

Im Frühling hat der Flirt Hochsaison

Laut „Elite-Partner“-Studie wächst in dieser Jahreszeit bei den Singles die Lust aufs Verlieben und die Sehnsucht nach einem Partner

CUXHAVEN. Die ersten warmen Sonnenstrahlen blitzen hinter den Wolken hervor, Frühling liegt in der Luft! Wer auf der Suche nach einer neuen Liebe ist, für den scheint jetzt die beste Zeit, um jemanden kennenzulernen. Einer Studie der Partnervermittlung „Elite Partner“ zufolge wächst tatsächlich bei 78 Prozent der deutschen Singles im Frühling die Lust aufs Verlieben und die Sehnsucht nach einem Partner.

„Wer in die neue Flirtsaison mit der festen Absicht geht, sich zu verlieben, wird unter Umständen in seiner Körpersprache verkrampfen“, sagt Stefan Verra, einer der gefragtesten Körperspracheexperten im deutschsprachigen Raum. Viel besser sei es, erst einmal ganz locker und entspannt zu bleiben und der netten Nachbarin oder dem netten Nachbarn im Straßencafé einfach nur ein Lächeln zu schenken. „Mit dieser Mimik kann man nichts falsch machen, sie wird überall richtig verstanden.“

Viel wichtiger als Worte sei beim Flirten zunächst einmal die

Körpersprache. Man sollte offen, interessiert und sympathisch wirken – und vor allem das Smartphone in der Jackentasche verschwinden lassen. „Wer im Café immer nur aufs Display starrt, hat gar keine Chancen auf ‚echte‘ Kontakte und verpasst so viele Flirtmöglichkeiten.“ Flirttipps gibt Verra unter www.youtube.de und auf seiner Seite www.stefanverra.com.

Lächeln ist der Schlüssel

Warum kann ein Lächeln der Schlüssel zum Erfolg beim Flirten sein? „Es macht uns ‚harmlos‘ – ich wirke damit ungefährlich, das Gegenüber fühlt sich nicht bedroht“, erklärt der Experte. Lächeln könne aber auch ein Zeichen von Nervosität sein, damit wirke man viel nahbarer, als wenn man versuche, eine überlegene Selbstsicherheit heraufzuziehen zu lassen. Wer dem Gegenüber zeigen wolle, dass er wichtig sei, sollte das Interesse zudem auf ihn oder sie fokussieren und dem anderen die Körperachse zuwenden. Stefan Verra: „Bei echtem

Interesse sind Nase und Nabel auf die Zielperson gerichtet, bei halbem Interesse dreht sich nur die Nase hin.“

Offenheit signalisieren

Offenheit signalisiert man auch dadurch, dass man Körperstellen wie den Mund, die Augen und vor allem auch die Hände „zeigt“ und nicht verdeckt – das sorgt für Vertrauen. „Sonnenbrillen sind insofern beim Flirten ein absolutes No-Go! Auch die Frisur darf nicht zu viel von den Augen verdecken“, betont Stefan Verra. Eine wirkliche Annäherung an das Gegenüber sollte im Übrigen erst nach eindeutigen Signalen stattfinden. „Zunächst einmal darf man auf keinen Fall den Raum des anderen verletzen!“

Kommt dann tatsächlich ein Gespräch in Gang, sollte man nicht nur von sich erzählen. Zwar wolle der oder die andere gern etwas über sein Gegenüber erfahren. Aber noch viel besser ist es, wenn der andere über sich reden kann und einen interessierten Zuhörer hat. (djd/pt)



Immer hübsch locker bleiben: Cool, entspannt und mit einem Lächeln im Gesicht geht es in die neue Flirtsaison. Foto: djd/Stefan Verra/thx



Jennifer Kipp (l.) nahm mit ihren Kindern den Preis von Christina Schunck entgegen. Foto: AOK

Glück auf der Baby-Börse

CUXHAVEN. Jennifer Kipp aus Langen hatte Glück: Auf der Baby-Börse in der Kugelbake-Halle hatte sie sich am AOK-Stand über Angebote für die junge Familie informiert und an einem Gewinnspiel teilgenommen. Kürzlich nun konnte sie persönlich aus der Hand von Christina Schunck, AOK-Kundenberaterin im Außendienst, den 1. Preis, ein iPad Mini, entgegennehmen.

Der 2. Preis, ein expert-Bening-Gutschein, ging an Stefanie Hardsbeck. Über ein Saunatuch und ein Tagesticket für die ahoi-Sauna freut sich Inga Schulz aus Altenbruch. (red)

Format „Talk im Tresor“

LÜNEBURG/CUXHAVEN. Auf der Medientagung „ANALOG“ in der Leuphana Universität Lüneburg wurden sechs regionale Unternehmen für ihre neuen Ideen zu Anwendungen auf Smartphones und Tablets ausgezeichnet.

