

# Der Markt



IHK

IN MITTELDEUTSCHLAND

12/2021

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg

Besinnliche Weihnachten  
und ein  
gesundes neues Jahr



#GemeinsamZukunftBilden

BERUFLICHE BILDUNG  
**LOHNT SICH**  
PACK'S AN!

# MEINE ZUKUNFT

**POWERED BY BERUFLICHE  
BILDUNG**

**AUSBILDUNG**

**WEITERBILDUNG**

**HÖHERE BERUFSBILDUNG**

WICHTIG WAR, DASS ICH MIR IM VERTRIEB MEINE EXPERTISE GESCHAFFEN HABE. HEUTE KANN ICH DAS,  
WAS MICH PERSÖNLICH BEWEGT, PERFECT MIT DEM VERBINDEN, WAS ICH HANN.  
DIE IHK-WEITERBILDUNGEN HABEN MIR BERUFLICHE TÜREN UND MEINEN EIGENEN WEG GEÖFFNET.

LORENZ, REUTLINGEN

Eine Initiative der:

**DIHK**

DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –  
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



**Online-Shop**  
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE  
**BERUFLICHE  
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote  
u. a. auf [wis.ihk.de](http://wis.ihk.de)

Für Ihr Unternehmen.  
Für Ihren Erfolg im Beruf.



Foto: privat

## Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

leben wir in der digitalen Steinzeit? Haben Sie sich das in den letzten Monaten auch des Öfteren gefragt? Digitalisierung und IT-Moderisierung werden gern groß von der Politik angekündigt, aber schlecht umgesetzt.

In den verschiedenen Ausschüssen der IHK Magdeburg beschäftigen sich aktuell viele Mitglieder mit den Auswirkungen des Koalitionsvertrages auf die Wirtschaft in Sachsen-Anhalt und mit der Überarbeitung und Neuausrichtung der Positionspapiere für die neue Legislatur der Vollversammlung ab Frühjahr 2022. Der Dienstleistungsausschuss prüft derzeit drei Themen: Welche Erfahrungen lassen sich aus der weltumspannenden Pandemie ableiten? Welche Verabredungen zum Klimawandel und den zu seiner Bewältigung nötigen Strukturwandel wurden getroffen? Wie vollzieht sich der Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft durch die Digitalisierung mit all ihren Chancen und Begleiterscheinungen?

In der Corona-Krise hat der Staat Rekordschulden aufgebaut, aber wer muss die Schulden, die größten zusätzlichen staatlichen Schulden seit dem zweiten Weltkrieg, am Ende bezahlen? Kurzarbeitergeld, Überbrückungshilfen für Unternehmen, Kredite für Konzerne machen den größten Teil der Summe aus, dazu Hilfen für Menschen, Länder und Kommunen sowie internationale Unterstützung. Die Situation in den Unternehmen sieht nicht danach aus, dass die gezahlten Beihilfen zurückgezahlt werden können. Es braucht nun klare Konzepte

zur Schuldenbewältigung. Wie geht es weiter? Steuererhöhungen oder weitere Schulden machen, Schuldenverlagerung in Sonderfonds? Fakt ist: Wenn Finanzmarktteilnehmer nicht davon ausgehen können, dass wir zu einer soliden Finanzpolitik zurückkehren, werden Schulden noch teurer. Wenn der Staat seine Zukunftsinvestitionen zurückfährt, dann gehen Arbeitsplätze, wirtschaftlicher Wohlstand verloren. Hören wir auf die Kritikpunkte der jungen Generation, dass der Staat vorrangig Geld ausgegeben hat, um den Status Quo zu erhalten und wie wenig von diesem Geld in Zukunftsinvestitionen gegangen ist, in Klimaschutz, digitale Transformation, in ein neues Bildungssystem: »Wenn schon Schulden, dann wenigstens nachhaltig investieren!«

Bringen uns die Erfahrungen aus der Corona-Krise auch eine Beschleunigung im digitalen Fortschritt für Behörden? Wir als Unternehmer der Dienstleistungsbranche fordern das nachdrücklich. Die Bürokratie lähmt den Unternehmergeist und führt zur Handlungsunfähigkeit.

