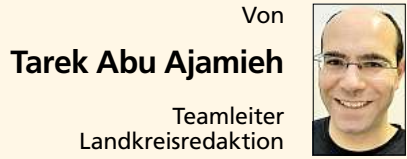


Orgelkonzert mit Bildern

Nordstemmen (r). Die gebürtige Ungarin Márta Csizmadia kommt am Mittwoch, 31. Juli, zu einem Orgelkonzert in die St. Johanniskirche Nordstemmen. „Töne mit Bildern“ ist ab 19.30 Uhr das Motto des Abends, bei dem Kompositionen von Bach, Vivaldi, Widor und Kodály erklingen. „Zu den Werken werden Fotos mit Bibelsätzen gezeigt“, erläutert die Organistin. „Wenn Themen und Motive sich ändern, sieht man es sofort an den Bildern. Das hilft, sich im musikalischen Material zu orientieren. Man erlebt – dank der Bibelstellen – eine richtige Bereicherung.“



Von **Tarek Abu Ajamieh**
Teamleiter
Landkreisdirektion

Márta Csizmadia wuchs in Westungarn auf. Dort hat sie auch ihre Orgelausbildung begonnen, die sie durch ein Stipendium der evangelischen Kirche von Westfalen mit einem Studium der Kirchenmusik, B-Examen und künstlerischer Orgelausbildung in Herford fortsetzte. Orgelkurse in Deutschland und Österreich folgten. Seit 1994 ist Márta Csizmadia Dozentin für Orgel an der Hochschule in Szombathely (Westungarn) und Musiklehrerin des Reformierten Gymnasiums in Pépa. Gegenwärtig ist sie Organistin und Chorleiterin der Reformierten Kirchengemeinde von Pécel/Ungarn. Der Eintritt zum Konzert ist frei, um Spenden wird gebeten.

Frauenbund lädt zu Ausflug ein

Dingelbe/Nettlingen (kfr). Der Frauenbund lädt für Freitag, 16. August, auf einen Ausflug zur Ginseng-Flora-Farm ein. Abfahrt ist um 8.30 Uhr in Dingelbe. Die Tagesfahrt kostet pro Person 40 Euro. Die Teilnehmer besichtigen die Farm und erhalten ein Mittagessen, sie werden durch den Schmetterlingspark geführt und trinken im Orchideencafé gemeinsam Kaffee. Anmeldung bei G. Hoffmann-Vornkahl (051 29/21 62 50 oder 051 23/86 66).

Strand-Fußball auf dem Reitplatz

Hüddessum (hk). Zum fünften Mal wandelt sich die Reitanlage des Reit- und Fahrvereins Harsum in Hüddessum in ein Spielfeld, auf dem mit dem Fußball um Punkte gekämpft wird. Der Beach-Soccer-Cup der Spielvereinigung Hüddessum-Machtsum findet am Freitag und Sonnabend, 2. und 3. August, statt. Für Spieler und Zuschauer ist es immer etwas Besonderes, an der Veranstaltung, bei der zu späterer Stunde das Flutlicht eingeschaltet wird und bei der alle Spiele von Musik begleitet werden, teilzunehmen.

Am Freitag kämpfen zunächst die Herrenmannschaften um den Pokal. Das Teilnehmerfeld stellen Teams der Spielvereinigung sowie einige Hobbymannschaften aus der näheren Umgebung. Anpfiff des ersten Spiels ist um 19 Uhr. Das Jugendturnier für Spieler aller Altersklassen des JFC Kaspel beginnt am Sonnabend um 14.30 Uhr. Anschließend messen sich die Damen auf dem weißen Sand der Reitanlage. Gespielt wird jeweils im Modus jeder gegen jeden.

Anmeldung für Grundschule

Adensen (skn). Am 10. August wird die Grundschule Adensen als Privatschule wiedereröffnet. Die Dorfschule startet mit einer ersten Klasse. Für das übernächste Schuljahr (2014/15) ist schon jetzt eine Anmeldung möglich, wie das CJD Elze als Träger der Schule mitteilte. Eltern aus der gesamten Region können ihre Kinder hier anmelden. Wer Interesse hat, kann einen Termin mit Schulleiter Eckhard Nührg vereinbaren. Terminvereinbarung über das Sekretariat unter der Telefonnummer 050 68 / 4 66-1 12.

