

TRADITIONS

UNTERNEHMEN in und um Lübeck

Lübecker Nachrichten 

Anzeigen-Sonderveröffentlichung | Sonntag, 16. Oktober 2022

www.LN-Online.de



GLÄNZENDES GOLD

Beim Lübecker Juwelier Mahlberg glänzt tatsächlich, was Gold ist. Seit 50 Jahren legt das Unternehmen höchsten Wert auf Qualität und persönliche Betreuung der Kunden.

SEITE 2

SÜSSER GENUSS

Lubeca verbindet gelebte Tradition und innovative Technologie. Das Unternehmen exportiert hochwertiges Marzipan und Nougat in über 60 Länder.

SEITE 6

TECHNISCH VERSIERT

Der familiengeführte Großhandelsbetrieb Kongsbak ist seit vier Generationen Ansprechpartner für alle Fragen rund um Antriebstechnik und Industriebedarf.

SEITE 12

Der Zeit voraus

Auch im hektischen Alltag lässt Mahlberg seine Kunden für einen Moment die Zeit vergessen. Selbst nach 50 Jahren ist der Juwelier seinen Werten treu geblieben und steht für sympathischen Service und die persönliche Betreuung seiner Gäste.

Es ist uns ein Anliegen, die Kundenwünsche bestmöglich zu erfüllen“, sagt Patrick Wallinger, der Geschäftsführer des Hauses. Deshalb wird derzeit die Verkaufsfläche vergrößert, um Markenwelten zu präsentieren und den Kunden in ein Wohlfühl-Ambiente eintauchen zu lassen.

Ein Schmuck- und/oder Uhrenkauf soll dort zum Erlebnis werden.

Der Anfang – zwischen Fussball und Schmuckstücken

Alles begann 1961, als der ambitionierte Fußballspieler Gregor Wintersteller nach Westfalen kam. Mahlberg, ein Großhändler für

Schmuck, sponsorte den Fußball. Wintersteller stieg als gelernter Kaufmann in den Betrieb ein und arbeitete sich letztendlich bis in die Geschäftsführung hoch. Mit innovativen Ideen für den Einzelhandel gründete Wintersteller 1972 dann das Unternehmen Mahlberg in Lübeck und Timmendorfer Strand.

Die Zeit der Expansion

Ein Meilenstein war der Trading-up Prozess Ende der 90er und die Neueröffnung des Lübecker Hauses im Jahre 2000. Das Unterneh-



”

Der Standort Lübeck ist und bleibt etwas Besonderes.

Patrick Wallinger
Inhaber, Mahlberg

Gregor Wintersteller, Gründer der Unternehmen Mahlberg in Lübeck und Timmendorfer Strand sowie Patrick Wallinger, heutiger Inhaber des Hauses Mahlberg (v.li.)

Foto: Mahlberg



Das Team von Mahlberg setzt auf ein kollegiales und familiäres Miteinander.

Foto: Yvonne Schmedemann

men bekam internationale und renommierte Marken hinzu, wie zum Beispiel Rolex, Patek Philippe sowie A. Lange & Söhne. Rückblickend war dies der Schritt in die richtige Richtung. Im Jahr 2006 erfüllte sich der lang gehegte Wunsch einer Standorteröffnung in Hamburg am Neuen Wall. Mahlberg erreichte mehr Exklusivität, ohne das vielfältige Serviceangebot zu vernachlässigen.

Der heutige Geschäftsführer Patrick Wallinger ist kein Fremder. Er begann seine Ausbildung 1988 im Unternehmen und ist dem Hause seit über 34 Jahren treu geblieben. Letztes Jahr hat sich Gregor Wintersteller aus der Gesellschaft zurückgezogen.

Seine Werte konnte er somit vertrauensvoll in die Hände seines Nachfolgers legen.

Der gebürtige Österreicher Patrick Wallinger ist längst in Lübeck verwurzelt. Mittlerweile zählt das Unternehmen sechs Standorte. „Doch Lübeck ist und bleibt etwas Besonderes“, sagt der Geschäftsführer. „Die Stadt ist nicht nur der Ursprung des Unternehmens, sondern auch das Herzstück.“

Familiäres Betriebsklima

Der Juwelier ist Arbeitgeber von über 100 Mitarbeitern. „Das Betriebsklima ist großartig“, sagt Christof von Tschirnhaus, der Diamantgutachter im Haus. 42 Jahre Betriebszugehörigkeit spre-

chen für sich. Selbst viele pensionierte Mitarbeiter zieht es immer mal wieder in das Unternehmen zurück. „Es ist wie ein Stück Heimat oder ein Teil der Familie“, erzählt er weiter.

Auch der Lübecker Geschäftsleiter André Ustinovs blickt auf eine lange Unternehmens-Erfahrung zurück. Alles begann mit seinem eigenen Käuferlebnis. Damals war er 14 Jahre alt und suchte gemeinsam mit seinem Vater eine Uhr bei Mahlberg aus. Die Atmosphäre blieb ihm positiv in Erinnerung. Nun ist er stolz, selbst dem Unternehmen anzugehören.

Denn dieser Juwelier ist viel mehr als ein Schmuck- und Uhrengeschäft. Hier werden die schönsten Momente des Lebens mit den Mitarbeitern geteilt. Ob die Hochzeit, eine Geburt oder das Geschenk für den Partner. „Nur mein Pastor und Sie wissen alles über mich“, berichtet der ein oder andere Stammkunde. Mahlberg – der Juwelier, der neben einem facettenreichen Sortiment vor allem mit exzellentem Service und persönlichem Charme glänzt. *kk*

Das Uhrenatelier in der Lübecker Filiale ist von führenden Marken zertifiziert. In der nach neuestem technischen Stand ausgestatteten Werkstatt beweist das Team sein handwerkliches Können.

Foto: Kuhlins



JUWELIER MAHLBERG GMBH & CO. KG

Holstenstraße 37-41, 23552 Lübeck
Tel. 0451/ 79 97 10
www.juweliere-mahlberg-meyer.de

Ein lupenreines Image

Die Matachana Germany GmbH bietet hoch technologisierte und ganzheitliche Lösungen zur Infektionskontrolle in Krankenhäusern an. Ohne astreine Hygiene könnten reibungslose OPs nicht gewährleistet werden.

Der spanische Mutterkonzern wurde 1962 von Antonio Matachana in Barcelona gegründet. Als Hersteller von Sterilisation- und Desinfektionssystemen liegt der Fokus zu 80 Prozent auf der Medizintechnik und zu 20 Prozent auf Life Science.

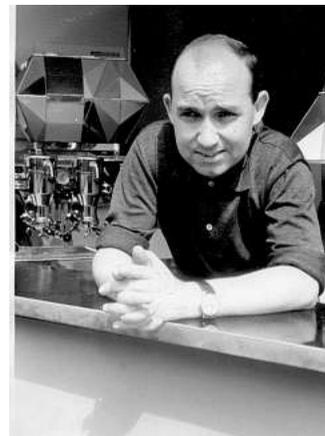
Die Aufbereitungseinheit für Medizinprodukte oder kurz genannt AEMP, ist vielen Privatleuten nicht unbedingt geläufig. Dabei ist es eines der Kernstücke eines hoch standardisierten Krankenhauses. Nach einer OP müssen die Instrumente nicht nur gereinigt, sondern im nächsten Schritt desinfiziert und zum Abschluss sterilisiert werden. Als Vorreiter in der Automatisierung

hat Matachana die AEMPs der größten Krankenhäuser und Universitäten im Norden mit innovativsten Geräten ausgestattet.

Matachana hat eine besondere Neuheit auf den Markt gebracht: den hoch technologisierten AL10 Roboter. Dieses vollständig robotisierte System ermöglicht die eigenständige Steuerung des Be- und Entladens der Reinigungs- und Desinfektionsgeräte sowie der Sterilisatoren. Neben der großen Arbeitserleichterung trägt es zu den besten Hygienestandards bei.

Die deutsche Tochtergesellschaft ist älter als der spanische Mutterkonzern. Vielen dürfte das 1946 gegründete Unternehmen unter dem früheren Namen

Webeco GmbH noch ein Begriff sein. In den 90ern war es einer der größten Arbeitgeber in Bad Schwartau. Zu dieser Zeit gab es Kollaborationen zwischen dem Unternehmen und dem spanischen Konzern Matachana. Als der damalige Eigentümer von Webeco das Unternehmen aus gesundheitlichen Gründen nicht weiterführen konnte, einigte man sich auf die Übernahme im Jahre 2000. Aus der Webeco GmbH wurde im Jahr 2018 die Matachana Germany GmbH.



D. Antonio Matachana gründete 1962 die Firma „Commercial Antonio Matachana“.

1967 wurde in dieser Produktionsstelle von Matachana der erste Sterilisator für den Medizinbereich hergestellt. Fotos: Matachana

Die Matachana Zentrale
Castelldefels bei
Barcelona.



Derzeit gibt es vier Serviceregionen in Deutschland. Jeder Techniker kennt seine Kunden genau. „Es gibt kein anonymes Call-Center mit langen Warteschleifen“, erklärt der Marketingleiter Volkan Aybasti. Denn hervorragender Service und Kundennähe zeichnet die deutsche Vertriebsorganisation aus.

Das internationale Unternehmen zählt knapp 600 Mitarbeiter weltweit. In Deutschland arbeiten 117 davon. Die Mitarbeiter sind digital miteinander verbunden und bestens ausgerüstet. Zudem bildet das Unternehmen auch aus und übernimmt jährlich vier bis fünf Auszubildende.

Seit 2004 leitet Birger Spahrbier erfolgreich die Vertriebsorganisation in Deutschland mit Hauptsitz in Selmsdorf bei Lübeck. Der Geschäftsführer der Matachana Germany GmbH ist seit über 26 Jahren im Unternehmen. Nach einem Studium und langjähriger Berufs-

erfahrung bei Dräger stieg er 1996 ins Unternehmen ein. „Wir freuen uns auf weitere Teammitglieder“, sagt Birger Spahrbier. Jeder einzelne Mitarbeiter erfüllt hier eine wichtige Funktion.

