Nordfrost baut im Jade-Port

WILHELMSHAVEN/SCHORTENS/ JWE – Das Tiefkühl-Logistikunternehmen Nordfrost will seine Aktivitäten im Wilhelmshavener Jade-Weser-Port 2017 erheblich ausbauen. Das kündigte Firmenchef Horst Bartels am Freitag auf einem Geburtstagsempfang in Schortens an.

Im Frühjahr werde mit dem Bau eines Tiefkühlhauses im Hafen begonnen. Ziel sei es, große Mengen Fleisch nach Fernost zu exportieren.

Neben der Tiefkühlaktivitäten werde Nordfrost sich künftig mehr mit der Logistik von nicht gefrorenen Frischeprodukten beschäftigen. Durch die Allianz mit dem französischen Unternehmen Stef sei man europaweit bestens aufgestellt, sagte Bartels.

In den vergangenen sieben Jahren habe Nordfrost 350 Millionen Euro investiert. Das werde sich bereits 2017 im Geschäftsergebnis auszahlen, so Bartels. Er erwarte für 2017 das beste Jahr in der Geschichte des Unternehmens.

WESER-EMS

Eiskrem-Chef geht

BREMEN – Weiterer personeller Wechsel beim Molkereiriesen DMK (Bremen): Frank Forstmann, Geschäftsführer der Tochter DMK Eis GmbH, verlasse die DMK Group „im besten Einvernehmen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen“, teilte der Konzern jetzt mit.

Beim wigy-Forum (von links): Hilger Koenig, Claudia Verstraete, Hans Kaminski, Gastredner Elmar Brok, Werner Brinker, Dirk Loerwald und Jörg Bleckmann BILD: HIBBELER

EU im Unterricht diskutieren

WIGY-FORUM Schüler sollen Zusammenhänge verstehen

VON RÜDIGER ZU KLAMPEN

OLDENBURG – Viele Entwicklungen hätten mit Ängsten zu tun – und diese führten dazu, dass man sich zum Beispiel als Nation einigele oder technische Neuerungen ablehne. „Das wird dann zum Thema von Populisten“, meinte Dr. Werner Brinker, Vorstandsvorsitzender der Oldenburger Wirtschaftsbildungsinitiative wigy, am Freitagabend beim „wigy Forum 2016“ in der Zentrale der Oldenburgischen Landesbank (OLB).

Oft komme es zu Ängsten, weil keiner die Themen richtig verstanden habe. Als ein solches, wichtiges Thema gilt für wigy die EU, erläuterte Brinker. Sie soll verstärkt zum Thema der ökonomischen Bildung werden. Am Ende könnten Jugendlichen Ängste genommen und Chancen der Gestaltung aufgezeigt werden.

„Die Bildungsaufgabe der Schule liegt darin, das strukturell Bedeutsame herauszuarbeiten“, meinte Professor Hans Kaminski (Institut IÖB). Er nannte beispielhaft Fragen: Was ist der Europäische Binnenmarkt? Was ist der Unterschied einer Freihandelszone, einer Zollunion, eines gemeinsamen Marktes und einer Wirtschafts- und Währungsunion? Was bedeuten die Freiheit von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften?

„Wir kommen um das Thema Europa nicht herum“, sagte der Oldenburger Professor Dirk Loerwald. Das brächten schon aktuelle Veränderungen mit sich. Etwa: Stellen die verschiedenen Facetten der Eurokrise und der Brexit die europäische Idee infrage? Europaweit müsse ökonomische Bildung mehr Gewicht bekommen. IÖB und wigy haben schon Kooperationen.

Es gehe darum, „in einer globalisierten Welt die Zusammenhänge zu verstehen“, meinte wigy-Vorstandsmitglied Hilger Koenig. Das sei gerade in einem exportorientierten Land wie Deutschland wichtig.

Einschätzungen aus erster Hand gab als Gast Elmar Brok, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses des Europäischen Parlaments.