Beim Kali sollte nicht jeder für sich kämpfen

Wenn es um die zusätzliche Belastung der Bürger geht, können die Kommunen gemeinsam mehr erreichen



Wir sind dafür, aber ... So lässt sich die Haltung der beiden Gemeinden Algermissen und Harsum zu einer möglichen Wiederaufnahme des Kaliabbaus zusammenfassen. Doch Sorgen vor zusätzlicher Lärmbelastung führen zu Sonderwünschen, auch solchen, die einander widersprechen. Kein guter Start, bedenkt man, dass die Prüfungen und offiziellen Verfahren zur erneuten Inbetriebnahme des Giesener Schachts gerade erst begonnen haben und der Abbau selbst, wenn überhaupt, frühestens in sieben Jahren beginnt. Die Auswirkungen, die ein erneuter Kaliabbau entfalten würde, sind zu groß, als dass einzelne Kommunen dazu Alleingänge starten sollten.

Grundsätzlich gilt: Die Region hat ein großes Interesse daran, dass das Kasseler Unternehmen Kali + Salz wieder bei Giesener Rohstoffe aus der Erde holt. Für Jahrzehnte entstünden mehrere hundert zusätzliche, zum Teil hochqualifizierte Arbeitsplätze. Die Investitionen, die der Düngemittel-Weltkonzern im Fall der Fälle plant, reichen an eine Milliarde Euro heran. Höhere Steuereinnahmen, steigende Immobilienwerte, potenziell mehr Aufträge für örtliche Unternehmen – die Liste der Vorteile für Kommunen, Wirtschaft und Privatleute ist lang.

Das bedeutet nicht, dass die Verantwortlichen vor Ort dem Kali-Konzern kritisch zu Willen sein sollen. So sehr, dass dieser, getragen vom Totschlag-Argument der Investitionen und der Arbeitsplätze im Nordkreis, jeden Wunsch erfüllt bekommt. Aller Gewinn, den der Kaliabbau bringen kann, darf und sollte nicht dazu führen, dass jede Kritik, jedes mahnende Wort heruntergeschluckt wird zugunsten des großen Ganzen. Das erwartet sicher noch nicht einmal Kali + Salz selbst.

Was der Konzern aber erwarten darf, ist, sich nicht einer Kakophonie unterschiedlicher Partikular-Interessen gegenüber zu sehen. Wer Algermissen entgegenkommt, brüskiert Harsum, und umgekehrt – das ist nicht der beste Weg zum Ziel, dass da heißen sollte: Die Verantwortlichen in der Region tun alles in ihrer