Matachana betitelt sich als ein Unternehmen, das zur kritischen Infrastruktur zählt und einen wichtigen Beitrag für die Gesundheit leistet. *kk*

MATACHANA GERMANY GMBH

An der Trave 14
23923 Selmsdorf
Tel. 0451/ 28 07 20
www.matachana.de

”

Denn
hervorragender Service
und Kundennähe
zeichnet die deutsche
Vertriebsorganisation
aus.

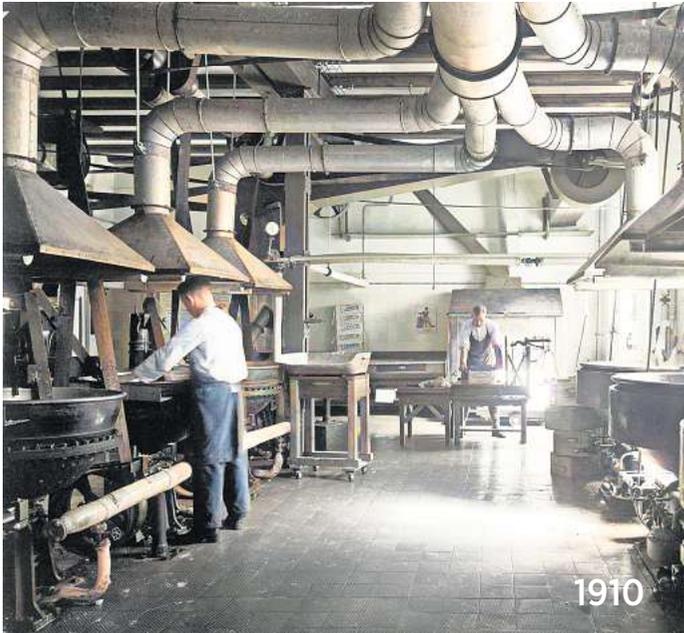
Volkan Aybasti

Marketingleiter, Matachana

Volkan Aybasti (Marketingleiter)
und Birger Spahrbier (Geschäftsführer der Matachana Germany GmbH) (v. li.).

Foto: Katja Kuhlins





Lubeca: Lübecker Marzipan, Nougat und Kuvertüre für Kunden in aller Welt

Tradition und Fortschritt sind bei der Lübecker Marzipan-Fabrik kein Widerspruch. Das Streben nach zufriedenen Kunden und Mitarbeitern sowie nach qualitativ besten Produkten steht im Fokus des Unternehmens. Gestern wie Heute.

Mit Pferd und Wagen wurden früher Produkte ausgeliefert.

Fotos: Lubeca

Die Lübecker Marzipan-Fabrik ist ein modernes Traditionsunternehmen. Und das ist durchaus kein Widerspruch. Innovative Technologie zur Großfertigung, mehr als 115 Jahre Erfahrung und der Einsatz erlesener Rohstoffe beweisen: In dem Unternehmen denkt man auch an Übermorgen und hat nachhaltigen Erfolg im Blick.

Alleingesellschafter der Lübecker Marzipan-Fabrik mit Sitz im Gewerbegebiet Stockelsdorf ist die gemeinnützige Friedrich Bluhme & Else Jebesen Stiftung. Der Inhaber des Unternehmens, Friedrich Bluhme Jebesen, gründete die Stiftung im Jahre 1960 kurz vor seinem Tode, um seinem Lebenswerk einen erfolgreichen Fortbestand ohne fremden Einfluss zu sichern.

Heute schwören Pâtisseries, Chocolatiers, Konditoren, Bäcker sowie führende Unternehmen der Süßwaren- und Backwarenindustrie in über 60 Ländern auf das Sortiment, das unter dem Markennamen Lubeca firmiert.

Als ein weltweit führender Hersteller produziert die Lübecker Marzipan-Fabrik Marzipan-Rohmasse mit einem unverwechselbaren Geschmack, Nougat-Variationen mit feinem Schmelz und Schokoladen-Kuvertüren aus einer sorgfältigen Auswahl aromatischer Kakaobohnen. Außerdem werden Mandeln und Haselnusskerne verarbeitet – also beispielsweise geröstet, gehackt, geraspelt oder gehobelt – und



sind bei den Kunden von Lubeca in aller Welt sehr gefragt. Die Rohstoffe dafür stammen unter anderem aus Spanien, der Türkei und den USA. Auch mit Kooperativen in Südamerika, beispielsweise in Peru, Ecuador oder Venezuela, arbeitet man zusammen.

Ähnlich wie beim Fortschreiben des nachhaltigen Unternehmenserfolgs setzt die Lübecker Marzipan-Fabrik auch beim Lubeca-Sortiment auf Nachhaltigkeit. So können bestimmte Produkte bio-zertifiziert oder nach den hohen Ansprüchen des UTZ-, Fairtrade- oder Rainforest Alliance-Programms zertifiziert bezogen werden.



Die Lübecker Marzipan-Fabrik stellt neben der Marzipan-Rohmasse unter anderem auch Schokoladen-Kuvertüren her.

Foto unten:
Die Zentrale sowie die Fabrik von Lubeca sitzt in Stockelsdorf. Von da aus exportiert das Unternehmen in über 60 Länder.

”

Wir wachsen national und international, entwickeln kontinuierlich neue Produkte zusammen mit unseren Partnern und werden auch künftig in unsere Zukunft investieren.

Balthas Klein
Geschäftsführer, Lubeca

Das moderne Traditionsunternehmen beschäftigt derzeit rund 250 Mitarbeiter. Dem „Hidden Champion“ im beschaulichen Stockelsdorf steht in Person von Balthas Klein (Vorsitz) und Andreas Bäder (Vertrieb und Marketing) eine erfahrene Geschäftsführung vor. Lubeca hat den Betrieb in den vergangenen Jahren mit erheblichen Investitionen kontinuierlich ausgebaut und konnte den Kundenkreis national und international deutlich erweitern. So entstanden in dem Industrieunternehmen unter anderem ein innovatives Maschinen-Setting und ein modernes Hochregallager, um zuverlässig und frisch an die anspruchsvollen Kunden ausliefern zu können. Dank der Investitionen sei es gelungen, heute zu einem international agierenden Unternehmen gewachsen zu sein, so Balthas Klein.

Bei aller Innovation hält die Lübecker Marzipan-Fabrik aber an einem fest: Die Marzipan-Rohmasse wird traditionell in offenen, rotierenden Kupferrostkesseln abgeröstet. Damit ist der Betrieb aus Stockelsdorf einer der letzten Marzipanhersteller, der dieses Verfahren anwendet.

„Wir wachsen national und international, entwickeln kontinuierlich neue Produkte zusammen mit unseren Partnern und werden auch künftig in unsere Zukunft investieren“, erklärt Balthas Klein. „Daher freuen wir uns auch regelmäßig über Bewerbungen und begrüßen neue qualifizierte Mitarbeiter und motivierte Auszubildende.“

Der Geschäftsführer ist stolz darauf, dass die Lübecker Marzipan-Fabrik auch als Arbeitgeber nachhaltig denkt: „Wir haben hier Mitarbeiter im Team, die seit rund 40 Jahren im Betrieb sind. Teilweise sind ganze Familien bei uns beschäftigt, manche sogar generationenübergreifend.“ *jnp*

LÜBECKER MARZIPAN-FABRIK V. MINDEN & BRUHNS GMBH & CO. KG

Albert-Einstein-Str. 64
23617 Stockelsdorf
Tel. 0451/ 49 84 80
zentrale@lubeca-marzipan.de
www.lubeca-marzipan.de





Der Energiemarkt befindet sich stetig im Wandel, so auch Nordoel. Seit 1967 hat sich der Mineralölhändler enorm weiter entwickelt.

Kraftstoff für den Norden

Der Mineralölhändler Nordoel gilt als zuverlässiger Energielieferant – und das seit 1967. Neben Heizöl und dem traditionellen Kraftstoff setzt das Unternehmen vermehrt auf emissionsfreie Alternativen.

Im Jahr 1967 als hanseatischer, familiengeführter Mineralölhändler gestartet, ist Nordoel als aktives Mitglied der Lothar Gruppe stetig mit den Aufgaben gewachsen. Schnell hat sich das Unternehmen im Raum Lübeck zum Spezialisten für Schmierstoffe entwickelt und als Händler von Diesel und Heizöl etabliert. Das damalige Team, bestehend aus zwei Fahrern, einem Angestellten und dem Geschäftsführer, hat sich der Herausforderung gestellt.

Das Bestreben war von klar definierten Werten untermauert: Zuverlässigkeit, Partnerschaft und Qualität. Heute sind diese Grundsätze noch weiterentwickelt worden: Einladend. Fair. Innovativ.

Das erste Ziel – Vertrauen – ist bis heute die zur Grundlage einer nachhaltigen Geschäftsbeziehung. Damit war auch das erste „To do“ gesetzt: die Sicherstellung der Versorgung mittels Aufbau eines Tank- und Schmierstofflagers auf dem eigenen Firmengelände in Lübeck-Genin.

All das addiert, ermöglichte es über die Jahre, den Kundstamm im Handelsgeschäft stetig auszubauen und das Geschäft positiv zu entwickeln.

Wachstum

Im bunten Jahrzehnt der 80er Jahre folgte die Nordoel der Philosophie ihrer Muttergesellschaft und eröffnete die erste

Tankstelle in Lübeck. Ein neuer Meilenstein war erreicht. Weitere folgten im Raum Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern.

