Häfen bis 2035 klimaneutral werden, sagte Meyer. Er betonte: „Solarmodule sind ein wichtiger Teil unserer Energiewende.“ Allein auf Industriedachflächen mit über 5000 Quadratmetern gibt es laut einer Studie noch Platz für PV-Anlagen mit zusammen ungefähr 3 Gigawatt Leistung, wie der Energieminister sagte.

Zehn Hallendächer genutzt

Die J. Müller-Photovoltaikanlage umfasst insgesamt zehn Hallendächer mit einer Gesamtfläche von 62.100 Quadratmetern. Die erzeugte Energie könnte etwa 3400 Haushalte im Jahr mit Strom versorgen. Energieminister Meyer betonte die hohe Bedeutung dieses Projekts für Klima und Umwelt und die Bemühungen zur Transformation des Seehafens Brake zu einem „Grünen Hafen“. „Ich freue mich deshalb, heute eine so leistungsfähige und große PV-Anlage mit einweihen zu dürfen“

Mit Photovoltaik energetisch unabhängiger

Die größte Photovoltaik-Anlage auf Dächern in Niedersachsen ist an der Weser in Betrieb genommen worden. Sie wurde im Hafen von Brake auf zehn Lagerhallen montiert. Die neue Anlage in der Wesermarsch stehe beispielhaft für den Ausbau der Solarenergie in dem Bundesland, sagte Niedersachsens Energieminister Christian Meyer (Grüne). Im Jahr 2023 habe sich die Zahl der Neuinstallationen von Photovoltaik (PV)-Anlagen auf Dächern in Niedersachsen mehr als verdoppelt.

„Neben den privaten Hauseigentümern sind die Unternehmen dabei eine tragende Säule, wie das Beispiel der J. Müller Unternehmensgruppe beweist“, betonte Meyer. Doch auch das Land gehe bei seinen Gebäuden mit gutem Beispiel voran. Ab diesem Jahr müssen alle öffentlichen Neubauten mit PV-Anlagen ausgestattet werden. Ab 2025 gilt das dann für alle Neubauten. „Die Genehmigungen für die Installation von Solarmodulen wurden deutlich erleichtert. Allein das Potenzial auf großen Dachflächen von Logistik-

Unternehmen dabei eine tragende Säule, wie das Beispiel der J. Müller Unternehmensgruppe beweist“, betonte Meyer. Doch auch das Land gehe bei seinen Gebäuden mit gutem Beispiel voran. Ab diesem Jahr müssen alle öffentlichen Neubauten mit PV-Anlagen ausgestattet werden. Ab 2025 gilt das dann für alle Neubauten. „Die Genehmigungen für die Installation von Solarmodulen wurden deutlich erleichtert. Allein das Potenzial auf großen Dachflächen von Logistik-

und Industriegebäuden mit über 5000 Quadratmeter beträgt in Niedersachsen geschätzte 3000 Megawatt. In Brake sehen wir, wie dieses wichtige Potenzial genutzt werden kann.“ Jan Müller, Vorstandsvorsitzender der J. Müller AG, betonte die Bedeutung der Photovoltaikanlage für das Unternehmen und die Umwelt: „Die Einweihung unserer Photovoltaikanlage ist ein Meilenstein in unserem Bestreben, nachhaltige Energielösungen zu implementieren. Wir

» Wir produzieren jetzt mehr als 30 Prozent unseres benötigten Stromes selbst. «

Cedric Witten, Bereichsleiter Technik/IT der J. Müller Weser GmbH & Co. KG

sind stolz darauf, einen wesentlichen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten und gleichzeitig unsere Energiekosten zu senken.“

Cedric Witten, Bereichsleiter Technik/IT der J. Müller Weser GmbH & Co. KG, nahm die feierliche Inbetriebnahme der Anlage vor. „Unsere Photovoltaikanlage ist die größte in den niedersächsischen Häfen und wird dazu beitragen, unseren CO₂-Fußabdruck zu verbessern“, sagte Witten. „Wir produzieren jetzt mehr als 30 Prozent unseres benötigten Stromes selbst.“

Photovoltaikanlage in Brake

- Investitionssumme:** 11 Millionen Euro
- Fläche der insgesamt zehn Hallendächer:** 62.100 Quadratmeter
- PV-Leistung:** 12,8 MWp
- Anzahl der PV-Module:** 31.000 Stück
- Geplanter energetischer Autarkiegrad des Unternehmens:** 37 Prozent
- Vermiedene CO₂-Emissionen pro Jahr:** 5.804.000 Kilogramm

Gegründet für den Kolonial-Wettstreit

Nordenham: Norddeutsche Seekabelwerke blicken auf eine 125-jährige Geschichte zurück

Nordenhams ältester Industriebetrieb feiert Geburtstag. Die Norddeutschen Seekabelwerke mit ihren 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können auf eine 125-jährige Geschichte zurückblicken.

Die Geschichte der Seekabelwerke geht zurück bis ins Kaiserreich. Die Gründung ist eingebettet in die imperialistischen Ambitionen des Deutschen Reichs. Das hatte Kolonien okkupiert in Afrika, China und der Südsee. Wollten die deutschen Statthalter in Übersee mit den Behörden oder dem Militär in Deutschland telegraphieren, waren sie zunächst auf das englische Netz angewiesen. England war Konkurrent im kolonialen Wettstreit. Deshalb warb Reichspostdirektor Dr. Heinrich Stephan in Industriekreisen für den Bau eines deutschen Seekabelwerks. Schließlich gründeten die Deutsch-Atlantische Telegraphenunion und die Felten & Guillaume Carlswerk AG in Köln am 27. Mai 1899 die Norddeutschen Seekabelwerke.

Mit der Ansiedlung begann die Industrialisierung Nordenhams. Es folgten die Frichswerft, auf deren Gelände sich in den 1920er Jahren Weserflug (heute Airbus)

ansiedelte, die Midgard, die Zink- und Bleihütte. Innerhalb eines Jahrzehnts wurde die industrielle Struktur geschaffen, die Nordenham bis heute prägt.

NSW ließ die Kabelleger „von Podbielski“ und „Stephan“ bauen und beschäftigte schon bald 500 Mitarbeiter. NSW sorgte dafür, dass das Deutsche Reich seine eigenen Telegrafverbindungen bekam. Darunter waren technische Meisterleistungen wie das 7922 Kilometer lange Transatlantikkabel, das von Borkum über die Azoren bis New York führte. NSW baute dieses Kabel in den Jahren 1902 bis 1904. Damals gehörten die Kabelleger und deren Besatzungen zur festen Mannschaft der Seekabelwerke. Seit Jahrzehnten werden die Spezialschiffe allerdings gechartert.

Einstieg in die Kunststofftechnik

In den 1930er-Jahren stieg NSW in die Kunststofftechnik ein, bis heute ein Standbein. Weitere Geschäftsfelder sind im Verlauf der Jahrzehnte dazugekommen, manche wurden wieder abgestoßen: die Fertigung von Netzen, der Bau von Komponenten für Kläranlagen, Kabeltechnik für

Bohrplattformen. NSW war stets innovativ. Doch im Kern ist NSW ein Seekabelwerk geblieben.

1989 produzierte NSW das erste Glasfaser-Seekabel und etablierte sich in der verstärkerlosen Seekabeltechnologie. Die Kompetenz auf diesem Gebiet besicherte NSW zu Beginn des neuen Jahrtausends den bis dahin größten Auftrag in der Unternehmensgeschichte: Arcos. NSW legte rund 8000 Kilometer Kabel in der Karibik. Arcos verbindet 15 karibische Staaten miteinander. Arcos war auch einer der lukrativsten Aufträge in der Geschichte des Unternehmens. Doch auf das Arcos-Hoch folgte, wie immer wieder in der Historie von NSW, eine Flaute. Risiko des Projektgeschäfts.

NSW agierte lange als weitgehend eigenständige Gesellschaft mit dem Teilverhaber Siemens. Das Arcos-Projekt fiel bereits in die Corning-Ära. Im Jahr 2000 verkaufte Siemens NSW an den amerikanischen Glasfaser-Hersteller. 2007 folgte der Wechsel zu General Cable, ebenfalls ein US-Unternehmen.

Mit General Cable öffnete NSW die



Die Pier der Norddeutschen Seekabelwerke aus der Vogelperspektive.

Foto: Scheer

Tür zu einem neuen Geschäftsfeld, das sich direkt vor der Haustür auftut: Offshore-Wind. Der Strom, den die Anlagen erzeugen, muss an Land geleitet werden. Ende des ersten Jahrzehnts baute NSW in Nordenham eine Energieseekabelfabrik. Die sorgt heute für etwa 50 Prozent des Umsatzes.

Doch das Energiegeschäft lief schleppend an. Das lag vor allem an dem Schlingerkurs der Großen Koalition in der Energiepolitik. Wie auch Steelwind in Blexen, Produzent von Fundamenten für Windkraftanlagen, richtete NSW seinen Blick schon bald über die deutschen Küsten hinaus. Mit Erfolg: Heute

fertigt NSW Energieseekabel für viele Länder in Europa.