Der von Dr. Claudia Verstraete eingeleitete Abend wurde von der Schüler-Band „KayGees“ (KGS Rastede) musikalisch umrahmt. Lehrer Lutz Hoffmann von der Oberschule Osternburg stellte mit Schülern ein Schülerfirmenprojekt vor.

➝ NWZTV zeigt einen Beitrag unter **www.NWZplay.de**

EWE will mit Flatrate bei Strom punkten

ENERGIE Versorger testet in Aurich neues Modell – Kritik von Verbraucherzentrale

Der Konzern will Energie zum Festpreis anbieten. Damit sei man bundesweit Vorreiter.

VON OLE CORDSEN

AURICH/OLDENBURG – Die Stadt Aurich wird zu einem Tarif-Versuchsfeld für die EWE. Der Oldenburger Energieversorger will dort sein Preismodell ein Stück weit vom konkreten Verbrauch entkoppeln. Ab kommender Woche bietet er seinen Kunden Ökostrom-Flatrates an.

Man wolle Komplexität reduzieren, den Tarifdschungel lichten und den Kunden durch klar vereinbarte Fixkosten ohne die Gefahr irgendwelcher Nachzahlungen davon entlasten, sich einen Kopf machen zu müssen, sagt EWE-Vertriebsvorstand Michael Heidkamp. Was es im Telekommunikationsbereich schon lange gebe, wolle EWE jetzt auch für Strom anbieten und sei damit Vorreiter.

Dass ausgerechnet Aurich zum Testfeld wird, hat auch damit zu tun, dass EWE im Wettbewerb mit den Stadtwerken Aurich punkten will, die ab Januar Strom anbieten. Bei einem erfolgreichen Test sei aber auch eine Ausweitung auf weitere Gebiete denkbar.

Drei Preisstufen soll es geben – je nach Verbrauch bis 2000 Kilowattstunden pro Jahr (45 Euro monatlich), bis 3500 (75 Euro) und bis 5000 (110 Euro). Die Eingruppierung soll sich am Vorjahresverbrauch orientieren. Wer den vereinbarten Verbrauchswert überziehe, müsse keine Nachzahlungen fürchten, bei krassen Abweichungen könne er aber damit rechnen, im Folgejahr in einen anderen Tarif eingestuft zu werden.

Heißt auch: Wer als Kunde vom Verbrauch eher nahe an der Grenze zum nächstkleineren Tarif liegt, zahlt möglicherweise drauf, wer eher in der Nähe der Obergrenze ist, könnte etwas sparen.

Die Verbraucherzentrale Aurich sieht das Modell kritisch. „Wenn man das Gefühl hat, nicht mehr haushalten zu müssen, widerspricht das ja schon dem Energiespargedanken“, sagt Verbraucherschützerin Anne Antes.

Heidkamp entgegnet: „Zum einen wird der Strom komplett aus erneuerbaren Quellen erzeugt. Zum anderen haben wir bewusst große Preissprünge zwischen den Tarifen gewählt, weil wir eben nicht zum Verschwenden von Strom anreizen wollen.“

„Wir schauen uns Chancen im Iran erst einmal an“

BAUMSCHULE Jan-Dieter Bruns über die Reise mit Minister Lies

Zahlreiche Unternehmer aus dem Nordwesten reisten mit Wirtschaftsminister Olaf Lies in den Iran. Teilnehmer Jan-Dieter Bruns (Bruns Baumschulen/Bad Zwischenahn) berichtet.

VON RÜDIGER ZU KLAMPEN

War mit einer Delegation aus Niedersachsen im Iran: Baumschulunternehmer Jan-Dieter Bruns ARCHIVBILD: DPA

Regionale Teilnehmer an der Iran-Reise:
GH Marketing und Consulting
Fischer & Plath
Bruns Pflanzen
Piccoplant
Offis
EWE AG
Steinemann GmbH
Meemken Wurstwaren
J. Müller
Seaports of Niedersachsen
J. Schwarzer GmbH
Unitron
Vienna Advantage
KH Witte Anlagenbau