Dem Nachwuchs eine Chance zu geben und begleitend in den Ruhestand zu gehen, war der Anspruch der ersten Nordoel-Geschäftsführung, die im Jahr 2007 den Staffelstab „Ge-

1962 wurde die erste „selbsttätige Waschstraße für Kraftfahrzeuge“ zum Patent angemeldet. Die hier gezeigte Autowaschanlage von 1971 war der ursprünglichen Zweibürsten-Anlage technisch schon weit überlegen. Fotos: Nordöl



schäftsführung“ an Karl-Uwe Wehrend übergab. Die neue Geschäftsführung hat es sich zu eigen gemacht, das Handelsgeschäft im Heizöl sowie den Tankstellenbereich auszubauen. Es folgte im Jahr 2009 der erste Umbau im Büro, um der gestiegenen Mitarbeiteranzahl gerecht zu werden.

Unter der Marke Nordoel betreibt das Unternehmen heute mit 70 Stationen eines der größten unabhängigen Tankstellennetze – im Norden. Mit einer eigenen Tankwagenflotte stellt Nordoel eine hohe Produktverfügbarkeit an den Tankstellen sicher. Somit ist die Lother Gruppe mit der Tochtergesellschaft Nordoel mit über 100 Tankstellen eines der 20 größten Tankstellenunternehmen in Deutschland und einer der drei größten Tankstellenbetreiber in Schleswig-Holstein.

Das Gesamtunternehmen strebt Wachstum durch organisches, nachhaltiges Wirtschaften an. Die Investitionen in Wohn- und Gewerbeimmobilien in und um Lübeck erwies sich als erster Schritt in ein stabiles Wachstum. Zur Nordoel-Evolution gehörte es auch, den richtigen Zeitpunkt für Veränderungen zu wählen, wie zum Beispiel beim Ausbau umweltbewussten Bauens und Renovierens inklusive klimabewusstem Heizen.

Auf Werbeflächen an Zapfsäulen, auf Videobildschirmen im Tankstellenshop und auf großflächigen Außendisplays und Videowalls vermarktet Nordoel eigene Werbeflächen auf und um die Tankstellen. Die Tankstelle in Diedrichshagen bei Greifswald setzt auf einen Wind- und Solarkrafttower (WinTower), der sich selbst mit erneuerbarer Energie versorgt, um seine zwei großen Displays zu speisen.

Mit der Ausrichtung auf New Work – ein Begriff, der schon 40 Jahre auf dem Buckel hat – möchte das Unternehmen qualifizierten Mitarbeitern einen Anreiz bieten, in Nordoel eine neue berufliche Heimat zu finden. Dabei geht es vor allem um die Vereinbarkeit von Arbeit und Privatleben, Flexibilisierung und Agilität sowie

wertebasierte und sinnstiftende Arbeit.

Der Mittelständler bildet auch aus und offeriert für 2023 einen Ausbildungsplatz zum Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel in Lübeck und Hamburg oder ein duales Studium zum Bachelor of Business Administration an.



Karl-Uwe Wehrend ist seit 2007 Geschäftsführer von Nordoel. Seitdem baut er das Geschäft mit innovativen Ideen weiter aus.



Mit einer eigenen Tankwagenflotte stellen wir eine hohe Produktverfügbarkeit sicher.

Karl-Uwe Wehrend
Geschäftsführer Nordoel

Engagement für die Umwelt

Investitionen in Sicherheit befinden sich im Wandel. Das heißt für Nordoel, in den Ausbau der Tankstellen und die IT zu investieren. Durch die Schaffung einer modernen Nachhaltigkeitsabteilung ist Nordoel bestrebt, die Umwelt zu schützen und an nachhaltigen Kraftstoffen zu forschen. Im Jahr 2020 erfolgte in Lübeck-Genin eine weitere Modernisierung beziehungsweise Vergrößerung des Tanklagers. Nordoel will dort mit neuen, umweltfreundlicheren Produkten wie GTL Heating (synthetisches Heizöl) und GTL-E (synthetischer Diesel) seiner Verantwortung zur Reduzierung lokaler Immissionen nachkommen.

GTL ist ein flüssiger Dieselmotorkraftstoff, der aus Erdgas gewonnen wird und somit zum CO₂-neutralen Kraftstoff darstellt. Der Vorteil von GTL-





Der Toyota GR Supra GT4 fuhr 2022 als erster Rennwagen mit dem synthetischen, CO2-freien Kraftstoff Racing e-fuel 98.

Foto: Kevin Pecks

Die Lothar Gruppe setzt sich mehr und mehr für fossilfreie Kraftstoffalternativen ein.

Foto: Aurelio Schrey



Kraftstoffen: Jeder darf sie jetzt schon tanken, sie erfordern keine Anpassungen am Motor und können in jedem Dieselmotor verwendet werden.

Das Unternehmen fühlte sich schon früh verpflichtet, Emissionen zu reduzieren, um Gesundheit und Umwelt zu schützen. Daher ist das Unternehmen stolz, heute in der Lage zu sein, standortübergreifend alle Voraussetzungen für die Produkt-einführung emissionsreduzierender Kraftstoffe geschaffen zu haben – zusätzlich zu den klassischen Mineralölprodukten.

Mit dem neuen gläsernen Showroom „Modernes Heizen muss nicht langweilig sein“ in Lübeck steht ab sofort eine Anlaufstelle für alle Fragen rund um das Thema „Klimabewusstes Heizen“ zur Verfügung. Kunden, Interessenten und Fachpartner sind herzlich zu einer Besichtigung eingeladen. Auf der Webseite kann der Showroom auch bei einem virtuellen Rundgang erkundet werden: nordoel.de/showroom

Eine Hybridlösung vereint die Vorteile eines Öl-Brennwertkessels mit den Vorteilen einer Wärmepumpe. Im Showroom erleben Besucher eine hocheffiziente Hybrid-Heizung mit Wärme-Pumpe, einer Photovoltaik-Anlage und einem eigenen, unabhängigen Stromspei-

cher – betrieben mit GTL Heating, der synthetischen Heizöl-Alternative.

Die Vision: mit E-Fuels in eine klimafreundliche Zukunft

Im Mai 2022 traf sich die Tourenwagen-Szene zum traditionellen 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring. Als Weltpremiere mit dabei: ein Toyota GR Supra GT4, der mit dem synthetischen Kraftstoff Racing e-fuel 98© betankt wird. Dieser Kraftstoff reduziert die CO2-Emissionen um bis zu 90 Prozent und kommt in der Herstellung ohne fossile Rohstoffe aus.

Die Lothar Gruppe/Nordoel, der Automobilhersteller Toyota und der Verfahrenstechnik- und Anlagenbau Chemieanlagenbau Chemnitz GmbH und haben sich zusammengetan, um beim 24-Stunden-Rennen aufzuzeigen, dass Racing eFuels 98 auch diese Herausforderung besteht. Der Vorteil des synthetischen Kraftstoffes: Er kann in jedem Verbrennungsmotor verwendet werden, der sonst klassisches Super-Benzin benötigt. Und Verbrenner wird es – trotz steigender Zulassungen von E-Autos – auch in Zukunft noch viele geben; etwa 30 Millionen Einheiten dürften 2030 noch auf deutschen Straßen unterwegs sein, schätzt Nordoel. Mit E-Fuels könnten



Tankspiel

Mit dem Ansatz „Gamification“ – Spielen verbindet – startete am 29. August ein Gewinnspiel für das Smartphone. Dafür scannt der Kunde ein Barcode mit dem eigenen Handy und rubbelt nach Eingabe der Mobilfunknummer, analog zum klassischen Rubbellos, virtuell neun Felder des Loses frei. Die Codes sind an den Nordoel Tankstellen an Zapfsäulen, auf Flyern und Plakaten aushängt. Werden drei gleiche Bilder freigerubbelt, gewinnt der Kunde das Produkt, das auf den Bildern zu sehen ist. Das sind dann zum Beispiel Schokoriegel, Getränke, Tankrabatte, eine Playstation 5 oder ein Tankgutschein über 1500€ sein. Insgesamt verlost Nordoel in Kooperation mit Lekkerland über 10000 Gewinne.

diese klimaneutral betrieben werden. Und: Da E-Fuels über die vorhandenen Tankstellen verteilt werden können, erübrigt sich der Aufbau einer neuen Infrastruktur. E-Fuels können ein wichtiger Bestandteil im Energiemix werden.

Innovationen für die Zukunft

Die Lothar Gruppe mit ihrer Tochtergesellschaft Nordoel gestaltet die Energiewende mit und erschließt neue Geschäftsfelder im Bereich der alternativen Kraftstoffe. Die Themen Mobilität und Nachhaltigkeit werden laut Geschäftsführung immer wichtiger. Sie setzt daher auf den Vertrieb emissionsarmer Kraftstoffe, bietet E-Ladesäulen an und investiert in die Forschung an fossilfreien Kraftstoffalternativen.

Dass dem Unternehmen Taten immer wichtiger sind als Worte, zeigt das Engagement als Gründungsmitglied der eFuel GmbH, die sich zum Ziel gesetzt hat, Investitionen in Startups und Forschungsprojekte zu tätigen, deren Fokus auf alternativen, umweltschonenden Kraftstoffen liegt.

NORDOEL MINERALÖLHANDELSGESELLSCHAFT MBH

ein Unternehmen der LOTHER GRUPPE
Bei der Gasanstalt 14-16, 23560 Lübeck
Tel. 0451/ 529 21; www.nordoel.de

**JONAS,
TISCHLERMEISTER
AUS LÜBECK**

Die Jobbörse
für deinen
Traumjob!

**MEIN NEUER JOB IST DER
HAMMER. NUTZ AUCH DU
DEINE CHANCE!**

KÜSTENFISCHER^{.DE}


EIN ANGEBOT DER:



JETZT BESUCHEN!