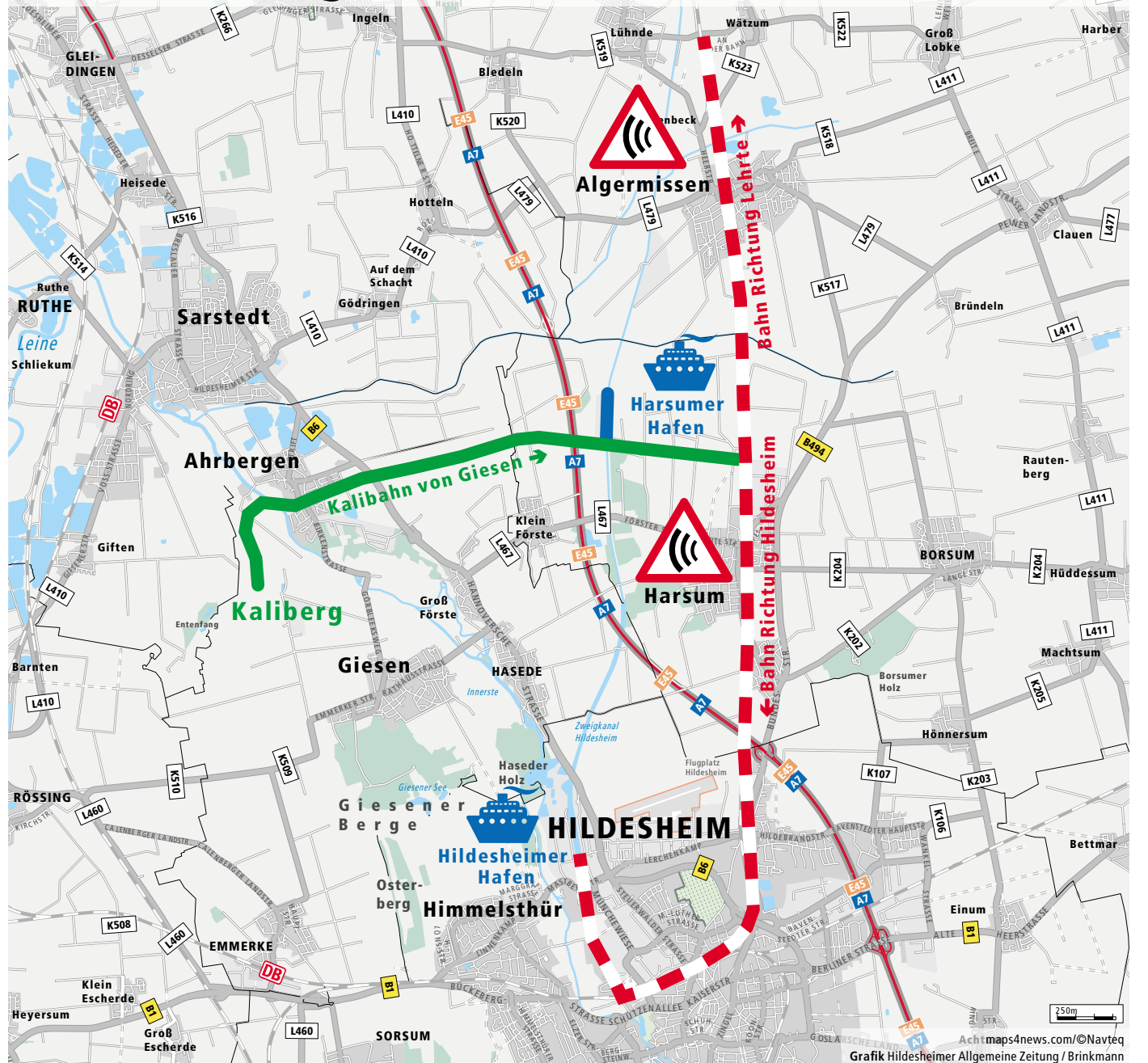
Macht Stehende, um Kali + Salz den Neustart in Giesen so schmackhaft wie möglich zu machen – und achten gleichzeitig darauf, die zusätzliche Belastung für die Bevölkerung möglichst gering zu halten.

„Möglichst gering“ klingt nach einem dehnbaren Begriff, es ist aber vor allem ehrlich. Ein solches Industrieobjekt ist ohne jegliche Auswirkung auf Bewohner umliegender Orte nicht möglich. Die Kommunalpolitik tut gut daran, auch keine entsprechenden Hoffnungen zu wecken. Es kommt darauf an, dass der Preis, den der Einzelne vielleicht bezahlen muss, für diesen einzusehen und akzeptabel ist. Und dass die Kommunen diesen Preis im Einzelfall auch mal senken, wenn sie können. Ein Teil der zusätzlichen Steuereinnahmen könnte zum Beispiel in eine Lärmschutzwand fließen, die rein von den gesetzlichen Richtwerten her nicht vorgeschrieben wäre, Anliegern zum Beispiel in Ahrbergen aber trotzdem helfen könnte.

Ähnlich verhält es sich mit dem Güterzug-Lärm, den insbesondere Algermissen und Harsum fürchten und bei dem beide Gemeinden auch in Konkurrenz zueinander stehen: Biegen die Kali-Züge aus Giesen östlich des Stichkanals nach Norden Richtung Mittelkanal ab, rollen sie durch Algermissen, und die Harsumer freuen sich. Biegen sie nach Süden Richtung Hildesheimer Hafen ab, ist es umgekehrt. Dass aber beide Kommunen bei Kali + Salz vorstellig werden und jeweils für ihre favorisierte Variante werben, wäre arg kurzfristig. Erst recht, wenn beide zugleich gemeinsam dagegen ankämpfen, dass sich der Güterverkehr auf der Bahnstrecke Hildesheim-Lehrte Prognosen zufolge insgesamt vervielfacht – unabhängig vom Giesener Bergwerk.