Mit dem Onlinezugangsgesetz sollen wir bis Ende 2022 ein einheitliches Bürgerkonto bekommen, Papierakten sollen abgeschafft, die Verwaltungs-IT komplett erneuert werden. Den Wohnort ummelden, ein Auto anmelden, Personalausweis und Reisepass beantragen oder verlängern, insgesamt mehr als 575 Behördendienste sollen dann über ein einheitliches Bürgerkonto funktionieren. Der Bund

wird seine Vorgaben erfüllen können und die Software zur Verfügung stellen. Die Herausforderung liegt auf der Ebene der Länder und Kommunen mit ihren komplexen Strukturen: 16 Bundesländer, ca. 11.000 Kommunen, die involviert sind. Eine neue Software in eine bestehende IT-Landschaft integrieren, ohne realistische Strategien, eindeutige Verantwortlichkeiten, klare Strukturen – wie soll das umgesetzt werden? Um zu erreichen, dass wir nicht langsam an der Verwaltung verzweifeln und virtuelle Behördengänge noch in diesem Jahrzehnt möglich sind, sind eine politische Schwerpunktsetzung sowie Gespräche mit allen involvierten Organisationen, Gremien, Gemeinden, Ländern und dem Bund erforderlich. Wir müssen das Rad nicht neu erfinden. Schauen wir in Nachbarländer wie Dänemark. Und es gibt hervorragende Expertisen unserer Unternehmer, die beratend zur Seite stehen und sich in den unterschiedlichen Systemlandschaften bestens auskennen. Nutzen wir diese Potenziale!

**Sandra Fischer**  
Vorsitzende des Dienstleistungsausschusses der IHK Magdeburg



Fotos: zephyr\_p - AdobeStock



Fotos: Klaus-Peter Voigt

## Unternehmen im Porträt

Wir haben fünf Unternehmen, die ihren Firmensitz im Bezirk der IHK Magdeburg haben, besucht: den Immobilienmakler, den Inkassounternehmer, den Motorradhändler, den Fitnesstrainer und die Floristin. Sie berichten, wie sie ihre Geschäfte unter den Bedingungen der Corona-Pandemie führen.

### TITELTHEMA

#### 16 »Glücksspiel ist ein sensibles Produkt«

Wer gewerbliches Automatenspiel als Dienstleister in Spielhallen oder Gaststätten anbietet, trägt Verantwortung für seine Spielgäste. Die Automatenwirtschaft hat deshalb seit längerem ihre Qualitätsinitiative gestartet.

#### 17 Digitalisierung heißt nicht Robotik

Altenpflege und Gesundheitswesen generell bleiben von der Digitalisierung nicht unberührt. Dabei bedeutet dies nicht den Einsatz von Robotern. Die Mitarbeitenden in der Pflege können effektiver entlastet werden.

#### 22 Ruhepol im Corona-Wirrwarr

Die Corona-Pandemie stellt die Welt vor völlig neue Herausforderungen. Die damit verbundenen Auswirkungen und all das, was sich bisher in der Krise bewährt hat und was nicht, hat André Fleischhauer, der LVM-Versicherungsfachgeschäfte in Wernigerode und Blankenburg führt, hautnah erfahren.

### IHK-REGIONAL

#### 30 Barleber Kita-Kinder stellen Apfelsaft selbst her

Start für das Projekt »Most Wanted« (engl. Apfelsaft gesucht) hieß es Anfang Oktober für die rund 50 Vorschulkinder der Barleber Kitas »Barleber Schlümpfe« und »Gut Arnstedt«. Initiiert und organisiert wurde das Projekt von den Wirtschaftsjuvenoren Börde e.V.

#### 31 Großer Preis des Mittelstands 2021

Der seit 1994 jährlich durch die Oskar-Patzelt-Stiftung ausgelobte Große Preis des Mittelstands trug in diesem Jahr das Motto »Der deutsche Mittelstand ist ein Garant für Stabilität und Vertrauen«. Der Preisträger der Wettbewerbsregion Sachsen-Anhalt ist die Antennenbau Lindemann GmbH & Co. KG aus Magdeburg.

### MELDUNGEN

#### 32 Neuigkeiten

aus Wirtschaft, Politik und der Region

### IHK-INTERNATIONAL

#### 36 Das Lieferkettengesetz kommt

Ab dem 1. Januar 2023 gilt das Lieferkettengesetz für Unternehmen mit mehr als 3.000 Arbeitnehmern und Hauptverwaltung, Hauptniederlassung oder Sitz im Inland. Ab dem 1. Januar 2024 sinkt die Anwendbarkeitsschwelle auf 1.000 Arbeitnehmer.

