

74.000 Jobs durch Seehäfen

Niedersachsens Häfen schaffen Arbeitsplätze – in Cuxhaven sind es rund 3200 Jobs.

5



Verpackungssteuer: Lösung oder Irrweg?

Tübingen erhebt Verpackungssteuer – Debatte erreicht auch den Landkreis.

8



Fluggesellschaft hofft auf Startfreigabe

Flugverbindung nach Helgoland pausiert wegen fehlender Flugzeugzulassung.

21



KÜSTEN-GOLFCLUB HOHE KLINT CUXHAVEN

Golfen
an der Nordsee

Küsten-Golfclub Hohe Klint Cuxhaven e.V.
Hohe Klint 32 • 27478 Cuxhaven
www.golf-cuxhaven.de

BIBLIOTHEK

Energieberatung für Verbraucher

Ab Mittwoch, 18. Juni, findet an jedem dritten Mittwoch im Monat von 10 bis 13 Uhr eine kostenlose Energieberatung für Privathaushalte in der Stadtbibliothek Cuxhaven statt.

Der unabhängige Energieexperte Holger Kuhlmann von der Verbraucherzentrale Niedersachsen steht für alle Fragen rund um das Thema Energie den Verbraucherinnen und Verbrauchern zur Verfügung. Eine vorherige Anmeldung ist immer erforderlich unter der Servicenummer (08 00) 8 09 80 24 00.

Dabei stehen in der 45-minütigen Beratung energetische Sanierungsmaßnahmen an Haus oder Wohnung, wie zum Beispiel zur Heizungsanlage oder der Gebäudehülle, Fördermöglichkeiten oder Tipps zum Stromsparen, Abrechnungen oder Anbieterwechsel im Fokus.

Hilfreich ist es, wenn relevante Unterlagen und Fotos zu Haus oder Wohnung mitgebracht werden. Sollte weiterer Beratungsbedarf festgestellt werden, können auch Termine für zu Hause verabredet werden. Dank der Förderung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie kostet eine solche Folgeberatung lediglich 40 Euro, für einkommensschwache Haushalte sind mit entsprechendem Nachweis auch diese Termine kostenfrei.

Die Energieberatung der Verbraucherzentrale wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.



Anfang des Jahres waren die Fangfahrten auf Kabeljau und Rotbarsch mit der neuen „Berlin NC 107“ sehr erfolgreich. Foto: Alda Seafood'

„Berlin NC 107“ - neue Wege auf hoher See

Die Deutsche Fischfang-Union (DFFU) mit Sitz in Cuxhaven hat 2024 ihr neuestes Schiff, die „Berlin NC 107“, getauft und auf große Fahrt geschickt. **Von Tim Larschow**

Heimathafen der „Berlin NC 107“ ist Cuxhaven, doch seitdem war das moderne Fangschiff nicht mehr an der Elbmündung. Das hat einen Grund.

Neu ist, dass mit der neuen „Berlin“ auch Eismeergarnelen gefangen werden können. Diese werden der Größe nach an Bord sortiert und verpackt und anschließend überwiegend nach Asien verkauft. „Ein tolles Produkt“, schwärmt DFFU-Geschäftsführer Samuel Rodriguez Ortega.

Der Schwerpunkt an Bord liegt jedoch auf den Fang und die Verarbeitung von Filets von Fischen wie Kabeljau, Schellfisch und Seelachs. Der gesamte Fisch wird direkt nach dem Einholen der Netze zu Filets verarbeitet. Bis auf die Gräten wird der Fang vollständig verwertet. Selbst die Fischhäute werden eingefroren und aufgrund ihres hohen Kollagengehalts beispielsweise zur Herstellung von Kosmetika mit an Land gebracht.

Doch es gibt noch Luft nach oben, wie Rodriguez erklärt: „Wir müssen uns noch an die neuen Fanggebiete, die neue

Technik und Produkte gewöhnen. Wir erwarten, dass mit der Zeit alles noch besser wird. Wir sind aber sehr zufrieden mit dem neuen Schiff.“

Ein großer Vorteil ist, dass das neue Schiff wesentlich breiter eingesetzt werden kann als seine Vorgänger. Durch den Fang der Eismeergarnelen können Verluste an Kabeljauquote, die durch den Brexit verloren gegangen sind, immerhin teilweise kompensiert werden, erklärt der DFFU-Geschäftsführer aus Cuxhaven.

Die Arbeit auf dem modernen Fangschiff

„Eine Herausforderung ist jedoch, dass viele Maschinen computergesteuert sind. Daran müssen sich die Besatzungsmitglieder erst einmal gewöhnen. Die Winterpause wurde genutzt, um die Prozesse an Bord weiter zu optimieren“, erklärt Rodriguez. Die Winterpause beginnt dann, wenn die Fangquoten „abgefangen“ sind – also die erlaubte und zugeteilte Menge an Fisch gefangen ist. Dass das Schiff länger nicht in Cuxhaven war, liegt

darin, dass die Fanggebiete in Norwegen liegen. „Die Lager- und Transportkosten sind in Norwegen zwar hoch, doch der Treibstoff ist noch teurer, den man braucht, um ganz nach Cuxhaven zu fahren. Außerdem ist es eine Zeitfrage“, so Rodriguez. Von den Fanggebieten in Norwegen benötigt man in der Regel fünf Tage für Hin- und Rückfahrt – nach Norwegen nur zwei.

Der Treibstoff ist zwar nicht mehr so teuer wie noch zu Corona-Zeiten oder zu Beginn des Kriegs in der Ukraine, doch die Preise von vor der Pandemie sind noch weit entfernt. Bis zu über 1000 Dollar mussten pro Tonne gezahlt werden als der Krieg in der Ukraine begann – aktuell ist es deutlich weniger.

Doch das Ziel ist, dass das Schiff Ende des Jahres nach Cuxhaven zurückkehrt. Hier sollen dann in der Winterpause die Instandsetzungsarbeiten durchgeführt werden. Auch Personal sucht die DFFU für ihr Schiff. Neben Fachkräften für die Maschinenanlage werden auch Matrosen gesucht, die für die Arbeit auf dem modernen Fangschiff

ausgebildet werden. Wer sich bewährt, kann bei der DFFU die Laufbahn zum technischen oder nautischen Offizier einschlagen. Das Schiff ist maximal 45 Tage auf See, bevor es mit dem Fang in einen Hafen zurückkehrt.

„Fisch darf nicht zu teuer werden“

„Anfang des Jahres waren die Fangfahrten auf Kabeljau und Rotbarsch sehr erfolgreich, und wir sind zufrieden“, so der DFFU-Geschäftsführer. Doch es gibt ein Problem: „Die Marktpreise sind sehr hoch. Das ist für uns kurzfristig zwar gut, doch darf Fisch auf lange Sicht auch nicht zu teuer werden. Fisch sollte ein Produkt für jedermann sein – und kein Luxusprodukt.“

Auch sonst stehen die Vorzeichen gut bei der DFFU. Die EU hat mit Grönland langfristige Vereinbarungen getroffen, die Planungssicherheit bei den Quoten bringen. „Wir können uns endlich auf die Fischerei konzentrieren und sind mit unserem neuen Schiff auch noch breit aufgestellt“, freut sich DFFU-Geschäftsführer Rodriguez.

EDITORIAL

Vertrauen statt Misstrauen - Gaspedal satt Bremse: Es braucht einen Kulturwandel



Wenn jemand wissen möchte, wie es in zehn Jahren wirtschaftlich aussieht, könnte man erst einmal zur Glaskugel greifen. Oder man fragt eine Futurologin, also eine Zukunftsforscherin. Christina von Messling, Europachefin des New Yorker Future Today Institute, ist so eine Zukunftsforscherin. Von Messling trat kürzlich beim Deutschen Sparkassentag in Nürnberg auf. Und ihre Botschaft ist recht klar: „Deutschland muss seine Möglichkeiten nutzen.“

Das klingt erst einmal sehr allgemein und nicht danach, dass man sich ernsthafte Sorgen machen müsste. Möglichkeiten nutzen? Ja klar, was denn sonst? Doch man sollte sich ernsthafte Sorgen machen, wenn man verstanden hat, was hinter diesem Satz steckt.

Christina von Wessling stellte zwei Szenarien vor: 1. Deutschland kämpft sich vor an die Weltspitze, ist ein verzweigter Umschlagplatz für Innovation und Vorbild für andere westliche Länder. 2. Alles läuft weiter wie bisher, das Land rutscht ab auf der Bedeutungs- und Einflusskala - bis in die mittleren Ränge, mit Blick nach unten. „Deutschland am Scheideweg“, lautet daher von Wesslings Erkenntnis. So wie es jetzt läuft, darf es nicht weitergehen.

Aber die Forscherin machte auch Mut: „Wir haben so viel Tolles geschafft - aber wir tun immer so, als könnten wir so wenig. Wir sind sehr selbstkritisch mit uns selbst.“

Entscheidend ist für sie der Umgang mit Künstlicher Intelligenz - und damit meint sie nicht nur KI-Chatbots wie ChatGPT, sondern die virtuelle Abbildung ganzer industrieller und technologischer Welten in der KI. Künstliche Intelligenz ist die Dampfmaschine unserer Zeit.

Gelingt uns die Zeitenwende? Oder klammern wir uns als Gesellschaft vor lauter Angst um unsere erworbenen Besitzstände an die Gegenwart? Es sei eine Illusion, den Status Quo erhalten zu wollen, meint Christina von Wessling. Wer das versuche, werde erleben, dass es nur bergab gehen kann. Denn die Zukunft hat eigentlich längst begonnen. Wenn wir uns ihr verweigern, findet sie eben ohne uns statt.

Von Wesslings Gesprächspartnerin beim Deutschen Sparkassentag war Julia Jäkel, Verlegerin und Mitglied der von Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier berufenen Initiative für einen handlungsfähigen Staat. Gemeinsam mit den ehemaligen Politikern Peer Steinbrück, Thomas de Maizière und dem früheren Verfas-

sungsrichter Andreas Voßkuhle legte sie im März einen Zwischenbericht für Reformen und die Modernisierung des Staates vor. Ein Abschlussbericht, der auf der Expertise von 50 Fachleuten in sieben Arbeitsgruppen fußt, soll im Juli vorgelegt werden.

Ist dieses Land noch zu retten?, könnte man etwas dramatisch formulieren. Oder verlieren wir uns im Bürokratismus, Formalismus und in Überregulierung? Julia Jäkels Credo: „Ein starker Staat sollte seinen Bürgern erstmal mit einem Vertrauensvorschuss begegnen und weg von einem Misstrauen, wieder hin zu einer Vertrauenskultur.“ Sie verbreitete im Austausch mit Christina von Wessling Hoffnung. Viele der 30 Vorschläge der Initiative haben Eingang in den Koalitionsvertrag der neugebildeten Regierung gefunden. Klar ist, dass der Erkenntnis das Handeln folgen muss. Eine der Erkenntnisse war, dass das Land ein Ministerium für Digitalisierung und Staatsmodernisierung braucht. Das hat es bekommen. Auch dessen Minister Karsten Wildberger sprach beim Deutschen Sparkassentag. Dabei ging es, nicht ganz überraschend, um Entbürokratisierung und Beschleunigung. Das Land scheint bereit, endlich von der Bremse aufs Gaspedal zu wechseln.

Verhalten optimistisch

Die Unternehmen im Elbe-Weser-Raum bleiben vorsichtig in ihren Erwartungen für die Konjunkturaussichten.

Die Wirtschaft im Elbe-Weser-Raum setzt ihre Hoffnung in die neugebildete Regierungskoalition. Wichtig ist ihr, dass die schwarzrote Koalition ihre Vorhaben zügig umsetzt. Dennoch bleiben die Unternehmen vorsichtig in ihren Erwartungen. Die verhaltene wirtschaftliche Entwicklung im Elbe-Weser-Raum im Frühjahr gibt kaum Anlass zu überschäumender Euphorie. Zwar blicken die Unternehmen laut IHK-Konjunkturumfrage wieder etwas optimistischer in die Zukunft als vor dem Regierungswechsel, aber das auf schwachem Niveau.

Branchenübergreifend ist die wirtschaftliche Entwicklung im Elbe-Weser-Raum im ersten Quartal von Stagnation geprägt. Zwar melden deutlich mehr Unternehmen als im Vorquartal eine gute Geschäftslage. Aber es bewerten auch wieder mehr Betriebe ihre Situation als schlecht. Die Anzahl der Optimisten steigt (22 Prozent; zuvor: 13 Prozent), doch auch der Anteil der Pessi-

misten nimmt zu (30 Prozent; zuvor: 23 Prozent). Knapp jedes zweite Unternehmen (48 Prozent) spricht von einem befriedigenden oder saisonüblichen Verlauf.

Der Anteil der Pessimisten geht geringfügig zurück (32 Prozent; zuvor: 36 Prozent). Zum Jahreswechsel hatten nur drei Prozent der Betriebe eine positivere Geschäftsentwicklung erwartet, Jetzt ist jedes zehnte Unternehmen optimistischer.

Aus Sicht der Betriebe ist eines der größten Risiken, dass weitere Preissteigerungen den Binnenkonsum schwächen (55 Prozent). Des weiteren könnten steigende Sozialabgaben, vor allem bei der Krankenversicherung, und eine Mindestloohnerhöhung auf 15 Euro die Arbeitskosten verteuern (60 Prozent). Sieben von zehn Unternehmen halten die ökonomischen Rahmenbedingungen für die größte Hürde für die künftige wirtschaftliche Entwicklung.

Unsicherheit prägt weiterhin das wirtschaftspolitische Klima.

Die Zoll-Streitigkeiten mit den USA sind nur aufgeschoben, aber noch nicht aufgehoben.

Mut macht hingegen, dass es den Koalitionspartnern gelungen ist, zügig zu einer Einigung zu kommen. Die Pläne der neuen Bundesregierung das Lieferkettenentlastungsgesetz abzuschaffen, Unternehmen steuerlich zu entlasten sowie Stromkosten zu senken und einen Industriestrompreis einzuführen könnten den Wirtschaftsstandort Elbe-Weser stärken. Erste wirtschaftsfreundliche Maßnahmen müssten jetzt schnell auf den Weg gebracht werden.

Vor allem die milliarden-schweren Investitionen aus den vom Bundestag beschlossenen Sondervermögen könnten nach Ansicht einiger Unternehmen für neue konjunkturelle Impulse sorgen. Aber Geld ausgeben allein reicht nicht aus. Parallel dazu müssten weitere Reformen, vor allem beim Bürokratieabbau und in der Steuerpolitik, konsequente und schnell umgesetzt werden. (red)

4

Nordsee-Lebensraum schützen und erhalten

Die Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste fordert Gespräche mit Umweltminister Schneider, um den Meeresschutz angesichts wachsender industrieller Belastung der Nordsee und des Wattenmeers zu stärken und zu verbessern.



6

Klimafreundliche Energie für Cuxhaven

Das Cuxhavener Holzheizkraftwerk soll 2025 in Betrieb gehen, klimafreundlich Strom und Wärme liefern und perspektivisch durch Meerwasser-Wärmepumpen erweitert werden – trotz Kritik am Holzbrennstoff.



14

Nordersteinstraße: 50 Jahre Fußgängerzone

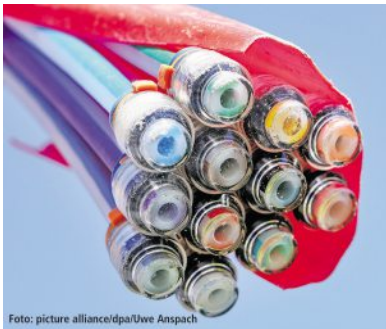
Die Nordersteinstraße wurde 1975 zur Fußgängerzone, entwickelte sich zum Einkaufs- und Begegnungszentrum und erlebte seitdem vielfältige städtebauliche und wirtschaftliche Veränderungen.



20

Glasfaser bis zur letzten Milchkanne

Bis 2030 soll der Landkreis Cuxhaven flächendeckend mit Glasfaser versorgt sein – ein entscheidender Standortvorteil für Wirtschaft, Bevölkerung und digitale Zukunft.



22

Blühender Erfolg mit Leidenschaft

Beate Rampf führt das neue Gartencenter Weingärtner mit viel Herz, persönlicher Beratung, starkem Teamgeist, regionalem Genuss und kreativen Events als Erfolgsrezept.



IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Cuxhaven-Niederelbe Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,
Kaemmererplatz 2, 27472 Cuxhaven
Tel. 04721-585-0, www.cnv-medien.de

Geschäftsführung:
Ralf Drossner

Leitung Vermarktung:
Lars Duderstadt,
Ulrike von Holten (Stv.)

Redaktionsleitung:
Ulrich Rohde

Ihr Draht zu uns:
(0 47 21) 585 - oder (0 47 51) 901 -

Redaktion:
Kai Koppe (kop)

Ulrich Rohde (ur) -303
Tim Larschow (til) -361
Christian Mangels (man) -234
Wiebke Kramp (wip) -371
Maren Reese-Winne (mr) -391
redaktion@cuxonline.de

Druck:
Druckzentrum Nordsee der Nordsee-Zeitung GmbH,
Am Grollham 4, 27574 Bremerhaven

Die Inhalte von „Märkte & Menschen“ sind urheberrechtlich geschützt. Die Cuxhaven-Niederelbe Verlagsges. mbH & Co. KG gestattet die Nutzung von Inhalten ihrer Medien nur in dem durch das Urheberrechtsgesetz erlaubten Rahmen. Jede anderweitige Nutzung ist unzulässig und bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Herausgebers.

