

Vareler in Spitze des Handwerks



Im Vorstand des DHKT: Stefan Cibis BILD: HWK OL

OLDENBURG/VAREL/RZK – Das Handwerk des Oldenburger Landes bekommt eine starke Stimme in Berlin: Der Diplom-Ingenieur Stefan Cibis aus Varel, Vizepräsident der Handwerkskammer Oldenburg, wurde in Münster von der Vollversammlung des Deutschen Handwerkskammertages (DHKT) für die Arbeitnehmerseite in den Vorstand gewählt. Mit ihm freute sich auch Kammerpräsident Manfred Kurmann: „Wir freuen uns sehr, in diesem Gremium vertreten zu sein.“
Stefan Cibis ist seit 2004 Mitglied der Oldenburger Vollversammlung und seit Juni 2014 Vizepräsident.

Zahl der Sauenhalter sinkt weiter

CLOPPENBURG/HEG – Während sich die Zahl der dänischen und niederländischen Ferkelexporte auf mittlerweile 11,8 Mio. erhöht hat, geben immer mehr Sauenhalter in der Region auf. Die Schweinebesamungsstation Weser-Ems beliefert nur noch 1186 Betriebe; vier Jahre zuvor waren es noch 1533. Auf der Generalversammlung gab es für 2015 fast gleichbleibende Zahlen – 5,5 Millionen Euro Umsatz, 177.000 Euro Überschuss und 3,96 Millionen Euro Eigenkapital –, aber für die folgenden Jahre leichte Zuversicht. „Aber mehr als 50 Euro pro Ferkel werden nicht zu erzielen sein“ wurden zugleich allzu große Hoffnungen gedämpft.

Deutsche Fischer dürfen mehr Kabeljau fangen

FISCHEREI Menge für Hering beschränkt – EU-Minister legen Quoten für 2017 fest

BRÜSSEL/HAMBURG/DPA – Die deutschen Fischer dürfen im kommenden Jahr mehr Seelachs und Kabeljau in der Nordsee fangen, aber weniger Hering. Die Interessenvertreter der Fischerei begrüßten die Beschlüsse der EU-Fischereiminister, die nach einer Nachtsitzung am frühen Mittwochmorgen gefallen waren. „Die deutsche Fischerei ist zufrieden mit den beschlossenen Gesamtfangmengen“, teilte der Verband der deutschen Kutter- und Küstenfischer in Hamburg mit. Die nachhaltige Bewirtschaftung bringe weitere Erfolge und führe zur Erhöhung

der Fangmengen für wichtige Fischarten. Die Reduzierung der Fangquoten bei einigen Arten wie dem Nordsee-Hering (sieben Prozent) und dem Schellfisch (45 Prozent) gehöre zur Normalität bei natürlich schwankenden Beständen. Kritisch fielen die Reaktionen der Umweltorganisationen aus. Die entscheidende gesetzliche Neuerung – das Rückwurfverbot für zu kleine Fische – werde für die Nordsee nur mangelhaft umgesetzt, erklärte der WWF. Mit der Erhöhung

der Quoten gefährdeten die Fischereiminister die langfristige Erholung der Fischbestände. Die Meeresschutzorganisation Oceana kritisierte hingegen vor allem die Entscheidung für den Nordost-Atlantik. „Die Hälfte der Fischbestände im Atlantik ist bereits überfischte. Das wird sich 2017 fortsetzen“, sagte Oceana-Direktor Lasse Gustavsson. Die erlaubte Seelachs-Fangmenge für die deutschen Fischer steigt im kommenden Jahr um 53 Prozent auf knapp 10.500 Ton-



Ein Kabeljau

BILD: ARCHIV

Erster sein im Kopf des Kunden

NWZ-IMPULSE Edgar Geffroy über Strategien in Zeiten der Digitalisierung

Das Internet eröffnet ganz neue Geschäftsideen. Man dürfe nur keine Angst davor haben, etwas Neues zu wagen.

VON SABRINA WENDT

OLDENBURG – Wer kennt sie nicht, die Angst vor Veränderung? Sie sei das größte Hindernis bei der Umsetzung neuer Ideen, sagt Edgar Geffroy, Unternehmer, Bestseller-Autor und Trendbrecher, am Dienstagabend beim letzten Impulse-Vortrag der NWZ und Sprecherhaus in diesem Jahr.

Dabei habe jeder die Chance zum Erfolg, man müsse nur die Denkweise der Kunden entschlüsseln. Die Digitalisierung sei hierbei ein zentrales Element, erklärt er. Die Welt befinde sich gerade im Umbruch. „Der heutige Kunde will kein Produkt von der Stange, sondern er möchte etwas Individuelles, am besten ein Unikat. Und so möchte er auch behandelt werden“, sagt Geffroy.

Ein Fehler sei es, immer noch in Produktkategorien zu denken. „Das Internet eröffnet eine Fülle an Geschäftsmodellen, man muss sich nur trauen, sie umzusetzen. Haben Sie davor keine Angst“,



Hat viele moderne Geschäftsideen: Unternehmer Edgar Geffroy

BILD: PIET MEYER

erklärt Geffroy.