Im Jahr 2018 übernahm Prysmian NSW. Prysmian mit Sitz in Mailand ist der größte Kabelhersteller der Welt und hat NSW umgeformt zu einem reinen Produktionswerk. Von denen betreibt der Konzern mehr als 100 in gut 50 Ländern und erwirtschaftet mit rund 30.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 16 Milliarden Euro im Jahr. NSW akquiriert und plant seine Aufträge nicht mehr selbst, sondern bekommt sie aus Mailand. Prysmian war 2005 hervorgegangen aus der Kabelsparte des italienischen Reifenherstellers Pirelli. (hei)

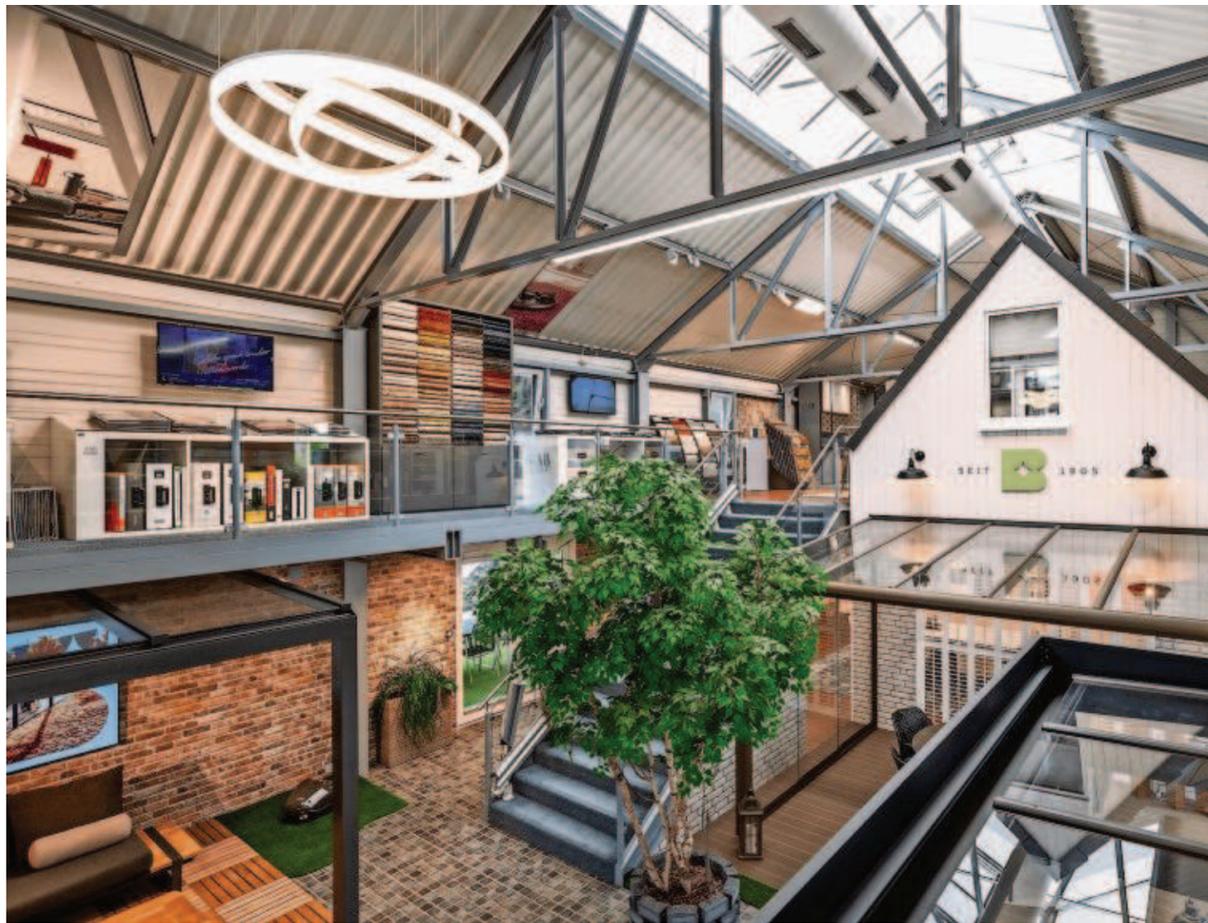
Innovative Produkte für den betrieblichen Alltag

Behrens bietet Unternehmen Ideen für die Gestaltung von Raumideen und Außenanlagen an - Ziel ist die Schaffung eines produktiven und angenehmen Arbeitsumfelds

Die Schaffung eines funktionalen und ansprechenden Arbeitsumfelds ist entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Behrens, der Branchenführer in der Gestaltung von Raumideen und Außenanlagen in der Region, bietet Firmenkunden erstklassige Lösungen an, um genau dies zu erreichen. Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung stehe Behrens für innovative, langlebige Produkte und professionelle Dienstleistungen, die den betrieblichen Alltag optimieren und verschönern, sagt Marc Burkhardt, Inhaber von Behrens Bremerhaven, und betont: „Unser Ziel ist es, unseren Firmenkunden ein produktives und angenehmes Arbeitsumfeld zu schaffen. Dazu bieten wir nicht nur hochwertige Produkte, sondern auch eine fachgerechte Montage, die die Betriebsabläufe unserer Auftraggeber kaum unterbricht.“

Auf Kundenbedürfnis zugeschnitten

Dieses Engagement für Kundenzufriedenheit und Effizienz spiegelt sich in jeder Phase des Projekts wider - von der Beratung bis zur Installation. Behrens bietet eine breite Palette an Produkten, die speziell auf die Bedürfnisse von Firmenkunden zugeschnitten sind. Dazu gehören langlebige und resistente Bodenbeläge sowie effiziente Sonnenschutzlösungen, die nicht nur optisch überzeugen, sondern auch funktional höchsten Ansprüchen genügen. Die Produkte stammen von den führenden Herstellern der Branche. „Unsere Bodenbeläge sind nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch extrem widerstandsfähig“, erläutert Burkhardt. „Ebenso bieten unsere Sonnenschutzsysteme optimalen Blendschutz und tragen somit zur Sicherheit und zum Wohlbefinden am Arbeitsplatz bei.“ Diese Qualitätsmerkmale seien entscheidend für Unternehmen, die ihre Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen



Behrens präsentiert in seinem Showroom alle seine Bodenbeläge und Sonnenschutzeinrichtungen.

Foto: PR

schützen und unterstützen möchten. Zudem legt Behrens großen Wert auf professionelle und effiziente Montage der Produkte. Durch die gut durchdachte Planung und die Expertise

der Monteure entstehen nur minimale Unterbrechungen im Betriebsablauf. „Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass die Installation schnell und reibungslos erfolgt, sodass sie sich

weiterhin auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, betont Burkhardt.

Die Produktpalette von Behrens deckt sämtliche Bedürfnisse ab - von funktionalen Bodenbelägen

für stark frequentierte Bereiche bis hin zu maßgeschneiderten Sonnenschutzlösungen für Büroräume und Empfangsbereiche. Firmenkunden aus unterschiedlichsten Branchen vertrauen auf die Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte von Behrens. „Unsere Lösungen sind so vielfältig wie die Anforderungen unserer Kunden. Ob Bürogebäude, Produktionsstätten oder öffentliche Einrichtungen - wir haben für jedes Projekt die passende Antwort“, sagt Burkhardt.

Inspiration im Showroom

Mit einem umfassenden Showroom, der eine Vielzahl an Bodenbelägen und Sonnenschutzrichtungen präsentiert, bietet Behrens seinen Firmenkunden die Möglichkeit, sich inspirieren zu lassen und die Produkte direkt zu erleben. Diese persönliche Beratung und die Möglichkeit, verschiedene Modelle in einer realitätsnahen Umgebung zu sehen, sollen die Entscheidungsfindung erleichtern und sicherstellen, dass jeder Kunde die optimalen Lösungen für seine spezifischen Anforderungen findet.

Insgesamt will Behrens seinen Kunden nicht nur Bodenbeläge und Sonnenschutz von höchster Qualität bieten, sondern diese auch durch erstklassigen Service und fachliche Kompetenz überzeugen. „Die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und die Berücksichtigung individueller Kundenwünsche machen Behrens zum idealen Partner für jedes Unternehmen, das Wert auf hochwertige, langlebige und effiziente Lösungen legt“, ist Burkhardt überzeugt.

► **Kontakt:** Behrens, Schiffdorfer Chaussee 26, Bremerhaven, Tel. 0471/45337
www.behrens-raumausstattung.de



Immer ein guter Grund.

Pflegeleicht, widerstandsfähig und ein absoluter Hingucker – nur drei gute Gründe für Ihren neuen Boden. Fragen Sie uns.

TERRASSENDACH · SONNENSCHUTZ · BODENBELAG



Behrens

Von Christoph Bohn

Wir haben uns entwickelt vom reinen Projektentwickler zum sogenannten Clean Energy Solutions Provider, einem Anbieter von Lösungen für saubere Energie“, erläutert Alexander Lennemann, Leiter der Unternehmenskommunikation von PNE. Der Startschuss für die Neuausrichtung der Unternehmensstrategie fiel bereits im Jahr 2017, also noch ein Jahr vor der Umbenennung in PNE AG. „Damals ging es weg vom Projektgeschäft hin zu einem neuen Geschäftsfeld, das nicht so volatil ist“, sagt Lennemann. Vorher habe man Windparks projektiert - von der Planung über die Verhandlung mit Landeigentümern, der Beantragung der Genehmigung bis hin zum Bau - und habe diese dann am Ende verkauft.

Nicht nur Strom aus Windkraft

Das hat sich grundlegend geändert. „Wir verkaufen jetzt nicht mehr alle Windparks, sondern den Strom, den sie erzeugen“, macht Lennemann deutlich. PNE sei jetzt auch ein Independent Power Producer, ein unabhängiger Energieerzeuger. Und dabei beschränkt sich PNE nicht nur auf Strom aus der Windkraft, wie Schröder betont, sondern es geht auch um Solarstrom: „Zu den neuen Geschäftsfeldern gehören auch Speichertechnologien und sogenannte Power-to-X-Lösungen, also die Nutzung von Strom zur Erzeugung von Wasserstoff.“ Aber PNE verkauft nicht nur den eigenen Strom. Eine Dienstleistung ist die Stromvermarktung für andere Windparkbetreiber, die ihren Strom unabhängig verkaufen wollen. Und es gibt noch ein drittes Standbein: „Wir bieten Service-Dienstleistungen für Windparks an, beispielsweise für den Betrieb und die Betriebsführung und deren Optimierung“, sagt Lennemann.