Exzellente Beratung, modernste Technik und echte Leidenschaft für gutes Sehen

Optik Eggers - ein Ort, an dem Qualität, Service und Leidenschaft für gutes Sehen zu Hause sind.

Wer in der Region über exzellente Augenoptik spricht, kommt an Optik Eggers nicht vorbei. Seit über 85 Jahren steht der Name für herausragende Qualität, persönliche Beratung und modernste Technik. Ob in Cuxhaven oder in der Filiale in Nordholz, die seit 2000 besteht: Hier erleben Kundinnen und Kunden weit mehr als nur Brillenkauf – Optik Eggers bietet Augenoptik auf höchstem Niveau, mit Fokus auf Gesundheit, Präzision und individuelle Lösungen.

„Wir sehen uns nicht als klassischen Optiker, sondern als Partner für gutes Sehen und Augengesundheit“, sagt Inhaber Christian Bäcker, der das Familienunternehmen seit 2018 in zweiter Generation führt. Sein Anspruch: Jeder soll mit bestmöglichem Sehen durchs Leben gehen - optimal beraten und betreut. Dafür nimmt sich das Team Zeit, hört zu und sucht gemeinsam die beste Lösung.

„Wir möchten unsere Kundinnen und Kunden für ihre Augengesundheit sensibilisieren und dabei helfen, Risiken rechtzeitig zu erkennen“, sagt Christian Bäcker. Modernste Technik wie Netzhautbetrachtung, Schichtaufnahme (OCT), Keratograph und Videospaltlampe ermöglicht eine detaillierte Analyse der Augen. So können Veränderungen frühzeitig erkannt werden – oft noch bevor Symptome auftreten. Wichtig ist ihm dabei eine klare Botschaft: „Unser Augenscreening ersetzt keine ärztliche Diagnose - aber es ist ein wichtiger Baustein in der Gesundheitsvorsorge.“ Im Falle auffälliger Befunde verweist Optik Eggers selbstverständlich an spezialisierte Fachärzte.

Auch als Gleitsicht-Experten hat sich das Team einen exzellenten Ruf erarbeitet. „Gleitsichtgläser sind komplex, Präzision und Erfahrung sind entscheidend“, erklärt Bäcker. Des-



Optik Eggers - hier merkt man schnell: Es geht nicht um Masse, sondern um Klasse. Jeder Kunde ist ein Gast, jeder Besuch ein Erlebnis, und jede Brille ein Stück Handwerkskunst. Fotos: Löschke & Schöne

halb gibt es bei Optik Eggers ausführliche Beratung, präzise Messungen und individuelle Anpassung - für ein Ergebnis, das wirklich zu den Bedürfnissen passt. Der Service geht weit über das Übliche hinaus: Ob Brillenreinigung, Sehtests, Optimierung des Tragegefühls oder ein ehrliches Gespräch - bei Optik Eggers stehen die Menschen im Mittelpunkt. „Sehen ist Lebensqualität, und dafür geben wir jeden Tag unser Bestes“, so Bäcker. Jede Brille wird in der eigenen Werkstatt gefertigt - ein Stück echte Handwerkskunst. Mit den Standorten in Cuxhaven und Nordholz ist Optik Eggers für viele Menschen in der Region ein vertrauenswürdiger Ansprechpartner - für Brillen, Kontaktlinsen, Augenscreenings oder einfach für ein gutes Gespräch.





optik eggers
sehen sie selbst!

Jetzt bewerben! 

Augenoptiker/in & Azubi gesucht!

- Technik vom Feinsten (OCT, Funduskamera, alles was blinkt und piept)
- Ein tolles Team, das zusammenhält
- Jede Menge Kunden, die uns lieben (und Brillen, die uns brauchen)



Optik Egger GmbH, Schillerstr. 11, 27472 Cuxhaven - Tel.: 04721 37821 - www.optik-eggers.de





Das Wattenmeer vor Cuxhaven. Die Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN) sieht den Lebensraum zunehmend durch unterschiedliche industrielle Nutzungsinteressen bedroht. Foto: SDN

Wertvollen Lebensraum der Nordsee schützen und erhalten

Die Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN) möchte mit dem neuen Bundesumweltminister über den Meeresschutz sprechen und auf die Gefahren der industriellen Nutzung aufmerksam machen.

Die Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN) regt an, mit dem neuen Bundesumweltminister Carsten Schneider (SPD) die Meeresschutz-Themen betreffend der Nordsee ortsnah näher zu diskutieren und den Dialog zu suchen.

„Nun ist die neue Bundesregierung seit einiger Zeit im Amt und somit auch der neue Bundesumweltminister Carsten Schneider“, so Bürgermeister Gerd-Christian Wagner als Vorsitzender der Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN). „Schlicht ein guter Zeitpunkt, ihn und seine Berater zu uns an die Nordsee zum näheren Kennenlernen einzuladen und dabei mit ihm den in seiner Antrittsrede erwähnten ‚ambitionierten Meeresschutz‘ vor Ort zu diskutieren.“

Kapitän und Seelotse Ulrich Birstein, zweiter SDN-Vorsitzender, erläutert dazu: „Insbesondere müssen wir uns dabei für einen verstärkten Schutz des natürlichen Wattenmeers einsetzen, und das besonders in Anbetracht der kontinuierlich steigenden Zahl von Offshore-Windparks und den damit einhergehenden Folgen für diesen einzigartigen Lebensraum.“ Der auf See produzierte Strom würde meistens durchs Wattenmeer

an Land gebracht. „Mittlerweile heißt es, dass mit mindestens 34 Kabelverlegungen unter den Inseln und Deichen nebst Kontrollen, Wartung, Reparatur und Rückbau zu rechnen wäre, wenn das aktuelle Ausbauziel allein für die deutsche Küste eingehalten werden sollte“, so Birstein weiter. „Und nicht nur wir, auch die Niederlande sowie Dänemark bauen ebenso noch weitere Windparks.“

Steigende Gefahren für Schiffshavarien

Alle seien riesig groß und mit starkem Einfluss auf Meeres- wie Luftströmungen im Lebensraum Nordsee. Hinzu kämen auch noch industrielle Einflüsse durch Erdgas- und Ölförderung wie -Explorationen, LNG-Transport wie -Anlandung, Schlick-Verklappung, Militär-Übungen plus alte -Hinterlassenschaften, CO₂-Transport und -Einlagerung sowie die trotz aller Verringerungsvorschriften über Flüsse eingebrachten Schadstoffe. „Zu allem Überfluss kommen auch noch steigende Gefahren für Schiffshavarien hinzu, da die Schifffahrtswege auf See in den kommenden Jahren immer noch weiter eingeengt werden sollen.“ Der SDN-Vorsitzende regt an: „Wir Initia-

tiven sollten den Umweltminister und seine Fachberater einfach und immer wieder zu uns in den Norden einladen - direkt an die Küste und auf See. Und das möglichst im kleinen Kreis direkt vor Ort der dringlichen Themen; inklusive genügend Zeit und direktem Kontakt mit Akteuren der jeweiligen maritimen Themen.“ Die Devise müsse dabei immer lauten: Aus Fehlern der Vergangenheit wirklich zu lernen und fortan präventiv mit Priorität auf den Lebensschutz zu handeln. Der Lebensraum Nordsee dürfe nicht zu einer Industriebrache und einem Abwassersammler verkommen, er verdiene unsere besondere Obhut.



Der Vorsitzende der Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN), Gerd-Christian Wagner.

SCHUTZGEMEINSCHAFT DEUTSCHE NORDSEEKÜSTE

Die Schutzgemeinschaft Deutsche Nordseeküste (SDN) ist ein überregionaler und gemeinnütziger Umweltschutz-Dachverband, der 1973 aufgrund umfassender Verschmutzungen der Nordsee ins Leben gerufen wurde. Seitdem engagiert sich die Schutzgemeinschaft sachlich-fachlich und partei-übergreifend für den Schutz der Nordsee als Lebens-, Wirtschafts- und Naturraum. Sie dient rund 200 Kommunen, Landkreisen, Naturschutzvereinen, Instituten, Verbänden und Einzelmitgliedern als Sprachrohr in die Öffentlichkeit sowie die Ministerialverwaltungen und Parlamente des Bundes und der vier Nordsee-Küsten-Länder. Gemeinsames Ziel: die Eigenarten und Schönheiten der Nordsee, des Wattenmeeres und der angrenzenden Küste vor schädigenden Eingriffen durch den Menschen zu schützen und Probleme des Nordseeschutzes einer Lösung zuzuführen.

Einige Maßnahmen der letzten Jahrzehnte, bei denen die SDN als Lobbyverband die Belange der Küste vertreten hat und die inzwischen als weitgehend abgearbeitet gelten dürften, sind die Dünnsäure-, Abfall-, und Klärschlammverklappung, das Notschleppkonzept, Antifouling, Luftüberwachung, Ballastwasser, Tankreinigung, MARPOL I bis IV sowie die Anschaffung moderner Notschlepper für Nord- und Ostsee, wie aktuell auch der Unterelbe.

Die Häfen sichern Tausende Arbeitsplätze im Norden

Mehr als 74.000 Beschäftigte arbeiten in Niedersachsens Seehäfen. Ein aktuelles Gutachten gibt Auskunft über die Beschäftigungswirkungen der Häfen. In Cuxhaven umfasst die hafengebundene Wirtschaft über 3200 Arbeitsplätze.

Im Jahr 2023 sind insgesamt 74.437 Personen in Niedersachsen über ihre Jobs direkt oder indirekt von den Aktivitäten der Seehäfen abhängig. Das ist ein Plus von rund 3000 Beschäftigten gegenüber 2020 (+ 4,2 Prozent). Allein in den Hafenregionen an der Küste sichern die Häfen 49.369 Arbeitsplätze, 1995 mehr als noch im Jahr 2020.

Diese hafenabhängigen Arbeitsplätze generieren eine Bruttowertschöpfung von 5,885 Milliarden Euro und sorgen für 783 Millionen Euro Steuereinnahmen für das Land Niedersachsen. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der niedersächsischen Häfen nimmt weiter zu.

Olaf Lies, heutiger niedersächsischer Ministerpräsident betonte noch in seiner Eigenschaft als Niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung: „Unsere Seehäfen sind weit mehr als Umschlagplätze - sie sind unverzichtbare Lebensadern für die Versorgungssicherheit unseres Landes. Sie sichern Arbeitsplätze, schaffen Wertschöpfung und stärken unsere Unabhängigkeit durch den Güter- und Warenumschlag ebenso wie zunehmend auch durch ihren Beitrag zu unserer Energieversorgung. Diese Zahlen zeigen: Niedersachsens Häfen sind ein zentraler Pfeiler wirtschaftlicher Resilienz - nicht nur für die Küste, sondern für ganz Deutschland.“

Im Jahr 2023 waren die meisten hafenabhängig Beschäftigten in Emden mit 9367 Personen sowie in Wilhelmshaven mit 9250 Personen tätig. Es folgen Papenburg mit 6254 Be-



Der Cuxhavener Hafen aus der Vogelperspektive. Im Vordergrund der Neue Fischereihafen, dahinter die Flächen von CuxPort, rechts oben ist der Umriss der im Bau befindlichen Liegeplätze 5 bis 7 rot eingezeichnet. Foto: Makel

schäftigten und Stade mit 4563 Beschäftigten. In den Regionen Cuxhaven (3225), Brake (2565), Oldenburg (2404) und Nordenham (1872) lag die Zahl jeweils im unteren bis mittleren Bereich. Leer verzeichnete 869 hafenabhängig Beschäftigte. Zusätzlich sind rund 9000 Personen in Bereichen wie Marine, Verwaltung und weiteren überregionalen Institutionen tätig, die keinem einzelnen Standort direkt zugeordnet sind.

Die Hafenregion Wilhelmshaven verzeichnete von 2020 bis

2023 den stärksten Zuwachs aller Hafenstandorte: Die Zahl der hafenabhängig Beschäftigten stieg um rund 1600 Personen - ein Anstieg von über 21 Prozent.

Diese Entwicklung ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen: Neben der Ansiedlung neuer Akteure im Bereich des Fahrzeugumschlags wurden bestehende Aktivitäten in der Kühl- und Containerlogistik sowie in der maritimen Technik deutlich ausgeweitet. Im Zuge der Etablierung Wilhelmshavens als Energie-Drehscheibe für Deutschland entstanden zudem neue Arbeitsplätze im Zusammenhang mit dem LNG-Terminal - sowohl im energiewirtschaftlichen Umfeld als auch bei Hafen- und Sicher-

heitsdiensten. Das zweite schwimmende LNG-Terminal in Wilhelmshaven hat am 26. Mai zur Sicherung der Energieversorgung seinen Betrieb aufgenommen. Auch das Beschäftigungswachstum bei Service- und Logistikdienstleistern trug wesentlich zur positiven Entwicklung bei.

Investitionen geben Impulse für privates Engagement

Holger Banik, Geschäftsführer der Niedersachsen Ports GmbH & Co. KG sowie der JadeWeserPort Realisierungs GmbH & Co. KG, erklärte: „Die Investitionen in unsere Hafeninfrastruktur wirken als starker Impulsgeber für privates Engage-

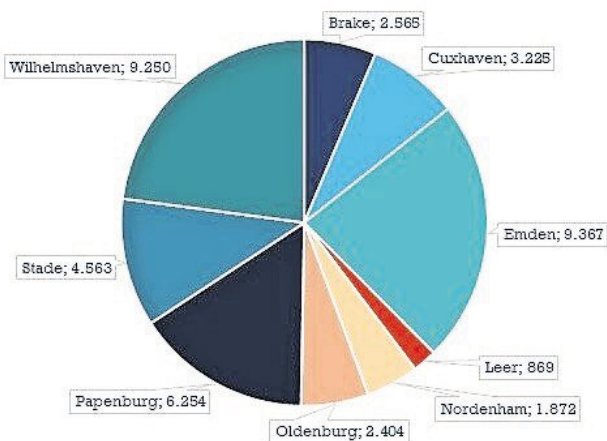
ment. Dort, wo das Land leistungsfähige Voraussetzungen schafft, investieren Unternehmen der Hafenwirtschaft in moderne Anlagen, Dienstleistungen und Arbeitsplätze. Diese enge Verzahnung ist der Schlüssel für eine zukunftsfähige Hafenentwicklung.“

Das aktuelle Gutachten setzt die Studienreihe von Dr. Holocher und Dr. Wengelowski fort, die seit 2010 regelmäßig die wirtschaftliche Bedeutung der niedersächsischen Seehäfen untersuchen. Basis ist eine umfassende empirische Erhebung unter Unternehmen der maritimen Wirtschaft, Hafenverwaltungen und weiteren Institutionen. Die Validität der Ergebnisse ist durch methodisch fundierte Hochrechnungen gesichert.



Niedersachsens Ministerpräsident Olaf Lies und Holger Banik, Geschäftsführer von Niedersachsen Ports, präsentieren das aktuelle Gutachten zu den Beschäftigungswirkungen der niedersächsischen Seehäfen - ein starkes Signal für Infrastruktur, Arbeitsplätze und Zukunftssicherheit.. Foto: Andreas Burmann

Hafenabhängig Beschäftigte in 2023 in den Hafenregionen in Niedersachsen (absolute Zahlen)



Gesamt 40.369 zuzüglich 9000 (nicht grafisch abgebildet) hafenabhängig Beschäftigte bei der Marine und dem Wirtschaftsministerium = 49.369

Quelle: Gutachten „Fortbeschreibung der Beschäftigungswirkungen der niedersächsischen Seehäfen für das Jahr 2023“
Prof. Dr. Klaus Harald Holocher
Prof. Dr. Peter Wengelowski
im Auftrag der
Niedersachsen Ports GmbH & Co KG
Stand: Februar 2025



Das Kraftwerk, das in den vergangenen Jahren an der Neufelder Straße entstanden ist, soll im Herbst diesen Jahres ans Netz gehen. Foto: Forte Energie GmbH

Die Betreiber glauben an die Potenziale des Standorts

Das Holzheizkraftwerk in Cuxhaven stößt auf Vorbehalte, aber auch auf positive Resonanz aus der Wirtschaft. Die Geschäftsleitung erkennt weitere Ressourcen. **Von Kai Koppe**

Es fehlt nicht mehr viel, um den Regelbetrieb aufnehmen zu können: Noch in diesem Jahr will das Cuxhavener Holzheizkraftwerk ans Netz gehen und nicht nur Strom erzeugen, sondern lokale Kunden mit Wärme versorgen. Diesbezüglich denken die Anlagen-Betreiber sogar schon einen Schritt weiter. Ihr Blick richtet sich dabei auf eine bislang ungenutzte Ressource jenseits der nahe gelegenen Kaikante.

Gekommen, um zu bleiben: „Wir verstehen uns nicht als Eintagsfliege“, betont Thomas Kalkau, Geschäftsführer der Forte Energie GmbH am Standort Cuxhaven. Kalkaus Schreibtisch steht derzeit noch im Containerdorf am Rande des Betriebsgeländes. Einem Bürogebäude soll diese Interimslösung demnächst Platz machen. Außerdem wolle man einen weiteren Holzlagerplatz schaffen, antwortet Kalkau auf die Frage, was auf dem Werks Gelände in den kommenden Monaten zu tun bleibt.