Dabei belegte die Volksbank Stade-Cuxhaven den zweiten Platz. Sie hat die Juroren mit ihrem Bewegtbildformat „Talk im Tresor“ überzeugt: Kurze Online-Filme, die im Tresor der Bank gedreht werden, vermitteln Bank- und Finanzwissen. Der leicht verständliche „Talk im Tresor“ behandelt Themen wie Fonds, Inflation, Energiewende und Altersarmut. Der Jury gefielen vor allem die inhaltliche Vielfalt und das Entwicklungspotenzial. (red)

Abnehmkurs bei der AOK

CUXHAVEN. Ein Abnehmkurs über 13 Wochen beginnt am Dienstag, 22. April 2014 im AOK-Gesundheitszentrum Cuxhaven. Dieses Programm weckt Lust auf eine gesunde Lebensweise mit Sport und Bewegung und einer ausgewogenen Ernährung. Der Kurs ist für Personen mit leichtem bis mittlerem Übergewicht geeignet (Body-Mass-Index zwischen 25 und 35) und startet mit einem Informationsabend am 22. April von 18 bis 19.30 Uhr. Anmeldeschluss ist Freitag, 4. April. (red)

Anmeldung und weitere Informationen unter Tel. (08 00) 2 65 65 04 oder im Internet unter www.aok-niedersachsen.de

Redaktioneller Hinweis zum „Marktplatz“:
Der „Marktplatz“ ist eine Sonderseite der Cuxhaven-Niederelbe Verlagsgesellschaft GmbH & Co. KG, auf der PR und Informationen aus der heimischen Wirtschaft vorgestellt werden. Die veröffentlichten Beiträge wurden in einigen Fällen von den Unternehmen selbst oder von Agenturen verfasst und geben deshalb die Darstellung und Meinungen der jeweiligen Einsender und nicht immer die der Redaktion und des Verlages wieder. Der Verlag übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der hier veröffentlichten Inhalte.
Sie erreichen die PR-Redaktion unter 047 21-585 354.



Auch das „auto-center-Manikowski“-Team ist begeistert vom A3-Cabrio, das mit eleganter Leichtigkeit den Markt erobern will. Foto: Meisner

Audi: Offen für alles

Manikowski präsentiert das neue A3-Cabrio

CUXHAVEN. „Die ersten Kilometer münden in einer verblüffenden Erkenntnis: Hier rollt ein viersitziges Cabriolet über den kurvigen Asphalt, in dem sich die Technik mit den umgebenden Elementen zu einer neuen Art von Geräusch verbindet, das sich am besten mit brausender Stille beschreiben lässt.“ So urteilt eine Fachzeitung nach einer Testfahrt mit dem neuen Audi A3 Cabrio.

Faszination auf den ersten Blick übt das schicke Cabrio aus, das in Verarbeitung, Antrieb und Komfort auf der ganzen Linie überzeugt. Am letzten Wochen-

ende war Premiere im Cuxhavener „auto-center Manikowski“, ab sofort steht das Modell zur unverbindlichen Probefahrt bereit.

A3 mit Erdgas-Antrieb

Wie auch der neue A3 g-tron, das erste Serienfahrzeug von Audi mit Erdgas-Antrieb. Bei dem kompakten Fünftürer sorgt ein elektronischer Gasdruckheber mittels Stufensystem für die angepasste Kraftstoffversorgung auch im unteren Drehzahlbereich. Von den 1300 Kilometern Reichweite sind 400 im reinen Erdgasbetrieb möglich. (dm)

Neue Räume für Marken-Vielfalt und Top-Service

Thorsten Larschow und sein Team von „Rad & Tour“ haben ihre Geschäftsräume im Lotsenviertel komplett neu gestaltet

CUXHAVEN. Seit 1993 besteht das Fahrradfachgeschäft „Rad & Tour“ im Lotsenviertel. Aus dem Einmannbetrieb hat Thorsten Larschow im Laufe der Zeit ein großes Fachgeschäft entwickelt – und mit dem aktuellen Umbau einen weiteren Schritt in die Zukunft getan: deutlich erweiterte, helle Räume laden zum Besuch und zum Kennenlernen der Markenräder und des übersichtlich präsentierten Zubehörs ein.

Beim Umbau und bei der Ausgestaltung der Räume hatte das Team viele pfiffige Ideen. Der Tresen ist aus einem Container, an der Decke setzt ein Windanlagen-Flügel einen Akzent. Im hinteren Teil beherrscht ein großformatiges Foto von der „TransAlpin“ die eine Wand, an der gegenüberliegenden Seite sind raumhoch Fahrräder aufgehängt. Als Beleuchtungselemente dienen Felgen mit LEDs – ein Detail, das

Schule machen könnte. So wie der ganze Laden, der in der Branche schon kurz nach seiner Eröffnung für große positive Aufmerksamkeit sorgt.