Innovative Flugsicherheitssysteme

Nach Ansicht von Schröder war die Windkraft immer schon ein Erfolgsmodell zur Erzeugung von Strom. Aber durch die Ukraine-Krise sei das Thema Energieerzeugung noch wichtiger geworden - und so auch die Windkraft. „Eine breite Ablehnung von Windparks hat es in unserer Region nicht gegeben, die Gegner waren in vielen Fällen nur hörbarer“, meint Schröder. Und PNE habe immer an der Verbesserung der Verträglichkeit von Windparks mit ihrer Umgebung gearbeitet. Dazu gehören Naturschutzbelange, wie der Schutz von Fledermäusen und Vögeln, genauso wie innovative Flugsicherheitssysteme. Schröder verweist in diesem Zusammenhang auf das System, das im Windpark Bederkesa/Kührstedt im Einsatz ist: Hier schaltet sich die Warnbeleuchtung erst bei Annäherung eines Flugzeugs ein - und reduziert so die Wahrnehmung in



Auch im Kreis Cuxhaven betreibt PNE Windenergieanlagen, wie hier den Windpark Köhlen. Fotos: Scheer

Vom Projektentwickler zum Stromproduzenten

Cuxhaven ist ein wichtiger Standort der Windindustrie - und das schon sehr lange. Denn hier ist auch der Sitz der PNE AG, gegründet 1995 und 1998 an die Börse gegangen. „Wir sind ein börsennotiertes Unternehmen mit einer flachen Hierarchie und schnellen Entscheidungswegen, ähnlich wie in mittelständischen Unternehmen“, sagt Jörg Schröder, PNE-Leiter für den Ankauf von Unternehmensbeteiligungen und Projekten, stolz. Die AG hat sich entwickelt und ist mittlerweile ein wichtiger internationaler Akteur.



» Wir verkaufen nicht mehr alle Windparks, sondern den Strom, den sie erzeugen.«

Alexander Lennemann, Leiter der Unternehmenskommunikation von PNE



Jörg Schröder sieht die Windkraft immer schon als Erfolgsmodell.

der Dunkelheit. „Mit der Installation dieser bedarfsgerechten Nachtkenntzeichnung gehörten wir zu ersten in Deutschland.“ Zudem sei es PNE immer wichtig, mit den Anwohnern vernünftige Lösungen zu finden, sodass sie ebenfalls profitieren. „Denn die Akzeptanz ist eine andere, wenn man beispielsweise einen Mehrwert aus dem Windpark vor der Haustür hat“, meint Lennemann. PNE ist weiter auf Erfolgskurs. Derzeit hat das Unternehmen eigene Windparks mit einer Leistung von rund 370 Megawatt in Betrieb. Darüber hinaus sind Windparks mit einer Leistung von 270 Megawatt in Bau. So viele wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. PNE ist international tätig, insgesamt in 15 Ländern auf vier Kontinenten. In Deutschland liegt der Schwerpunkt in Schleswig-Holstein und Nord-Niedersachsen, aber auch in Hessen, Nordrhein-Westfalen, Thüringen, Brandenburg

und Sachsen-Anhalt ist PNE aktiv. Auch bei deutschen Wirtschaftsdelegationen ist das Unternehmen regelmäßig dabei.

Gelistet in S-Dax und Tech-Dax

Mehr als 600 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, das mittlerweile im S-Dax und im Tech-Dax gelistet ist, weltweit. Der Hauptsitz ist Cuxhaven. „Der Fachkräftemangel beschäftigt auch uns, vor allem, weil bei uns viele Akademiker arbeiten“, sagt Schröder. Aber wir können unseren Mitarbeitern auch viel bieten - unter anderem die Arbeit an verschiedenen Standorten weltweit, auch in Cuxhaven. „Letzteres ist auch für Rückkehrer interessant, die auch vorher schon in einem internationalen Umfeld gearbeitet haben. Denn das können sie dann auch von Cuxhaven aus“, meint Lennemann.

» Weitere Informationen: www.pne-ag.com

DER NEUE
MINI COOPER.
FÜR GEWERBEKUNDEN.

BIG LOVE.

UNKONVENTIONELL UND DOCH UNVERKENNBAR MINI.

Tradition trifft auf digitale Erlebnisse. Während klassische Elemente den echten MINI Spirit zum Leben erwecken, genießen Sie im komfortablen und modernen Interieur außergewöhnliche Hightech-Features, wie beispielsweise serienmäßig das kreisrunde OLED-Display mit einem Durchmesser von 240 mm oder das cloudbasierte Navigationssystem. Nutzen Sie den neuen MINI Cooper als legendäre Visitenkarte für Ihr Unternehmen und erleben Sie das MINI Lebensgefühl in Ihrem mobilen Büro.

MINI COMFORT LEASINGBEISPIEL* VOM AUTOHAUS BOBRINK EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN: DER NEUE MINI COOPER C.

Anschaffungspreis:	25.798,31 EUR
Leasingsonderzahlung:	1.550,00 EUR
Laufleistung p. a.:	5.000 km
Laufzeit:	36 Monate
36 mtl. Leasingraten à:	199,00 EUR

*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München, Stand 05/2024. 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. Abb. zeigt Sonderausstattungen.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.
Zzgl. 1.125,90 EUR für Überführung.

MINI Cooper C: WLTP Energieverbrauch kombiniert in l/100km: 6,2; WLTP CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 140; CO₂-Klasse: D; Leistung: 115 kW (156 PS); Hubraum: 1,499 cm³; Kraftstoff: Benzin

Autohaus Bobrink	
Am Lunedeich 182	Am Rabenfeld 7-9
27572 Bremerhaven	28757 Bremen
Tel. 0471 90084-0	Tel. 0421 66056-0

www.bobrink.de



Steuerrecht

Fortbildungskosten sind absetzbar

Fort- und Weiterbildungen sind Investitionen in die berufliche Zukunft. Kosten, die für Lehrgänge, Kongresse & Co. anfallen, können in der Regel in unbegrenzter Höhe als Werbungskosten oder Betriebsausgaben bei der Einkommensteuer geltend gemacht werden. Die Hanseatische Steuerberaterkammer Bremen erläutert, worauf es ankommt.



Viele nutzen Elster: Fort- und Weiterbildungskosten können als Werbungskosten in der Steuererklärung geltend gemacht werden. Fotos: Scheurer/dpa, Klose/dpa

Wenn Arbeitnehmer einer sogenannten nichtselbstständigen Beschäftigung nachgehen, können sie Aufwendungen, die hiermit im Zusammenhang stehen - auch die Kosten für Fort- und Weiterbildung - als Werbungskosten von ihren Einnahmen in Abzug bringen. Dies gilt selbstverständlich nur dann, wenn die Kosten nicht von Arbeitgebern übernommen werden, so die Hanseatische Steuerberaterkammer Bremen. Zur Vereinfachung sieht das Gesetz eine Werbungskostenpauschale von aktuell 1230 Euro pro Jahr vor. Erst wenn Aufwendungen über diesem Betrag geltend gemacht werden sollen, werden Nachweise benötigt. Freiberufler, Gewerbetreibende sowie Land- und Forstwirte können die im Zusammenhang mit ihren Betriebseinnahmen stehenden Aufwendungen als Betriebsausgaben steuerlich in Abzug bringen. Hierbei gibt es keine abzugsfähige Pauschale. Vielmehr müssen die Aufwendungen, darunter auch diejenigen für Fort- und Weiterbildung, stets belegt werden.

Qualifikationsgewinn entscheidend

Damit eine Fortbildung steuerlich anerkannt wird, muss sie dazu geeignet sein, die „berufliche Handlungsfähigkeit zu erhalten und anzupassen oder zu erweitern und beruflich aufzusteigen“. So regelt es das Berufsbildungsgesetz (Paragraf 1 BBiG). Eine Weiterbildung hingegen kann auch die Umschulung zu einem neuen Beruf sein. Im Ergebnis müssen Fort- oder Weiterbildung die berufliche Qualifikation fördern. Grundsätzlich können auch Sprachkurse berücksichtigt werden, wenn sie im Zusammenhang mit der aktuellen oder angestrebten Berufstätigkeit stehen.

Zu den abzugsfähigen Aufwendungen zählen sämtliche Kosten, die im Zusammenhang mit der Fort- oder Weiterbildung stehen. Neben den Lehrgangs- oder Seminar-kosten sind dies insbesondere Kosten für Fachliteratur und Reisen. Auch Aufwendungen für das häusliche Arbeitszimmer beziehungsweise Homeoffice zählen dazu. Als Reisekosten sind insbesondere Fahrtkosten zu berücksichtigen. Hier können entweder die tatsächlichen Kosten, zum Beispiel für ein Zugticket, oder eine Pauschale von 0,30 Euro pro gefahrenen Kilometer angesetzt werden. Daneben können Verpflegungsmehraufwendungen in Höhe von 14 Euro pro Tag für mehr als 8 Stunden oder 28 Euro pro Tag für 24 Stunden Abwesenheit von zu Hause sowie Übernachtungskosten geltend gemacht werden.

Bei Homeoffice gelten Pauschalen

Findet die Fort- oder Weiterbildung online statt, und die Teilnahme ist aus der privaten Wohnung möglich, kann eine Homeoffice-Pauschale von aktuell 6 Euro pro Tag für maximal 210 Tage pro Jahr steuerlich anerkannt werden. Gleiches gilt, wenn Vor- oder Nachbereitungen erforderlich sind. Die Kosten für ein häusliches Arbeitszimmer können, anders als dies bis einschließlich 2022 möglich war, hingegen nicht mehr alternativ abgesetzt werden. Anders als bei der ersten Berufsausbildung können die vorstehend genannten Aufwendungen auch bei einer dualen Ausbildung oder einer Zweitausbildung geltend gemacht werden. Kommen die Pauschalen nicht zum Einsatz, müssen sämtliche Aufwendungen gegenüber dem Finanzamt durch Nachweise und Rechnungen belegt werden können.

Eine legendäre Visitenkarte für Gewerbekunden

- Anzeige -

Autohaus Bobrink bietet die Mini Familie als Dienstwagen für Unternehmen an - Attraktives Leasing-Angebot beispielsweise für den Mini Cooper C

Der Mini Cooper C lässt keine Wünsche offen - und ist der ideale Dienstwagen für Unternehmen, findet das Autohaus Bobrink und bietet dazu auch gleich das passende Leasing-Angebot: für den Mini Cooper C.

Die neue Mini Familie begeistert durch Innovation im Innenraum. Mit den neuen Modellen wagt Mini nicht weniger als einen Quantensprung ins digitale Zeitalter. Im Fokus steht dabei das ikonische Zentralinstrument, die Mini Interaction Unit: Sein kreisrundes OLED-Display liefert höchste Farbbrillanz und fügt sich perfekt in das Interieur der neuen Mini Familie ein. Sie setzt auf die neueste Software von BMW auf und bietet die typischen, markenprägenden Funktionen wie die Experience Modes oder den Sprachassistenten in einer ganz spezifischen Mini Ausprägung. Das Ergebnis: ein hochmodernes, digitales Feuerwerk mit viel Liebe zum Detail.