Man müsse lernen, die Wünsche und Fragen des Kunden zu verstehen und anschließend darauf das Geschäftsmodell aufzubauen. „Kunden haben Fragen, liefern Sie Antworten“, sagt Geffroy und nennt einige positive Beispiele. Etwa die Seite eines Kieferorthopäden, der es geschafft habe, bei Ergebnissen von Suchmaschinen ganz oben aufzutreten. „Lassen Sie Ihre Kunden für Sie sprechen – gern auch in Videos –, denn es gibt nichts Schlimmeres als einen Imagefilm“, sagt

Geffroy. Erfolgversprechend könne es auch sein, sich auf ein einziges Produkt zu konzentrieren und im Netz zu vermarkten.

Warum hat es ein Handwerker mit seiner Website an die Spitze der Suchergebnisse geschafft? „Weil er Antworten auf Fragen der Kunden liefert und ihnen Tipps gibt. Sie müssen Kunden zu Partnern machen. Das geht, indem man ihnen etwas gibt, damit sie Kontakt aufnehmen – etwa ein E-Book. Führen Sie sich vor Augen, was Sie können“, erklärt Geffroy. Vor dem Start

sollte man sich aber ganz genau überlegen, wie man die Frage nach dem „Warum sollte jemand gerade bei mir etwas kaufen?“ beantwortet. „Ein Kunde gibt uns nur wenige Sekunden für eine Antwort. Wer dann keine gute hat, ist raus“, sagt Geffroy.

Der nächste Vortrag „Bewohnerfrei“ mit Tobias Beck findet im März 2017 um 19.30 Uhr im PFL Kulturzentrum an der Peterstraße 3 in Oldenburg statt. Karten: 02561/69565170

➔ Weitere Artikel: www.NWZonline.de/nwz-impulse-vortragsreihe

NWZ-IMPULSE: WAS HAT IHNEN DER VORTRAG GEBRACHT?



Thomas Marsen

„Klar wurde: Wir sind quasi noch am Tag eins bei der Erschließung neuer Geschäftsideen im Internet. Es gibt unglaublich viele Marketing-Ansätze. Hier gab es gute Beispiele und Anregungen für das Querdenken. Ich habe von Geffroy übrigens auch schon zwei Bücher.“

Thomas Marsen (50) Oldenburg



Birgit Krall

„Interessant fand ich den Ansatz der „sieben Sekunden“ – so lange hat man laut Geffroy, Kunden bei einem Kontakt im Internet zu überzeugen. Sonst ist die Chance vertan. Klar wurde: Man muss auf den Punkt perfekt aus Kundensicht kommunizieren.“

Birgit Krall (56) Jever



Heinz-Hermann Lütjes

„Referent Geffroy hat einem gut vor Augen geführt, was man im Hinblick auf Marketing und das Denken aus Kundensicht noch alles machen kann. Und auch, was man besser lassen sollte. Wir haben hier als Holz- und Baustoffhandel einige Anregungen für eigene Aktivitäten bekommen.“

Heinz-Hermann Lütjes (53) Barßel

UMFRAGE UND BILDER: RUDIGER ZU KLAMPEN

2. FORTSETZUNG

Sie stellt sich Tagungen in Rom und Reykjavik vor; immer ist sie dabei umgeben von geistvollen, gütigen Männern und Frauen, denen die Sprache genauso am Herzen liegt wie ihr. Aber das sagt sie natürlich nicht. Sondern gibt ihre übliche Antwort: „Die Arbeit mit euch – das ist mein Traumberuf.“

„Das merken wir“, erklärt Josette strahlend und völlig fehlerfrei.

Salli lächelt zurück, während sie Übungsblätter zur Satzbildung austeilte. Immerhin hatte sie eine Antwort parat. Nächste Woche heißt das Aufsatzthema Traumpartner. Wenn da einer auf die Idee käme, sie nach ihrem Traummann zu fragen... Doch Salli kann davon ausgehen, dass ihre Schüler für eine so heikle Frage zu taktvoll sind.

Die Studenten beugen sich über ihre Aufgaben (Ich liebe – dich oder dir? Ich gratuliere – Sie oder Ihnen?), während Salli durch die Reihen geht, hier ein falsches Genus verbessert, dort einen Artikel ein-

fügen hilft. Neben ihr schleichen die Ozelote und Panther durch den Raum, lautlos, mit peitschenden Schweifen, Salli scheint es, als könne sie ihren Fleischfresseratem riechen.