Das Biomasse-Kraftwerk hingegen, Herzstück des Projektes,

das in den vergangenen Jahren am Ostende des Neuen Fischerhafens umgesetzt wurde, darf schon heute als nahezu fertiggestellt gelten. „Auf sehr gutem Weg“ sei man, heißt es bei Forte; gemeint sind damit nicht nur die Meilensteine, die in puncto Baufortschritt genommen wurden, sondern auch die Auslastungsperspektiven des Kraftwerks: Abnehmer für die beiden Energiearten, die an der Neufelder Straße mit Hilfe von drei autonom zu betreibenden Brennkesseln (sowie einer Dampfturbine) gewonnen werden, gibt es nach Firmenangaben genügend.

Ziel: Wärme für ganz Cuxhaven anbieten

Und der Kundenkreis soll weiter wachsen. Für Thomas Kalkau ist die für Oktober/November 2025 avisierte Inbetriebnahme vor diesem Hintergrund nur ein erster Schritt: Längerfristig, so kündigt der promovierte Verfahrenstechniker an, wolle man vor Ort eine weitere klimaneutrale Energiequelle erschließen.

Vorbild sei die dänische Hafenstadt Esbjerg. Das Prinzip einer Meerwasser-Wärmepumpe, mit der die Dänen zu Jahresbeginn Schlagzeilen schrieben, lässt sich nach Einschätzung der Forte Energie GmbH auch auf den Cuxhavener Hafen übertragen.

Aus dem Seewasser, dessen energetische Potenziale bislang verpuffen, würde sich dann Wärme generieren lassen – um Wohnhäuser, Gewerbeimmobilien oder Verwaltungsgebäude zu beheizen. Überlegungen dieser Art verfolgt die Forte Energie GmbH offenbar mit großer Ernsthaftigkeit. Auch, weil das Holzheizkraftwerk – obschon eine der effizientesten Anlagen seiner Art – allein nicht ausreichen würde, um das Stadtgebiet flächendeckend mit Wärme zu versorgen.

Entsprechende Ambitionen der Kraftwerksbetreiber wurden auf Stadtrats Ebene nicht unbedingt nur bejubelt. Die Idee, Fernwärme im Siedlungsbereich anzubieten, hat Gesellschaft trotzdem nicht ad acta gelegt. „Wir haben einen langen Atem“, versichert Kraftwerks-

Chef Thomas Kalkau – und spricht von der Notwendigkeit, Bürgerinnen und Bürger auf dem geplanten Weg mitzunehmen. Indem man die Vorteile dieser „on demand“ (und für den Verbraucher ohne den Aufwand einer individuellen Heizungsanlage) zu beziehenden Energieform deutlich macht, hofft die Betreibergesellschaft in der öffentlichen Diskussion einen Gegenpol setzen zu können.

Nachbargemeinden signalisieren Interesse

Wird der Diskurs innerhalb Cuxhavens aus Kalkaus Sicht doch von Stimmen dominiert, denen das Konzept des Kraftwerks „nicht grün genug“ ist: Kritiker stellen in Abrede, dass das Verfeuern von Holz klimaneutral sei. Das Argument, dass man es sich inzwischen nicht mehr erlauben könne, Bäume dem Zweck der Energieerzeugung zu opfern, beantwortet der Geschäftsführer mit dem Hinweis, dass die nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung betriebene Anlage mit Totholz,

Waldrest- und Industrieholz gespeist werde. Mit Material also, das anderweitig keine Verwendung mehr finde.

Klar ist: Die Forte Energie GmbH muss Überzeugungsarbeit leisten. Aber fühlt sich mit ihrem Projekt dennoch gut aufgehoben am Standort Cuxhaven. Zu tun hat das mit der positiven Resonanz, die den Kraftwerksbetreibern nach eigener Darstellung aus den Reihen der Cuxhavener Wirtschaft entgegenschlägt. „Das Interesse aus dieser Richtung betreffend erleben wir wirklich eine sehr hohe Dynamik“, sagt Kalkau – und kann außerdem von positiven Rückmeldungen aus Nachbargemeinden.

Zurückzuführen ist dieses Echo möglicherweise nicht allein auf finanzielle Erwägungen. Sondern auch auf ein Leistungsversprechen. Denn ganz gleich, ob Strom oder Wärme: Das Werk, das im Rund-um-die-Uhr-Betrieb läuft und mit seinen drei Kesseln über hinreichende Redundanzen verfügt, ist in der Lage, beide Energieformen permanent anzubieten.

Klimafreundliche Wärme mit erneuerbarer Energie



Dr. Thomas Kalkau, Geschäftsführer bei Forte Energie.

„Grüne Fernwärme ist eine Schlüsselkomponente für die Energiewende.“

rer bei Forte Energie, der Betreiber-Gesellschaft des Biomasse-Kraftwerkes in Cuxhaven. Zu den Unternehmen, die sich ebenfalls der Nachhaltigkeit verpflichtet haben, gehört Niedersachsen Ports Cuxhaven, das bereits seit dem vergangenen Jahr für weite Teile des Cuxhavener Hafens die grüne Fernwärme von Forte Energie nutzt. „Für uns lagen die Pluspunkte direkt auf der Hand“, erklärt Niederlassungsleiter Knut Kokkelink. „Wir leisten einen wichtigen Beitrag zur deutlichen Reduktion von CO₂-Emissionen und haben gleichzeitig eine hohe Versorgungssicherheit.“ Und Dr. Thomas Kalkau ergänzt: „Hinzu kommt ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis – sowohl für den Anschluss als auch den Betrieb. Denn Fakt ist, dass der Preis für den Brenn-Stoff Biomasse aus nachhaltigem und

zertifiziertem Anbau, wie wir ihn einsetzen, bei Weitem nicht so starken Schwankungen unterworfen ist, wie es die fossilen Energieträger sind.“ Dies führt zu stabilen Preisen über einen längeren Zeitraum.

„Unser Biomasse-Kraftwerk soll perspektivisch um weitere nachhaltige Energiequellen ergänzt werden“, erläutert Dr. Thomas Kalkau. „Allen voran ist dabei die Nutzung von Meerwasser durch eine Wärmepumpe zu nennen. Außerdem wird aber auch industrielle Abwärme eine Rolle spielen. Wir nehmen uns ein Beispiel an Dänemark, das Deutschland dank ausgedehnter Fernwärmenetze und Mut zu neuen Technologien um viele Jahre voraus ist.“ In Dänemark heizen mehr als zwei Drittel der Haushalte mit Fernwärme aus erneuerbarer Energie – Tendenz



Die Fernwärme-Rohrleitungen von Forte Energie sind mit der höchsten Dämmstärke ausgestattet. So bleibt die Temperatur über die Transportstrecke bestmöglich geschützt.

steigend. Ein Beispiel dazu: Im dänischen Esbjerg kam Ende des vergangenen Jahres die größte Meerwasserpumpe der Welt zum Einsatz. Pro Sekunde strömen seitdem 4.000 Liter Meerwasser durch die Leitungen, die die mit Offshore-Windstrom angetriebene Mega-Pumpe auf bis zu 90 Grad erhitzen kann. Im grünen Wärme-Mix ergänzt die Hochleistungspumpe das Biomasse-Kraftwerk in Esbjerg. „Ökologische Fernwärme ist aus vielen Gründen für Gewerbegebiete oder auch einzelne größere Unternehmen ideal geeignet“, sagt Dr. Thomas Kalkau. „Aber selbstverständlich gilt dies eben-

so für private Haushalte. Um nur zwei Vorzüge zu nennen: Sie ist kosteneffizient, da sie deutlich geringere Investitionen erfordert als traditionelle, dezentrale Heizungslösungen oder eine eigene Wärmepumpe im Haus. Und sie spart Raum, da eine Fernwärme-Übergabestation viel kleiner ist besagte Wärmepumpe, ganz zu schweigen von dem Platz, den eine Öl- oder Gasheizung benötigt. Das Wichtigste aber ist: Unsere Wärme aus erneuerbarer Energie schont das Klima und die Umwelt!“

Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.forte-energie.de/nahwaermeversorgung

FORTE Energie
Power 2 You

Fernwärme ganz nah – aus Cuxhaven für Cuxhaven

Forte Energie – nachhaltige Energie-Lösungen für eine lebenswerte Zukunft



Für ein behagliches Zuhause:

Mit einem Anschluss an unser Fernwärme-System profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen wie beispielsweise kostengünstigen sowie konstanten Energiepreisen und tragen gleichzeitig zum Schutz der Umwelt bei! Der Ausbau unseres Fernwärme-Netzes ist ganz nah.



Erfahren Sie mehr über die geplanten Anbindungen unter www.forte-energie.de/nahwaermeversorgung oder scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

Für umweltbewusste Unternehmen:

Unsere maßgeschneiderten Fernwärme-Lösungen helfen Ihrem Unternehmen dabei, die großen Herausforderungen der Energiewende zu meistern – kosteneffizient und klimaschonend! Unsere Fernwärme versorgt schon jetzt große Teile des Cuxhavener Hafens. Sehr gern erstellen wir auch ein individuelles Fernwärme-Konzept für Ihr Unternehmen!

Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf. Wir freuen uns auf Sie!

☎ 04721 707 5438 | ✉ fernwaerme@forte-energie.de

Verpackungssteuer: Irrweg oder Lösung der Vermüllungsprobleme?

Der Unternehmensverband Cuxhaven warnt vor den negativen Folgen von kommunalen Verpackungssteuern.

Die Stadt Tübingen macht es vor. Sie hat eine Verpackungssteuer eingeführt und den Wegwerfverpackungen aus Schnellrestaurants, Coffeeshops und Co den Kampf angesagt. Eingeführt wurde die Steuer in der Stadt bereits im Jahr 2022. In diesem Jahr hat das Bundesverfassungsgericht die Rechtmäßigkeit der Steuer bestätigt.

Verkaufsstellen von Einwegverpackungen, -geschirr und -besteck, die darin Speisen und Getränke für den sofortigen Verzehr oder zum Mitnehmen ausgeben, müssen die Steuer bezahlen. In der Universitätsstadt beträgt der Steuerbetrag 0,50 Euro (netto) für Einwegverpackungen wie zum Beispiel Kaffeebecher, 0,50 Euro für Einweggeschirr wie zum Beispiel Pommesschalen und 0,20 Euro für Einwegbesteck und andere Hilfsmittel wie zum Beispiel Trinkhalm oder Eislöffel.

Der Vorstoß Tübingens hat Aufmerksamkeit in der gesamten Republik hervorgerufen. In vielen Städten wird - nach dem Urteil des Verfassungsgerichts - ebenfalls über die Einführung dieser Kommunalabgabe diskutiert. Auch im Landkreis Cuxhaven ist die Debatte angekommen. Der Hemmoorer Stadtrat hat die Einführung der Steuer erst kürzlich abgelehnt. Wie das Thema in anderen Kommunen entschieden wird, ist noch offen. Der Unternehmensverband Cuxhaven Elbe-Weser



Ein Einwegbecher eines Schnellrestaurants liegt in einem Mülleimer in der Nähe der Restaurantfiliale. Foto: Henning Kaiser / dpa

Dreieck (UVC) spricht sich indessen entschieden gegen die Einführung kommunaler Verpackungssteuern nach dem Vorbild der Stadt Tübingen aus. Eine solche Maßnahme widerspreche sogar in eklatanter Weise dem Geist des Bürokratieentlastungsgesetzes, belaste mittelständische Unternehmen und bringe keine nachhaltige ökologische Wirkung.

Mit der Einführung einer lokalen Verpackungssteuer gehe ein erheblicher zusätzlicher Verwaltungsaufwand für Unter-

„Nachhaltigkeit lässt sich nicht per Strafsteuer erzwingen“

UVC-Vorsitzender
Andreas Wulf

nehmen einher - insbesondere für Betriebe mit mehreren Standorten in unterschiedlichen Kommunen. Diese würden sich gezwungen sehen, je nach Gemeinde unterschiedliche Berechnungsmodelle und Nachweispflichten umzusetzen. „Anstatt Bürokratie abzubauen, wird hier ein Flickenteppich aus kommunalen Sonderregelun-

gen geschaffen, der selbst gut organisierte Unternehmen an die Belastungsgrenze bringt“, meint Andreas Wulf, Vorsitzender des UVC.

Auch die öffentliche Verwaltung werde stark beansprucht. Die Erhebung, Kontrolle und rechtssichere Umsetzung der Steuer erfordere erhebliche personelle Ressourcen - auf Kosten der Steuerzahler. Angesichts der geringen Einnahmen solcher kommunalen Abgaben stehe dieser Aufwand in keinem wirtschaftlich oder ökologisch sinnvollen Verhältnis.

Doppelbelastung untergrabe faire Besteuerung

Unternehmen seien bereits durch bestehende bundesweite Regelungen wie die Verpackungsverordnung, die Pflichtabgaben an die Zentrale Stelle sowie das Einwegkunststofffondsgesetz umfassend zur Beteiligung an Entsorgungssystemen verpflichtet. Eine zusätzliche kommunale Steuer schaffe eine faktische Doppelbelastung, die rechtlich und systematisch bedenklich sei und das Prinzip fairer Besteuerung untergrabe.

Gerade kleine und mittelständische Betriebe - das Rückgrat unserer Wirtschaft - würden durch die Verpackungssteuer überproportional belastet. Die Weitergabe der Steuerlast an die Verbraucher führe zu höheren Preisen, was in Zeiten steigender Lebenshaltungskosten be-

sonders kritisch sei. Ein Preisrückgang im Absatz bedeute zugleich geringere Einnahmen bei der Mehrwertsteuer - ein Effekt, der die fiskalische Sinnhaftigkeit der Verpackungssteuer weiter in Frage stelle.

Die Verpackungssteuer setze auf Strafe statt auf Anreiz, findet der UVC-Vorsitzende. Statt eine breite gesellschaftliche Bewegung für Mehrweg und nachhaltigen Konsum zu initiieren, werde auf Zwang und finanzielle Belastung gesetzt. Fehlende Öffentlichkeitsarbeit, mangelnde Investitionen in Anreizsysteme und Infrastruktur für Mehrwegangebote verhinderten eine wirkungsvolle und akzeptierte Veränderung des Verbraucherverhaltens.

„Nachhaltigkeit lässt sich nicht per Strafsteuer erzwingen“, so Andreas Wulf. „Was wir brauchen, ist ein durchdachtes, bundesweit einheitliches Konzept mit gezielten Anreizen, nicht einen kommunalen Alleingang, der Bürokratie schafft und den Mittelstand schwächt.“

Der Unternehmensverband fordert deshalb Bund, Länder und Gemeinden auf, sich gegen eine Zersplitterung der Steuerlandschaft auszusprechen und stattdessen auf einheitliche, durchsetzbare und motivierende Maßnahmen zu setzen, die sowohl ökologische als auch ökonomische Zielsetzungen vereinen. Die lokale Verpackungssteuer sei dafür kein geeignetes Instrument.



Der Vorsitzende des Unternehmensverbandes Cuxhaven Elbe-Weser Dreieck, Andreas Wulf, wendet sich gegen die Einführung einer Verpackungssteuer in den hiesigen Kommunen. Foto: UVC



www.wirreinigensteine.de

Seriös!
Kompetent!
Sauber!



„Nachhaltig und kostengünstig - Pflasterreinigung statt Neuverlegen“

Ihr Fachmann aus Niedersachsen Tim Hillgruber,
Außendienstmitarbeiter von SteinXpert Elbe-Weser im Interview:

Herr Hillgruber, was bieten Sie als Reinigungsunternehmen SteinXpert an?

Unser Kerngeschäft ist die Aufbereitung von Oberflächen im Außenbereich und deren nachhaltiger Schutz. Indem Sie dies in professionelle Hände geben, verlängern Sie deren Lebensdauer und bewahren gleichzeitig die ansprechende Ästhetik Ihres Anwesens. So sparen Sie langfristig Kosten und erhalten den Wert Ihrer Immobilie.

Kurz zum Ablauf, was passiert nach der Kontaktaufnahme mit Ihnen?

Uns ist es wichtig, dass unsere Kunden uns und unsere Arbeit kennenlernen, daher vereinbart unser Büro zunächst einen Besichtigungstermin. Wir schauen uns die Flächen vor Ort an und erstellen ein Aufmaß, inkl. Fotos. Oft legen wir auch eine Probefläche an. Im Anschluss erstellen wir ein maßgeschneidertes schriftliches Angebot mit allen vereinbarten Positionen. Wichtig zu wissen: Bis hierhin ist für unsere Kunden alles kostenfrei und unverbindlich. Zudem berechnen wir keinen Cent mehr als im Angebot steht.

Und wie läuft so eine Pflasterreinigung ab?

Die Aufbereitung beginnt mit der Reini-

gung des Pflasters mittels heißem Wasser von bis zu 100 Grad Celsius und einem Druck von bis zu 350 bar, um selbst hartnäckigen Schmutz zu entfernen. Anschließend wird das gelöste Schmutzwasser und Fugenmaterial abgesaugt, um eine gründliche Reinigung zu gewährleisten und die Fläche für die nächsten Schritte vorzubereiten. Die umweltverträgliche „Desinfektion“ sorgt anschließend für hygienische Sauberkeit, während die Imprägnierung dafür sorgt, dass sich neuer Schmutz nicht mehr so hartnäckig festsetzt. Nach dem Einbringen neuer Fugen erstrahlt das Pflaster wieder in seiner ursprünglichen Pracht und wirkt fast wie frisch verlegt.

Warum sollte man SteinXpert beauftragen?