Weil ein Fahrrad immer auch eine hohe Investition bedeutet, garantiert das „Rad & Tour“-Team jedem Interessenten, dass er oder sie das richtige und perfekt passende Fahrrad findet. Jahrelange Erfahrung verbunden mit modernster Technik (Bodyscanning etc.) sorgt dafür. Die VSF Zertifizierung der Werkstatt garantiert: Kunden haben immer ein fahrbereites Rad und kennen die Reparaturkosten vorher.

Nach dem Motto „Sie fahren. Wir machen den Rest.“ bietet „Rad & Tour“ neben den zahlreichen Marken-Rädern und Pedelecs (u.a. im Riese+Müller-Erlebnishop) einen umfangreichen Service sowie einen gepflegten Bestand an Mieträdern an. (ters)

Bester Arbeitgeber der Region: Vertrauen, Stolz und Teamgeist

Auszeichnung für Steuerberatungsgesellschaft TKP Tutas, Kruse & Partner

CUXHAVEN. Bei der Steuerberatungsgesellschaft TKP Tutas, Kruse & Partner in Cuxhaven wird die Leistung der Angestellten entsprechend honoriert – was in Folge auch dem Arbeitsklima zugutekommt. Vergangene Woche wurde TKP für seine vorbildliche Unternehmenspolitik als bester Arbeitgeber der Region ausgezeichnet.

Gemeinsam mit der Region Hannover und dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) hat das Great Place to Work® Institut Deutschland am 20. März die Gewinner des regionalen Unternehmenswettbewerbs „Beste Arbeitgeber in Niedersachsen-Bremen 2014“ bekannt gegeben. Dabei belegte die Cuxhavener Steuerberatungsgesellschaft den ersten Platz in der Kategorie der Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern.

Angestellten-Befragung

Vorausgegangen war der Auszeichnung eine ausführliche anonyme Befragung der Angestellten zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, Anerkennung und Vergütung. Aber auch das persönliche Vertrauen in das Führungs-Management, der Grad der Identifikation mit Arbeit und Betrieb sowie die Work-Life-Balance wurden ermittelt. TKP erhielt in allen Bereichen herausragende Bewertungen von seinen



Die Geschäftsführer Mario Tutas und Ingo Kruse (v.l.) wurden zum Arbeitgeber 2014 ernannt. Foto: TKP

Mitarbeitern. „Die Auszeichnung steht für eine Arbeitsplatzkultur, die in besonderer Weise von Vertrauen, Stolz und Teamgeist geprägt ist“, sagt Andreas Schubert, Leiter des Great Place to Work Institut Deutschland.

Nicht erste Auszeichnung

Es ist nicht die erste Auszeichnung, die die Kanzlei von Mario Tutas vorzuweisen hat. Bereits im letzten Jahr ist TKP von Focus Money zum Top Steuerberater gewählt worden. Doch selbstverständlich weiß Tutas auch den Titel als bester Arbeitgeber sehr zu

schätzen. „Die Auszeichnung sehen wir als Bestätigung unserer Unternehmensphilosophie“, sagt Tutas, „wir fordern und fördern unsere Mitarbeiter gleichermaßen.“

So hat beispielsweise jeder Angestellte die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen. Sei es, um den Arbeitsplatz angenehmer zu gestalten oder um das Leistungsangebot der Kanzlei zu erweitern. Alle Vorschläge sind willkommen und werden auf Umsetzbarkeit geprüft. Im Gegenzug revanchiert sich die Geschäftsleitung bei ihren Mitarbeitern mit einem angemessenen Freizeitausgleich, attraktiven Fortbildungsmaßnahmen oder anderen Vergünstigungen. Bereits Azubis kommen in den Genuss umfassender Entwicklungschancen wie der Teilnahme eines „Steuerbootcamps“.

Mitarbeiter des Jahres

Wer kontinuierlich durch herausragende Leistungen auffällt, hat bei TKP die Chance zum „Mitarbeiter des Jahres“ ernannt zu werden und kommt in den Genuss besonderer Events. Außerdem gibt es ein sogenanntes Spielzimmer in der Kanzlei, in dem sich die Kollegen in ihrer Pause „austoben“ können. Flipper, Fahrstuhl und Kickertisch ermöglichen eine angenehme, kleine Auszeit zwischendurch. Alternativ steht ein Massagesessel zum Relaxen bereit. (red)



Ein Blick in die neu gestalteten, großzügigen Geschäftsräume von „Rad & Tour“ im Lotsenviertel. Foto: Winters