Vor dreißig Jahren hat Salli Germanistik studiert. Sie hat das Nibelungenlied im mittelhochdeutschen Original gelesen, Goethes »Wahlverwandtschaften« und Brechts »Mackie Messer« interpretiert. Als sie viel später dann begann, Deutsch als Fremdsprache zu unterrichten, musste sie feststellen, dass nichts davon ihr half, die komplizierte deutsche Grammatik an Menschen weiterzugeben, deren Sprache kein der, die, das kennt, die Satzkonstruktionen gewohnt sind wie Ich nicht das verstehe und sich Vergangenheit und Zukunft anders zusammenreimen, als die deutsche Sprache das tut. Nächstelang saß sie damals über Lehrbüchern und Kompendien.

Bis ihr auf einmal – magischer Moment! – im Schein ihrer grünen Leselampe die Wortart-Tiere erschienen. Auch Bären waren da noch

DIE GRAMMATIK DER RENNPFERDE

ROMAN VON ANGELIKA JODL

Copyright © 2016 dtv Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, München

vertreten, doch sie blieben ihr nicht lange, denn zu jener Zeit überstürzten sich plötzlich die Ereignisse: Ein echter Braunbär namens Bruno wurde gesucht in Bayern und Österreich; Professor Sturm, Lehrstuhlinhaber für Forstwissenschaft, Sallis Vater und Zentrum in ihrem Leben, regte sich auf. Er war daran gewöhnt, dass man auf seine Stimme hörte, er telefonierte mit dem Vorsitzenden des Landesjagdverbandes, mit der Sekretärin vom Bund für Naturschutz, mit dem Dekan der Veterinärmedizinischen Fakultät.

Nichts davon nützte etwas. Bruno, der Bär, wurde erschossen am Spitzingsee, Enzo Sturm erlitt einen Herzinfarkt und starb gleich darauf. Salli begrub ihren Vater, verkaufte sein Haus im Bayerischen Wald, sie vertrieb die Bären für immer aus ihrer Menagerie und ersetzte sie durch

Elefanten.

„Gut“, sagt Salli nach einer mit Dativ und Akkusativ gefüllten Stunde, „nach der Pause geht es weiter mit... ja, bitte?“ Diego Rojas, ein Student aus Peru, der den Unterricht meist passiv und mit Leidenschaft hinnimmt, hat sich gemeldet.

„Die Liebe...“

Ein Gongschlag kündigt die Pause an. Als würde ihnen nach jahrelangem Kerker die Tür in die Freiheit geöffnet, lassen die Studenten die Stifte fallen.

„Ja, Diego?“

„Sie ha gesagt... gesagt... ehm... e an Ende... is Dativ...“ Salli ignoriert die falsche Anredeform. „Ja?“

„Ich woll... wolle fragen: Is Liebe immer in Dativ?“

Warnung vor dem Hundel, denkt Salli schuld bewusst. Wenn sie Jings Frage abgewürgt hätte, wäre dieser Wild-

wuchs in Diegos Kopf nicht entstanden. Nun wirbeln darin unverständene grammatische Kategorien und harmlose Endungen wild durcheinander, und sein Halt ist ein neu entstandener Glaube an einen ewigen, grundsätzlichen Dativ für Nomen mit der Endung e.

Salli wirft einen Blick auf die Wanduhr, die Pause hat vor zwei Minuten begonnen. Die meisten Studenten haben sich halb von den Sitzen erhoben und flehen sie mit Blicken an. Wie Sprinter vor dem Lauf, die auf den Startschuss lauern.

Auf ihr Nicken hin setzt der Exodus ein. Mit dem Handy am Ohr drängen sie zum Ausgang, vielsprachiges Plappern hebt an, alle drängt es zum Kaffeeautomaten und in den Hof, wo die Sonne scheint, wo man rauchen kann. Salli denkt an Anselm Donnerstag, der jetzt mit Kaffee im Lehrzimmer auf sie wartet. Gut, sie hat noch das Mittagessen mit ihm. Bei einem Vietnamesen, von dem er sehr überzeugt ist. Und eine Stunde wird genügen, um ihm von dem Vorha-

ben zu erzählen, das seit Tagen in ihr brennt. Im Dozentenzimmer zwischen all den Kollegen möchte sie ohnehin nicht darüber sprechen. Sie verdrängt alle weiteren Gedanken an Kaffee, Kuchen, Anselm, geht zu Diegos Bank und setzt sich neben ihn.

„Ich erkläre es dir.“

Nicht alle Studenten haben den Raum verlassen. Jüng ist noch da und zieht sofort an die andere Seite der Lehrerin. Neben sie drückt sich Seung-Uk in die Reihe, ein Koreaner, der im Unterricht nur auf Aufforderung spricht. Er hat ein Heft mitgebracht, Salli sieht die Fragezeichen auf dem Papier leuchten.

„Na? Was sagst du?“, erkundigt sich Anselm. „Ist das authentisch?“ Ein kleiner Triumph bebt in seiner Stimme. Salli lässt den Blick durch den Raum schweifen. An den Wänden Bambusfächer und schön gerahmte Fotos mit radelnden Vietnamesinnen; auf den Tischen Wassergläser, aus denen Madonnenlilien ragen, blass und poetisch.

FORTSETZUNG FOLGT