Zum einen wegen der Nachhaltigkeit. Statt ein neues Pflaster zu verlegen, ist unsere Lösung deutlich kostengünstiger und auch ressourcenschonender. Zum anderen brauche ich sehr viel Zeit und Geduld, wenn ich als Eigentümer die Reinigung selbst vornehme. Mal ganz abgesehen von der technischen Ausrüstung, die ich vielleicht erst leihen oder kaufen muss und deren Ergebnis nicht mit industriellen Maschinen mithalten kann.

Viele Hausbesitzer klagen über unseriöse Drückerkolonnen, die ihre „Leistungen“ an der Tür verkaufen. Was unterscheidet Sie davon?

Einfach alles! Von unseren schriftlichen Angeboten über unsere verbindlichen Auftragsbestätigungen mit Ausführungstermin bis hin zur steuerlich absetzbaren Rechnung ist bei uns alles professionell, fair und transparent. Der Kunde hat keinen Entscheidungsdruck, sondern nimmt das Angebot an, wenn es für ihn passt. Wir sind stets erreichbar und freundlich. Das gibt Sicherheit.

Herr Hillgruber, was möchten Sie unseren Lesern noch mitteilen?

Testen Sie uns. Bis zu Ihrer Auftragserteilung ist alles kostenfrei und unverbindlich. Sie können nur gewinnen! Schauen Sie sich gerne auf www.wirreinigensteine.de unser Ausführungsvideo zu unserer Pflasterreinigung an und nutzen Sie das Kontaktformular auf der Webseite. Alternativ erreichen Sie uns auch telefonisch unter der Nummer: 04721 6999670. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Nachricht.

Kostenlose Probefläche
ohne Risiko testen!



Pflasteraufbereitung mit Langzeitschutz!



Reinigung mit bis zu 100 °C
heißem Wasser (350 BAR Druck)



Neuverfugung mit unkraut
hemmendem Fugenmaterial



Gleichzeitige Absaugung von Fu-
genmaterial und Schmutzwasser



Langzeitschutz dank SteinXpert-
Protect-Imprägnierung



Fair und seriös - schriftliche
Angebote und Topbewertungen



ca. 75 % günstiger als eine
komplette Neuverlegung

SteinXpert Elbe-Weser

Brahmsstraße 30 • 27474 Cuxhaven

Telefon: 04721-69 99 670

www.wirreinigensteine.de

elbe-weser@wirreinigensteine.de



Staffelübergabe bei Nutrilo

Eine Ära geht zu Ende: Die Nutrilo GmbH verabschiedet ihren langjährigen Geschäftsführer Jörg Pallentin und begrüßt die neue Doppelspitze.

Gegründet 1984 als Dreimann-Unternehmen, übernahm Jörg Pallentin 2007 das Ruder und formte Nutrilo gemeinsam mit seinem früheren Geschäftsführer-Kollegen Holger Birkhahn zum Global Player. Heute ist das Cuxhavener Unternehmen mit einem Umsatz von rund 70 Millionen Euro einer der führenden Lieferanten für Vitamine und Mineralstoffe und gehört zu den größten Lohnherstellern von Nahrungsergänzungsmitteln in Europa.

Nach fast zwei Jahrzehnten steht ein Führungswechsel an. Nach dem Abschied von Birkhahn, der 2023 entschied aus dem Berufsleben auszusteigen, wird nun auch Pallentin von seiner Mannschaft aus 370 motivierten Mitarbeitern gebührend in den Ruhestand verabschiedet. Der Staffelstab wird offiziell an Maik Hommers und Markus Wesjohann, der bereits seit zwei Jahren Mitgeschäftsführer ist, übergeben. Die neue Doppelspitze bringt vielfältige

Erfahrungen und eine klare Vision mit: „Nachhaltiges Wachstum mit Blick auf die Umwelt, Digitalisierung und eine starke Unternehmenskultur stehen im Zentrum unserer Strategie“, so Maik Hommers. „Wir wollen bestehende Bereiche ausbauen und neue Märkte erschließen“, ergänzt Markus Wesjohann.

Das Fundament der Vorgänger ist solide und die Weichen für langfristige Erfolge wurden bereits gestellt: So stieg die Anzahl der Mitarbeiter in den vergangenen Jahren von 103 im Jahr 2007 auf heute 370 Beschäftigte. Auch international machte sich Nutrilo einen Namen. Der gebürtige Cuxhavener Pallentin ebnete den Weg für das internationale Geschäft. Heute wird das vielfältige Produktportfolio in über 65 Ländern weltweit mit großem Erfolg vermarktet.

Seinen Wurzeln ist Nutrilo immer treu geblieben und ist schon seit 40 Jahren in Cuxhaven ansässig. Regelmäßig wurden Millionenbeträge in den Standort investiert – zuletzt 2019



Wechsel in der Führung: Nutrilo startet mit neuer Doppelspitze in die Zukunft - Jörg Pallentin (M.) geht in den Ruhestand; links Maik Hommers, rechts Markus Wesjohann. Foto: Heina Dannemann

in den Ausbau des Logistikzentrums und 2020 in die Erweiterung der Produktionskapazität sowie in ein neues Sozialgebäude für Mitarbeiter. Das Unternehmen bekennt sich klar zur Region. Pallentin trieb zudem eine wertschätzende Unternehmenskultur voran, die dem 62-Jährigen besonders am Herzen lag. Das daraus entstandene starke Gemeinschaftsgefühl gilt als

Schlüssel der Nutrilo-Erfolgsgeschichte. Die internationale Expansion, kontinuierliche Erweiterung des Produktionsstandortes und stetige Schaffung von neuen Arbeitsplätzen spiegelt nicht nur das Wachstum des Unternehmens wider, sondern auch Pallentins besonderes Talent. Er beherrschte die Zahlen wie kaum ein anderer und besaß einen unvergleichlichen Blick

für die Chancen und Risiken im Geschäftsbereich. Dabei haben sich stets beide Geschäftsführer, Pallentin und Birkhahn, als Impulsgeber und Brückenbauer zwischen Tradition und Zukunft gesehen, die eines nie vergaßen: „Hinter jedem Erfolg stehen Menschen. Unsere Mitarbeiter sind nicht nur Teil der Nutrilo, sie sind das Herz, das es lebendig hält.“



WIR SUCHEN DICH!

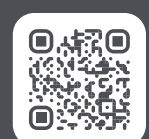
WIR BIETEN DIR:

-  Firmen-events
-  Tarifbezahlung + 13. Gehalt
-  30-33 Urlaubstage
-  Bike-Leasing
-  Firmenfitness (Egym Wellpass)
-  VL und bAV
-  Lunch



INTERESSIERT?

Bewerbungen bitte an karriere@nutrilo.de



[nutrilo.de](https://www.nutrilo.de)

Zuständig für 2400 Bauwerke: Das Staatliche Baumanagement Elbe-Weser

Die Behörde sorgt für die Betreuung während des gesamten Lebenszyklus der Gebäude.

Als eines von sieben Bauämtern in Niedersachsen führt das Staatliche Baumanagement Elbe-Weser (SB Elbe-Weser) die Baumaßnahmen des Landes und des Bundes durch. Mit seinem Hauptsitz in Cuxhaven ist das Amt zuständig für das Elbe-Weser-Dreieck mit den Landkreisen Cuxhaven, Osterholz, Rotenburg (Wümme) und Stade sowie die militärischen Liegenschaften im Landkreis Friesland. Das SB Elbe-Weser ist mit 112 Beschäftigten - aufgeteilt auf zwei Standorte in Cuxhaven und Bremervörde - für etwa 2400 Bauwerke zuständig. In der auswärtigen Organisationseinheit Bremervörde sind 29 Mitarbeiter tätig, die sich um die ortsnahe baufachliche Betreuung kümmern. Sechs weitere Bauämter sind für den übrigen Teil Niedersachsens zuständig. Die drei Baugruppen, die Fachbereiche Betriebstechnik, Ingenieurbau und Hochbau sowie die Geschäftsstelle arbeiten

im SB Elbe-Weser interdisziplinär zusammen, unterstützt durch ein Controlling.

Schwerpunkte des SB Elbe-Weser

Rund 80 Prozent des Auftragsvolumens des Amtes wird an den Bundeswehrstandorten umgesetzt. Im zivilen Bundesbereich werden unter anderem das Maritime Sicherheitszentrum Cuxhaven, das Wasserstraßen- und Schifffahrtsamt Elbe-Nordsee in Cuxhaven, die Bundespolizei, das Technische Hilfswerk und Zollämter betreut.

Das SB Elbe-Weser ist für den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes zuständig. Von der Projektorganisation bis zur Fertigstellung eines Bauwerks werden Qualität, Termine und Kosten beachtet. Für den Werterhalt der Gebäude während der Nutzung ist ebenfalls SB Elbe-Weser verantwortlich. Auch wenn Aufgaben an Architektur-



Das Staatliche Baumanagement Elbe-Weser zählt zu den sieben Bauverwaltungen in Niedersachsen und ist verantwortlich für Bauprojekte im Auftrag von Land und Bund. Zu den betreuten Objekten gehört unter anderem die Polizei Inspektion Cuxhaven. Foto: Staatliches Baumanagement Elbe-Weser

und Ingenieurbüros zur Bearbeitung übergeben werden, bleibt die Gesamtverantwortung beim SB Elbe-Weser. Zusätzlich zu diesen klassischen Bauaufgaben prüft das SB

Elbe-Weser auch Zuwendungsanträge, führt die baurechtlichen Verfahren für Baumaßnahmen durch und bearbeitet eingehende Anträge bei der Beteiligung der Träger öffentlicher Be-

lange im Rahmen von Änderungsverfahren. Der Erweiterungsbau der Polizeiinspektion in Cuxhaven ist ein Beispiel für die Projekte, die aktuell vom SB Elbe-Weser ausgeführt werden.

Kommen Sie in unser Team!

www.nlbl.niedersachsen.de

Wir suchen:

- Architekten (m/w/d)
- Ingenieure (m/w/d) verschied. Fachrichtungen
- Verwaltungsfachangestellte (m/w/d)
- Verwaltungsmitarbeiter (m/w/d)

Gemeinsam

mehr erreichen



Staatliches Baumanagement
Elbe-Weser

Arbeitgeber
Niedersachsen



Edelpilze frisch vom Bauernhof

Statt Schweinen gedeihen jetzt Edelpilze auf dem Hof von Christina und Jan-Dierk Horeis in Oberndorf-Moorstrich. Von Wiebke Kramp

Landwirtschaft liegt ihnen im Blut, doch vor neuen Herausforderungen zeigen sie keine Scheu. Christina und Jan-Dierk Horeis haben es im abgelegenen Moorstrich gewagt, ihren Schweinemastbetrieb auf vollkommen neue Beine zu stellen und aus der Not eine Tugend zu machen, nachdem Jan-Dierk Horeis sich eine Berufskrankheit zugezogen hatte und die Luft in den Ställen nicht mehr vertrug. Hinzu kam, dass sich in der Coronazeit die wirtschaftliche Lage für Schweinefleisch alles andere als rosig darstellte.

Nach reiflicher Überlegung und unter Einschaltung eines Fachberaters entschieden sich die Horeis zum Umstieg auf eine völlig neue Produktion. Anstelle von Ferkeln ziehen sie seit Frühjahr 2022 Pilze groß – genauer gesagt in erster Linie Kräuterseitlinge. Die ursprüngliche Heimat des Kräuterseitlings liegt im mediterranen Raum, wo er meist auf den Wurzeln von Kräutern wächst. Mit seinem kräftigen Aroma und dem festen Fleisch gilt er als ein vielseitig genießbarer Feinschmecker-Pilz. Geschmacklich und optisch ähnelt er dem Steinpilz. Hut und Stiel sind sehr dick- und festfleischig und bleiben auch beim Garen bissfest. Der gesun-



Christina und Jan-Dierk Horeis produzieren in Oberndorf-Moorstrich Kräuterseitlinge und Shiitake-Pilze. Foto: Kramp

de Speisepilz verfügt neben Eiweiß und Ballaststoffen über viel Folsäure. Und er dient Vegetariern und Veganern als delikater Fleischersatz.

„Gerade jetzt in der Spargelzeit eignet sich der frische Kräuterseitling paniert hervorragend als Schnitzersersatz, aber auch zum Grillen ist er hervorragend geeignet“, wissen die Horeis, die selbst viel herumexperimentiert haben und ihrer Kundschaft auch gerne selbst erprobte Rezepte an die Hand geben. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt: Ob einfach gebraten mit Spiegelei auf Schwarzbrot bis zu

Pilzen mit Bandnudeln in Sahnesauce mit Weißwein – Kräuterseitlinge seien vielseitig zu verwenden und überhaupt nicht kompliziert.

Für ihre Pilzzucht haben Christina und Jan-Dierk Horeis extra die früheren Stallungen umgebaut und Solar- und Wärmepumpenbetriebene Kühl- und Heizanlagen installiert, die für das richtige Klima sorgen, damit die Pilze tüchtig aus dem Substrat schießen können. Diese Substratbeutel sind biozertifiziert. Zunächst durchwächst das fadenförmige Myzel im künstlichen Sommerklima den Nährboden im geschlossenen Beutel, bevor es nach dem Durchwachsraum in die Kulturräume bis zur Erntereife der Fruchtkörper geht, wo kühle und feuchte herbstliche Bedingungen herrschen.

Die Landwirte haben tüchtig ausgetüftelt, wie ihre Kräuterseitlinge und Shiitake-Pilze in ihren früheren Stallungen am besten gedeihen. „Die größte Hürde war, das richtige Klima herauszufinden. Der Pilz braucht eine hohe Luftfeuchtigkeit.“ Zwar sind die Bedingungen immer gleich, „aber der Pilz ist auch sehr eigen und sensibel“, lacht Christina Horeis und erläutert, dass das Wachstum höchst unterschiedlich sei. Die Länge variiert; sie reicht von Daumenkuppen- bis zur Handgröße. Priorität legen die Landwirte übrigens auf einen schönen Hut.

Vom Vorkeimen bis zur Ernte mit dem Kartoffelschälmesser gehört viel Fingerspitzengefühl dazu, denn geerntet wird ausschließlich per Hand und mit Handschuhen. Auch für die Vermarktung sind Christina und Jan-Dierk Horeis selbst verantwortlich. Sie beliefern einige Gastronomen direkt sowie die umliegenden Edeka-Märkte in

Otterndorf, Cadenberge, Hemmoor und Freiburg. Ihre Kundschaft kann sich sicher sein, dass sie regionale und nachhaltig erzeugte Ware bekommen. Der

größte Teil der Ernte ihrer „Moorstricher Edelpilze“ aber wird von einem Großhändler für den Hamburger Großmarkt abgeholt.

DREI REZEPTE

Gebratene Kräuterseitlinge:

Der Klassiker als Beilage und Ergänzung zu Fleisch- und Fischgerichten, als Fleischalternative, als Grundlage für Suppen und Soßen oder als Topping für den Salat. So geht es: Zu Anfang kurz heiß anbraten (in Butter oder Öl), danach nicht zu heiß und zu lange weiterbraten, zum Schluss würzen mit Pfeffer und Salz und passend zum jeweiligen Gericht etwas aus dem Gewürzregal oder am besten Kräuter direkt aus dem Garten. Nach Belieben auch mit Zwiebeln, Knoblauch oder Schnittlauch.

„Stines Bandnudeln“:

So geht's: Die Kräuterseitlinge der Länge nach in Streifen schneiden, Schnittlauch in sehr feine Röllchen schneiden, die Pilze in einer Pfanne mit Butter an-

dünsten, mit Weißwein ablöschen, ca. acht bis zehn Minuten weiterdünsten, gelegentlich umrühren, Sahne einrühren, kurz aufkochen lassen und bei verringerter Temperatur leicht cremig mit Sahne eindicken. Schnittlauch unterheben, mit Pfeffer, Salz und einem Spritzer Zitronensaft abschmecken, gemeinsam mit den Bandnudeln servieren.

Die Großen vom Grill:

So geht's: Die großen Kräuterseitlinge der Länge nach in drei bis vier Scheiben schneiden, in einer Schale mindestens eine Stunde marinieren mit einer Marinade aus Raps- oder Olivenöl, Pfeffer und Salz, Kräuter nach eigenem Geschmack oder Knoblauch – und dann ab damit auf den Grill.



Frischer geht es nicht: Edelpilze frisch vom Hadler Bauernhof. Foto: Horeis

Aktiv für den Kunden!

VERTRAUEN. NÄHE. NACHBARSCHAFT.

- › Agrarhandel
- › Baustoffe
- › Energie: Heiz- und Brennstoffe, Gas, Strom, Tanken
- › Raiffeisen-Märkte
- › Kleinmotoren-Werkstatt
- › Nutzfahrzeugwerkstatt

 **Raiffeisen**
Weser-Elbe eG



Raiffeisenstraße 10 • 27624 Geestland • Bad Bederkesa
Tel.: 04745 9447 0 • www.raiffeisen-weser-elbe.de

TenneT vergibt Tiefbauarbeiten

Netzausbau: Der Baustart für die SuedLink-Erdkabeltrasse zwischen Wischhafen und Kutenholz rückt näher. Der Abschnitt streift auch den Landkreis Cuxhaven.