KÜSTENFISCHER.DE

Immer das passende Ersatzteil

Der Familienbetrieb Kongsbak ist seit über 100 Jahren in Lübeck und Bad Schwartau ansässig. Das Handelsunternehmen vertreibt vorwiegend Produkte der Antriebstechnik sowie Kunststoffe, Gummiwaren, Räder und Rollen, Schläuche, persönliche Schutzausrüstungen sowie Produkte der Schmier- und Reinigungstechnik.



Bastian Reim, Sohn des Geschäftsführers, absolvierte seine Ausbildung im elterlichen Betrieb und arbeitet heute erfolgreich mit im Unternehmen.

Fotos: Katja Kuhlins

Mit über 150 000 lagernden Artikeln ist in diesem Großhandel auf einer Lagerfläche von rund 1000 Quadratmetern so ziemlich alles für den technischen Bedarf zu finden. Circa 80 Prozent seiner Umsätze erwirtschaftet die Firma mit erfolgreichen Lübecker Unternehmen.

Fachwissen, Freundlichkeit und Zuverlässigkeit werden bei Kongsbak großgeschrieben. In Zusammenarbeit mit den Kunden werden technische Lösungen erarbeitet, die oft in der Serienproduktion der Firmenkunden Anwendung finden.

Die Gründung der Firma wurde unter anderem durch ein revolutionäres und pa-

tentiertes Verfahren des „Schweißens unter Wasser“ ermöglicht, eine Erfindung des damaligen Betreibers Marinus Kongsbak.

Auch die „Lübecker Hütchen“, allgemein bekannt als Verkehrsleitkegel, stammen aus der Feder der Familie Kongsbak. 1952 erfand Ewald Kongsbak, der Vater von Peter Kongsbak, diese praktische Art der Verkehrsführung und Straßenabspernung.

In den Gründungsjahren führten die „Kongsbaks“ ihr Unternehmen in der Schwartauer Allee und der „Großen Alten Fähre“ in Lübeck. Der Wunsch nach eigenen Räumlichkeiten konnte damals aufgrund fehlender und geeigneter Gewerbeflächen in Lübeck nicht erfüllt werden und der Betrieb zog vorübergehend ins benachbarte Bad Schwartau.

1996 konnte die Hansestadt dann doch ein geeignetes Grundstück anbieten und Peter Kongsbak verwirklichte seinen Traum des Neubaus im Gewerbegebiet Roggenhorst Nord. Seitdem ist der technische Großhandel mit seinen 14 Mitarbei-



Das Team von Kongsbak agiert zuverlässig und mit großem Fachwissen.



Gründer Ewald Kongsbak entwickelte vor rund 70 Jahren das „Lübecker Hütchen“, im Sprachgebrauch als Leitkegel bekannt.

tern verkehrsgünstig zu erreichen.

Der heutige Geschäftsführer Klaus Reim arbeitet seit fast 30 Jahren im Betrieb. Die Liebe führte ihn sozusagen nach Lübeck, nachdem ihm sein Schwiegervater Peter Kongsbak das Angebot unterbreitete, ins Familienunternehmen einzusteigen.

Der gelernte Biologisch Technische Assistent arbeitete zu dieser Zeit noch als Limnologe für das Wasserwirtschaftsamt Amberg in der Oberpfalz. Neben seiner Tätigkeit absolvierte er eine zwei-jährige Ausbildung zum Wirtschaftsassistenten sowie zahlreiche Praktika und Weiterbildungen im Maschinenbau und befreundeten Handelsbetrieben, was ihm das Rüstzeug für seine neue Tätigkeit gab. Im Jahr 1994 zog Reim mit seiner Familie nach Lübeck und begann seine Mitarbeit im elterlichen Betrieb. Im Jahre 2005 übernahm Klaus Reim das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter von Peter Kongsbak und führt es seitdem mit gutem Erfolg weiter.

Sein Sohn Bastian Reim begeisterte sich sehr früh für das elterliche Unternehmen und absolvierte 2006 eine Ausbildung zum Kaufmann im elterlichen Betrieb. Es folgten auch hier Praktika im Maschinenbau und viele berufsbegleitende technische und kaufmännische Weiterbildungen. So wird Kongsbak in Kürze in fünfter Generation von einem weiteren Familienmitglied übernommen und weitergeführt.

In all den zurückliegenden Jahren hat es Kongsbak geschafft, alte Traditionen und hanseatische Tugenden zu bewahren, den Wandel in die „neue Zeit“ stets rechtzeitig zu erkennen und sich entsprechen danach auszurichten. *kk*

**EWALD KONGSBAK
GMBH & CO. KG**

Technischer Großhandel
Taschenmacherstraße 4, 23556 Lübeck
Tel. 0451/ 89 15 55
www.kongsbak-technik.de
info@kongsbak-technik.de



Die Liebe und das Angebot meines Schwiegervaters im Betrieb zu arbeiten, zogen mich letztendlich nach Lübeck.

Klaus Reim
Geschäftsführer, Kongsbak



Klaus Reim ist der heutige Geschäftsführer von Kongsbak. Er übernahm den Betrieb im Jahr 2005 von seinem Schwiegervater Peter Kongsbak.

180 Jahre Baukompetenz

Die Firma Hoffmann Bau in Reinfeld plant, baut und investiert seit mehr als sechs Generationen in Stormarn

Seit Generationen sind die „Hoffmänner“ Baumeister, Ingenieure und Architekten – stets mit einer handwerklichen Ausbildung zum Maurer oder Zimmerer.

Erstmals 1842 urkundlich als Bauunternehmen erwähnt, lässt sich die Firmen-

nem Bestattungsgeschäft zu einem namhaften Bauunternehmen. „Bis in die 70er-Jahre standen bei uns noch Säрге auf dem Dachboden. Die waren bestellt und daher vorgebaut. Und sowohl meine Mutter als auch meine Großmutter haben noch die Kissen für die Säрге ge-

den Betrieb wieder auf. Das Wasserwerk in Barnitz, das Rettungszentrum in Reinfeld oder die Brotfabrik in Meddewade sind Eckpunkte dieser Zeit.

1973 übernimmt der heutige Senior Hans-Friedrich Hoffmann (72) nach Ausbildung zum Maurermeister und erfolgreichem Studium zum Diplom-Ingenieur das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern von seinen Eltern. Sanierungen in der denkmalgeschützten Lübecker Altstadt und das „schlüsselfertige Bauen“ von Wohngebäuden rücken in den Fokus. Das Einzelunternehmen verändert sich mit den Jahren, heute ist es aufgeteilt in ein kleines Konsortium von drei Firmen: Hoffmann Bau GmbH (Bauunternehmen), Hoffmann Estate GmbH (Projektentwicklung) und Hoffmann KG (Immobilienverwaltung).

Hans-Friedrich Hoffmann und

nächt“, erinnert sich Christian Hoffmann, der heute zusammen mit seinem Bruder Hinrich die Firma leitet.

Ab 1900 werden im Raum Stormarn, Lauenburg und Lübeck etliche Güter – landwirtschaftliche Gutsgebäude, Stallungen und Wohnhäuser – neu gebaut. Zeitweilig sind bis zu 100 Mitarbeiter beschäftigt. Die Firma übersteht zwei Weltkriege – aber nur, weil Frauen wie zum Beispiel Anni Hoffmann den Betrieb aufrecht erhalten, Material für den Wiederaufbau einkaufen und den Fortbestand nach den schweren Zeiten sichern.

Nach 1945 baut Baumeister Friedrich Hoffmann mit sechs Mitarbeitern – darunter sein Bruder und Zimmerer August Hoffmann –

Ehefrau Helga geben 2001 den alten Firmenstandort in Barnitz auf und verlegen ihn nach Reinfeld in die Feldstraße. Ein emotional schwerer Schritt: Mehr als 100 Jahre war die Firma Hoffmann in Barnitz an der Trave zu Hause.

Mit dem Umzug wird ein Schatz gehoben: „Auf dem Dachboden haben wir Originalzeichnungen mit sämtlichen Plänen zu den Bauobjekten seit 1890 entdeckt“, sagt Christian Hoffmann. Die alten Pläne sind noch so exakt wie die heutigen, „früher wurde nur detailverliebt gebaut.“

Dipl.-Ing. Architekt Christian Hoffmann (46) und sein Bruder Hinrich Hoffmann (44, Bautechniker und Betriebswirt d.H.) lenken seit

2016 verantwortlich die Geschicke des Unternehmens. Neben den klassischen Rohbauarbeiten werden auch schlüsselfertige Geschosswohnanlagen, Gewerbebauten und Büroneubauten erstellt und eine Bauträgergesellschaft ergänzt das klassische Bauunternehmen. Die Entwicklung und Projektierung von Wohnanlagen – zum Verkauf und für den eigenen Immobilienbestand – nimmt über die Jahre an Bedeutung zu. Der Ankauf von Grundstücken zur Überplanung und Bebauung ist ein fester Geschäftsbestandteil geworden. Kleine Aufträge und Reparaturen werden trotz voller Auftragsbücher abgewickelt – ganz der Tradition folgend,

Das Wohnprojekt

„Grünes Herz“ in Reinfeld – projektiert von der Firma Hoffmann.



für Stammkunden immer Kapazitäten vorzuhalten.

Die Firmeninhaber stehen nun vor großen Aufgaben: Neben dem Fachkräftemangel ist es aktuell die Energiekrise, die Zukunftssorgen auslöst. Preissteigerungen im Materialeinkauf in nie dagewesener Höhe, Lieferengpässen, ausbleibende finanzielle Förderungen für

Wohnungsbau und steigende Hypothekenzinsen belasten die Umsetzung der Projekte von Bauherren und Investoren. Die Brüder Christian und Hinrich Hoffmann fühlen sich der Tradition verpflichtet und sind sich sicher: „Wir schreiben ein weiteres Kapitel in der Firmengeschichte und feiern 2042 das 200-jährige Jubiläum!“ *jhp*

„

Gute Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg.