Und das ist nicht nur für den privaten Gebrauch, sondern auch für Gewerbekunden interessant. „Nutzen Sie den neuen Mini Cooper als legendäre Visitenkarte für Ihr Unternehmen und erleben Sie das Mini Lebensgefühl in Ihrem mobilen Büro“, heißt es vom Autohaus Bobrink. Während klassische Elemente den echten Mini Spirit zum Leben erwecken, entdecken Gewerbekunden im stilvollen Mini Interieur außergewöhnliche Features, wie beispielsweise das serienmäßig kreisrunde OLED-Display. Die Fahrerinnen und Fahrer interagieren mit Spike, dem Mini Intelligent Personal Assistant, und bedienen die Hightech-Funktionen des Mini per Sprachsteuerung. „Und mit der Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, dem Active Park Distance Control mit Rückfahrkamera und den verschiedenen Mini Experience Modes genießen Sie den Komfort bei jeder Dienstreise, egal ob sportlich oder effizient“, be-

tonen die Experten vom Autohaus Bobrink. Für Unternehmen seien der neue Mini Cooper oder neue vollelektrische Mini Cooper eine legendäre Visitenkarte. Zudem könne im mobilen Büro das Mini Lebensgefühl genossen werden. Gerne möchte das Autohaus Bobrink seine Kunden persönlich von der neuen Mini Familie überzeugen und lädt sie dazu ein, eine Probefahrt zu vereinbaren: „Das Bobrink Team freut sich auf Ihren Besuch.“

Der Mini Cooper C im Überblick: WLTP Energieverbrauch kombiniert in l/100km: 5,9; WLTP CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 133 (WLTP); CO₂-Klassen: D; Leistung: 115 kW (156 PS); Hubraum: 1,499 cm³; Kraftstoff: Benzin

Mehr Informationen:

www.bobrink.de



Der Mini sieht nicht nur gut aus, er eignet sich auch als Dienstwagen. Foto: BMW

Ihr Arbeitgeber-Service für alle Branchen

- ◆ Individuelle Beratung und Vermittlung
- ◆ Angebote zur Qualifizierung & Ausbildung
- ◆ Finanzielle Unterstützung

www.arbeitsagentur.de> Unternehmen>Arbeitgeber-Service

Qualifizierung von Beschäftigten, Einwanderung von Fachkräften, JobTurbo - Hilfen bei der Einstellung geflüchteter Menschen, Unterstützung vor und während der Ausbildung - wir bringen Sie weiter!

Der gemeinsame Arbeitgeber-Service von Agentur für Arbeit und Jobcenter Bremerhaven:
Grimsbystr. 1, 27570 Bremerhaven
Lokale Servicenummer 0800 4 5555 20 (kostenlos)



Kompetent in puncto E-Antriebe und Hochvolttechnik

Autohaus Schmalzried in Bremerhaven hat sein Ford Transitcenter 2.0 mit neuester Technologie ausgestattet - Wichtige Anlaufstelle für Flottenbetreiber von Unternehmen

Das Autohaus Schmalzried in Bremerhaven besteht seit 100 Jahren und kann entsprechend auf umfassende Erfahrung zurückgreifen. Das ist nur möglich gewesen, weil das Unternehmen immer bereit war, sich stetig weiterzuentwickeln, Verbesserung im Fokus behielt und nicht ruhen wollte. „Wir haben uns fortwährend an der neuesten Technik orientiert“, betont Geschäftsführer Otto Stingl.

Dabei war das Autohaus Schmalzried alles andere als ein Mitläufer, vielmehr in vielen Feldern Vorreiter am Markt und in der Region, weiß der 55-Jährige. „Wir waren das erste Bremerhavener Autohaus mit E-Mobilität, 2011 mit dem Opel Ampera, im Repertoire. Seitdem haben wir das über alle Marken weiterverfolgt und haben uns zum Kompetenzzentrum für E-Mobilität und Hochvolttechnik entwickelt. Wir haben immer die neueste technische Werkausstattung, was uns eine immense Instandhaltungstiefe bei Motor- und Getriebereparaturen ermöglicht. Das ist ein Beitrag zur Nachhaltigkeit, indem wir vorhandene Fahrzeuge aller Art inklusive Oldtimer erhalten und pflegen.“

Neueste Technologie im Einsatz

Auch die Kundenbeziehungen und der Service werden stetig und nachhaltig gepflegt und optimiert. Das unterstreicht auch die Einführung des Ford Transitcenters 2.0, mit dessen innovativer Ausstattung und neuester Technologie Schmalzried einen weiteren großen Schritt in die Zukunft wagt und wieder einmal die Vorreiterrolle des Autohauses in der Automobilbranche belegen will. „Hier können wir insbesondere Gewerbetunden einen noch besseren Service und erweiterte Dienstleistungen mit der neuesten Technologie anbieten. Die Möglichkeiten, insbesondere

für Flottenbetreiber, sind dadurch immens gewachsen“, erläutert der Geschäftsführer. Er weist auf die Möglichkeit eines Rundum-sorglos-Pakets im Autohaus Schmalzried hin. Dies umfasst unterschiedliche Finanzierungskonzepte, die individuell angepasst werden können. Diese reichen von flexiblen Leasingangeboten für private oder gewerbliche Bedürfnisse bis zu attraktiven Finanzierungsmodellen für jeden Kunden. Jede Lösung werde individuell erstellt und passe maßgeschneidert in das persönliche oder geschäftliche Konzept der Kundschaft, betont Stingl. Wer Bar-kauf bevorzuge, werde durch schnelle und unkomplizierte Transaktionen überzeugt.

Individuelle Lösungen

Wenn es um Fahrzeugaufbauten und -umbauten geht, kann das Expertenteam beraten und mit ihrem Spezialwissen individuelle Lösungen schaffen, die auch bei komplexen Anforderungen zufriedenstellende Ergebnisse liefern. „Unsere erfahrenen Techniker für professionelle Anpassungen sind hoch qualifiziert und immer auf dem neuesten Stand technischer Möglichkeiten in der Automobilbranche“, versichert Singl selbstbewusst. Full Service sei im Autohaus Schmalzried keine leere Worthülse, sondern werde von der gesamten Belegschaft von der Auftragsannahme über die Wartung und die Reparatur bis hin zur verlässlichen und freundlichen Kommunikation mit den Kunden aus tiefster Überzeugung Tag für Tag umgesetzt.

Branchenauszeichnungen erhalten

Die Summe dieser Leistungen der Schmalzried GmbH wurden durch mehrere Branchenauszeichnungen und Anerkennungen gewürdigt. Das Unternehmen wurde für den herausragenden Kun-

denservice ausgezeichnet. „Mit diesem festen Fundament, unserem engagierten Team hoch qualifizierter Fachleute und einem klaren Blick auf die Zukunft bleibt die Schmalzried GmbH bestrebt, weiter zu wachsen und den sich ständig weiterentwickelnden Anforderungen der Kunden bereitzustellen“, fasst Stingl den Status quo und seine Visionen zusammen.

Dabei setzt er weiterhin mit Ford auf den europäischen Marktführer im Nutzfahrzeugbereich mit einem breiten Spektrum an Nutzfahrzeugen für verschiedenste Anwendungen. Und das jetzt sogar noch länger, denn die Öffnungszeiten wurden verlängert, um den Kunden noch mehr Flexibilität zu ermöglichen.

Kontakt: Autohaus Schmalzried, Stresemannstraße, 37-39, Bremerhaven, Tel. 0471/924650, E-Mail: info@ah-schmalzried.de

www.ah-schmalzried.de



Die Flotte von Nutzfahrzeugen, die das Autohaus Schmalzried Firmenkunden anbietet, ist umfangreich. Foto: Rendelsmann



Die Wünsche der Kundinnen und Kunden werden im Autohaus Schmalzried individuell besprochen. Fotos: vk



Fotos: vk

FORD TRANSIT CUSTOM

LEASING (GEWERBE):

**LAUFZEIT:
48 MONATE**

**LAUFLEISTUNG:
10.000 KM PRO JAHR**

ANZAHLUNG: 5.822,94€

RESTRATE: 18.613,98€

**AB 269,-€
IM MONAT (EXKL. MWST.)**



ENERGIEVERBRAUCH (GEWICHTET, KOMBINIERT)*: 26,2-19,6 KWH/100KM PLUS 2,9-1,7 L/100KM

CO₂-EMISSIONEN (GEWICHTET, KOMBINIERT)*: 65-38 G/KM CO₂-KLASSE: B

KRAFTSTOFFVERBRAUCH BEI ENTLADENER BATTERIE (KOMBINIERT)*: 9,2-7,2 L/100KM CO₂-KLASSE BEI ENTLADENER BATTERIE: G-F ELEKTRISCHE REICHWEITE**: 40-53 KM

Mit großen Schritten in Richtung Wärmewende

Photovoltaik und Wärmepumpen miteinander kombiniert: Energieversorger swb schafft am Neuen Hafen in Bremerhaven die Grundlage für nachhaltiges Wohnen

Die Energiewende wird nicht ohne die Wärmewende gelingen. Ein wichtiger Bestandteil für die nachhaltige Energieversorgung im innerstädtischen Bereich ist die Nutzung nachhaltiger Wärmepotenziale. Wie die Wärmeversorgung einzelner Immobilien im urbanen Umfeld gelingen kann, das hat der Energieversorger swb im Bauprojekt „Panorama 2“ vom Immobilienunternehmen Justus Grosse in Bremerhaven am Neuen Hafen gezeigt. swb kümmert sich nicht nur um die Installation, sondern auch um den reibungslosen und effizienten Betrieb der Anlagen. Die Kombination aus drei Wärmepumpen mit ei-

ner Gesamtleistung von mehr als 50 Kilowatt (kW) und einer 195 Quadratmeter großen Photovoltaik-Anlage (PV-Anlage) ermöglicht die klimaneutrale Wärmeversorgung von 24 Wohnungen zwischen dem Neuen Hafen und dem Deich. Neben umweltfreundlich erzeugter Heizwärme bereitet die Anlage auch das Brauchwarmwasser für den gesamten Gebäudekomplex auf. Komplettiert wird die Installation durch zwei Pufferspeicher, die zum Ausgleich schwankender Wärmebedarfe jeweils 1.000 Liter Heizwärme vorhalten. Diese Form der Wärmeversorgung bringt für Eigentümer Vorteile mit sich. Neben der Tatsache, dass die Eigentümer in Sachen Investitionskosten entlastet werden, läuft die Wärmebelieferung unabhängig von den Preisentwicklungen am Energiemarkt. Zusätzlich entfallen für den Einzelnen im Rahmen der Vertragslaufzeit von 15 Jahren alle weiteren Kosten für Betrieb, Wartung oder Reparatur der Installation.