Der Netzausbau in Niedersachsen nimmt weiter Fahrt auf: Der Übertragungsnetzbetreiber TenneT hat die Tiefbauarbeiten für das Baulos 3, also ein Großteil des SuedLink Planfeststellungsabschnitt A3, vergeben. Den Zuschlag erhielt nach erfolgreicher Ausschreibung die Arbeitsgemeinschaft (ARGE) Matthäi, Bohlen & Doyen, Vorwerk und Wähler, erfahrene deutsche Unternehmen aus der Bau-, Baustoff- und Rohstoffbranche.

Das rund 43 Kilometer lange Baulos erstreckt sich von der Gemeinde Wischhafen, genauer gesagt nordwestlich des Ortsteils Hamelwörden bis zur Landkreisgrenze Stade/Rotenburg (Wümmen) und verläuft durch die Landkreise Stade und Cuxhaven. Betroffen sind unter anderem die Gemeinden Wischhafen, Osten, Drochtersen, Großenwörden, Engelschoff, Himmelpforten, Burweg, Oldendorf, Heinbockel und Kutenholz.

Mit der vorliegenden Planfeststellung für den Abschnitt A3 sind alle Genehmigungen für den Baustart vorhanden. Bereits seit Anfang des Jahres finden bauvorbereitende Maßnahmen statt – der eigentliche Tiefbau startet voraussichtlich im Sommer mit sogenannten HDD-Bohrungen (Horizontal Directional Drilling).

Die beauftragten Arbeiten umfassen das Ausheben und Wiederverfüllen von Kabelgräben, das sogenannte HDD-Bohrverfahren (eine grabenlose Verlegemethode), der Bau von Leerrohranlagen für Kabel, sowie der Bau von Zuwegungen für Schwertransporte und temporären Baustraßen.

Für die Umsetzung hat sich TenneT mit der Arbeitsgemeinschaft (ARGE) Matthäi, Bohlen & Doyen, Vorwerk und Wähler erfahrene Partner an die Seite geholt. Diese Unternehmen bringen langjährige Erfahrung im Bau und in der Instandhaltung von Energienetzen sowie bei komplexen Infrastrukturprojekten mit.

SuedLink zählt zu den wichtigsten Infrastrukturvorhaben der Energiewende in Deutschland und wird künftig Windstrom aus dem Norden in die Verbrauchszentren im Süden transportieren. Das Baulos 3 gilt als ein bedeutender Baustein im Gesamtprojekt – und mit der Auftragsvergabe rückt die Umsetzung ein gutes Stück näher.

Das SuedLink-Erdkabel von Brunsbüttel bis Großgartach bei Heilbronn im Norden Baden-Württembergs ist rund 700 Kilometer lang. Es soll Strom aus erneuerbaren Energien von Norddeutschland in den Süden transportieren. Dies ist einerseits nötig, weil im Süden Schritt für



Kabelgraben: Der Übertragungsnetzbetreiber TenneT hat die Tiefbauarbeiten für die SuedLink-Erdkabeltrasse im Abschnitt zwischen Wischhafen und Kutenholz vergeben. Die trasse streift auch den Landkreis Cuxhaven. Foto: TenneT

Schritt große konventionelle Kraftwerke vom Netz gehen. Andererseits um die ehrgeizigen Ziele beim Ausbau regenerativer Energien zu erreichen. SuedLink soll dafür sorgen, dass die Stromversorgung auch an Tagen mit wenig Wind und Sonne zuverlässig bleibt: Durch die Anbindung an NordLink speist SuedLink je nach Bedarf Wasserkraft aus Norwegen in das deutsche Netz.

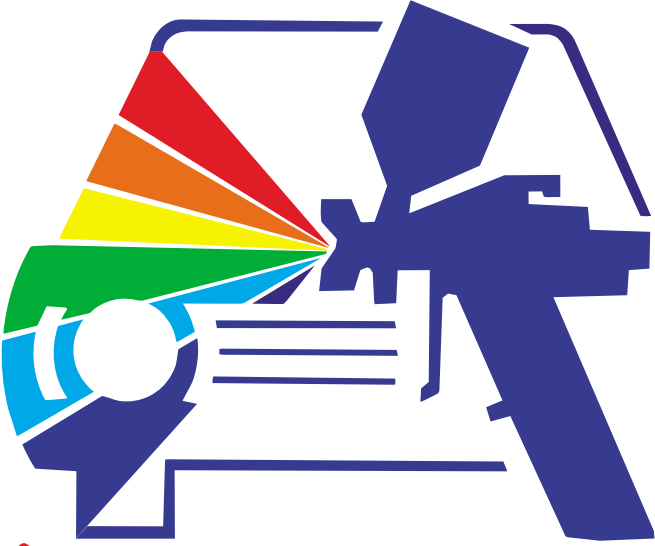
An verschiedenen Stellen, wie beispielsweise der Unterquerung der Elbe bei Glückstadt oder den Konvertern in Brunsbüttel und Leingarten (Heilbronn), laufen die Arbeiten bereits. Die ersten SuedLink-Kabel wurden im Sommer 2024 bei Zeven verlegt. SuedLink ist in 15 Abschnitte unterteilt. Die überschaubare Größe jedes Abschnitts erleichtert die Planung, die Genehmigung und später auch den Bau. SuedLink besteht aus zwei Höchstspannungs-Gleichstrom-Übertragungs-Verbindungen (HGÜ): Das Kabel von Brunsbüttel nach Großgartach/Leingarten und das streckenweise parallel von Wilster ins bayerische Bergheimfeld/West führende Kabel. Die Leistung entspricht etwa vier Atomkraftwerken. Rechnerisch können damit rund zehn Millionen Haushalte mit Strom versorgt werden. Mit vier Gigawatt Übertragungskapazität ist SuedLink ein zentrales Infrastrukturvorhaben der Energiewende in Deutschland.

Bis 2045 will Deutschland klimaneutral werden. Bis 2030 soll der Anteil erneuerbarer Energien auf 80 Prozent steigen. Diese Ziele der Bundesregierung fordern das Stromnetz heraus, denn grüner Strom wird überwiegend dezentral im windreichen Norden und sonnigen Süden er-

zeugt. Um auch zukünftig eine stabile und sichere Stromversorgung zu gewährleisten, müssen

Stromnetze an die veränderte Erzeugungsstruktur angepasst werden. Dabei spielen leistungs-

starke Gleichstromleitungen wie SuedLink eine entscheidende Rolle.



Lackiererei
TH. WÜRTZ GmbH
Inh. Kai Uwe Benz

Lackierungen aller Art.
Unfall- und Karosserie-
instandsetzung

Am Mühlenberg 6
21762 Otterndorf
Telefon (0 47 51) 65 92
www.lackiererei-wuertz.com



Eröffnung der Fußgängerzone im damals als modern und schick geltenden Design im Jahr 1975: Ganz Cuxhaven wollte sich das Spektakel mit Modenschau, Tanzvorführungen des ATSC und anderen Höhepunkten anschauen. Fotos: CNV-Archiv

Cuxhavens Nordersteinstraße hat sich schon mehrmals neu erfunden

Vor 50 Jahren kam es zur tiefgreifendsten Veränderung: Die Fußgängerzone wurde mit einem rauschenden Fest eingeweiht. **Von Maren Reese-Winne**

Vor 50 Jahren erfand sich die Nordersteinstraße - Cuxhavens Einkaufsstraße Nummer 1 - neu. Die Umwandlung zur Fußgängerzone wurde vom 14. bis zum 16. August 1975 bei glühenden 35 Grad mit einem rauschenden Fest begangen. Die neu gestaltete Straße sollte nicht nur zum Einkaufen einladen, sondern gleichzeitig Treffpunkt, Ruhe- und Erlebniszone sein. Kurz zuvor hatten sich 64 Geschäfte der frisch gegründeten Werbebegegnungsgemeinschaft Centrum Cuxhaven angeschlossen.

Den Rahmenplan zur Sanierung der Innenstadt mit einer durchgehenden Achse vom

Anzeige

Schloss bis zum Kaemmererplatz hatte die Stadtverwaltung im Februar 1974 öffentlich zur Debatte gestellt. Die ersten Vorstöße dafür gingen auf die Jahre 1969/70 und die Personen Hermann Busse, Paul Westermann, Hartmut Schormann und Oberbürgermeister Werner Kammermann (SPD) zurück.

Damals begannen viele Geschäfte, ihre Innenräume und Fassaden neu zu gestalten. Außerdem war das Verkehrsproblem in der Nordersteinstraße schon lange offenkundig. Bereits seit 1949 galt eine Einbahnstraßenregelung. 1973 wurde in einer ersten Etappe der Bereich zwischen der Holstenstraße und dem Kaemmererplatz als erster Bereich neugestaltet und zur Fußgängerzone erklärt.

Dabei kam der Stadt die im Jahr 1971 durch den Bund und die Länder initiierte Städtebauförderung zugute. Cuxhaven hat in über 50 Jahren stark durch diese Förderung profitiert und mehrfach sein Gesicht verändert. Die Umgestaltung der Nordersteinstraße wurde nicht nur zu einem der ersten, sondern auch wirksamsten Projekte im Programm „Sanierungsgebiet Ritzbüttel“ (1974 bis 2007); ein Vorläufer des danach ange-

sprochenen und im Lehfeld und in Süderwisch noch laufenden Städtebauförderungsprojekts „Soziale Stadt“.

Die Fördermittel sollten Cuxhaven zu einem funktionsfähigen Versorgungszentrum machen, den Verkehr neu ordnen und beruhigen und die Anlage neuer Grünanlagen ermöglichen. In den Jahren 1974 und 1975 wurde die Nordersteinstraße

zur Fußgängerzone ausgebaut (ausgeführt durch das Altenwalder Unternehmen Karl Peters), das Quartier Alt-Cuxhaven mit der Hardewiek, Segelckestraße, Johannes-Gutenberg-Straße wurde neu gestaltet und angelegt, das legendäre Wohnhaus „Langer Jammer“ (Segelckestraße) wurde erworben und abgerissen, historische Privathäuser wurden saniert.

Auch Privatinitiativen und Wohnungsbau-träger wurden durch Mittel aus dem Förderprogramm unterstützt. Ein Ziel der Förderung ist die Chance auf gleichwertige Lebensverhältnisse in allen Gegenden Deutschlands.

Der einst auf dem Kaemmererplatz zusammenkommende Verkehr der Bundesstraßen B 6 und B 73 wurde auf die neu an-



Schnäppchenjagd beim Sommerschluss-Verkauf bei Karstadt am alten Standort mitten in der Nordersteinstraße.



JEFF GREEN & RUSTY
Outdoor und Lifestylebekleidung direkt vom Hersteller.
Nordersteinstr. 7, Cuxhaven
04451 - 91839 0
info@jeffgreen.com
www.jeffgreen.com // www.rusty.eu

gelegte Konrad-Adenauer-Allee verlegt, der Platz zum „Butt“ umgestaltet. Die Grünanlagen rund um den Schleusenpriel und den Wasserturm gehen ebenso auf das Konto der Städtebauförderung wie die Gestaltung des Schloss-Umfelds und des Ritzebütteler Marktplatzes.

Ab Februar 1974 wurden die Entwürfe für die Fußgängerzone, auch „Käuferstraße“ genannt, im Rathaus und in zahlreichen Bürger- und Kaufmannsversammlungen diskutiert. Schließlich sollten rund 1,1 Millionen DM investiert werden; dabei war außerdem ein Konsens über die von den Anwohnern erhobenen Erschließungsbeiträge zu erzielen.

Die Eröffnung der Nordersteinstraße mit der geometrischen Pflasterung, spektakulären Lichterbögen und Blumenbeeten mit Betonumrandung geriet zu einem Spektakel, das nur wenige der damals 60.353 Einwohner unberührt ließ und weit in die Region ausstrahlte, für Cuxhavens Innenstadt ein wichtiges Zentrum (wenn es nach den Geschäftsleuten ging, gar ein „Einkaufsparadies“) war; ebenso wie für die Kurgäste.

Zum Unterhaltungsprogramm in vier „Erlebniszonen“

Anzeige



Curry
— DAS —
LIFESTYLE CAFE

Inh. Weigand
Nordersteinstraße 49
27472 Cuxhaven
Tel. 04721 6653766
www.curryundcafe.de

gehörte ein Auftritt des Entertainers Rudi Carrell, der regelmäßig nach Cuxhaven kam, um im Kurpark sein Programm „Am laufenden Band“ zu präsentieren. Dazu gab es Auftritte der Bückeburger Jäger, des Cuxhavener Shanty-Chors und mehrerer Spielmannszüge, Kinderkarussells, Fahrten mit Pony- und



Der Kaemmererplatz in seiner alten Gestalt im Jahr 1963: Er ist bis heute die Eintrittspforte in die Nordersteinstraße. Rechts das Karstadt-Gebäude, das erst drei Jahre zuvor, am 28. September 1960, eröffnet worden war.

Eselwagen, Tanzvorführungen des ATSC, eine Herbstmodenschau, Gewinnspiele und vieles mehr.

Gemütlich vor den Fassaden sitzen, Kaffee trinken, nach der Schule in der Stadt chillen, bevor der Bus fährt: Das wäre in der Zeit davor undenkbar gewesen. Denn Fußgänger hatten sich auf den Gehwegen der schmalen Straße herumzudrücken, allenfalls brachte der Ansturm auf den Sommerschlussverkauf bei Karstadt den Kraftverkehr auf der Fahrbahn zum Erliegen.

„Die Einfahrt zur Nordersteinstraße am Fuße des alten Hadelner Seebandsdeiches reichte gerade für eine Wagenbreite“, schrieb Cuxhavens ehemaliger Stadtarchivar Hermann Borrmann im Buch „Der Flecken Ritzebüttel“ über die noch früher liegenden Zeiten, in denen sich in der Straße noch Pferdefuhrwerke und Handkarren begegneten. Die Nordersteinstraße, wegen der Schleuse der Altenwalder Wettern zeitweilig auch als „Slüsstraat“ oder



Das südliche Ende der Nordersteinstraße, lange vor dem Umbau in eine Fußgängerzone, als noch reger Autoverkehr herrschte.

„An der Schleuse“ bezeichnet, erhielt ihren Namen mutmaß-

lich, weil sie von der „Steenborg“ (Schloss Ritzebüttel) aus Richtung Norden verlief und schon früh gepflastert war.

Eine Prachtstraße dürfen sich die Nachkommen heute aber keineswegs vorstellen: Ausgiebig beschreibt ein Leserbrief-Schreiber im „Cuxhavener Tageblatt“ vom 8. Juli 1865 die „verdorbene Rinnstein-Pestluft“ und appelliert an den guten Willen der Anwohner: „Man erhält sich seine Gesundheit und damit das Leben, und in zweiter Linie, wie proper, nett und freundlich wird unser kleiner Ort sich dann ausnehmen.“ Straßengeschworene überwachten das Einhalten der amtlichen Straßen-Ordnung, die das „Hinwerfen von Unrath und Kehricht sowie das Ausgießen schmutziger übelriechender Flüssigkeiten“ verbot und auch darüber hinaus „das Schlachten von Thieren auf den öffentli-

chen Straßen und Plätzen“ untersagte.

1882 wurden die ersten „schattenlosen“ Gaslaternen aufgestellt, die jedoch bei Mondschein nicht angezündet wurden. Das Gesicht der Fassaden änderte sich ständig, nicht zuletzt, weil Großbrände immer wieder Gebäude in Schutt und Asche legten. Am 28. Mai 1654 traf es ganze 44 strohgedeckte Gebäude inklusive Bauernhäusern und Schulhaus. So entstand nach und nach eine Mischung der Baustile aus verschiedenen Epochen. Im Zweiten Weltkrieg wurden durch Bombentreffer wiederum mehrere Gebäude zerstört oder beschädigt.

Die Zusammensetzung der Geschäfte orientierte sich stark am täglichen Bedarf der Bevölkerung. Bäckereien, Schlachtereien, Delikatessen- und Obstgeschäfte verteilten sich auf die gesamte Länge. Die „Drogen-



Blick über die Baustelle: Die Bauarbeiten für das neue Karstadt-Haus im September 1959 im nördlichen Teil der Nordersteinstraße.

Seit der Eröffnung der Fußgängerzone 1975 sind viele Namen von den Fassaden verschwunden, manchmal auch das ganze Gebäude: Stoffmoden Kuschert, Woll-Koch, von Broock, Porzellan-Meyer, Schuhhaus Weitzel, Modehaus Both, Fischhaus Wonszak, Schuhhaus Laporte, Wilhelmi, Möbel-Heitzer, Juwelier Wöbber, Büromaschinen-Geuke, Fulfs, Hansa-Grill, Karstadt und Schuhhaus Ney zum Beispiel.

Und auch die Nordersteinstraße selbst hat 2015/16 in mehreren Bauabschnitten ihre nächste Auffrischung erhalten. Nach der Erneuerung der Ver- und Entsorgungsleitungen wurde eine neue Pflasterung verlegt, Bäume gepflanzt und Beton-Bötchen als neue Sitzgelegenheiten aufgestellt.

Die Innenstädte trotz veränderten Konsumverhaltens weiterhin als lebenswerte Orte zu gestalten, zählt in ganz Deutschland zu den Herausforderungen der Stadtplanerinnen und Stadtplaner, aber auch engagierter Investorinnen und Investoren und innovationsbereiter Kaufleute. Eine abwechslungsreiche Gastronomie, Dienstleistungsbetriebe, Gesundheitseinrichtungen und die Integration von Wohnraum für alle Generationen zählen ebenso dazu wie gemütliche Sitzecken und Spielmöglichkeiten für die Kinder. Eine entsprechende Initiative dazu läuft auf Antrag der Gruppe SPD/Die Grünen/Die Cuxhavener im Rat der Stadt Cuxhaven.