Christian Hoffmann
Hoffmann Bau

Langjährige Mitarbeiter – Das Fundament des Erfolges

Die Firma Hoffmann und die Bauherren können auf einen langjährigen, gut ausgebildeten und loyalen Mitarbeiterstamm bauen. Das geht nur mit gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung: Zimmerer Matthias Schwarz (56) ist bereits seit 39 Jahren und in dritter Generation bei der Firma Hoffmann tätig. Auch sein Vater und sein Urgroßvater waren als Zimmerer bei Hoffmann beschäftigt! Maurer Torsten Bugenhagen ist schon seit 34 Jahren für Hoffmann tätig. Beide sind damit die dienstältesten Mitarbeiter. Im Laufe der Jahre wurden mehr als 600 junge Männer (und einige Frauen) zu kompetenten Handwerkern ausgebildet.

FRIEDRICH HOFFMANN
BAU GMBH

Feldstraße 29-31, 23858 Reinfeld
Tel. 04533/ 20 70 00
info@HoffmannBau.de
www.hoffmannbau.de

Leiten das Familienunternehmen (v.r.): Helga Hoffmann, Hans-Friedrich Hoffmann, Christian Hoffmann, Hinrich Hoffmann und Katja Hoffmann. *Fotos: hfr*

Richtfest in Berkenthin – Hoffmann errichtet Gebäude schlüsselfertig. *Foto:hfr*



Grundsteinlegung für das neue Ärztehaus in Bad Schwartau, gebaut von der Klindwort Gesundheitszentrum gBR. Polier Christian Kruse mauert die Zeitkapsel zu. *Foto: Ilka Mertz*

geschichte lückenlos zurückverfolgen. Das Familienunternehmen gibt es seit mehr als 180 Jahren im Kreis Stormarn, es ist eine der ältesten Firmen in Norddeutschland.

Christian-Wilhelm, Carl Friedrich, Willi, Friedrich – die früheren „Chef-Hoffmänner“ leiten mit Herzblut und Engagement die Firma und entwickeln das Unternehmen von einer einfachen Tischlerei mit angeschlos-



Terrassendächer verleihen einem Gebäude eine individuelle und unverwechselbare Anmutung.

Handwerk nach vorne gedacht

Bei Fiergolla ist innovatives Handwerk und vorausschauendes Unternehmertum seit 53 Jahren Programm

Seit mehr als fünf Jahrzehnten werden Rollläden und der Name Fiergolla in einem Atemzug genannt. Seit Dieter Fiergolla im August 1969 einen Jalousie-Betrieb in der Großen Altefährde übernahm, genießt das Lübecker Unternehmen, das heute im Kaninchenborn ansässig ist, einen guten Ruf, der längst über die Stadtgrenzen hinaus reicht. Die Kunden schätzen die kompetente Beratung, die Qualität der Produkte und deren zuverlässige Montage sowie den guten Kundenservice.

Die Entwicklung des Unternehmens

Im Lauf der Jahre ist der Betrieb, der zunächst aus einem Mitarbeiter, nämlich dem Tischlermeister Dieter Fiergolla selbst, einem Handwagen und einem Fahrrad bestand, gewachsen. Neue Geschäftsfelder sind hinzugekommen. „Das hat sich so ergeben“, sagt Jan-Frederik Fiergolla, der die Firma 2012 von seinem Vater übernahm und nun Geschäfts-

führer ist. Zum Thema Rollläden kam die Montage von Fenstern und Türen. Danach stieg die Nachfrage nach Beschattungssystemen. Heute zählen Markisen von deutschen Markenherstellern für

Privatkunden und gastronomische Betriebe sowie Designerpergolen aus Italien zu den Schwerpunkten des Lübecker Unternehmens.

Mit Jan-Frederik Fiergolla hat auch ein moderner Unter-



”

Wir denken stets mit, um und voraus.

Jan-Frederik Fiergolla
Geschäftsführer

Firmengründer Dieter Fiergolla hat 2012 seine Firma an den Sohn Jan-Frederik übergeben. Tochter Julia betreut die Kunden vom Büro aus.

Fotos: Fiergolla, Carola Pieper



nehmergeist Einzug in den Traditionsbetrieb gehalten. Aktuell passende Lösungen sowie digitale Neuentwicklungen hält er bereit und hat sich neben dem Thema Einbruchschutz auch auf die Themen Energiesparen und Nachhaltigkeit spezialisiert. „Wir denken stets mit, um und voraus.“ Visionen hat der 35-jährige Lübecker, für den unternehmerischer Stillstand ein Fremdwort ist, ebenfalls. „Vom Dach- bis zum Kellerfenster, von der Außenanlage bis zur einbruchssicheren Haustür sind wir gefragte Spezialisten. Irgendwann einmal

”

Vom Dach- bis zum Kellerfenster, von der Außenanlage bis zur einbruchssicheren Haustür sind wir gefragte Spezialisten. Irgendwann einmal bauen wir auch die gesamten Häuser.

Jan-Frederik Fiergolla
Geschäftsführer, Fiergolla

bauen wir auch die gesamten Häuser.“

Firmenfusion mit Quantensprung

Den Weg dorthin hat Jan-Frederik Fiergolla bereits eingeschlagen: Seit 2021 gehört die Tischlerei W. Svenson zur Firmengruppe Fiergolla. Damit sind 41 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig. „Wir bieten fachgerechte Handwerksleistungen rund ums Haus, vom Dachfenster bis zur Kellerschachtsicherung, von der Terrassenüberdachung bis zur Hausklingel“, sagt Jan-Frederik Fiergolla. „Unsere Kompetenz betrifft nicht nur die handwerkliche Ausführung, sondern auch die Beratung. So sind wir firm, was die aktuellen Förderprogrammen angeht.“

Der Synergieeffekt bietet für alle Beteiligten Vorteile. „Unser Ziel ist es, jede Anfrage zeitnah bearbeiten und handwerklich auf höchstem Niveau realisieren zu können“, so Jan-Frederik Fiergolla. „Wir lieben das Handwerk und wissen Lösungen, die mehr Können und Kreativität erfordern als die bloße Montage.“ cp

FIERGOLLA GMBH

Kaninchenborn 25, 23560 Lübeck
Tel. 0451/ 550 22
www.fiergolla.de

TISCHLEREI W. SVENSON GMBH

Kruppstraße 12, 23560 Lübeck
Tel. 0451/ 5 82 04 44
www.dasanderefenster.de





Walter Berg (re.) gründete in den 50er Jahren sein Reisebusunternehmen. 1959, vier Jahre nach Gründung, bestand der Fuhrpark bereits aus vier Bussen. Fotos: Reisebüro Berg

Rundum beste Leistung

Die Reisebusse der Firma Berg sind von Lübecks Straßen nicht wegzudenken. Dabei ist den wenigsten bekannt, dass die Walter Berg GmbH & Co. KG bereits 1954 gegründet wurde und damit das erste private Reisebüro der Hansestadt war.

Mit „Onkel Bräsig“ fing alles an. So nannte Firmengründer Walter Berg seinen ersten Bus, der ab 1954 auf Lübecks Straßen unterwegs war. Davor hatte Berg seinen späteren Firmenteilhaber Siegfried Fiedler, der 15 Jahre selbst am Steuer saß, in Sachsen kennengelernt, wo beide im Erzabbau schufteten und gemeinsam Lkw beladen mussten. Nach der Flucht über die deutsch-deutsche Grenze entstand schnell die Idee, in Lübeck ein Reisebüro zu eröffnen. Dies traf genau den Zeitgeist – das Wirt-

schaftswunder der 1950er Jahre und die berühmte Italiensehnsucht der Deutschen führten dazu, dass 1959 der Fuhrpark bereits auf vier Busse aufgestockt werden konnte. Im selben Jahr eröffnete auch das noch heute betriebene Reisebüro in der Beckergrube. Das Kerngeschäft damals war der reine Reiseverkehr in die benachbarten Länder. Beliebte Ziele waren vornehmlich Norditalien, Österreich, Tschechien oder die Niederlande, aber auch St. Petersburg wurde in den späteren Jahren angefahren.

”

Unser erster Bus hieß 'Onkel Bräsig'. Das war eine Figur von Walter Bergs Lieblingsschriftsteller Fritz Reuter, der wie er in Mecklenburg-Vorpommern geboren wurde.

Chris Träger

Geschäftsführer, Walter Berg GmbH & Co. KG

Die Wandlung

Heute, wo jüngere Reiselustige lieber in den Urlaub fliegen und Busreisen ins Ausland bei den klassischen Busreisetouristen aufgrund der Corona-Pandemie eher zurückhaltend gebucht werden, hat sich das Kerngeschäft gewandelt: Anmietverkehr für Schul- oder Betriebsausflüge sowie Bustransfers für Kreuzfahrtgäste beziehungsweise zu Hotels und Flughäfen werden nun am meisten angefragt. Doch auch Tagesfahrten gehen nach wie vor gut, beispielsweise zu Musicals, Shows oder Weihnachts-

Die Busse wurden mit der Zeit immer moderner und komfortabler. Selbstverständlich entsprechen sie stets den neuesten Sicherheitsstandards.

Fotos: Berg



„
Das Geschäft hat sich
gewandelt, läuft aber
deswegen nicht
schlechter. Man muss
mit der Zeit gehen.“

Chris Träger
Geschäftsführer

märkten. Einige Mehrtagesreisen sind ebenfalls weiterhin im Programm, darunter Ziele wie Wien, Berlin und Städte in Belgien oder Italien.