Attraktives Mieterstrommodell

Darüber hinaus bietet swb allen Bewohnerinnen und Bewohnern ein attraktives Mieterstrommodell. Sie haben die Wahl: Entweder entscheiden sie sich für eine Stromversorgung durch den nachhaltig vor Ort produzierten Strom aus der PV-Anlage, oder sie lassen sich von einem Energieanbieter ihrer Wahl versorgen. Der Vorteil des Mieterstrommodells ist, dass Kostenbestandteile, wie zum Beispiel Netznutzungsentgelte, entfallen, sodass die Kilowattstunde günstiger bezogen werden kann. Die Abrechnung mit den einzelnen Parteien erfolgt auf Basis von Wohnungstationen, an denen die Bewohner beispielsweise individuell ihre Wunschtemperatur für Warmwasser und die Heizung einstellen können. Dabei sollten Projektplaner berücksichtigen: Da-



Das Gebäude „Panorama 2“ wurde von swb mit einer 195 Quadratmeter großen Photovoltaik-Anlage auf dem Dach ausgestattet. Die Anlage produziert den Strom für die Wärmepumpen und liefert Energie für das Mieterstromkonzept. Fotos: swb

mit eine derartige Energieversorgung maßgeschneidert für die Immobilie entwickelt werden kann, ist es wichtig, den Energieversorger frühzeitig in die Planungen des Projekts einzubinden. „Das ‚Panorama 2‘ stellt ein mustergültiges Pro-

jekt bei der Kooperation von Immobilienunternehmen und swb dar und zeigt, wie die nachhaltige Strom- und Wärmeversorgung von Immobilien in Zukunft gelingen kann“, betont der Energieversorger.

► **Kontakt:** swb Bremerhaven GmbH & Co. KG, Axel Siemsen, Tel. 0471/477-2325, E-Mail: Axel.Siemsen@swb-gruppe.de

www.swb.de



Das Herz der Energieversorgung im „Panorama 2“: Die Steuertechnik für die Anlage ist zentral im Keller verbaut.



ZUKUNFTSFÄHIGE QUARTIERS- UND STADTENTWICKLUNG

Für die erfolgreiche und weitsichtige Entwicklung städtischer Areale für unterschiedlichste Lebens- und Geschäftsbereiche bietet swb Infrastrukturlösungen auf höchstem technischen Niveau und Fach-Know-how seit 1854.

Informieren Sie sich telefonisch unter 0471 477-2325 oder per E-Mail an quartiere@swb-gruppe.de.

swb.de/quartiere

swb

FÜR HEUTE. FÜR MORGEN. FÜR MICH.

Von Thorsten Brockmann

Zwei Schleppzüge waren auf dem Weg zur Lloyd Werft in Bremerhaven. Die beiden Pontons hatten kein Schiff geladen, sondern den riesigen Kran. Er soll künftig die Arbeit auf der Werft erleichtern. Mit den beiden Schleppzügen traf auch der mächtige Schwimmkran „Enak“ in seinem früheren Heimathafen Bremerhaven ein, um Gitterausleger und das obere Maschinenhaus des 30 Jahre alten Krans auf der Lloyd Werft aufzustellen.

Die Werft muss seit fast einem Jahr ohne einen ihrer großen Kräne auskommen: Der wurde im Sturm von einem losgerissenen Autofrachter umgedrückt, stürzte auf die Kaje und war danach schrottreif. „Die ganze Kaje kann seitdem nicht genutzt werden“, sagt Betriebsleiter Sven May. An ihr lag immer der Forschungseisbrecher „Polarstern“, wenn er in der Heimat ist. Aber für das Schiff wurde ein neuer Liegeplatz gefunden - und an dem wird nun auch der neue Kran aufgestellt: „Er soll auf die Westkaje“, sagt May.

Schwimmdock soll an die Westkaje

Am Kaiserhafen III begrenzt die Westkaje das Gelände der Lloyd Werft. Weil der Genting-Konzern dort einmal große Kreuzfahrtschiffe ausrüsten wollte, sagte die Politik seinerzeit die Sanierung der Kaje zu. Weil das Geld knapp war, beschränkte man sich aber auf die Sanierung des 500 Meter langen nördlichen Teils. Inzwischen hat die Lloyd Werft andere Pläne. Dazu gehört, ihr großes Schwimmdock an die Westkaje zu ver-



Mit zwei Schleppzügen traf auch der Schwimmkran „Enak“ in seinem früheren Heimathafen Bremerhaven ein, um Gitterausleger und das obere Maschinenhaus des 30 Jahre alten Krans auf der Lloyd-Werft aufzustellen.

Foto: Scheer

Lloyd Werft erhält Koloss aus Wolgast

Von der Peene Werft in Wolgast ist ein 160-Tonnen-Dockkran zur Lloyd Werft transportiert worden. In Einzelteilen hat er Bremerhaven erreicht und wird nun auf der neu gestalteten Werftkaje am Kaiserhafen III wieder aufgestellt. Der neue Koloss ersetzt einen Kran, der im Sturm auf die Kaje gestürzt war.

gen und sie für Schiffsreparaturen zu nutzen. Dafür will das Land auch den 250 Meter langen Südabschnitt sanieren.

Die Planungen sind weit fortgeschritten und auch die 60 Millionen für den Bau sollen kommen, aber wegen der Klage

der CDU gegen das Haushaltsgebaren in Bremen schwebt doch noch über allem ein Fragezeichen.

Die Lloyd Investitions- und Verwaltungsgesellschaft hat den neuen Voll-Portal-kran der Peene-Werft in Wolgast abgekauft, es ist ein echter Koloss: 160 Tonnen könnte er heben, mehr als das dreifache des großen Krans am Kaiserdock. Doch für solche Lasten sind selbst die Kranballen der sanierten Westkaje nicht ausgelegt. Der neue Kran müsse „abgespeckt“ werden, sagt May, und er behalte auch seine blaue Grundierung, weil die für den Lloyd typische orangefarbene Beschichtung gut und gerne zusätzlich 250.000 Euro kosten würde. „Die Taschen sind erst einmal leer“, sagt May, den Kaufpreis für den Kran nennt er aber nicht.

In Wolgast stand der Kran nur im Weg

Dass die Lürssen-Werftengruppe Eigentümer der Peene-Werft ist und auch Gesellschafter beim Lloyd, soll mit dem Kauf in keinem Zusammenhang stehen. „Die Gespräche liefen schon vor dem Einstieg von Lürssen bei uns“, sagt May. In Wolgast stand der Kran schlicht im Weg, konnte nicht mehr genutzt werden, seitdem das Trockendock dort überdacht wurde. Gut 30 Jahre hat der Kran seine Dienste in Wolgast verrichtet, kam vor allem beim Bau von Marineschiffen zum Einsatz. Hauptkunde der Werft ist die Bundeswehr.

Die beiden Schleppzüge mit den Pontons sollen Mitte der Woche in Bremerhaven eintreffen. May hofft, das Unterteil des Krans gleich auf die Kaje stellen zu können. Auf der kompletten Länge der Kaje müssen aber noch Schienen verlegt werden. Zum Ende des Sommers will May den Kran in Betrieb nehmen.

Logistikfirmen präsentieren sich Job-Interessenten

– Anzeige –

Bremerhaven: Bewerbungstage des Arbeitgeber-Service bringen Bewerber und Betriebe in der Arbeitsagentur zusammen - Persönlicher Kontakt soll Hemmschwellen abbauen

Auf dieser Veranstaltung sind alle Besucherinnen und Besucher auf der Suche nach einem Arbeitsplatz und bieten ihre Kenntnisse und Fähigkeiten an: auf den Bewerbungstagen des Arbeitgeber-Service Bremerhaven. Diese Aktionstage sind eine ideale Plattform für Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber, die ihre offenen Arbeitsstellen und Betriebe präsentieren möchten. Die nächste Veranstaltung wird der Tag der Logistik am Donnerstag, 11. Juli, von 9.30 bis 13.30 Uhr, in Bremerhaven, Grimsbystraße 1, sein. Der Arbeitgeber-Service organisiert ihn in Zusammenarbeit mit den Vermittlungsfachleuten der Arbeitsagentur und des Jobcenters. Im Zeitalter der digitalen Kommunikation stellt das persönliche Kennenlernen einen wertvollen Mehrwert dar. Arbeitgeber können sich als Individuen darstellen und Hemmschwellen abbauen. Betriebe können ihre jeweiligen Firmenvorzüge und Besonderheiten ins rechte Licht für die Be-

werberinnen und Bewerber rücken. Durch die Vielzahl der eingeladenen Menschen können Aussteller am Bewerbungstag viele Talente entdecken: Sie treffen auf berufserfahrene Arbeitssuchende, motivierte Berufseinsteiger, Quereinsteiger oder Schüler, die sich zum Thema „Ausbildung in der Logistik“ informieren möchten.

Aussteller zeigen ihre Attraktivität

Mit der Präsenz auf einem Bewerbungstag zeigen sich die Aussteller als zugängliche, offene und attraktive Arbeitgeber der Region. Das erleichtert Arbeitssuchenden die Entscheidung, Kontakt aufzunehmen. Nebenbei knüpfen die Betriebe Kontakte zu anderen Unternehmen und Bildungseinrichtungen. Sie bauen ihr Netzwerk weiter aus. Der gemeinsame Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit und des Jobcenters bietet eine Ausstellungsfläche im Innen- und Außenbereich des Ver-

waltungsgebäudes. Das Foyer wird zum Messeplatz. Auf dem Außengelände können die Betriebe Fahrzeuge oder Spezialgeräte präsentieren. Die Veranstaltung wird sowohl gegenüber Kunden der Vermittlungsfachleute beworben wie auch öffentlich. Für das Jahr 2024 ist noch ein weiterer Bewerbungstag in der Planung: für den Einzelhandel. Interessierte Betriebe aus Bremerhaven können sich noch melden.