Da würde es beider Interessen dienen, wenn Kali + Salz tatsächlich den alten Harsumer Hafen wiederbelebt. Dann nämlich müssten die Transporte weder durch Harsum noch durch Algermissen rollen. Die Algermissener dürften sich zudem freuen, weil jede Tonne, die auf dem Stichkanal mehr transportiert wird als bislang, die Chancen für den von der Gemeinde geforderten Ausbau der Wasserstraße erhöht. Und in Harsum setzt sich die Haltung durch, lieber den Kanal ausbauen zu lassen als noch mehr laute Güterzüge hinzunehmen. Dafür wiederum müssten Harsumer Landwirte bereit sein, Kali + Salz zusätzliche Schienen Richtung Anleger bauen zu lassen – auf Grund, der derzeit den Bauern gehört. Allein diese Beispiele zeigen schon, wie

Wo die Kali-Züge fahren könnten



verschränkt miteinander die verschiedenen Interessen und Bedürfnisse bei diesem Großprojekt sind.

Deshalb ist es zwar richtig, dass einzelne Gemeinden analysieren, wie sie vom Kaliabbau betroffen wären, und darüber auch gegenüber ihren Bürgern Transpa-

renz schaffen. Doch zugleich sollten sie versuchen, zusammen mit dem Konzern zu sprechen, gemeinsam Vor- und Nachteile einzelner Detailpläne abzuwägen und nicht jeder für sich zu versuchen, das Beste herauszuholen. Danach sieht es im Moment aus. Doch das steigert nur das

gegenseitige Misstrauen und macht notwendige Kompromisse schwieriger. Die Kommunen sprechen oft davon, dass sie keine Kirchturmpolitik machen wollen. Hier ist eine gute Gelegenheit für Räte und Bürgermeister, zu zeigen, wie es besser geht.

Weihnachtsgeschäft im Hochsommer

Sarstedter Unternehmen Best Season hat sich auf Weihnachtsbeleuchtung spezialisiert – und damit schon im Juli viel zu tun

Sarstedt (mak). Weihnachtsbäume, Lichterketten und Sterne schmücken auch jetzt bei 30 Grad im Hochsommer die Ausstellungsräume der Best Season GmbH. Das Unternehmen in der Gutenbergstraße vertreibt das ganze Jahr Weihnachtsdekoration.

Jetzt ist für die Firma schon Hochsaison: Von Juli bis September stellen Geschäftsführer Wolfgang Grötzner und seine Mitarbeiter den Katalog für Weihnachten 2014 zusammen. „Ab Dezember erhalten wir dann schon die ersten Bestellungen für die nächste Weihnachtszeit“, berichtet Grötzner. „Allerdings kaufen viele Kunden dann doch im letzten Moment. Wir haben bis jetzt 6,2 Millionen Euro von den für dieses Jahr erwarteten 10 Millionen eingenommen.“

Zu den Kunden gehören hauptsächlich kleine bis mittelständische Unternehmen wie Elektrogroßhändler, Gartencenter oder kleine Warenhäuser. „Mit den großen Ketten hatten wir eher

Probleme“, erzählt Grötzner, „als wir vor fünf Jahren nach Sarstedt kamen, hatten wir um die 600 Kunden, heute sind es 3500.“

Er sei mit seiner mittlerweile über 20

Jahre alten Firma nach Sarstedt gekommen, um mit dieser zu wachsen – und das habe er geschafft. Weitere Gründe für den Umzug aus Hannover nach Sarstedt waren die gute Verkehrsanbindung und der Vor-

teil, dass hier Lager und Verwaltung unter einem Dach genügend Platz fanden.

In dem Unternehmen sind 32 Mitarbeiter beschäftigt und damit fast doppelt so viele wie vor dem Umzug nach Sarstedt.

Zu ihnen gehören dauerhaft sechs Auszubildende, und in der Hauptsaison werden für vier bis sechs Monate zusätzlich zehn Arbeitskräfte eingestellt. Sie beladen jedes Jahr ungefähr 150 Container und 50 Lastwagen mit dem Weihnachtsschmuck.

Dazu gehören Lichterketten für außen und innen, Fensterleuchten und Sterne, beleuchtete Tannenbäume und Systemlichterketten, das sind komplette Anlagen von Lichterketten für größere Gebäude.