Das Geschäft habe sich gewandelt, laufe deswegen aber nicht schlechter, so der heutige Geschäftsführer der Walter Berg GmbH & Co. KG Chris Träger. Der 57-jährige Sohn des ehemaligen Geschäftsführers Horst Träger, der den Familienbetrieb im Sinne des 2007 verstorbenen Siegfried Fiedler weiterführte, arbeitete bereits seit 1995 an der Seite seines Vaters im Betrieb. Seit drei Jahren ist er nun alleiniger Geschäftsführer und beschäftigt 22 Mitarbeitende, davon 17 Busfahrer. 14 Busse gehören aktuell zum

Fuhrpark des Unternehmens, die in Garagen in der Schwertfegerstraße untergebracht sind. Das neueste Mitglied der Flotte ist der VfB-Lübeck-Bus, der die Spieler stets pünktlich zum Spiel bringt. Dabei sowie bei jeder weiteren Fahrt spielt auch die Sicherheit eine wichtige Rolle. Deshalb werden die Busse alle drei Monate einer Sicherheitsprüfung unterzogen, zusätzlich steht ein eigener Bremsenprüfstand zur Verfügung.

Der Leitsatz

Das Motto der Firma Berg entstand aus einem Scherz, den Firmengründer Fiedler seinerzeit gern in Anlehnung an das Firmenlogo „RBL“ (Reisebüro Berg Lü-

beck) machte. Er wandelte das Akronym immer mit einem Augenzwinkern in die Worte „Rundum beste Leistung“ um. „Dies ist noch heute in unserem Team ein geflügeltes Wort und weiterhin unser Anspruch“, so Geschäftsführer Chris Träger schmunzelnd. dw

WALTER BERG GMBH & CO. KG REISEBÜRO

Beckergrube 32
23552 Lübeck
Tel. 0451/ 770 08
reisebuero@berg-luebeck.de

OMNIBUSBETRIEB BERG

Schwertfegerstr. 19
23556 Lübeck
Tel. 0451/ 89 44 88
omnibus@berg-luebeck.de
www.berg-luebeck.de

Zwischen Tradition und Innovation

Richter Baustoffe: Wurzeln – Entwicklung – Strategien



Leiten die Richter-Gruppe mit 48 Standorten und gut 1000 Mitarbeitern (v.l.): Olaf Carstens, Johannes Richter und Harald von Hindte bilden heute die Geschäftsführung von Richter Baustoffe. Foto: Peter Lühr

Schon vier Jahre nach der Gründung bezog die Firma Hans Richter neue Räume in der Falkenstraße 19. Foto: hfr

Übernommen und weitergeführt in der vierten Generation: Das Lübecker Unternehmen Richter Baustoffe gibt es seit 1926. Hans Richter gründet den Baustoffhandel, die damalige Wirtschaftskrise von 1925 ist noch zu spüren, es gibt ein Millionenheer an Arbeitslosen. Klassisch trägt die junge Firma den Namen des Gründers „Hans Richter“. Sie will die Herstellerindustrie mit dem heimischen Handwerk verbinden. Ausgeliefert wird noch mit dem Pferdewagen. Es läuft gut, vier Jahre später zieht Hans Richter in neue Räume in die Falkenstraße 19 um, er fährt nun Lkw. Mit dem Krieg gibt es aber nur noch eines: Krieg. Die Arbeiter werden eingezogen, viele kehren nicht wieder. Was zerstört ist, bleibt kaputt. Die Zeit verschlingt Mensch und Material.

Danach muss wieder aufgebaut werden. Hans Richter belebt seine Firma wieder, die Menschen ihre Heimat. Einfach ist es trotzdem nicht und auch als Sohn Klaus Richter 1954 mit einsteigt, steht das Familienunternehmen noch auf tönernen Füßen. Es sind gerade die kargen Landstriche in Ostholstein, die das Unternehmen voranbringen. Es wird gebaut, Richter kann liefern. Neue Standorte werden eröffnet – in Lübeck (Hinter den Kirschkatzen, 1962) und Bad Schwartau (Schulstraße, 1974).

Die Wendezeit ist für das Wachstum ein Quantensprung

Mit Hartmut Richter ist 1978 inzwischen die dritte Generation in der Firma tätig. Hartmut Richter erlebt mit, wie es der Baubranche oft geht: Es ist ein Auf und Ab. Oh-

ne Geld wird statt ganzer Lastwagen voll Material nur noch ein Bruchteil davon geordert.

Mit der Wende in Deutschland ergibt sich ein Quantensprung für das Familienunternehmen. Richter ist ein lokaler Baustoffhändler mit 40 Mitarbeitern und rund sieben Millionen Euro Umsatz. Aber in Ostdeutschland gibt es einen unfassbaren Baubedarf, alles wird gebraucht. Hartmut Richter liefert, bereist die Landstriche, schließt Abkommen und erschließt neue Standorte. Der Grundstock zur heutigen Richter-Gruppe mit 48 Standorten und gut 1000 Mitarbeitern ist gelegt. Das rasante Wachstum in kurzer Zeit ist auch gefährlich, man kann sich dabei „selbst überholen“. Aber Hartmut Richter passt auf und hat auch Glück – Fehlentscheidungen bleiben aus.

Eine Investition von 200 000 Euro, die sich gelohnt hat: An der modernen Betontankstelle kann bis zu einem Kubikmeter Beton selbst gezapft werden. Gut für Profis, gut für Heimwerker, die somit auf eine eigene Mischmaschine verzichten können.

Fotos: hfr



Ohne großen Aufwand kann die mobile Einblasmaschine zur Baustelle transportiert werden, um Zellulose- oder Holzfaserdämmung zu verarbeiten.

”

Abwägen und Neues wagen ist der bessere Weg.

Harald von Hindte

Richter Baustoffe, Geschäftsführer kaufmännischer Bereich

2003 stößt Harald von Hindte zu Richter. Der Diplom-Kaufmann und gelernte Baustoffkaufmann wechselt von einem Bremer Unternehmen nach Lübeck und verantwortet bis heute den kaufmännischen Bereich im Unternehmen. „Eine Firma muss organisatorisch für das Wachstum aufgestellt werden. Dafür sind die Lagerhaltung und die finanzielle Rückendeckung seitens der Bank und Lieferanten entscheidend“, sagt von Hindte. Die beiden Geschäftsleute ticken synchron.

Die Baubranche – sie ist nicht immer innovativ. Handgeschriebene Zettel, ein Handschlag, das ist oft so gut wie ein Gesetz, aber es macht sich langsam. „Wir haben schnell erkannt, dass es so nicht geht. Wir wollten wachsen, das sichert die Firma, das sichert Arbeitsplätze und schafft die Daseinsberechtigung am Markt“, sagt von Hindte. Technisch lässt das Unternehmen Richter erneut den „Pferdewagen“ hinter sich. Richter investiert in die EDV sowie die Logistik. Und in die Firmenausrichtung. Aus dem „Generalisten“ wird ein „Multispezialist“, der sowohl für Profis als auch private Heimwerker ein ex-

zellenter Ansprechpartner ist. „Zement und Steine verkaufen kann jeder. Aber wie setze ich mich von anderen ab“, gibt von Hindte zu bedenken: Durch Schnelligkeit, Qualität und Dienstleistung.

Immer Initiative zeigen und neue Ideen entwickeln

„Heute können wir uns neue Versuche leisten“, sagt von Hindte. So wurde eine mobile Einblasmaschine für Zellulose- und Holzfaserdämmung angeschafft oder auch die Betontankstelle für Frischbeton zum Selbstzapfen. „Abwägen und Neues wagen ist der bessere Weg“, sagt von Hindte. Der Kunde bestellt nun auch online, er besucht die digitale Ausstellung und prüft seinen Bauwunsch am Rechner. „Der Handwerker kann sogar online in unser Lager sehen: Ist der Materialumfang vorhanden, den ich für mein Bauvorhaben brauche? Kein Anruf ist nötig, kein Nachfragen, er kann sofort online bestellen, abholen oder liefern lassen“, sagt Olaf Carstens. Auch Carstens gehört heute zur Geschäftsführung, er leitet das operative Geschäft, nachdem er 2010

als Vertriebsleiter zu Richter stieß. Er wechselte vom Konzern zum mittelständischen Familienunternehmen. „Hier zählt die soziale Komponente“, sagt er.

Bei Richter nimmt man die Mitarbeiter mit, ein Kulturwandel wurde gestartet. Der Change-Prozess ist keine kurzweiliges Projekt, sondern soll nachhaltig die Kultur des Unternehmens stärken. „Wir wollen unsere Mitarbeiter aktiv in die Gestaltung der Zukunft des Unternehmens mit einbeziehen und sind offen für alle Ideen“, sagt Johannes Richter.

Mit Johannes Richter führt nun die vierte Generation das Unternehmen als Geschäftsführer. Die gesamte Richter-Unternehmensgruppe arbeitet täglich daran ein innovativer Partner für Baulösungen zu sein. „Nachhaltiges Wachstum und langfristige Partnerschaften sind die Formeln für unseren Erfolg“, sagt Johannes Richter. Was sein Vater aufgebaut hat, entwickelt er gemeinsam mit der gesamten Belegschaft weiter.

**RICHTER BAUSTOFFE
GMBH & CO. KGAA**

Hinter den Kirschkatzen 67-77, 23560 Lübeck
www.richterbaustoffe.de



Bernd Goyk, Inhaber von Johannsen-Immobilien, freut sich über das Vertrauen, das die Kunden dem Traditionsunternehmen seit 150 Jahren schenken.

Foto: Carola Pieper

Der Immobilien-Vermittler

Mit 150 Jahren ist H.P. Johannsen-Immobilien in Timmendorfer Strand eines der ältesten Maklerbüros in Deutschland

Bernd Goyk, Inhaber von Johannsen-Immobilien, freut sich über das Vertrauen, das die Kunden dem Traditionsunternehmen seit 150 Jahren schenken. Foto: Carola Pieper

”

Der Verkauf großer Landgüter und die Vermittlung von Hypotheken rund um Reinfeld, wo sich der Firmengründer zunächst niederließ, standen vor rund 150 Jahren im Fokus.