Neben den Branchentagen bietet der Arbeitgeber-Service auch die Organisation von Bewerbungstagen für Einzelunternehmen an sowie die Teilnahme am monatlichen Job-Café im Foyer des Jobcenters.

Kontakt zum örtlichen Arbeitgeber-Service Bremerhaven: Kostenfreie Hotline Tel. 0800/4555520

www.arbeitsagentur.de/unternehmen/arbeitskraefte/vermittlung-nach-mass



Neben der Arbeitsagentur (Grimsbystraße 1) präsentieren sich Firmen mit ihren Fahrzeugen beim Tag der Logistik.

Foto: Arbeitsagentur

WIR MACHEN WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG.

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



Künstliche Intelligenz ist die bedeutendste und vielleicht auch die letzte Technologie, die wir als Menschen erfunden haben. Die Möglichkeiten scheinen unbegrenzt und wir stecken gerade erst in den Kinderschuhen.“ Im Gespräch mit den Gründern Dustin Klepper und Pascal Nobereit in den Büros der Neuraflow GmbH im Timeport III lässt sich die Begeisterung, Faszination und Leidenschaft für die neue Technologie der KI schnell spüren.

Zusammengeführt hat den gebürtigen Bremerhavener Pascal und Dustin aus Südwestfalen der Studiengang „Gründung, Innovation, Führung“ an der Hochschule Bremerhaven. Die ersten Worte wechselten die Kommilitonen schon vor zweieinhalb Jahren als frische Erstsemester. „Wir waren direkt auf einer Wellenlänge“, erinnert sich Pascal. „Durch die Beiträge, die wir im Laufe des Studiengangs gemacht haben, haben wir gesehen, was der jeweils andere so draufhat.“ Die Mischung passte: Dustin hat Talent für den kaufmännischen Part, Pascal für den technischen.

Motiviert durch die Förderprogramme des Landes Bremen, die in Bremerhaven von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS betreut werden, taten sich die zwei Studenten nach eineinhalb Jahren zusammen, um ein Unternehmen ins Leben zu rufen. Pascal hatte sich autodidaktisch die Software-Programmierung beigebracht - ihre Geschäftsidee lag daher nahe. „Wir wollten Apps entwickeln“, erzählt Dustin. Sie gründeten im November 2022 eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und gaben ihrem Projekt den Namen „App damit“. Investieren mussten sie vor allem Zeit, Energie und Ideen. „Wir konnten die Büros des GIF-Studiengangs im Alten Fährhaus nutzen“, führt Dustin aus.

Auf den ChatGPT-Zug aufgesprungen

„Doch dann kam ChatGPT“, wirft Pascal ein. Das war etwa zur gleichen Zeit im November 2022. Die Jungunternehmer erkannten schnell das Potenzial, auf Basis der vom US-amerikanischen Unternehmen OpenAI entwickelten Technologie eigene Lösungen zu entwickeln. Sie stellten sich die Frage, die sie damals viele stellten: „Was können wir damit machen? Wie können wir damit Wert stiften?“, erzählt Pascal und unterstreicht: „Wir profitieren nach wie vor davon, dass wir direkt auf diesen Zug aufgesprungen sind. Das war eine gute Entscheidung.“ Dustin ergänzt: „Im Mai 2023 hatten wir unser Geschäftsmodell komplett auf künstliche Intelligenz umgestellt. Im Juli war ein erster Chatbot zur Demonstration fertig.“ Damit



Pascal Nobereit (vorn) und Dustin Klepper arbeiten mit ihrer neu gegründeten Firma Neuraflow an KI-basierten Chatbots.

Foto: Schimanke/BIS

Kommunikationshelfer für Bürgerservice

Kaum ein Tag vergeht, ohne dass von neuen Durchbrüchen und Innovationen im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) berichtet wird. Doch diese Potenz bringt auch eine gewisse Ratlosigkeit mit sich: Was kann, muss, soll und darf ich damit machen? Die Antworten kennen die beiden Existenzgründer Dustin Klepper und Pascal Nobereit. Seit März entwickeln Sie mit ihrem frisch gegründeten Start-Up Neuraflow GmbH KI-basierte Kommunikationslösungen in Bremerhaven und bringen so KI zur Anwendung für Städte und Unternehmen.

einher ging auch ein neuer Name für das gemeinsame Unternehmen: Neuraflow.

Als erste große Zielgruppe, die stark vom Einsatz eines KI-basierten Chatbots profitieren würde, machten Dustin Klepper und Pascal Nobereit Städte und deren Rathäuser und Bürgerbüros aus. „Das sind Informationsbunker“, erläutert Dustin. Ein intelligenter Neuraflow-Chatbot helfe, Informationen, die in Datenbanken oder Unterseiten der Website versteckt sind, zugänglich zu machen. „Das ist der Kern unseres Unternehmens: Wir machen angewandte KI“, bringt es Pascal auf den Punkt.

Auf Basis der sprachlichen Fähigkeiten von ChatGPT bringen sie ihren Chatbots die stadtspezifischen Informationen bei. „Die Stadt teilt uns mit, welche Daten, Quellen und Schnittstellen mit in die Trai-

ningsdaten des Chatbots aufgenommen werden sollen“, erläutert Dustin und listet als Beispiele die Website der Stadt, Serviceportale mit Dienstleistungen sowie Veranstaltungskalender auf. „Gerade sind wir auch dabei, einen Weg zu entwickeln, wie wir das Ratsinformationssystem mit einbinden können, um Protokolle, Beschlüsse und Vorlagen zugänglich zu machen“, ergänzt er. „Etwa fünf bis sechs Wochen später kommen wir dann mit einer Zeile Javascript-Code um die Ecke, die dann ganz einfach global auf der Website eingebunden wird.“

Entlastung der Verwaltungen

Die Vorteile: Die Städte können damit ihre Innovationsfähigkeit demonstrieren und entlasten ihre Verwaltungen von Routinefragen. Die Bürgerinnen und Bür-

ger wiederum erhalten schnell, einfach, in natürlicher Sprache und rund um die Uhr Antworten auf ihre Fragen. „Der Chatbot ist nutzerorientiert“, betont Pascal. „Der Nutzer muss sich nicht mehr an die Informationen und an deren Beschaffenheit anpassen, sondern andersherum.“ Die Antworten kommen wie die Frage in natürlicher Sprache - und bei Bedarf auch in mehreren Sprachen. „Unser Chatbot ist auch multilingual. In den ja mittlerweile schon recht multikulturellen Städten ist das ein großer Vorteil“, unterstreicht Dustin. In einigen Rathäusern werde der Chatbot auch in persönlichen Gesprächen genutzt, um zum Beispiel mit Geflüchteten aus der Ukraine zu kommunizieren, wenn kein Dolmetscher verfügbar ist.

Im Mai 2023, sechs Monate nach dem

Start, hatten Pascal Nobereit und Dustin Klepper ihr Geschäftsmodell bereits komplett von Apps auf künstliche Intelligenz umgestellt. „Im September ist dann mit dem Launch der neuen Website der Stadt Nettetal auch unser erster Chatbot live gegangen“, berichtet Dustin.

Ihre ersten städtischen Kunden empfangen die beiden Gründer noch inmitten studentischer Poster im Fährhaus, bis sie sich im Februar 2024 im Business-Park Timeport III der BIS einmieteten. „Seit dem Start des ersten städtischen Chatbots erleben wir ein geradezu exponentielles Wachstum“, freut sich Pascal. Mit dem Umzug schafften die Digitalunternehmer auch neue Computer-Hardware an und stellten erste Werkstudenten ein. Just im März 2024 firmierten sie Neuraflow zu einer GmbH um.

Bald 20 Mitarbeiter am Start

„Bis zum Jahresende werden wir auf 20 Mitarbeitende wachsen“, prognostiziert Dustin Klepper. „Das gibt die Auftragslage her.“ Zum Kundenstamm gehören Städte in ganz Deutschland. Die meisten Kunden stammen vom Niederrhein bis runter nach Baden-Württemberg. Aber auch mit der Heimatstadt ihres Unternehmens, Bremerhaven, arbeiten die Neuraflow-Gründer zusammen. In den kommenden Monaten wollen sie zum einen ihre Systemlösung für Städte weiterentwickeln. „Die künstliche Intelligenz unserer Chatbots könnte ja zum Beispiel auch in Form eines humanoiden Roboters durchs Rathaus laufen“, nennt Dustin einen der vielen Pläne, an denen sie tüfteln.

Aber sie wollen auch mit Unternehmen zusammenarbeiten und für diese individuelle KI-Anwendungen identifizieren und umsetzen. So arbeitet Neuraflow aktuell mit der Nordsee-Zeitung zusammen, um das umfangreiche Zeitungsarchiv, das bis ins Jahr 1859 zurückreicht, per intelligentem Redaktionsassistenten, auch Archivar genannt, zugänglich zu machen.

Keiner der beiden Firmengründer wagt eine Prognose, wie ihre Firma oder die Welt der künstlichen Intelligenz in drei Jahren aussehen könnte. Schließlich seien große Sprachmodelle, die Technologie hinter ChatGPT, noch nicht einmal seit drei Jahren in der heutigen Form anwendbar. „Ich würde sagen, das ist das erste Mal, dass die Grenzen einer Technologie nicht durch deren Möglichkeiten begrenzt sind, sondern nur durch die verfügbaren Ressourcen oder die Vorstellungskraft“, meint Pascal. „Es ist kein Ende in Sicht.“

» Weitere Informationen: www.neuraflow.de

Automatische Abfallsortierer

Bremer Start-up Waste Ant setzt auf künstliche Intelligenz in der Müllentsorgung

Zwar gilt Deutschland als Meister der Mülltrennung, aber bei Weitem nicht alle Abfälle landen in der richtigen Tonne. Bisher muss „falscher“ Abfall manuell aussortiert werden - ein kostspieliger Aufwand für die Entsorger. Das Bremer Start-up Waste Ant möchte diesen Prozess mithilfe von künstlicher Intelligenz automatisieren.