So können beispielsweise 1500 LED-Birnen mit nur einem Trafo verwendet werden und verbrauchen dann lediglich 20 Watt Strom. Ein großer Teil der Kunden von Best Season sind mittlerweile Gemeinden und Hotels, die die Beleuch-

tung nicht weiter verkaufen, sondern für die Gestaltung der eigenen Gebäude nutzen.

Eine der Produkte, die die Firma zu 99 Prozent aus China bezieht, stellt sie in Sarstedt in eigenen Räumen aus. Dort stehen das ganze Jahr über Weihnachtsmann & Co. „Auch wenn wir nie Langzeitverträge abschließen, bleiben unsere Kunden treu. So kommen pro Jahr nur etwa 30 neue Besucher, um sich unsere Ware hier vor Ort anzuschauen“, sagt Grötzner: „Wir nehmen aber zusätzlich jedes Jahr an mehreren Messen teil. So haben wir zum Beispiel auf der jährlichen Christmas World in Frankfurt mittlerweile 400 Quadratmeter Standfläche.“

Auch mit dem Verkauf der Dekorationsartikel für das ganze restliche Jahr habe das Unternehmen Erfolg, erzählt er. Die Verkaufszahlen für Solarbeleuchtungen seien in den vergangenen drei Jahren enorm gestiegen.



Wolfgang und Jutta Grötzner nehmen in der Eingangshalle von Best Season einen Weihnachtsmann in die Mitte. In der Halle stehen das ganze Jahr über Tannenbäume. Foto: Köhler

In Sarstedt gestöbert, im Internet gekauft

Geschäftsfrau sieht Laden durch Internet-Konkurrenz akut gefährdet / Ihr Aufruf: Nur Einkauf im Ort lässt Sarstedt aufleben

Sarstedt (tw). Der Vater öffnet von innen die Ladentür, will den Sarstedter Spielwarenladen Koxinel wieder verlassen. Im Herausgehen sagt er zu seinem Sohn: „Komm, wir schauen noch mal im Internet bei Ama-



Zum Stöbern wird Koxinel im umgebauten Fachwerkhause gern besucht – doch mancher Kauf wird dann über das Internet abgewickelt. Foto: Wedig

zon. Da können wir auch bestellen, und es ist morgen da.“ Koxinel-Inhaberin Claudia Duval bekam die Szene vor einigen Tagen mit. Das Gespräch zwischen Vater und Sohn drückt aus, was sie immer öfter er-

lebt: Besucher ihres Ladens kommen zum Stöbern – und bestellen das Ausgesuchte danach im Internet. Stöbern sei ausdrücklich erlaubt und erwünscht, betont Duval. Doch wenn keiner kauft, kann das Geschäft nicht überleben.

Die Situation werde immer schwieriger, berichtet sie. Mit großem Aufwand hat sie ein Fachwerkhause umgebaut, ein Büchercafé eingerichtet. Auf einer Dachterrasse gibt es Kaffee, mit Aktionen ist Koxinel ständig in der Stadt präsent – trotzdem: Den Umsatz sieht die Geschäftsfrau zunehmend an Großkonzernen abwandern. Die Folge: „Mittlerweile muss ich neben meiner Selbstständigkeit eine Festanstellung wahrnehmen und zwei Nebenjobs, damit ich den Laden halten kann“, sagt sie über die aktuelle Lage in einem offenen Brief an alle Sarstedter. „Ich musste Personal entlassen, weil wir nicht genügend Umsatz machen. Die Samstage bringe ich nicht mehr mit meinen Kindern, sondern stehe im Laden. Nachts plane ich Autoreisungen, Märchnachmittage oder Spieleabende und erledige die Buchhaltung.“

Eine Hoffnung habe sie noch, fügt sie an: Dass mehr Einwohner merken, dass ihre Stadt nur aufleben kann, wenn sie ihr Geld vor Ort lassen und nicht an die großen Konzerne abführen, „denen Sarstedt mit Sicherheit nicht bekannt, und wenn doch, herzlich egal ist.“

Weniger Kunden, mehr Leerstände, weniger Lebensqualität in der Innenstadt – das ist eine Kettenreaktion, die sich nach Einschätzung von Claudia Duval in den nächsten Jahren noch drastischer zeigen wird. „Die Kaufeinstellung führt dazu,

dass es bald zu einem kulturellen und sozialen Verfall der eigenen Stadt kommt“, fürchtet sie und ergänzt: „Ich fühle mich als Einzelhändler in der Verantwortung: Ich möchte gern Arbeitsplätze bieten, Steuern abführen, die uns allen letztendlich zugute kommen, ich stelle gerne Lesekoffer für die Schulklassen in Sarstedt zur Verfügung, oder schenke den ABC-Schützen Lesetüten. Wir stellen jederzeit Preise für Tombolas zur Verfügung oder unterstützen Sponsorenläufe.“ Das sei nicht mehr möglich, wenn es das Geschäft vielleicht bald nicht mehr gebe.