Bernd Goyk

Inhaber, Johannsen-Immobilien

Es ist Bernd Goyks Lebensmotto und Selbstverständnis zugleich: Als Kaufmann authentisch, fair, unbestechlich und hanseatisch zu sein. Dieser Haltung fühlt sich der Inhaber von H.P. Johannsen-Immobilien verpflichtet. Auf diese Eigenschaften führt er auch den Erfolg des Maklerbüros in Timmendorfer Strand zurück, der seit 150 Jahren anhält. Die anhaltende Verlässlichkeit macht das Maklerbüro zu einem der ältesten in Deutschland.

Doch wie muss man sich das Immobiliengeschäft im Gründungsjahr 1872 vorstellen? „Der Verkauf großer Landgüter und die Vermittlung von Hypotheken rund um Reinfeld, wo sich der Firmengründer zunächst niederließ, standen im Fokus“, erzählt Bernd Goyk. „Hans Peter August Johannsen pflegte als ehemaliger Angestellter beim Königlichen Kreisgericht Schleswig und beim Königlich-Preußischen Amtsgericht Reinfeld gute Beziehungen. Er genoss schnell das Vertrauen der Interessenten.“ Ver-

lässlichkeit und beste Kontakte bildeten damals die Basis für das Maklergeschäft, denn ohne Medien und Internetplattformen wie man sie heute kenne, sei die Vermittlung von Landgütern und deren Finanzierung sehr viel komplizierter gewesen als heute, weiß der Geschäftsführer. „Bis 1922 arbeitete Hans Peter August Johannsen als





Zwei Wohnhäuser im Ortszentrum von Hemmeldorf.

Fotos: Johannsen-Immobilien

„
Ich bin ein Vermittler.
Ich bringe Menschen
und Immobilien
zusammen.“

Bernd Goyk
Inhaber

Makler in seiner Firma.“ Er hat seinen Wirkungsbereich und das Geschäftsfeld umsichtig vergrößert, vor allem nachdem er 1888 in die Hansestadt Lübeck umgezogen war und nun auch Wohnhäuser zum Kauf und Wohnungen zur Miete vermittelt.

Partner seit 1980

Nach einer kriegsbedingten Unterbrechung trat sein Sohn in die Firma ein. Bruno Johannsen zog 1942, nach dem Bombenangriff auf Lübeck, nach Niendorf an die Ostsee und widmete sich dem Immobiliengeschäft an der Ostseeküste. 1959 übernahm dessen Sohn, Hans Peter Johannsen, die Leitung des Maklerbüros in Niendorf.

„Ich selbst lernte Hans Peter Johannsen Ende der 70er Jahre kennen, als ich als Büroleiter in einer Rechtsanwalts und Notarkanzlei arbeitete“, so Goyk. „Wir hatten die gleiche Vorstellung von hanseatischen Tugenden. Mein sorgsam abwägendes Temperament machte mich zu einem idealen Partner und ich brachte das juristische Wissen mit, das man als Makler benötigt.“

Hans Peter Johannsen und Bernd Goyk ergänzten sich ideal: Als Bernd Goyk das Unternehmen 1993 als alleiniger Inhaber übernahm, galt Johannsen-Immobilien bereits als erste Adresse für die Vermietung von Wohnungen sowie den Verkauf und die Bewertung von Immobilien.

Heute ist die Strandallee der Sitz des Unternehmens mit den drei Mitarbeitern. Aus der ers-

ten Reihe in Timmendorfer Strand heraus pflegt der in Travemünde geborene Bernd Goyk seine weitreichenden regionalen und internationalen Kontakte. „Ich bin ein Vermittler“, sagt er. „Ich bringe Menschen und Immobilien zusammen.“ Seriös und diskret findet er das passende Objekt für Interessenten auf der ganzen Welt. Seine Bewertungen sind belastbar, denn Bernd Goyk ist Kenner der Marktlage. „Die Ostseeküste ist sehr beliebt bei Investoren, Gästen und Einwohnern. Timmendorfer Strand ist das Sylt dieser Region.“

Wenn Bernd Goyk, der Mitglied im Immobilienverband Deutschland ist, einen Nachfolger gefunden hat, der ebenso wie er und seine Vorgänger die hanseatischen Tugenden vertritt und die Region liebt, sieht er der Zukunft von H.P. Johannsen Immobilien und dem Immobiliengeschäft an der Ostseeküste mit Zuversicht entgegen. cp

Einzigartiges Penthouse
am Meer.



**H.P. JOHANNSEN IMMOBILIEN
HAUSMAKLER SEIT 1872**

Strandallee 186
23669 Timmendorfer Strand
Tel. 04503/ 24 72-18 68
<https://hausmakler-johannsen.de>



Mit den Menschen verbunden

Seit 1922 betreut die Bestattungsgesellschaft Schäfer & Co seine Kunden mit größtem Einfühlungsvermögen

Vertrauensvoll. Erfahren. Kompetent. Das sind die Leitbilder eines familiengeführten Meisterbetriebes mit 100-jähriger Tradition: Mit großem Einfühlungsvermögen begleitet die Bestattungsgesellschaft Schäfer & Co. die Trauernden bei der Durchführung der Trauerfeier und berät über Möglichkeiten der Bestattungsvorsorge.

„Wir vereinen traditionelle Werte mit moderner Bestattungskultur, gehen auf Wünsche ein und sorgen mit kleinen, liebevollen Details für den feinen Unterschied“, sagt Regina Schäfer, die die Geschicke des Familienunternehmens zusammen mit Peter Sünnewold leitet.

Seit der Gründung hat das Traditionsunternehmen seinen ihm eigenen Charakter bewahrt. Ein Blick zurück: 1922 eröffnet die Bestat-



Die Gestaltung der Räumlichkeiten und der Aufbau wird vor jeder Trauerfeier mit den Hinterbliebenen besprochen.

tungsgesellschaft mbH in der Hundestr. 49/50 ihren Betrieb. Das Unternehmen überzeugt am Markt. Wenige Jahre nach Gründung werden neue Betriebsräume am Klingenberg eingerichtet. Der Betriebsinhaber

Wilhelm Schäfer gibt der Bestattungsgesellschaft Schäfer & Co. seinen Namen. 1962 geht es in den Balauerföhr 9 nahe der Aegidien-Kirche. Die Jahre 1972/73 bringen eine Vergrößerung des Betriebes mit einem moder-

Foto links: Das Team von Schäfer & Co. ist bei jeder Bestattung bestrebt, den Wünschen der Hinterbliebenen gerecht zu werden.

Foto rechts: Das Gezeiten.Haus bietet Raum und Zeit für persönlich und individuelle Trauerfeiern.

Fotos: www.frankjasper.de, R. Jacob, Penti-Stock - stock.adobe.com

”

Wir vereinen traditionelle Werte mit moderner Bestattungskultur, gehen auf Wünsche ein und sorgen mit kleinen, liebevollen Details für den feinen Unterschied.

Regina Schäfer

Geschäftsführerin, Schäfer & Co.



Jeder von uns ist
Einzigartig, so sollte es
auch auf dem letzten
Lebensweg sein.
Wir gestalten
gemeinsam
einen Weg, der diese
Individualität
widerspiegelt,
denn jeder Abschied ist
auch die Geburt
einer Erinnerung.

Regina Schäfer

Geschäftsführerin, Schäfer & Co.



nen Neubau in der Friedhofs-
allee 112, in den auch der bis
dahin auf der Wallhalbinsel
ansässige Steinmetzbetrieb
umzieht. Jetzt kann neben
Beratungen und Fragen der
Bestattung zugleich auch die
Grabmalgestaltung einbezo-
gen werden.

1994 erfolgt der Bau der
ersten privaten Trauerhalle

in Lübeck. Durch ge-
schmackvolle Umbauten
wird dort eine Halle mit indi-
vidueller Atmosphäre ge-
schaffen. 2010 wird dem
Trend nach Individualität in
der Bestattungskultur durch
den Bau eines größeren, an-
spruchsvollen Trauerhauses
entsprochen. Es präsentiert
sich mit einer komplett ver-
glasten Giebelfront und neu-
ester technischer Raffinesse,
die für ein besonderes Am-
biente sorgt.

Das heutige Team der Be-
stattungsgesellschaft stellt
sich täglich der Aufgabe,
eine würdige Bestattung
nach den Wünschen der Ver-
storbenen und der Hinter-
bliebenen auszuführen, und
den Angehörigen in einer
emotional schwierigen Situ-
ation ein angemessenes und
ungestörtes Abschiedneh-
men zu ermöglichen. Fach-
lich werden die Mitarbeiter
durch regelmäßige Schulun-
gen und Fortbildungen un-
terstützt. Sie achten die
Würde der Verstorbenen und
respektieren das Brauchtum
aller Kulturen, Nationen und
Religionen.

Durch ein verzweigtes Fi-
lialnetz ist das Unternehmen
in fast jedem Stadtbereich
von Lübeck bequem zu er-
reichen. Neben der individu-
ellen Ausrichtung von Erd-,
Feuer- oder Seebeisetzun-

Ein Grabstein ist für die meisten An-
gehörigen nicht einfach nur ein
Stein – er ist ein Denkmal, das zum
Verstorbenen passen soll. Auch bei
der Wahl der unterschiedlichen Be-
pflanzungsarten am Grab und der
Auswahl von Grabmal, Grabeinfas-
sung, Abdeckplatte und Grab-
schmuck steht das Team mit Rat
und Tat zur Seite. Fotos: Schäfer, R. Jacob

gen gehören Überführungen
von Verstorbenen im In- und
Ausland, Abwicklung aller
anfallenden Formalitäten so-
wie Hausbesuche zum um-
fangreichen Dienstleis-
tungsspektrum. Seit Jahren
bietet das Familienunter-
nehmen Möglichkeiten, in
Form eines Vorsorgevertra-
ges die eigene Bestattung
auszuwählen und Ablauf
und Gestaltung festzulegen
– eine oftmals hilfreiche Stüt-
ze für Ehepartner, Kinder
und Verwandte. Für allein-
stehende Personen bietet er
die Sicherheit, im Falle ihres
Ablebens so bestattet zu
werden, wie sie es sich zu
Lebzeiten gewünscht haben.