#### 38 Bier und Bratwurst begeistern Briten

Fröhliche Stimmung auf dem Weihnachtsmarkt in Manchester. Zu verdanken ist das nicht zuletzt einem Unternehmer aus Pary, der seit mehr als 20 Jahren im Advent deutsche Gemütlichkeit auf die Insel bringt.

#### 40 Im internationalen Geschäft an Ihrer Seite

Das Programm »Fit für den Export« begleitet kleine und mittelständische Unternehmen bei der Erschließung internationaler Märkte. Neben individuellen Beratungen und länderspezifischen Informationsveranstaltungen bilden branchenübergreifende Workshops zu vielen Themen einen weiteren Schwerpunkt. Die Workshopangebote im 1. Halbjahr 2022 im Überblick.



## BERUFSBILDUNG

43

Foto: Gesa Lefken

### Prüfungsabsolventen ausgezeichnet

Die IHK Magdeburg zeichnete die besten Prüfungsabsolventen des Jahrganges 2021 aus. Zu ihnen gehört auch Hannah Ziesche.



## IHK-AKTIV

47

Foto: IHK Magdeburg

### Gemeinsame Ausschusssitzung

Ministerin Dr. Lydia Hüskens informiert die IHK-Ausschüsse Bau und Verkehr über Inhalte des Koalitionsvertrages.



## IHK-SERVICE

46

Foto: IHK Magdeburg

### Forum für Vermittler von Versicherungen

Am 17. November 2021 fand das 12. Versicherungsvermittlerforum erstmalig in einem hybriden Veranstaltungsformat statt.

## BERUFSBILDUNG

### 41 Neue Beruungsperiode

Am 1. November 2021 begann die neue Beruungsperiode des Schlichtungsausschusses der IHK Magdeburg. Die Beruung erfolgt für fünf Jahre.

### 42 Ausbildung mit Bestnoten

Insgesamt 76 Prozent der Auszubildenden in IHK-Berufen erlernen nach eigener Aussage ihren Wunschberuf. Das ist das Ergebnis der diesjährigen Sommer-Umfrage unter Auszubildenden im 1. Ausbildungsjahr (2020/2021) aus Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen und Thüringen – durchgeführt von den IHKs der ostdeutschen Bundesländer, an der sich knapp 4.000 Auszubildende beteiligt haben.

## IHK-AKTIV

### 48 Wirtschaft steht vor großen Herausforderungen

»Der bevorstehende Strukturwandel birgt Risiken, aber auch Chancen für unsere Region. Um diese zu nutzen, müssen jetzt die Weichen für die Zukunft gestellt werden«, stellt Stefan Korneck, Vorsitzender des Regionalausschusses Altmark, fest.

### 49 Koalitionsvertrag auf den Prüfstand gestellt

»Was steht und steckt drin im Koalitionsvertrag, wo können wir ansetzen?« Fragen, mit denen sich der IHK-Dienstleistungsausschuss in der Sitzung am 2. November 2021 kritisch auseinandersetzte.

## IHK-SERVICE

### 51 Gelungene Unternehmensübergabe

IHK-Geschäftsführerin Susanne Eva Dörrwand interviewte Dr. Sabine Schultze zu ihren Erfahrungen während der Unternehmensübergabe.

### 55 TA Luft trat am 1. Dezember 2021 in Kraft

Die TA Luft ist das zentrale Regelwerk zur Verringerung von Emissionen sowie Immissionen von Luftschadstoffen und legt den Stand der Technik für fast 50.000 genehmigungsbedürftige Anlagen in Deutschland fest.