Der Internet-Handel boomt in der Tat: Wie kürzlich im Wirtschaftsteil dieser Zeitung berichtet, sind die Erlöse nach Angaben des Branchenverbandes BVH im vergangenen Jahr um 40 Prozent gestiegen. Dennoch macht der klassische Laden-Handel nach Angaben der Unternehmensberatung Roland Berger in Deutschland 389 Milliarden Euro Umsatz – und die Internet-Branche nur 30 Milliarden Euro.

So zeigt sich auch Roger Olbinsky, Vorsitzender der Sarstedter Gemeinschaft für Handel und Gewerbe (GHG) eher optimistisch: In den vergangenen Jahren sei es in der Sarstedter Innenstadt gelungen, einige Leerstände neu zu beleben. Von den Sarstedter Einzelhändlern höre er nach einigen schwierigen Jahren eher wieder von steigenden Kundenfrequenzen. Nichtsdestotrotz: Einige Ladeninhaber haben dem GHG-Chef berichtet, dass sie ähnlich wie Claudia Duval unter der wachsenden überregionalen Konkurrenz aus dem Internet leiden. Für sie sei die

einzigste Chance, mit guter Beratung und mit Service zu punkten, meint Olbinsky. Darin sieht er einen großen Vorteil der lokalen Händler – Umtausch, gerade bei größeren Geräten, sei im Internet oft viel umständlicher.

„Claudia Duval ist in Sarstedt mittlerweile eine Vorzeige-Institution“, formuliert Olbinsky seinen Eindruck, „es ist faszinierend und vorbildlich, wie aktiv sie ist.“ Sie sei auf dem richtigen Weg – wahrscheinlich sei es aber gerade in der Spielwarenbranche ausgesprochen schwierig, sich gegen die großen Internet-Händler zu behaupten.

Olbinsky wünscht der Geschäftsfrau Durchhaltevermögen. Der neue Laden brauche vielleicht noch etwas mehr Zeit, um sich zu etablieren.

Mut könnte den Sarstedter Einzelhändlern auch eine weitere Erkenntnis von Unternehmensberater Berger machen: Oft informieren sich Kunden zunächst im Internet über ein Produkt und kaufen es dann im Laden um die Ecke – der Umsatz durch solche Fälle ist laut Berger elfmal höher als durch den umgekehrten Ablauf, bei dem erst im Geschäft gestöbert und dann online gekauft wird.

Bundesweiter Aufruf: „Buy local“ – Kauf hier

Sarstedt (tw). Die Sarstedter Geschäftsfrau Claudia Duval will einem bundesweiten Zusammenschluss von Ladeninhabern beitreten: „Buy local“ nennt er sich. Auf Deutsch: Kauf lokal – oder, wie Duval es für Sarstedt formuliert, „Kauf hier.“

Zu der Initiative gehören inzwischen etwa 200 Läden in ganz Deutschland. Auf der Homepage www.buylocal.de schreibt die Initiative: „Wenn wir lebendige und vielfältige Innenstädte bewahren wollen, müssen wir sie als soziales Netzwerk erkennen und fördern. Denn jeder Euro, der in der Region bleibt, sorgt für den Erhalt von Arbeitsplätzen und

erhöht die Lebensqualität aller Menschen.“

„Buy local“ wird von Nachhaltigkeitsforschern eines an der Universität Lüneburg ansässigen Regionalförderungsprojektes wissenschaftlich begleitet.

Die Initiative verweist auf Studien aus den USA. Diese hätten ergeben, dass es sich für die ganze Stadt und Region auszahlt, wenn Einwohner lokal einkaufen – auch über den Umweg des Einkommens, das die Mitarbeiter des Einzelhandels verdienen und in ihrem Umfeld wieder ausgeben, sowie über die Steuern, die von den Löhnen gezahlt werden und in die Infrastruktur fließen.