Die Bestattungsgesell-
schaft Schäfer & Co. steht an
365 Tagen im Jahr mit Rat
und Hilfe zur Verfügung.

Rüdiger Jacob

**BESTATTUNGSGESELLSCHAFT
SCHÄFER & CO.**

www.schaefer-co.de
info@schaefer-co.de



Gartencenter Hinze: Kompetenz seit 1911

Der familiengeführte Betrieb wächst und gedeiht bereits in dritter Generation

Was 1911 als kleiner Verkaufspavillon in der heutigen Friedhofsallee begann, ist inzwischen ein fachkundiges Gartencenter mit Floristik, Garten- und Landschaftsbau und friedhofsgärtnerischen Dienstleistungen in dritter Generation geworden.

Ulrich Hinze, der Großvater des jetzigen Firmeninhabers Stefan Kaben, war gelernter Kunst- und Handelsgärtner. Freude an der Arbeit und sein Ehrgeiz verleiteten ihn 1930 zum Ausbau seines Geschäfts. Es gelang ihm, das Grundstück in der Friedhofsallee 132 zunächst auf Erbpacht, später als Pachtgrundstück zu erwerben. Darauf entstanden ein Wohnhaus, ein Verkaufsgeschäft sowie ein Gewächshaus unter Niederglas mit Mistbeetkästen.

Im Jahr 1937 wurden erstmals in Deutschland Prüfungen für Gärtner und Floristen (damals Blumenbinder) eingeführt, die den Titel eines

Gärtnermeisters und eines Blumenbindemeisters hervorbrachten. Beide Prüfungen legte der Firmengründer Ulrich Hinze im selben Jahr erfolgreich ab und erreichte damit in beiden Sparten den Meistertitel.

Seit 1971 erfolgte die stete Erweiterung des Betriebes mit dem Bau von neuen Gewächshäusern und anderen Produktionsflächen.

1979 wurde ein Neubau des Betriebsgebäudes mit Blumenfachgeschäft und großen Außenverkaufsflächen für Beet- und Balkonware auf dem Grundstück

Friedhofsallee 134 vollzogen.

Im Jahr 2004 erfolgte schließlich die Übergabe des Gesamtbetriebes an die dritte Generation, an den Sohn Stefan Kaben, der den Beruf des Gärtners erlernt hat. Seither vollzog dieser eine starke Expansion des Betriebes und baute diesen ständig aus. Das Gartencenter Hinze verfügt heute über eine Gesamtfläche

von 1,2 Hektar und teilt sich in die vier genannten Firmenbereiche auf.

GARTENCENTER HINZE

Friedhofsallee 134, 23554 Lübeck

Tel. 0451/ 499 540

www.hinze-luebeck.de

Was als kleiner Verkaufspavillon begann, wurde zu einer erfolgreichen Gärtnerei.

Fotos: Gärtnerei Hinze



Blühende Vielfalt in der Pflanzenoase

Auf über 2500 Quadratmetern Fläche hält das Gartencenter Hinze nicht nur Beet- und Balkonware für ihre Kunden bereit, sondern auch Stauden, Blüh- und Obstgehölze, Pflanzgefäße, Dünger- und Erden und vieles weitere mehr.

Besonderheiten wie zum Beispiel alte Sorten von Apfelbäumen, diverse Hochstämmchen, dekorative Gartenbonsais oder Kletter- und Schlingpflanzen findet man ebenfalls dauerhaft im großen Sortiment des Gartencenters.

Die Mitarbeiter des Gartencenters Hinze stehen den Kunden gern mit Pflegetipps für die Pflanzen und Geschenkideen zur Seite.

Foto: Rüdiger Jacob



Von der Idee zum Traumgarten

Das Team von Hinze Garten- und Landschaftsbau arbeitet mit ganzer Kraft daran, seine Neu- und Bestandskunden immer wieder von Neuem zu begeistern. Eine gute und vor allem dauerhafte Kundenbeziehung steht für das Team im Vordergrund.

Dabei spielen Kreativität, Kompetenz, Ehrlichkeit, Zu-

verlässigkeit, Vertrauen und eine bestmögliche Beratung und Ausführung eine große Rolle. „Wir sind erst dann zufrieden, wenn unsere Kunden zufrieden und von uns begeistert sind“, formuliert Stefan Kaben. „Für meine Mitarbeiter und mich ist die Freude der Kunden unser täglicher Antrieb.“



Um die Kundenwünsche bei der Gartengestaltung fachgerecht umsetzen zu können, arbeiten die Mitarbeiter mit einem modernen Maschinenfuhrpark. Fotos: Gärtnerei Hinze



Exklusive Floristik

Das Hinze-Floristikteam bietet eine große Auswahl an Schnittblumen und frisch gebundenen Blumensträußen an. Ebenfalls im Angebot sind liebevoll gestaltete Geschenkartikel, blühende Indoorpflanzen, Grünpflanzen sowie ausgefallene Dekorationsartikel.

Als 5-Sterne-Fleuropartner verschickt die Gärtnerei Hin-

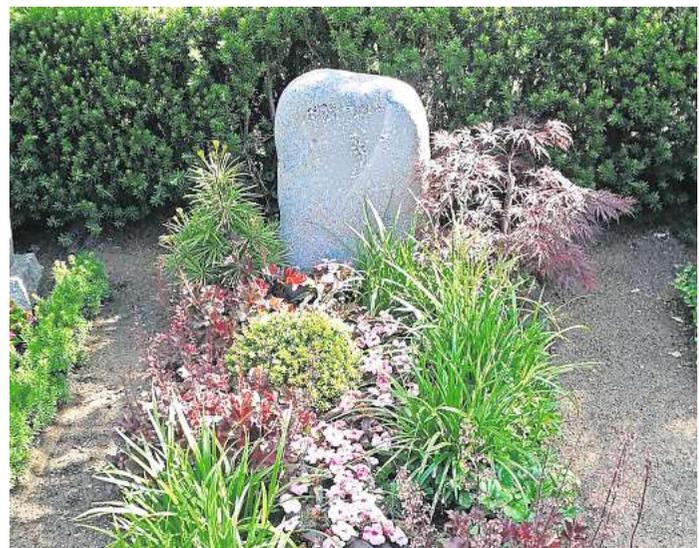
ze Blumenwünsche nicht nur in ganz Deutschland, sondern sogar weltweit. „Aufgrund unseres besonderen Frischekonzeptes, der hohen Qualität und unseres Könnens kommen täglich immer mehr Neukunden zu uns und bleiben uns als langjährige Kunden verbunden“, ist sich Firmeninhaber Stefan Kaben sicher.

In guten Händen

Wenn es um die Gestaltung einer Grabstelle, die saisonale Grabbetreuung, einen Dauergrabpflegevertrag oder die Kurzzeitpflege eines Grabes geht, sind Kunden bei der Firma Hinze in guten Händen. Der Betrieb wurde bereits mehrfach, sogar international, ausgezeichnet.

Als Vertragspartner der Friedhofsgärtner Lübeck eG (FGeG) beraten die Mitarbeiter der Firma Hinze auch in Sachen Bestat-

tungsvorsorge, um Angehörige im Voraus zu entlasten. Dazu findet zu Lebzeiten ein Beratungsgespräch zu möglichen Bestattungsvarianten statt. Die FGeG ist dabei der unabhängige Treuhänder, über den Dauergrabpflege- oder Bestattungsvorsorgeverträge abgeschlossen werden. Die FGeG übernimmt die Verwaltung und überprüft regelmäßig, ob die Vertragsbetriebe die zugesagten Leistungen erbringen.



Mitglied der
Friedhofsgärtner Lübeck eG



seit 1979



Handel im Wandel der Generationen

In Lübeck und Umgebung hat die Wirtschaft nicht erst seit gestern einen hohen Stellenwert – die Hansestadt hat sich fortlaufend als Standort für Industrie, Handel und Dienstleistung entwickelt.

Die Lage an der Ostsee und das reiche Angebot an Kunst, Kultur und Natur machen die „Königin der Hanse“ zu einer interessanten Region – für gebürtige Lübecker sowie für zugezogene Geschäftsleute.

Zahlreiche Firmengründer geben ihr Werk stolz an den Nachwuchs ab. Sie reichen Werte und Ziele von Generation zu Generation weiter. Tradition und innovative Zukunftsmodelle werden so erfolgreich miteinander vereint.

Die Arbeitsbereiche sind so vielfältig wie die Menschen selbst.

Ob Reisebranche, Handelsunternehmen oder Handwerksbetriebe – die Unternehmen erfinden sich in schwierigen Phasen immer wieder neu und bewältigen Krisenzeiten mit Resilienz.

Dabei verlieren sie eines nie aus dem Auge:
die Zufriedenheit ihrer Kunden.



IMPRESSUM

Sonderveröffentlichung der Abteilung Media-Vermarktung

Leitung Media-Vermarktung: Ingo Höhn, **Redaktionsleitung:** Sabine Goris

Layout/Redaktion: Jan-Henrik Plackmeyer, Jessica Ponnath, Kim Carolin Struve **Titelbild:** Hans Krippgans/LN-Archiv, Lubeca, Nordöl, Reisebüro Berg, Kongsbak, Richter Baustoffe

Verlag: Lübecker Nachrichten GmbH, Herrenholz 12, 23556 Lübeck **E-Mail:** Magazine@LN-Luebeck.de **Druck:** Kieler Zeitung GmbH 6 Co., Offsetdruck KG., Radewisch 2, 24145 Kiel