In Deutschland wurden im Jahr 2022 von jedem Menschen rund 151 Kilogramm Hausmüll eingesammelt, dazu kamen getrennt entsorgte Wertstoffe, Bioabfälle und Sperrmüll. Weil die Zusammensetzung der Abfälle schwankt und die Trennung mitunter nicht optimal funktioniert, können sie in den Verwertungsanlagen nicht immer gleich gut verarbeitet werden. Selbst große Störstoffe wie Matratzen, Planen und meterlange Schnüre, alte Autoreifen oder sogar ganze Kühlschränke sind keine Seltenheit. Manuell müssen diese Störstoffe durch das Personal aussortiert werden - ein mühsamer und zeitaufwendiger Prozess. Das Bremer Start-up Waste Ant (deutsch: Abfallameise) möchte diesen Prozess automatisieren.

„Es gibt bislang kein System, das in der Lage ist, großvolumige Abfallströme zu bewerten“, erklärt Maximilian Storp von Waste Ant. Das Start-up möchte die Abfallwirtschaft nichts weniger als revolutionieren. Dafür haben die Gründer ein ausgeklügeltes System mit Sensoren, Kameras und einer lernenden Intelligenz entwickelt. Es soll in der Lage sein, Abfallströme auf unerwünschte Schadstoffe zu überprüfen und so die Qualität eingehender Lieferungen sicherzustellen. Möglich sein sollen sogar Prognosen über die zukünftige Qualität des Abfalls. So könnten die Kapazitätsauslastungen der Abfallverwertungsanlagen optimiert werden, sagt Storp.

Erfahrung in der Robotik

Hinter dem Start-up stecken neben Storp seine Kollegen Dr. Christian Müller, Arturo Gomez Chavez und Dr. Szymon Krupinski, die auf eine langjährige Erfahrung in der Robotik zurückgreifen können. Zusammengefunden hat sich das vierköpfige Team an der Constructor University in Bremen-Nord, dort hat das Start-up auch

seinen Sitz. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen bereits 19 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und will sich in naher Zukunft auch räumlich vergrößern.

„In diesem Jahr liegt unser Fokus darauf, unser bestehendes Produkt zu finalisieren und marktreif zu machen“, sagt Storp. Mehrere Systeme sind bereits im Einsatz, unter anderem in einer Müllverbrennungsanlage des Bremer Energieversorgers SWB. Regelmäßig sind die Gründer aus Bremen vor Ort und scheuen auch nicht davor zurück, ausgerüstet mit Schutzanzug und Atemmaske selbst in den Müll zu steigen, um das System zu optimieren. Die Funktionalität ist ein elementarer Faktor für die künstliche Intelligenz, denn damit das System lernt, muss es sehr viele Daten zum Material sammeln.

Obwohl sie vor ihrer Gründung mit dem Thema Müll keine Berührungspunkte hatten, sind die Jungunternehmer inzwischen Experten auf diesem Gebiet: „Abfall ist superinteressant“, sagt Müller. Er weiß inzwischen, was „guten“ von „schlechtem“ Müll unterscheidet. In Deutschland werde viel



Die Gründer von Waste Ant (von links): Szymon Krupinski, Maximilian Storp, Christian Müller und Arturo Gomez Chavez.

Foto: Lehmkuhler/WFB

Abfall produziert, der eine niedrige Qualität habe, erklärt er. Damit ist zum Beispiel gemeint, dass der Müll aufgrund seiner Materialbeschaffenheit oder durch Störstoffe schlecht verbrennt. „Das ist unwirtschaftlich“, fasst Müller die Problematik zusammen. Waste Ant möchte Abfall zu einer wertvolleren Ressource machen. Das in Bremen entwickelte System soll auf mehreren Ebenen in der Lage sein, den ankommenden Abfall zu analysieren: Aus welchem Material besteht der Müll? Wie hoch sind die Emissionen? Und wie viel Energie etwa in Form von Fernwärme lässt sich damit voraussichtlich erzeugen?

Möglich macht das eine Box, die mit Sensoren, Farbkamera, Thermalkamera und einem Radar ausgestattet ist - und so Temperaturunterschiede und Materialeigenschaften des Mülls erkennen kann. Die Box kann flexibel innerhalb der Müllverbrennungsanlage angebracht werden, zum Beispiel direkt an der Materialannahme oder an den Trichtern. „Besonders für die Kranführer ist das sehr hilfreich“, erklärt Müller. Denn die Kranführer waren bislang - beruhend auf Augenmaß und Erfahrung - dafür zuständig, Störstoffe im Müll zu identifizieren und gegebenenfalls auszusortieren.

Bis 2030 will die EU 425 Gigawatt aus Windenergie gewinnen. Zwei Drittel sollen aus Onshore-Anlagen kommen. Insgesamt liegt Europa allerdings erst bei 272 Gigawatt (79 Prozent davon Onshore). Um das 2034er-Ziel zu erreichen, müssten pro Jahr im Schnitt also 33 Gigawatt dazukommen. „Das schaffen wir nur durch massiven Ausbau. Ein wichtiger Hebel dafür ist Repowering, also der Austausch von Windenergieanlagen, die das Ende ihrer Lebensdauer erreicht haben, durch leistungsfähigere Modelle“, sagt Claus Ulrich Selbach, Geschäftsbereichsleiter Maritime und Technologiemesen bei der Hamburg Messe und Congress. Eine gemeinsame EU-Richtlinie, die den Bau von Windenergie-Anlagen erleichtert, liefert zudem gute Bedingungen für die Entstehung weiterer leistungsstarker Windparks.

Energiewende durch Repowering

Projektpartner finden Entscheider auf der Windenergy Hamburg. Mit dabei ist der norwegische Windkonzern Statkraft, der 35 alte Windparks in Deutschland übernommen hat, um sie zu modernisieren. „Die Energiewende im Land wird zu einem erheblichen Teil über Repowering erfolgen“, ist Stefan-Jörg Göbel, Deutschlandchef bei Statkraft, überzeugt. Ein Windrad, das vor 15 Jahren aufgestellt wurde, hatte in der Regel eine Leistung von zwei bis drei Megawatt. Die neueste Turbinengeneration für den Einsatz an Land verspricht dagegen eine Leistung zwischen sechs und sieben Megawatt. Die moderneren Anlagen sind leistungsstärker - aber auch um einiges größer. Die Nabenhöhe hat sich innerhalb von 30 Jahren verdreifacht: Hatten Rotorblätter 1980 etwa einen Durchmesser von 15 Metern, werden sie 2035 bis zu 250 Meter messen. Auf der Windenergy Ham-



Blick auf den Cuxhavener Stand während der Windenergy Hamburg 2022. Foto: Scheer

steller alle Unternehmen, die sich diesem anspruchsvollen Thema widmen, auf einen Blick finden und direkt ansprechen“, sagt Andreas Arnheim, Director Windenergy Hamburg. Mit dabei sind Avacon, GP Joule und OAT.

Netzausbau steht auf der Agenda

Ganz oben auf der Agenda steht aber der Netzausbau. Die Energiewende kann nur gelingen, wenn neue Windparks zügig ans Netz gehen und der Strom bedarfsgerecht verteilt werden kann. „Hier sind vor allem die großen Netzbetreiber aber auch Regierungen gefragt, die Bereitstellung der Infrastruktur zu beschleunigen. Wir bereiten den Marktteilnehmenden die Bühne, vernetzen sie, erleichtern ihnen den Austausch“, so Arnheim. Dazu sollen 150 Konferenzen und Podiumsdiskussionen beitragen. Geplant sind Veranstaltungen unter anderem zu den Themen Anlagentechnik, Regulatorik, Finanzierung, Netze, Lieferketten, Digitalisierung/AI, oder Projektierung. Die Bühnen sind für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer frei zugänglich.

Netzwerken für die Energiewende

Von Anlagen- und Komponentenhersteller über Projektierer und Betreiber bis zu Wissenschaftlern und Politikern: Die Windenergy Hamburg versammelt vom 24. bis 27. September 2024 die internationale Windenergiebranche. Im Fokus stehen Repowering, die Netzanschluss-Problematik und neue Lösungen für Speicherkapazitäten.

burg stellen erfahrene Transportexperten und Schwerlastspezialisten aus, die mit solchen Dimensionen souverän umgehen - darunter Eager.One, Liebherr, Schmidbauer und Gruber Logistics.

Die repowerten Anlagen bringen jedoch nicht nur logistische Herausforderungen mit sich: Die gesteigerte Windenergieproduktion erfordert ein intelligentes Einspeisemanagement sowie innovative und

leistungsstarke Speichertechnologien. Für Aussteller, die in diesem Bereich aktiv sind, plant die Windenergy Hamburg eine speziell gekennzeichnete „Storage Tour“. „So können Besucher und Aus-

Windenergy Hamburg

Alle zwei Jahre trifft sich die Branche auf dem weltweit führenden Networking-Hub der Windenergie: Auf der Windenergy Hamburg präsentieren mehr als 1500 Unternehmen aus 40 Ländern in zehn Messehallen bis zu 40.000 Teilnehmern aus 100 Nationen ihre Innovationen und Lösungen. Anlagenhersteller und Zulieferer entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Windenergie onshore und offshore geben auf 73.500 m² einen Marktüberblick. Begleitet wird die Messe von Konferenz-Sessions zu Schwerpunktthemen, die die Branche bewegen. Das Team der Windenergy Hamburg gestaltet dieses Programm gemeinsam mit seinen Partnern, unter anderem dem globalen Windenergieverband GWEC, dem europäischen Verband Windeurope, den nationalen Verbänden VDMA und BWE sowie führenden Medien und Unternehmen der Branche. www.windenergy.com



Ihr starker Partner aus Cuxhaven für den Landkreis.

PNE
pure new energy

Von Christoph Bohn

Die Woche sei eine gute Gelegenheit für die teilnehmenden Unternehmen aus knapp 20 Branchen, junge Leute für sich zu begeistern und so eventuell sogar zukünftige Auszubildende und Arbeitskräfte zu gewinnen. „Das ist auch eine Chance für Firmen, die nicht so bekannt sind“, meint Dennis Spörhase, BIS-Projektmanager und Ausbilder für Immobilienkaufleute. Denn gerade Arbeitgeber wie Stadtverwaltung, Polizei sowie größere Firmen seien im Bewusstsein der jungen Leute. „Doch was ist beispielsweise mit dem kleinen Handwerksbetrieb in der Nebenstraße?“

Auszubildende gefunden

Auch die BIS mit ihren unterschiedlichen Berufen selber stünde bei Jugendlichen nicht unbedingt auf dem Zettel. „Dabei haben auch wir trendige Ausbildungsplätze“, sagt Spörhase. Die Wirtschaftsförderung hat bereits von der Praktikumswoche profitiert. Jüngstes Beispiel ist eine 17-jährige Bremerhavener Schülerin, die sich unter anderem in der IT der Wirtschaftsförderung umgesehen hat und nun bald ihre Ausbildung als Fachinformatikerin für Systemintegration bei der BIS beginnt.