### 56 Amtliche Mitteilungen



**Diskret, schnell und engagiert:**

*Weil es um Werte geht.*

Ihr Gewerbemakler und Sachverständigenbüro  
Tel. 03473 44345-72 [www.grundsteinimmo.de](http://www.grundsteinimmo.de)



# Der Immobilienmakler

von KLAUS-PETER VOIGT

»**B**egriffe wie Fixum und Provision waren für mich Anfang der 1990er Jahre keine Fremdworte«, erzählt der Magdeburger Immobilienmakler Eik Filor. Sein Start in die Marktwirtschaft konnte auf erste Erfahrungen in der DDR mit der Selbstständigkeit aufbauen. Dort hatte er seinen »Traumberuf« als freier Handelsvertreter gefunden und sich als Seiteneinsteiger schnell eingefuchst. Das Verkaufen von Bürsten, Lederwaren, Holzspielzeug oder Kraftfahrzeugzubehör an den Einzelhandel erwies sich damals als regelrechtes Kinderspiel. Selbst die klassischen Dederonbeutel, von einer kleinen Produktionsgenossenschaft im Harz hergestellt, fanden mühelos ihre Abnehmer. Mangel an interessanten

Produkten herrschte allenthalben, und selbst in den Centrum-Warenhäusern des Landes klopfte man mit seinen Offerten nie vergebens an, ganz im Gegenteil. Logischerweise half der regelrechte Gemischtwarenladen im Gepäck. Bei der Vielfalt kamen alle seine Kunden letztendlich auf ihre Kosten. Der Umsatz florierte. Filor schmunzelt, wenn er rückblickend über diese Erfahrungen berichtet. Der Beruf brachte ihm zudem ein Stückchen Freiheit, die er genoss.

Doch die Marktwirtschaft erwies sich nach 1990 als gnadenlos. Wo früher Produkte weggingen wie warme Semmeln, hatten sich schnell Produzenten aus dem Westen etabliert und mit ihren Waren die Regale erobert. Nein, den Kopf in den Sand stecken galt nicht. Flexibilität war angesagt. Schnell erkannte der junge Mann, wo der Trend hinging. Immobilien entwickelten sich zum Handelsobjekt ers- te Güte. Über Grundstückauktionen fand der

Loburger den Zugang zu einem neuen Tätigkeitsfeld. Anfang 1991 stand die Entscheidung fest, sich künftig Immobilien zu widmen. Der Einstieg gelang als Repräsentant eines großen Anbieters, erste Erfahrungen zu sammeln. Der Markt boomte, und die Entscheidung, sich komplett auf eigene Füße zu stellen, war nur eine Frage der Zeit.

»Es war fast ein wenig wie heute, die Nachfrage übertraf das Angebot«, erinnert sich der Makler. Anleger verstanden schnell, welche Investitionen sich auf lange Sicht lohnen. Die kurzen Talsohlen, die es stets geben könne, seien normal. Man brauche einfach Durchhaltevermögen und das richtige Gespür für Grundstücke sowie Gebäude. Eik Filor spricht von einer starken Dynamik, die im Moment trotz Corona den Immobilienmarkt prägt. Kapital sei vorhanden, gewerbliche Objekte ebenso gefragt wie Wohngebäude. Kunden setzen





Foto: Klaus-Peter Voigt

Hat sich im Immobiliengeschäft seine Existenz aufgebaut: Eik Filor

»Einfamilienhäuser  
gehen immer.«

Eik Filor

auf ein gutes Geschäft und trennen sich in der Hochpreisphase durchaus von Gewerbeimmobilien.

Bei aller Vielfalt hat sich der Makler auf das klassische Kerngeschäft konzentriert, kümmert sich um den Eigentümerwechsel von Hotels ebenso wie von Autohäusern. Dies geschieht vornehmlich im Umkreis von rund 50 Kilometern um die Landeshauptstadt. Mehrfamilienhäuser, große Bau- und Gewerbegrundstücke werden überregional vermittelt. Und ganz wichtig: »Einfamilienhäuser gehen immer«. Doch ohne ständige Weiterbildung laufe in der Gegenwart kaum etwas. Die Branche sei komplex geworden, muss sich mit dem Energiepass ebenso auskennen wie mit Widerrufsbelehrungen für Verbraucher oder dem Geldwäschegesetz, erklärt er. Als Service nimmt bei dem Wahlmagdeburger die Bewertung von privaten Immobilien zum Nulltarif zu. Das sieht Filor als Investition in die Zukunft an. Wer nicht die Absicht hat, sofort zu verkaufen, erinnert sich möglicherweise in zwei, drei Jahren an ihn, wenn das Haus doch den Besitzer wechseln soll.