Die Stadtverwaltung hat außerdem im Rahmen des Programms „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ 2023 für zwei Jahre ein Zentrenmanagement, angesiedelt in der Agentur für Wirtschaftsförderung, etabliert. Bei einem verdeckten „City-Management-Check“ konnten Handel und Gastronomie durchaus überzeugen. Zen-



Begegnungsverkehr war hier zu dieser Zeit in den 1950-er Jahren in der Nordersteinstraße schon unmöglich.

trenmanager Adrian Pietsch bezeichnete die festgestellte Leerstandsquote von rund zehn Prozent als „nicht alarmierend“. Leerstände, wie sie auch in der Nordersteinstraße immer wieder entstünden, könnten zumindest optisch durch eine ansprechende Schaufenstergestaltung aufgefangen werden. Denkbar sei auch eine temporäre Nutzung leerstehender Geschäftshäuser beispielsweise als Ausstellungsfläche oder für Pop-up-Stores. Gute Noten gab es in der Bewertung für die im vergangenen Jahr vorgestellte neue Weihnachtsbeleuchtung.

Das 2021 aufgelegte Sofortprogramm „Perspektive Innenstadt“ hat die Stadt außerdem in

Anzeige

ANKA

seit 41 Jahren in der Nordersteinstraße



Frisches Obst für Ihr Büro

ANKA

Jetzt Probebox anfragen – unverbindlich & individuell!

office@anka-cux.de

die Lage versetzt, das Projekt „Lichtband“ in die Tat umzusetzen, wodurch verschiedene Bereiche in der Innenstadt neu il-

luminert werden konnten. Zu einer überzeugenden Mischung von Einkaufserlebnis, Nahversorgung und Begegnung würde nach Überzeugung vieler Einwohner ein Lebensmittelhandel in der Nordersteinstraße erheblich beitragen. Mit der plötzlichen Schließung der Fleischerei Seidel 2022 entfiel schließlich auch die letzte Möglichkeit, sich fußläufig mit Fleisch und Aufschnitt zu versorgen. Besser sieht es mit Backwaren aus. Der Freitags-Buttmarkt auf dem Kaemmererplatz ist auf einige wacker aushaltende Stände geschrumpft.

Darüber hinaus empfinden viele Kundinnen und Kunden, die ihr Geld gerne in Cuxhaven

ausgeben würden, die uneinheitlichen Öffnungszeiten als irritierend. Ein Einkaufsbummel am Sonnabendnachmittag beispielsweise entpuppt sich gerne mal als Lotteriespiel mit der Frage, welches angesteuerte Geschäft wohl noch geöffnet sein wird. Fachkräftemangel und eigene Grenzen bewegen manche Inhaberinnen und Inhaber außerdem bereits dazu, an einzelnen Wochentagen gar nicht mehr aufzumachen.

Dabei stellen gerade die inhabergeführten Geschäfte häufig die Stütze des vielfältigen Angebots in der Innenstadt dar und überzeugen durch Mut, Innovationsbereitschaft, Treue und Solidarität.

Wir  Lebensmittel.

Heute im Angebot: Deine Zukunft





EDEKA S. Golly im Feldweg 15 ist Teil der EDEKA Nord, einer von sieben genossenschaftlich organisierten Regionalgesellschaften des EDEKA-Verbunds. Unsere Schwerpunkte liegen im Einzelhandel und wir bieten unseren Kunden täglich frische und qualitativ hochwertige Produkte an.

Frische und Qualität stehen bei uns im Mittelpunkt – das gilt nicht nur für unsere Waren, sondern auch für unser Arbeitsklima. Wir bieten gut ausgestattete Arbeitsplätze und flexible Arbeitszeiten in einem familiären und hilfsbereiten Umfeld. Ein freundlicher Umgang zwischen den Mitarbeiter und Führungskräften ist für uns selbstverständlich, um eine angenehme und motivierende Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

EDEKA S. GOLLY

Feldweg 15 · 27474 Cuxhaven · Tel. 0 47 21 - 5 13 33
Öffnungszeiten: Montag bis Samstag von 8.00 bis 20.00

Cuxlandvibes: Neue mediale Sichtbarkeit für Unternehmen

Im Cuxland gibt es eine neue Marke, die frischen Wind in die Unternehmenskommunikation bringt: Cuxlandvibes. Was einst als Azubi-Projekt unter dem Namen „Ein Tag mit Jannik“ begann, hat sich zu einem beliebten Format entwickelt - nun geht es mit einer neuen Dachmarke, noch mehr Ideen und einem klaren Ziel weiter: Unternehmen aus der Region modern, authentisch und nahbar sichtbar machen.

CUXLANDVIBES

Der Instagram-Account @cuxlandvibes ist das Herzstück der Marke. Hier erscheinen regelmäßig kurze, professionell produzierte Reels, Video-Podcasts oder Event-Clips, die spannende Einblicke in regionale Unternehmen, aktuelle Aktionen und besondere Veranstaltungen geben. Für Betriebe bietet sich dadurch eine völlig neue Möglichkeit, die eigene Sichtbarkeit zu erhöhen - ohne selbst große Reichweite oder mediale Erfahrung mitbringen zu müssen.

Das Besondere: Die Inhalte werden nicht nur im Auftrag produziert, sondern direkt über den gut etablierten Cuxlandvibes-Kanal veröffentlicht - so erreichen sie eine breite, regionale Zielgruppe und sprechen Menschen an, die bisher vielleicht noch nie mit dem Unternehmen in Kontakt gekommen wären. So entstehen echte Begegnungen - digital und später vielleicht auch persönlich.

Ein weiterer Vorteil: Gerade im Bereich Nachwuchsgewinnung kann Cuxlandvibes helfen, Hemmschwellen abzubauen. Durch moderne, sympathische Inhalte lernen junge Menschen nicht nur das Unternehmen, sondern auch echte Gesichter dahinter kennen - was Vertrau-



Ich bin Jannik Heinsohn. Ich bin das Gesicht des Formats „Ein Tag mit Jannik“. Im Rahmen meiner Tätigkeit für die Cuxhaven-Niederelbe Verlagsgesellschaft darf ich euch mit Cuxlandvibes meine Heimatregion aus einer neuen Perspektive zeigen. Foto: Cuxlandvibes

en schafft und Nähe erzeugt. Ob Recruiting, Imagepflege, Eventvermarktung oder Sichtbarkeit für neue Angebote - Cuxlandvibes denkt mit, produziert profes-

sionell und schafft echten Mehrwert.

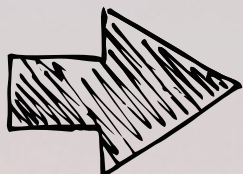
Die klare Botschaft: Wer seine Außendarstellung modernisieren, ergänzen oder einfach

mal einen neuen Weg gehen möchte, sollte an Cuxlandvibes denken. Denn egal ob Video, Podcast oder Social-Media-Content - Jannik Heinsohn und

sein Team entwickeln kreative und praxisnahe Lösungen, die sichtbar machen, was Unternehmen aus dem Cuxland besonders macht.

CUXLANDVIBES

CUXLAND. NEU. ENTDECKEN.



Solarstrom aus vernässtem Moor

Ein Landwirt aus dem Kreis Friesland baut einen Solarpark in einem wiedervernässten Moor. Vorbild für doppelt wirksame Energienutzung?

Mit der größten Freiflächen-Photovoltaikanlage (PV) Niedersachsens auf wiedervernässtem Moorboden entsteht derzeit bei Varel auf 40 Hektar ein Meilenstein der Energiewende - mit doppeltem Klimaeffekt: Einerseits der Stromproduktion aus Sonnenenergie und andererseits der Reduktion der CO-Freisetzung trockengelegter Moorflächen. Doch damit sich diese Pionierform der Energieerzeugung im Moor langfristig durchsetzen kann, sind bessere Rahmenbedingungen nötig, fordern Landwirt Lars Kaper aus Varel und das Landvolk Niedersachsen.

„Wenn sich die Nutzung von Photovoltaik im Moor etablieren soll, muss die Wiedervernäsung als zusätzliche Leistung anerkannt und dementsprechend höher entlohnt werden“, erläutert Kaper, Initiator des Projekts. Die Flächen werden dem landwirtschaftlichen Sektor entnommen und der Energieproduktion zugeführt. Damit müsse ein CO-Zertifikatehandel, der

sich aus den eingesparten Emissionen aus dem Moorboden speist, dauerhaft möglich sein. Kaper betont drittens die Notwendigkeit „praktikabler Lösungen in den Verwaltungen, um den Bau solcher besonderen Anlagen zu erleichtern“.

Landvolk-Rechtsreferent Harald Wedemeyer hebt hervor, dass Moor-PV nicht nur ökologisch sinnvoll sei, sondern weitere konkrete Vorteile bringe: „Die wiedervernässten Flächen trocknen durch die Beschattung der Module weniger aus - besonders im Sommer. So wird weniger Wasser für die Renaturierung benötigt.“ Wedemeyer sieht in dieser Kombination eine „Win-win-Situation“ für Klima und Natur. Während sich Wiedervernäsung und Lebensmittelproduktion nahezu ausschließen, unterstütze die Energieproduktion durch Photovoltaik die Renaturierung. Die Auswirkungen auf Flora und Fauna werden wissenschaftlich durch ein Monitoring begleitet. „Ökologisch werden sich Verbesserungen einstellen“, meint Kaper. Er

hat weite Teile der Modulreihen extra in Südrichtung aufgestellt, damit sich durch den Sonnenschein zwischen den Modulen Pflanzen entwickeln können.

Obwohl Moor-PV-Anlagen im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) als besonders förderfähig gelten, fehlt bislang die Genehmigung der EU für die erhöhte Vergütung im vor einem Jahr beschlossenen Solarpaket. „Rechtliche Klarheit ist zwingend erforderlich“, sagt Kaper. Wer heute plane, könne dennoch starten - denn allein die Planungsphase dauere drei bis vier Jahre. Die wirtschaftlichen Hürden bleiben hoch.

„Moor-PV ist auf jeden Fall teurer, als eine normale PV-Anlage, weil die Erschließung mit festen Wegen und die Verankerung der Module und Trafostationen aufwändiger ist als auf mineralischem Boden“, erklärt Kaper. Die Mächtigkeit des Moores liegt auf seinen Flächen zwischen 30 Zentimetern und zwei Metern. „Das ist unser Glück. Die Pfosten reichen bis in den



Ein Solarpark auf einer Freifläche. Künftig sollen auch Moor-PV-Anlagen Strom produzieren. Foto: Patrick Pleul / dpa

mineralischen Unterboden, somit lassen sich die Tische zur Montage der Module gut befestigen“, sagt der 51-Jährige.

Wedemeyer ergänzt: „Es ist nicht mit Parkplatz-PV oder Agri-PV vergleichbar.“ Trotzdem müssen sich Moor-PV-Betreiber auf die gleichen Ausschreibungen zur Stromvergütung bei der BundesNetzAgentur bewerben wie günstigere Anlagen - ein Ungleichgewicht, das viele Projekte gefährdet. „Das ist ein Di-

lemma“, sagt Wedemeyer. Denn Moor-PV sei eine besondere wirtschaftliche Herausforderung, die auch mit negativen Strompreisen zur Mittagszeit, wenn viel Solarstrom eingespeist werde, zu kämpfen habe. „In Zukunft werden mehr Speicher gebaut, die diese Spitzen des Stromangebots zur Mittagszeit etwas glätten werden“, erwartet Wedemeyer. In welchem Maße dies geschehe, sei jedoch noch offen. (lpd)

Drehscheibe für Ausflüge

Auch die beliebte Insel Sylt ist wieder Ansteuerungsziel ab Cuxhaven. **Von Wiebke Kramp**

An der Alten Liebe in Cuxhaven herrscht wieder Hochbetrieb, der Pier an ihrer Innenkante ist die Drehscheibe des Ausflugsverkehrs. Ob Hafenrundfahrt, Neuwerk- oder Helgolandtrip - das Angebot ist vielfältig.

Allein drei Katamarane legen hier an und ab: MS „Nordlicht“ und MS „Halunder Jet“ nehmen Kurs Hochseeinsel Helgoland. Der „Adler Cat“ hingegen macht sich von Cuxhaven aus jeweils am Freitag und Sonnabend auf den Weg nach Sylt. Es ist die schnellste Verbindung zwischen Cuxhaven und der Insel der Reichen und Schönen. Rund zweieinhalb Stunden dauert die Fahrt. Zeitlich abgestimmte Anschlussfähren gibt es im Hafen Hörnum jeweils nach Amrum und zur Hallig Hooge. Die Adler-Reederei feiert übr-

gens in diesem Jahr 75. Jubiläum. Kurt Paulsen unternahm 1950 mit dem kleinen Fischkutter „Adler“ die erste Ausflugsfahrt ab Nordstrand. Gemeinsam mit seiner Frau Christa baute er die Reederei auf. Heute umfasst die Flotte der Adler-Schiffe-Gruppe über 40 Fahrgastschiffe, die auf Nord- und Ostsee unterwegs sind.

HINTERGRUND

Die Adler-Reederei ist ein familiengeführtes Unternehmen - mittlerweile im Eigentum und unter der Leitung von Sven Paulsen. Der Hauptsitz befindet sich in Westerland auf Sylt. Standorte liegen auf Nordstrand, in Kiel, Brunsbüttel, Hamburg, Wismar, Sassnitz, Heringsdorf und Swinemünde.



Der „Adler Cat“ ist wieder zwischen Cuxhaven und Sylt unterwegs. Foto: Adler

NEUER ANTRIEB

0 % ZINSEN.¹ 100 % POWER.





Ford E-Transit Custom Trend	Unser Kaufpreis inkl. Überführungskosten	€ 49.300,51 brutto € 41.429,- netto
Park-Pilot-System vorn und hinten, Rückfahrkamera, Stoßfänger vorn, in Wagenfarbe teillackiert	Laufzeit	48 Monate
Günstig mit 47 monatl. Finanzierungsraten von	Gesamtlaufleistung	40.000 km
€ 309,-^{1,2}	Sollzins p. a. (fest)	0 %
	Effektiver Jahreszins	0 %
	Anzahlung	9.366,51 €
	Nettodarlehensbetrag	39.934,- €
	Gesamtbetrag	39.934,- €
	47 Monatsraten à	309,- €
	Restrate	25.411,- €

IHR FORD NUTZFAHRZEUG-CENTER IN DER REGION!

AUTOHAUS KÖSTER

GmbH & Co. KG

Cuxhaven | T: 04721.50800.50
Ihlienworth | T: 04755.9133.50
verkauf@ahkoester.de | ahkoester.de

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. ¹Ford Auswahl-Finanzierung, ein Angebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete Ford Neufahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 17 Preisangabenverordnung dar. ²Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Trend 320 L1 100kW (136 PS), 1-Gang-Automatikgetriebe (CVT), RWD-Antrieb, Euro 6d-ISC-FCM.

Die letzte Milchkanne soll bis 2030 angeschlossen sein

Ralf Bruns von der Agentur für Wirtschaftsförderung des Landkreises Cuxhaven im Gespräch über den Breitbandausbau. Von Jens-Christian Mangels

Schnelles Internet ist ein Standortvorteil für Kommunen. Gerade dann, wenn es um die Ansiedlung von Gewerbe geht. Und wer heute von schnellem Internet spricht, der spricht von Glasfasertechnik. Ralf Bruns von der Agentur für Wirtschaftsförderung Cuxhaven ist „Mister Breitbandausbau“. Im Gespräch mit Jens-Christian Mangels verspricht der 59-Jährige, dass spätestens in fünf Jahren auch die hintersten Ecken des Landkreises Cuxhaven mit schnellem Internet versorgt sind.

Herr Bruns, wie lange sind Sie schon bei der Agentur für Wirtschaftsförderung Cuxhaven mit dem Breitbandausbau beschäftigt?

Die ersten Gespräche mit den Telekommunikationsunternehmen und der Wirtschaft, also unseren Unternehmen hier vor Ort, haben wir im Jahr 2005 gestartet. Da ging es darum, verschiedene Gewerbegebiete mit schnellem Internet zu versorgen. Damals haben wir noch von ISDN und Bandbreiten unter einem Megabit pro Sekunde gesprochen.

Wenn Sie auf die Anfänge zurückblicken und sich jetzt den aktuellen Stand anschauen: Wie hat sich der Landkreis Cuxhaven in den vergangenen 20 Jahren in Sachen Breitbandausbau entwickelt?

Aus meiner Sicht sehr gut. Das kann man an der Corona-Zeit gut festmachen: Die Pandemie haben wir in meinen Augen in ganz großen Teilen des Landkreises digital ziemlich gut verbracht, weil wir schon zu dieser Zeit Bandbreiten hatten, die für Dinge wie Homeschooling und Homeoffice völlig ausreichend waren. Von daher haben wir uns seit der ersten Antragsstellung 2009 bis jetzt ziemlich gut entwickelt.

Also sind Sie zufrieden mit dem bisherigen Breitbandausbau?