Das Besondere an der Praktikumswoche ist die Vielfalt der Berufe und die Flexibilität durch die Plattform: Unternehmen legen einzelne und nicht zusammenhängende Tage fest und werden dann auf Grundlage der Branchenwünsche mit den Schülerinnen gematcht. Beide Parteien können den Vorschlag annehmen oder ablehnen können.

„Die Tagespraktika sind eine gute Möglichkeit, sich zu orientieren“, ist Ehlers überzeugt. Zwar müsse man als junger Mensch etwas Zeit in den Ferien opfern, doch diese sei sinnvoll investiert. Denn mit der Wahl einer Ausbildung lege man sich ja in der Regel für drei Jahre fest. „Wenn ei-



Praktikumswoche



Bei der Praktikumswoche, das vom Team der BIS (Foto oben, von links: Jan Ehlers, Fee-Sophie Focke, Udo Borgmeyer Dennis Spörhase organisiert wird, können junge Leute in verschiedene Berufe hineinschnuppern.
Foto: Kästle/dpa

Hineinschnuppern in die Arbeitswelt

Fünf Tage, fünf Berufe, fünf Unternehmen - in den Sommerferien startet in Bremerhaven wieder die Praktikumswoche, organisiert von der Wirtschaftsförderung BIS. „Eine hervorragende Sache, um in verschiedene Berufe hineinzuschnuppern“, sagt Jan Ehlers vom BIS-Standortmarketing. Und davon profitierten nicht nur die Schülerinnen und Schüler, sondern auch die Unternehmen. „Also eine Win-Win-Situation.“

nem dann in der Ausbildung auffällt, dass der Beruf doch nichts für einen ist, wird es kompliziert“, gibt Ehlers zu bedenken. In der Praktikumswoche sei man jeweils für einen Tag in einem Unternehmen, und wenn es gut laufe, folge irgendwann später noch einmal ein längeres Praktikum. Und das sei auch für die Unternehmen gut: „Es kommen motivierte junge Leute, die man bereits kennt. Da stehen die Chancen gut, dass man diese auch langfristig für das Unternehmen gewinnen kann.“

Auch wenn das Tagespraktikum nicht gefällt, sei es keine verschenkte Zeit, betont Spörhase und verweist auf einen Praxisfall: „Wir hatten eine junge Frau, die gemerkt hat, dass ihr die Büroarbeit weniger zusagt“, berichtet er. Das sei aber trotzdem gut gewesen, weil sie so schon einen Beruf ausschließen und sich anderweitig orientieren konnte. „Und für das Unternehmen hat das den Vorteil, dass es eben nicht während der Ausbildung passiert ist.“ So seien die Tagespraktika eine gute Gelegenheit mit wenig organisatorischem Aufwand, den Beruf und die Firma zu präsentieren - und das an nur einem Tag.

Stärkung des Standorts

Für die BIS ist die Praktikumswoche eine Maßnahme zur Stärkung des Standortes. „Wir helfen den Unternehmen, dem Arbeitskräftemangel zu begegnen. Wir bringen junge Leute und Firmen zusammen“, sagt Ehlers. Teilnahme und Anmeldung an der kostenlosen Aktion sind sowohl für Unternehmen als auch für Schülerinnen aus Bremerhaven und Umgebung ab einem Alter von 15 Jahren kurzfristig und unkompliziert während der gesamten Sommerferien möglich.

Weitere Informationen:

www.praktikumswoche.de/bremerhaven

Wie machst du dein Team gesünder?

Frag
Andrea.

Alle Infos und Storys unter aok.de/bremen/frag-uns

AOK Bremen/Bremerhaven
Die Gesundheitskasse.

AOK



Handwerklich perfekte Umsetzung individueller Ideen

– Anzeige –

Das kleine Einrichtungshaus von Katja Schulze in Loxstedt bietet maßgeschneiderte Komplettlösungen für einzigartige Raumgestaltungen - Auch Schulungen für Handwerksbetriebe

In der Welt des Einrichtens gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten und Stilen, doch für viele Kunden ist es oft eine Herausforderung, ihre Vorstellung in die Realität umzusetzen. Genau hier setzt das kleine Einrichtungshaus von Katja Schulze an, das sich nicht nur als Anlaufstelle für klassische Raumausstatterthemen wie Vorhänge und Polsterie, sondern auch für hochwertige Polstermöbel und Schränke auf Maß etabliert hat.

Ihr Handwerk ist eine Herzenssache

„Bei uns in Loxstedt bekommen Kundinnen und Kunden eine komplette Inneneinrichtung - alles aus einer Hand“, weiß die Expertin für Inneneinrichtung, die kreative Ideen nicht nur zu Papier oder auf den Bildschirm bringt, sondern auch pragmatisch umsetzt. Denn im Herzen sind Katja Schulze und ihr Team Handwerker, die über die Jahre miteinander ein Netzwerk unter verschiedenen Gewerken aufgebaut haben. Diese Partnerschaften ermöglichen es dem Einrichtungshaus, ein Rundum-sorglos-Paket anzubieten: Von der Planung über die Umsetzung bis hin zur finalen Gestaltung kümmert sich die Expertin um alle Schritte, sodass sich der Kunde entspannt zurücklehnen kann.

Visualisierung von Ideen

Ein besonderer Vorteil für die Kunden ist die Visualisierung der Einrichtungsideen, die Katja Schulze erstellt. Mit den perspektivischen Handzeichnungen, gestützt von einer App, können Kunden bereits vor dem Kauf ein realistisches Bild davon erhalten, wie ihre Räume aussehen werden. Diese Planungen bieten nicht nur eine beeindruckende Grundlage für die Renovierung, sondern auch die Möglichkeit, wirklich gut durchdachte Einrichtungen zu kreieren - egal, ob



Katja Schulze verfügt über lange Jahre Erfahrung und das richtige Händchen für maßgeschneiderte Lösungen.

Foto: VK

das private Wohnzimmer, die Hotellobby oder der Pausenraum eines großen oder mittelständigen Unternehmens. „Wenn Sie auf der Suche nach individuellen Raumkonzepten und maßgeschneiderten Lösungen sind, lohnt es sich, einen Termin mit mir zu machen, sich nach den Möglichkeiten zu erkundigen oder inspirieren zu lassen“, ermutigt die empathische Expertin Interessierte zur Kon-

taktaufnahme.

Als erfahrene Einrichtungsberaterin hat sie sich einen Namen für die komplette Inneneinrichtung von Räumen gemacht - sei es für Wohnungen, Büros oder Verkaufsräume. Neben ihrem Angebot für Privatkunden und Gewerbetreibenden ist Katja Schulze besonders wichtig, ihr Know-how auch an Handwerksunternehmen,

die Wert auf die Weiterbildung ihrer Belegschaft legen, weiterzugeben. Durch ihre Schulungen und Trainings können Handwerker das Visualisieren ihrer Ideen lernen und so ihr Tätigkeitsfeld erweitern - so, wie Katja Schulze es auch getan hat. Ihr Learning der vergangenen Jahre gibt sie aus tiefster Überzeugung weiter.

In Ihren Workshops lehrt sie das Visualisieren mit

der ConceptApp - diese ist kostengünstig und mit einem Appleprodukt leicht zu bedienen. „Übung ist natürlich nötig“, räumt sie ein und nennt aus dem Stegreif Beispiele. „Aber deutlich einfacher als Palette CAD.“

Im Rahmen ihres Angebots „Vom Handwerker zum Einrichter“ unterstützt Katja Schulze beispielsweise Malerbetriebe dabei, ihren Kunden gewagte Tapeten oder Wandgestaltungen auf innovative Weise zu präsentieren. Oder wie Tischlereien ihre Maßprodukte durch die Visualisierungen besser platzieren können. „So können diese Unternehmen ihren Kunden coole und ausgefallene Einrichtungsideen anbieten und diese nachhaltig viel besser bedienen.“

Beraterin und Handwerkerin

In Loxstedt und Umgebung gilt Katja Schulze längst als die Expertin für innovative Einrichtungskonzepte, die Handwerk und Design perfekt miteinander verbindet. Als erfahrene Einrichtungsberaterin und Handwerkerin bietet sie individuelle Beratung und Planung für Privat- und Gewerbetreibenden an. Mit ihrem einzigartigen Ansatz, der sich um die Visualisierung von Raumkonzepten dreht, verhilft sie Kunden dazu, ihre Vorstellungen mithilfe von Zeichnungen zum Leben zu erwecken.

Rufen Sie doch einfach an

„Interessiert? Dann rufen Sie mich einfach für Ihr persönliches Angebot für eine individuelle Einrichtungsplanung an. Ich freue mich“.

► **Kontakt:** Katja Schulze, Rademoorweg 2, 27612 Loxstedt, Tel. 04744/2386
www.katja-schulze.de



NEU: Unser Einrichtungsservice

Wir planen und visualisieren Ihre Geschäftsräume und Ihr neues Zuhause – wo fangen wir an?

WENN AUFRÄUMEN
ES NICHT SCHÖNER MACHT!

VORHÄNGE
STOFFE
WASCHSERVICE
POLSTERN
PLISSEES
INSEKTENSCHUTZ
WANDFARBE

TAPETEN & TEPPICHE
BODENBELÄGE
POLSTERMÖBEL
SCHRÄNKE
LAMPEN
EINRICHTUNGSPLANUNG
RENOVIERUNGSARBEITEN

Katja Schulze Inneneinrichtung
Rademoorweg 2 · 27612 Loxstedt
Telefon 0 47 44 / 23 86

WhatsApp 01 60 / 99 69 95 86
E-Mail info@katja-schulze.de
www.katja-schulze.de