FRAGE: *Haben sich bei der Reise in den Iran tatsächlich Chancen für Unternehmen aus Niedersachsen und dem Nordwesten abgezeichnet?*
BRUNS: Es zeigt sich auch im Iran, dass wir als Deutsche dort hohes Ansehen genießen. Man sucht den Kontakt zu uns. Es werden sich sicherlich Chancen auch für niedersächsische Firmen ergeben, verschiedenste Waren in den Iran zu liefern. Einheimische Firmen und Experten haben zudem Interesse, mit deutschen Firmen zu kooperieren oder auch eine Handelsvertretung zu übernehmen.
FRAGE: *Was könnte konkret für die Baumschule Bruns möglich werden? Inwiefern zeichnet sich Bedarf ab?*
BRUNS: Im Iran herrscht überwiegend kontinentales Klima vor, mit wenigen Niederschlägen. Städtisches Grün oder private Anlagen müssen mit Tröpfchenbewässerung oder von Hand regelmäßig bewässert werden. Die häufig vorkommenden mediterranen Gehölze haben wir auch nur teilweise im Sortiment. Zudem benötigt man für den Iran eine offizielle Einfuhrgenehmigung für Pflanzen. Es sind zahlreiche Nachweise etwa zu Pflanzenhygiene nötig. Ich warne also vor übereilten Erwartungen. Aber irgendwann schicken wir sicher die erste Ladung in den Iran.
FRAGE: *Man kennt aus Ihrer Unternehmensgeschichte, dass dabei auch ein menschlicher Faktor zählt.*
BRUNS: Das ist bei uns in der Tat so. Bei diversen Erschließungen neuer Märkte haben sich zugleich enge persönliche Kontakte, ja Freundschaften, entwickelt. Ein gutes Beispiel ist Russland, wo wir vor 20 Jahren aktiv wurden. Auch im Iran werden wir langsam, also behutsam mit unseren Kontakten umgehen und schauen uns die Möglichkeiten im Land erst einmal an. Sicherlich werden wir irgendwann Partner aus dem Iran nach Bad Zwischenahn einladen und zeigen, wer wir eigentlich sind und was man mit unseren Produkten Außergewöhnliches gestalten kann. Man wird sich kennenlernen, vielleicht gemeinsam regionale Spezialitäten essen und Vertrauen aufbauen. Dann kann es irgendwann die erste Lieferung geben. Wann das sein wird, ist zurzeit völlig offen. Wir schicken nicht gleich einen Lkw mit Pflanzen in den Iran.
FRAGE: *In wie viele Länder liefert Ihr Betrieb Pflanzen?*
BRUNS: In alle europäischen Staaten. Besonders wichtig sind seit vielen Jahren Russland und Frankreich. Zuletzt gab es wieder starke Impulse aus England. Mal sehen, wie der Brexit sich nun auswirkt. Solide ist die Nachfrage aus Skandinavien, der Schweiz und Österreich. Wichtigster Markt ist und bleibt aber Deutschland. Hier machen wir 60 Prozent des Umsatzes.

Perspektiven 2017

Das neue Erbschaftsteuerrecht und mehr

Das Erbschaftsteuergesetz wurde reformiert, die Digitalisierung schreitet voran und das Gesetz zur Modernisierung des Besteuerungsverfahrens ist zu beachten. Erfahren Sie mehr über diese und weitere Änderungen aus Rechtsprechung, Betriebsprüfung und Verwaltung – mit praxisnahen Gestaltungsempfehlungen für 2017.

Wir laden Sie herzlich ein, sich aktuell zu informieren:

17. November 2016 · 17:00 – 18:30 Uhr
Treuhand · Langenweg 55 · 26125 Oldenburg

Begrüßung:
Kersten Duwe – Sprecher der Geschäftsführung

Referenten:
Ralf Hochhäusler – Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht
Detlef Nannen – Steuerberater
Carsten Schürmann – Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Im Anschluss laden wir Sie ein, bei einem Imbiss die Themen im Gespräch mit unseren Referenten zu vertiefen. Weitere Informationen und Anmeldung unter treuhand.de/veranstaltungen sowie telefonisch unter 0441 9710-0.

HLB Mitglied von HLB International

TREUHAND