Ich bin zufrieden mit dem bisherigen Breitbandausbau, auch wenn es gelegentlich anders dargestellt wird. Ich hinterfrage dann immer die Quellen und Aussagen dazu, weil sie aus meiner Sicht gelegentlich pauschal sind. Wir stehen heute zu 90 Prozent mit 30 Megabit da. Wir stehen mit mehr als 80 Prozent Glasfaser da. Wobei man an der Stelle immer sagen muss: Es ist



Glasfaser ist sozusagen der Goldstandard im Bereich Telekommunikation und Internet. Foto: Anspach/dpa

die Möglichkeit, diese Anschlüsse zu beauftragen. Es ist ein Unterschied, ob ich Glasfaser im Hause oder ob ich nur die Möglichkeit für eine Glasfaser-Verbindung habe. Man muss es auch beauftragen. Wenn man sich nicht damit beschäftigt, nicht nachfragt oder der Meinung ist, man braucht es nicht oder einem der Anbieter nicht passt, dann ist das so. Wir als Landkreis betrachten das aus förderrechtlichen Aspekten und vom Auftrag her, den wir von der Politik haben, die „Gigabit für alle“ fordert. Wenn eine Infrastruktur vorhanden ist, dann ist es gut, dann brauchen wir dort nicht mehr fördern.

Sie deuten es bereits an: Manche Menschen sehen den Umstieg auf Glasfaser noch skeptisch. Woran, glauben Sie, liegt das?

Das vermag ich nicht zu sagen. Dort, wo wir gefördert und ausgebaut haben, sollten die Leute das eigentlich mitbekommen haben. Dort, wo eigenwirtschaftlich ausgebaut wurde, zum Beispiel von der EWE, von der Telekom oder von der Deutschen Glasfaser, sollte man das erst recht mitbekommen haben, denn die Intensität der Bewerbung ist an der Stelle noch eine Ecke intensiver gewesen. Das mag vielleicht den einen oder anderen sogar abgeschreckt haben. Die hohen Bandbreiten, die in der Öffentlichkeit und in der Werbung dargestellt werden, sind vielleicht nicht für jeden erforderlich. Manchmal kommt dann die Aussage: Ich komme doch mit dem aus, was ich habe. Warum soll ich das jetzt ändern?

Was sagen Sie solchen Leuten?

Ich weise an der Stelle darauf hin, dass die Glasfaserverbindung nach vorne gerichtet einfach die einzig richtige Entscheidung ist. Die EU hat sich vorgenommen, die Kupfernetze bis 2030 abzuschalten. Das ist nicht mehr lange hin. Dieser Zeitplan wird für Deutschland zwar nicht zu halten sein, aber allein die Tatsache, dass man sich damit beschäftigt, zeigt die Notwendigkeit eines Wechsels. Klar ist: Glasfaser erlaubt nicht nur höhere Geschwindigkeiten, sondern ist auch energieeffizienter. Für den digitalen Wandel in Deutschland ist der Umstieg auf diese Technologie alternativlos.

Ich soll Ihnen Grüße von meinem Kollegen aus der Sportredaktion bestellen. Er wohnt zwischen Geversdorf und Oberndorf und hätte gern Glasfaser, bekommt es aber nicht. Gibt es noch viele weiße Flecken in den ländlichen Bereichen des Landkreises?

Ihr Kollege gehört zu den 11.500 Adressen, die im Landkreis Cuxhaven aktuell nicht gigabitfähig sind, die sich aber in der Ausschreibung befinden. Also das kommt. Wenn wir damit durch sind, sehe ich für den Landkreis Cuxhaven eine Gigabit-Versorgungslage von 99 Prozent plus.

Das ist hört sich doch ganz positiv an...

Ja, für einen Flächen-Landkreis in einem Flächenland wie Niedersachsen ist das ziemlich gut.

Haben Sie ein paar Zahlen für uns, wie viele Fördermittel in den vergangenen Jahren bereits in den Landkreis Cuxhaven für den Breitbandausbau geflossen sind?

Von 2009 bis heute wurden vom Bereich Wirtschaft, Mobilität und Tourismus mehr als 130 Förderanträge zu verschiedenen Förderrichtlinien für die Kommunen erstellt. In diesem

Zeitraum wurden rund 37 Millionen Euro Investitionen ausgelöst und etwa 24 Millionen Euro an Fördermitteln von EU, Bund und Land eingeworben. Die Kommunen und der Landkreis haben sich mit etwa fünf Millionen Euro beteiligt. Das neue Förderprogramm, mit dem wir 11.500 Adressen in sieben von 10 kreisangehörigen Kommunen mit Glasfaser versorgen, ist da noch nicht eingerechnet.

Gibt es noch viele Sorgenkinder, also Gebiete, wo Sie sich schon seit längerem um einen Breitbandausbau bemühen, aber noch keinen Erfolg erzielt haben?

Die Sorgenkinder, das sind die 11.500 Adressen, die wir gerade in der Ausschreibung haben. Ich denke da zum Beispiel an Belum-Bahrdorf, an Padingbüttel, an Voigt ding in der Wingst oder auch an Steinau, hinten im Moor.

VIELE BÜRGER WOLLEN KEIN GLASFASER-INTERNET

Beim Thema Glasfaser-Internet sind zahlreiche Menschen in Deutschland einer Umfrage zufolge skeptisch. Laut eines Vergleichsportals verneinen rund 38 Prozent der gut 1000 Befragten die Frage, ob sie gerne zu Glasfaser wechseln würden. Die meisten von ihnen sagen, sie seien zufrieden mit ihrem jetzigen Anschluss, andere halten den Wechsel für einen zu großen Aufwand.

Etwa die Hälfte aller Befragten bejaht die Frage, ob sie gerne zu Glasfaser wechseln würden. Von diesen Menschen mit einer positiven Sichtweise würden allerdings längst nicht alle einen Vertrag unterschreiben: Einem Drittel dieser Gruppe sind die Kosten für einen Glasfaser-Vertrag zu hoch.

Bezogen auf alle Befragten sind das rund 15 Prozent. Rechnet man diese Gruppe und die Nein-Sager zusammen, so haben die Glasfaser-Internetanbieter derzeit bei 53 Prozent der Befragten schlechte Aussichten, ihr Produkt zu verkaufen.

„Fiber to the Home“ (FTTH), also Glasfaser bis in die Wohnung, gilt als die beste Technologie für sehr schnelle und stabile Übertragungsraten, Alternativen dazu sind das relativ schwankungsanfällige Fernsehkabel-Internet sowie das verhältnismäßig langsame Internet über Telefonleitungen (DSL/VDL).

Die Bundesregierung will, dass Glasfaser-Anschlüsse bis 2030 flächendeckend vorhanden sind. Bei dieser Technologie werden Lichtsignale übertragen - das ist viel schneller als Daten über Kupferkabel zu leiten. An schätzungsweise 20 Millionen Haushalten und Firmen ist Glasfaser bereits verfügbar, also grob gesagt der Hälfte der Haushalte und Firmen in Deutschland. Allerdings verzichtet ein Teil dieser Haushalte auf entsprechende Verträge: Glasfaser ist in Reichweite, es wird aber nicht genutzt.

Aber dennoch sagen Sie: Auch diese Gebiete werden in absehbarer Zeit zu 99 Prozent mit schnellem Internet versorgt sein?

Ja, weil genau dies die Adressen sind, die wir jetzt angehen, die alle in der Liste stehen, die wir jetzt ausschreiben und die bei den Telekommunikationsunternehmen auf dem Tisch liegen, für die sie ein Angebot abgeben sollen. Bis 2030 soll alles ausgebaut sein, das ist das Ziel.

Wie oft haben Sie in den vergangenen Jahren schon Frustmomente gehabt, in denen Sie gedacht haben: Mensch, das muss doch alles viel schneller gehen?

Schneller wäre immer schön, aber Frust hilft an dieser Stelle nicht. Man muss sich das dann genau ansehen und Lösungen finden. Man muss es beschleunigen, soweit man dazu in der Lage ist. Und wenn es mal Dinge gibt, die einem nicht sinnhaft erscheinen, dann muss man versuchen, das zu korrigieren und vielleicht auch mal jemanden zu überzeugen, da noch einmal darüber nachzudenken.

Welche Rolle spielt eine schnelle Glasfaserverbindung für die Wirtschaft im Landkreis Cuxhaven?

Das spielt natürlich eine wichtige Rolle. Aber auch hier sind wir auf einem guten Weg. Es gibt im Landkreis Cuxhaven nur sehr we-



Ralf Bruns von der Agentur für Wirtschaftsförderung Cuxhaven ist optimistisch, dass bis 2030 auch die hintersten Ecken des Landkreises Cuxhaven mit schnellem Internet versorgt sind. Foto: Mangels

nige Gewerbegebiete, die heute nicht mit Glasfaser angebunden sind. Natürlich rufen immer wieder mal Unternehmen bei uns an und fragen, wie es weitergeht. Die bekommen alle ihre Auskunft. Auch für die Wirtschaft gilt: Es gibt einen klaren Ausblick, auch die letzten Gebiete ans schnelle Netz anzuschließen.

Inwiefern ist schnelles Internet ein wichtiger Stand-

ortfaktor im Wettbewerb von Städten und Landkreisen?

Es ist schlichtweg ein Standortfaktor. Es wird von den Unternehmen heute erwartet. Man muss den Blick an dieser Stelle etwas weiten: Es gibt ja nicht nur Unternehmen. Unternehmen brauchen auch Mitarbeitende. Und die müssen irgendwo wohnen, sie brauchen für ihre Kinder Schulen und

Kindertagesstätten. Aber sie fragen auch nach der Breitbandanbindung. Und wenn wir denen die Möglichkeit geben, auch im ländlichen Bereich schnelles Internet und die Möglichkeit fürs Homeoffice zu bekommen, dann ist das ein attraktives Gesamtpaket.

Von der Wirtschaft wird oft beklagt, dass zu viel Bürokratie den Breitbandausbau hemmt. Können Sie diese Kritik nachvollziehen?

Natürlich könnte es sicherlich immer schneller gehen. Aber auf der anderen Seite haben wir es auch mit öffentlichen Mitteln zu tun, mit denen wir sehr vorsichtig und verantwortungsvoll umgehen müssen.

Der langsame Breitbandausbau in Deutschland steht schon seit Jahren in der Kritik. Deutschland liegt im Vergleich zu anderen Industrienationen zurück. Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Wir haben in Deutschland ganz unterschiedliche Situationen. In einigen Bundesländern sind die Gemeinden für den Breitbandausbau zuständig. Das ist aus meiner Sicht nicht zielführend. Da hat man sich in Niedersachsen ein bisschen anders gestellt. Hier werden nur noch Anträge von Kreisen oder Regionen bearbeitet. Damit fallen die Gemeinden mehr oder minder raus. Man musste sich also posi-

tionieren und in größeren Bereichen zusammenfassen. Wenn man einmal genau draufschaut, dann ist Niedersachsen bei den Flächenländern ziemlich weit vorn.

Erhoffen Sie sich von der neuen Bundesregierung neue Impulse für den Breitbandausbau?

Ich erhoffe mir, dass die Politik verlässlich und kontinuierlich weitermacht. Im vergangenen Jahr hieß es, die Bundesregierung wolle den staatlichen Topf für den Gigabit-Ausbau um eine Milliarde Euro kürzen. Das ist immens. Da fehlt mir die Verlässlichkeit. Wird gekürzt, wird es auch für die Kommunen schwierig. Die strecken sich schon jetzt ohne Ende, um den Breitbandausbau hinzubekommen.

Was machen Sie eigentlich, wenn die 99 oder sogar 100 Prozent erreicht sind? Dann sind Sie ja quasi arbeitslos...

Dann bin ich Rentner.

Und können stolz auf Ihr Werk zurückblicken...

Das würde ich möglicherweise tun. Aber bis dahin gibt es ja noch ein bisschen zu tun.

Schnelles Internet soll bis zur letzten Milchkanne reichen, heißt es oft von der Politik. In welchem Jahr ist auch im Landkreis Cuxhaven die letzte Milchkanne erreicht?

Wenn alles wie geplant weiterläuft, dann sind wir 2030 durch.

Fluglinie wartet auf die Zulassung

Ab und nach Nordholz/Spieka gibt es zurzeit keinen Linienflug nach Helgoland.

Von Wiebke Kramp

OFD (Ostfriesischer Flug-Dienst) musste den Flugverkehr nach Helgoland seit dem 24. April vorübergehend einstellen, da die Zulassung der neuen Flugzeuge sich verzögert hat und die bisherigen Maschinen ausgemustert werden mussten.

Auf der Insel wird diese Entwicklung sehr bedauert. „Dass es momentan keine Flugverbindung zum Festland gibt, schränkt uns auf alle Fälle ein und bringt uns Nachteile“, sagte Bürgermeister Pollmann unserem Medienhaus. Es würde etliche Leute betreffen - Handwerker, Kühltechniker oder Gastärzte - und darüber hinaus Sorge es zum Beispiel für Probleme, eilige Medikamente zur Insel zu bekommen oder Wasserproben zu verschicken, so Pollmann. Der Bürgermeister hofft jedenfalls, dass der Flugverkehr schnellstmöglich Fahrt aufnehmen kann.

„Wir haben alle unsere Medikamente per Flugzeug bekommen“, erklärte Anika Schwarzmann, seit April Apothekerin auf der Insel und Inhaberin der „Insel-Apotheke“ gegenüber dem NDR.

„Von langer Hand geplant und auf der Ziellinie wird's eng“, hieß

es seitens des Betreibers OFD. Eigentlich sollten nun die neu erworbenen Flugzeuge des Typs Tecnam P2006T im Flugverkehr nach Helgoland an den Start gehen, aber die Zulassung durch das Luftfahrtbundesamt lasse auf sich warten, so OFD.

Hintergrund ist laut Fluglinie die Neuzulassung des Flugzeugmusters für den gewerblichen Flug. „Das Genehmigungsverfahren ist äußerst komplex und umfangreich und steht dem einer großen Airline wie der Lufthansa in nichts nach“, äußert sich OFD-Geschäftsführer Timo Trapp in einer Pressemitteilung.

Der Flugplan steht schon seit Monaten

Frühzeitig habe sich OFD auf die Flottenumstellung vorbereitet und drei neue Maschinen des Typs angeschafft. Es wurden zusätzliche Piloten eingestellt und alle Test- und Einweisungsflüge absolviert. Auch der Flugplan steht bereits seit Monaten. Ebenso hat man die Ausmusterung des bisherigen Flugzeugtyps Britten Norman Islander 2 langfristig geplant, teilt die Airline mit. Zwischenzeitlich wurden die Maschinen außer Dienst



Das Luftfahrtbundesamt nimmt sich Zeit für die Zulassung der neuen Tecnam P2006T, die OFD im Flugverkehr nach und von Helgoland gerne einsetzen möchte. Foto: OFD

gestellt, da Ersatzteile nicht verfügbar sind. Dies führt zur vorübergehenden Einstellung des Flugverkehrs von Nordholz/Spieka und Heide/Büsum nach Helgoland.

Die Borkum- und Juist-Verbindungen sind von den Maßnahmen nicht betroffen. Dort werde eine einmotorige Maschine des Typs Gippland Airvan 8 eingesetzt, die jedoch keine Zulassung für den Flugverkehr nach Helgoland hat. Aufgrund der längeren Flugstrecke sei auf der Strecke über die offene Nordsee eine zweimotorige Ausstattung

erforderlich. OFD erwartet, die Zulassung im Juli zu erhalten.

Glücklich ist man auf der Insel nicht darüber, dass die Maschinen neuen Typs nur deutlich weniger Passagiere befördern können. Platz finden dort nur drei Gäste.

Die Airline setze offensichtlich auf Businessflieger und nicht auf Urlaubsgäste, sagt Helgolands Bürgermeister Thorsten Pollmann. Eine vierköpfige Familie werde das Flugzeug nicht nutzen können, ebenso wenig wie eine größere Delegation der Gemeinde.

MEHR ZUM THEMA

Die 1958 gegründete OLT gehört heute zu den ältesten Luftfahrtunternehmen in Deutschland. Als Lufttaxi war das Unternehmen zunächst nur auf den Seebäderdienst an der deutschen Nordseeküste spezialisiert. Ab 1991 wurde das Streckennetz des Flugunternehmens kontinuierlich europaweit erweitert, bis die Regionalflugsparte 2011 aufgegeben wurde.

Grün, groß, gelungen: Cuxhavens erstes Gartencenter ist ein Erfolg

Weingärtner zieht in den ersten Wochen nicht nur Pflanzenfreunde, sondern auch Genießer und Gartenliebhaber aus der Region an. Marktleiterin Beate Rampf über blühende Resonanz, wachsende Strukturen und ihre ganz persönliche Handschrift. **Von Jens Jürgen Potschka**

Wenn Beate Rampf über ihre ersten Wochen im neuen Gartencenter Weingärtner in Cuxhaven spricht, dann spürt man sofort: Hier ist jemand mit Herzblut am Werk. Mitten in der Pflanzsaison, zwischen Rosendüften, Lavendelblüten und wohlduftenden Torten und Blechkuchen zieht die Marktleiterin Bilanz – persönlich, engagiert und voller Tatendrang.

„Wir sind sehr herzlich aufgenommen worden“, resümiert Rampf. Cuxhavenerinnen und Cuxhavener wie auch viele Gäste aus dem Umland und sogar Neugierige aus Bremen und Riterhude hätten in den ersten Wochen den Weg ins neue Gartencenter gefunden. „Die Rückmeldungen sind durchweg positiv. Viele Kundinnen und Kunden schätzen besonders unser großes Pflanzenangebot und unsere persönliche Beratung“, sagt sie mit einem freundlichen Lächeln.

Die Familie Weingärtner ist seit Jahrzehnten eine feste Größe in der norddeutschen Gartenbranche. Nach den erfolgreichen Märkten in Lilienthal, Riterhude und Verden ist der Neubau an der Cuxhavener Grodener Chaussee 67 bis 69 das erste reine Gartencenter der Familie Weingärtner an der Nordseeküste – ein architektonisch klar strukturierter, luftiger Komplex, der Pflanzen, Wohnambiente und Genuss vereint.

An die Eröffnung erinnert sich Beate Rampf mit einem Anflug von Rührung: „Als sich nach all den Wochen der Vorbereitung die Türen öffneten und die ersten Gäste hereinkamen, das war schon ein besonders bewegender Moment.“ Für sie und ihr Team war es ein Meilenstein und der Beginn einer intensiven Rei-



Gedeihende Visitenkarte: Vor dem Eingangsbereich des neuen Gartencenters blühen Rosen und Lavendel - ein lebendiger Vorgeschmack auf das, was drinnen wartet. Fotos: Potschka

se: „Die Stimmung war elektrisierend. Und es war schön zu sehen, dass die Familie Weingärtner selbst vor Ort war, präsent, hilfsbereit. Das hat dem Team Sicherheit gegeben.“

Gute Beratung und persönliche Gespräche - das Fundament des Erfolgs

Es sind nicht nur die Pflanzen, die Kunden hier schätzen. „Besonders gefragt sind individuelle Tipps“, erklärt Rampf. Ob es um den richtigen Dünger beim Einsetzen eines Baums geht oder den idealen Schnitzeitpunkt, die persönliche Beratung sei vielen wichtig. „Man kann sich vieles anlesen, aber der direkte Austausch, die Erfahrung, die ehrliche Einschätzung, das bleibt.“

Die Rückmeldung der Kundschaft? „Viele sagen: Endlich ein

richtiges Gartencenter in Cuxhaven.“ Und die Nachfrage reißt nicht ab: Beet- und Balkonpflanzen, Outdoor-Möbel, Gartenaccessoires, Geschenkartikel und auch der kleine, aber feine Hofladen mit regionalen Produkten werden durchweg gut angenommen.

Ein Überraschungserfolg ist das hauseigene Café. Mit duftenden Torten, Frühstücksangeboten und einem offenen Backbereich hat es sich schnell zum Treffpunkt entwickelt. „Wir mussten das Personal umdisponieren, weil mehr Gäste kamen als gedacht. Viele Kolleginnen und Kollegen sind lieber im Café geblieben als zurück auf die Fläche zu gehen“, erzählt Rampf schmunzelnd. Ob Frühstück im Grünen oder Kuchen im Wintergarten - das Café im Center verbindet die Gartenwelt mit

Genuss. Auch der Außerhausverkauf läuft gut. „Das alles zeigt: Die Leute kommen nicht nur zum Kaufen, sondern auch zum Verweilen.“

Mit über 30 Mitarbeitenden ist das Gartencenter ein bedeutender neuer Arbeitgeber in der Region. Beate Rampf setzt auf flache Hierarchien, direkte Kommunikation und Wertschätzung. „Ich möchte, dass meine Mitarbeitenden merken: Ihre Arbeit wird gesehen und geschätzt. Ich will sie abholen, fördern und ein Umfeld schaffen, in dem sie sich wohlfühlen.“ Ihre Handschrift ist klar: strukturiert, empathisch, lösungsorientiert, aber immer nahbar.

Aktuell führt sie viele Gespräche mit dem Team: „Sind Sie in der richtigen Abteilung angekommen? Möchten Sie etwas anderes ausprobieren?“ Die Größe des Hauses sei für viele eine völlig neue Erfahrung. „Da mussten wir erst mal ein Gefühl entwickeln - auch für Mengen, Abläufe und saisonale Dynamiken.“

Rosenfest und Freundinnenabend: Events mit Herz und Konzept

Die Marktleiterin plant bereits weiter: Ein Rosenfest Mitte Juni bringt blühende Highlights in die Baumschule, flankiert von passenden Erden, Düngern und Deko. „Das Ganze Thema soll sich durchziehen bis in unser Café hinein.“ Es ist diese Liebe zum Detail, die auch Veranstaltungen wie den kommenden Freundinnenabend prägt: Regionale Anbieter, Livemusik,

Cocktailbar, Grillstation – ein lockeres Event mit Charme, das Netzwerke schafft.

Im Herbst folgt dann das große Lichterfest – ein zweitägiges Spektakel mit stimmungsvoller Beleuchtung, abgestimmter Dekoration und viel Aufwand. „Da wollen wir die Kunden richtig abholen, und zwar mit einem Wow-Effekt“, sagt Beate Rampf.

Auch die Sortimentsgestaltung ist ein Prozess. „Wir haben zum Beispiel gemerkt, dass die Platzierung regionaler Produkte wie Brot, Honig oder Wein noch überarbeitet werden darf“, erklärt sie. „Der Kunde möchte intuitiv alles zusammen haben - wie bei einem italienischen Abend. Da müssen Wein, Gewürze und Pasta harmonisch beieinanderstehen.“

Überrascht hat sie die hohe Nachfrage nach Balkonkastenhaltern und Bewässerungssystemen. „Viele haben hier in Cuxhaven kleinere Gärten oder sind nur am Wochenende vor Ort – das müssen wir stärker einbeziehen.“

Was sind die nächsten Ziele? Für Beate Rampf ist ganz klar: „Ich will Ruhe reinbringen, Struktur, Orientierung und ein gutes Miteinander erreichen.“ Arbeit sei wichtig, aber das Miteinander genauso. Daher organisiert sie demnächst ein gemeinsames Grillen im Center - privat, herzlich, verbindend. Was bleibt, ist der Eindruck einer Marktleiterin, die nicht nur organisiert, sondern lebt, was sie tut. Beate Rampf ist eine Frau, die mit anpackt, zuhört und führt - auf ihre ganz eigene, authentische Art.



Blühende Teamarbeit: Mitarbeitende des Gartencenters setzen auf dem weitläufigen Außengelände frische Farben in Szene - mit Hingabe und grünem Daumen.

Erfolg mit einer guten Strategie

Autohaus Puhl ist immer auf dem neuesten Stand. Von Heidi Giesecke

Seit über 50 Jahren befindet sich das Autohaus Puhl auf dem heutigen 8000 Quadratmeter großen Firmengelände in Cuxhaven Altenbruch, Alter Weg / Bundesstraße 73.

1960 wurde das Autohaus von Otto Puhl, dem Vater des jetzigen Inhabers Hans-Joachim Puhl, gegründet. Um immer auf dem neuesten Stand zu sein, hat der Geschäftsführer ständig investiert und es zu einem erfolgreichen Unternehmen aufgebaut, in dem Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und Vertrauen noch Bedeutung haben. Werte, für die der Inhaber als Ehrenobermeister der Innung des Kraftfahrzeug-Handwerks Tag für Tag einsteht. In der 860 Quadratmeter großen Ausstellungshalle stehen Neuwagen von Citroën. Die allseits geliebte Ikone wird mit

dem neuen C3 noch besser: innovativ, modern, clever und jetzt auch als Hybrid. Einzigartiges und starkes Design, ausgeprägter Komfort an Bord, nützliche Ausstattungen für den Alltag. Typisch für den Citroën C3 ist die exklusive Auslegung als Fünftürer. Wer auf Verbrauch und Unterhaltskosten achtet, findet in dem Citroën C3 Neuwagen der aktuellen Generation jedenfalls eine interessante Option – insbesondere, wenn das Fahrzeug in der Stadt und als Zweitwagen zum Einsatz kommt.

Autohaus Puhl bietet den besten Werkstatt-Service

Der neue Citroën C3 Aircross ist perfekt für Familien und aktive Lebensstile. Dieser vielseitige und robuste SUV bietet verschiedene Antriebsvarian-



Erstklassigen Komfort bieten der neue Citroën CR Aircross und der neue C3. Das wissen Hans-Joachim Puhl (l.) und Verkaufsberater Rui Diamantino zu schätzen. Foto: Giesecke

ten, um allen Bedürfnissen gerecht zu werden. Gebrauchte Werkswagen sind in verschiedenen Ausführungen in großer Auswahl vorhanden. Ob Neu-, Jahres- oder Vorführwagen: Autohaus Puhl ist der Spezialist Ihres Vertrauens. Familienkutsche oder Single-Fahrzeug – hier findet jeder das Fahrzeug, das zu ihm passt. Im Angebot sind Gebrauchtfahrzeuge aller Fabrikate, selbstverständlich mit Garantie.

Große Erfahrungen mit Reisemobilen sorgen dafür, dass Kunden bei der Wahl zwischen

Kaufen und Mieten immer bestens beraten werden. Das vielfältige Angebot an „fahrenden Ferienhäusern“ verhilft zu einem unvergesslichen Traumurlaub.

Auf 40 Jahre Erfahrung mit Wohnmobilen kann Hans-Joachim Puhl zurückblicken. Als begeisterter Camper weiß er, worauf es ankommt. Mit hilfreichen Funktionen findet jeder das Wohnmobil für seine Reisebedürfnisse. Jeder Kunde wird individuell beraten. Es sind auch noch Mietangebote vorhanden. „Wir warten und repa-

rieren Ihren Citroën, unabhängig von Antrieb (Verbrenner-, Hybrid- oder Elektromotor) und Alter.“

Ein Anbau der Direktaufnahme für Reparaturfahrzeuge vom Pkw bis zum Reisemobil erlaubt durch großzügige Glaswände dem professionellen Werkstatt-Team eine gute Sicht. Jeder Kunde hat die Möglichkeit, zuzusehen, wie bei der Inspektion an seinem Fahrzeug gearbeitet wird. Per Onlinebuchung können Reparatur- und Wartungstermine gesichert werden.

alle Fahrzeuge unter
www.autohaus-puhl.de

12 Monate „349,- ohne Anzahlung incl. Versicherung“
8 Jahre Garantie „e-C4 Feel“
100% ECO!
18990,-
e-C4 Feel
100 Kw (136 Ps) Vorführwagen
Aktionspreis 3190 Km ab € 22598,-
Verbr. Kombi 14,8 Kw Emissionskl. A+++

Preisvorteil ca. 16000,-
gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung
0 Km
ca. 3-20 Km durch Transport und Werksprobefahrt
27990,-
C5 X Plug InnHybrid, 166 Kw (225 Ps) Vorführwagen
Aktionspreis 11990 Km ab € 32990
Verbr. Kombi 6,1 L-17,8 Kw Schnell 5,2 L Langsam 7,3 L Co2 137 G/km Co2 K. E

0 Km
ca. 3-20 Km durch Transport und Werksprobefahrt
Preisvorteil ca. 20000,-
36990,-
C5 Aircross Hybrid
Glaschiebedach
Rückfahrkamera
360° Kamerasystem
Sitzheizung
el. verst. Fahrersitz
Abstandstempomat
Park-Lenkassistent
C5 Aircross Plug InnHybrid, 166 Kw (225 Ps) Vorführwagen
Aktionspreis 11990 Km ab € 32990
Verbr. Kombi 6,1 L-17,8 Kw Schnell 5,2 L Langsam 7,3 L Co2 137 G/km Co2 K. E

ca. 80 Fahrzeuge am Lager
Autohaus-Puhl.de
SPOTiCAR
ab 11.00 Uhr Sonntags Schautag*
PUHL
Reisemobilvermietung Termine frei
PUHL
Reisemobilvermietung Termine frei

Der Neue CITROËN C3 Aircross
Der Neue CITROËN C3 Aircross ab 22990,-
22990,-
C3 YOU 1,2 L Aircross
74 Kw (101 Ps) Monte Carlo blau
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Tageszulassung 0 Km
Verbr. Kombi 5,6 Innerorts 6,8 Stadtrand 5,3 Landstraße 4,9 L Autobahn 6,0 L Co2 127 G/km Emission E

Der Neue CITROËN C4 **ab 23300,-**
als Elektro oder Benziner Hybrid am Lager
39990,-
C4 Shine 1,2 L
96 Kw (130 Ps) Silber oder schwarz am Lager
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Tageszulassung 0 Km
Verbr. Kombi 5,4 Innerorts 6,4 Stadtrand 5,5 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 60. Monat 7655,-

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 16990,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 3990,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13739,-
Bearbeitungsgebühr 0
3 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 60 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 25961,-
Monatliche Rate 250,-
Schlußrate 60. Monat 11245,-

5 Jahre Garantie
gemäß den Bedingungen der Garantievericherung
15990,-
C3 Shine / Max 1,2 L mit Rückfahrkamera + Warner Navi,
81 Kw (110 Ps)
Aktionspreis Neufahrzeuge oder Jahreswagen ca. 19000-22000 Km Km rot, silbergrau oder schwarz
Verbr. Kombi 5,4 Innenstätt 6,5 Stadtrand 5,2 Landstraße 4,7 L Autobahn 5,8 L Co2 123 G/km Emission D

Automatik
Beispiel Fahrzeugpreis 17290,-
mit 5 Jahren Garantie
Anzahlung 4290,-
oder ihr Gebrauchtwagen
Nettodarlehensbetrag 13000,-
Bearbeitungsgebühr 0
4 Jahre Garantie Autocare
Gesamtlaufzeit 72 Monate
Sollzinssatz (gebunden) 4,99
Effektiver Jahreszins 4,99
Gesamtbeitrag 16373,-
Monatliche Rate 148,-
Schlußrate 6

Autohaus Manikowski: Mehr als ein Autohaus - ein Versprechen

Sonderfinanzierungswochen bei Autohaus Manikowski.

Seit über 40 Jahren steht das familiengeführte Autohaus Manikowski für Verlässlichkeit, ehrliche Beratung und echtes Handwerk.

An den drei Standorten Cuxhaven, Bremerhaven, Otterndorf und Umgebung - erwartet die Kunden nicht nur eine starke Auswahl an Fahrzeugen, sondern ein Team, das mitdenkt.

Viele Angebote können vor Ort in Augenschein genommen werden. Wie Vorführwagen, die mit bis zu 30 Prozent Rabatt angeboten werden. Die Finanzierung läuft ab 1,99 Prozent über die Santander Bank*.

Ihr aktuelles Fahrzeug wird zunehmend reparaturanfällig? Dann ist jetzt der ideale Zeitpunkt, um zu wechseln. Dadurch können hohe Reparaturkosten vermieden werden. Für die Inzahlungnahme lohnt es sich, wenn das Fahrzeug noch aktuell einen guten Marktwert hat. Ein neues modernes Fahrzeug bietet mehr Effizienz, Si-

cherheit und Garantie und natürlich durch neue Technik und bessere Ausstattung spürbar mehr Komfort. Ein Tausch bedeutet nicht nur Veränderung - sondern Vorsprung. „Wir zeigen Ihnen gern, wie sich ein Wechsel heute rechnet.“

Viele Angebote während der Aktion

Auf super gepflegte Vorführwagen bietet das Autohaus Manikowski bis zu 30 Prozent Preisvorteil. Es besteht die Möglichkeit einer Finanzierung ab 1,99 Prozent effektiver Jahreszins. „Bringen Sie uns Ihr aktuelles Auto und wir geben eine kostenfreie und faire Bewertung ab, mit Zustands-Check und Fahrzeugwäsche.“

Das Autohaus Manikowski ist flexibel und macht kurzfristige Probefahrten möglich. Niemand soll sich unter Druck fühlen. Wer sich nicht sofort entscheiden mag, kann nach einer



Unsere Kunden profitieren von individueller Betreuung durch ein erfahrenes Team, das Wert auf eine unverbindliche und unterstützende Beratung legt. Foto: Manikowski

Tasse Kaffee und einem guten Gefühl sowie um eine ehrliche Einschätzung nach Hause fahren. Was macht das Autohaus Manikowski besonders? Jeder Kunde bekommt eine persönliche Beratung ohne Verkaufsdruck von einem engagierten Verkaufsteam mit Erfahrung, Fachwissen und Herz. Das fami-

liengeführte Unternehmen ist regional verwurzelt und verfügt über einen zufriedenen Kundestamm im Verkauf sowie im Service. Wir entwickeln uns weiter - und machen es Ihnen so einfach wie möglich und sind jetzt auch digital für unsere Kunden da. Erreichbar per WhatsApp-Kanal für unsere Gebrauchtwagen

und Vorführwagen unter (0 47 21) 73 71 15. Gerne mit Beratung bequem von zu Hause per Videotelefonie. Vereinbaren Sie jetzt Ihre persönliche Beratung oder Probefahrt - telefonisch, online oder per WhatsApp. „Autohaus Manikowski - jetzt wechseln. Später freuen. Für immer gut beraten.“

VORFÜHRWAGEN-WOCHEN bis zum 30.06.2025

BIS ZU 30% NACHLASS VON DER UPE

FINANZIERUNG AB 1,99%

TAYRON R-LINE 2.0TDI 4 MOTION

65.490 €



AUDI S3

58.905 €



TIGUAN ALLSPACE R-LINE 2.0TSI 4 MOTION

46.490 €



PASSAT ELEGANCE 2.0TDI

41.490 €



T-CROSS R-LINE 1.5TSI

29.505 €



TIGUAN ALLSPACE 2.0TDI

48.990 €



SKODA
Service



Santander

Machen Sie einen Termin zur Probefahrt

Papenstraße 126, 27472 Cuxhaven Telefon: (04721) 737 - 0 www.manikowski.de

manikowski
Cuxhaven