# Der Inkassounternehmer

von KLAUS-PETER VOIGT

**D**er Weg in die Selbstständigkeit verlief bei Holger Ose aus Ballenstedt nach einem fast klassischen Muster. Für den Politikwissenschaftler und Lehrer stand mit der politischen Wende in Ostdeutschland die Perspektive im ausgeübten Beruf auf sehr wackligen Füßen. Was tun? Ein kompletter Neustart und schnell auf die Situation zu reagieren, erschien ihm als beste Lösung. Neugierig machte eine Zeitungsanzeige. Ein überregionales Inkassobüro suchte so nach Mitarbeitern.

Doch welche Aufgaben waren damit verbunden? »Ich machte mich schlau, kümmerte mich um Informationen, denn in der DDR war diese Branche ja nahezu unbekannt«, erinnert sich Holger Ose. Ihm erschien die Aufgabe durchaus interessant. Von den »schwarzen

Schafen« hörte man damals wenig. Seine Bewerbung als selbstständiger Mitarbeiter wurde angenommen. Erste Lehrgänge folgten, denn profunde Kenntnisse in Finanz- und Rechtsfragen gehörten vor allem in der Startphase unverzichtbar dazu. Ein Existenzgründerseminar sowie eine Inkasso-Rechtsausbildung beim Bundesverband Deutscher Rechtsbeistände komplettierte die Zeit der gründlichen Vorbereitung. Der Lehrer saß selbst noch einmal auf der Schulbank.

»Anfang der 1990er Jahre herrschte kein Mangel an Aufträgen. Rechtsanwälte, die sich auch um Inkasso kümmern können, waren rar«, berichtet Holger Ose. Ihm ging es von Anfang an darum, sich auch tatsächlich als Mittler zwischen Gläubiger und Schuldner zu verstehen. Der Einzug von fremden Forderungen von Firmen und Privatpersonen erreichte in kürzester Zeit ein hohes Niveau. Die abnehmende

Zahlungsmoral leistete dazu ihren Beitrag. Viele Menschen gingen zudem in die Arbeitslosigkeit und kamen mit der Situation nicht zurecht.

Zunehmend merkte der Ballenstedter, dass es »rund um den Kirchturm« ausreichend Potenzial an Kunden gab. Als logische Entscheidung sah er die Eröffnung des eigenen Inkassobüros, bei dem der persönliche Kontakt etwas zählt. Klinkenputzen half anfangs dabei, sich bekannt zu machen. Kaum einer der Gewerbetreibenden hatte bereits Erfahrungen damit, wie mit offenen Rechnungen umzugehen war. Bis in die Gegenwart hält Holger Ose das Mühen um eine außergerichtliche Einigung für eine seiner Stärken. Das helfe, Kosten zu vermeiden, schaffe schnell Klarheit bei allen Beteiligten. Ohne persönliche Gespräche seien solche Lösungen selten zu erreichen. Das erfordert Einfühlungsvermögen, denn man wisse nie, auf wen man treffe.





Foto: Klaus-Peter Voigt

Holger Ose setzt mit seinem Inkassobüro auf außergerichtliche Einigung.

»Mit einem Besuch beim Schuldner lassen sich die individuellen Umstände am besten einschätzen und im Regelfall maßgeschneiderte Vereinbarungen abschließen.«

Holger Ose

Den größten Erfolg erreicht der Firmeninhaber durch die Besuche beim Schuldner. »So lassen sich die individuellen Umstände am besten einschätzen und im Regelfall maßgeschneiderte Vereinbarungen abschließen. Reden hilft, die Augen zu öffnen«, bringt er es auf den Punkt. Stets im Fokus: Ratenzahlungen. Bei relativ kleinen Beträgen wird mit ihnen Planungssicherheit für beide Seiten erreicht.

Der Trend beim Schuldenmachen hat sich nach Holger Oses Einschätzung geändert. Während sich über einen langen Zeitraum das Verhältnis von offenen Zahlungen von Firmen und Privatpersonen die Waage hielten, spielen derzeit die Verbindlichkeiten von Unternehmen eine leicht abnehmende Rolle. Schwierig erweisen sich in erster Linie Insolvenzen. Da wird oft nach einem Blick hinter die Kulissen klar, dass kaum etwas »zu holen« ist. Zudem macht sich die Coronakrise bemerkbar, denn sie löst zunehmend Liquiditätsengpässe aus. Das führt teilweise zu Zahlungsausfällen und bringt einen Dominoeffekt mit sich, der sich entlang der Lieferketten fortsetzt und mehrere Betriebe in Mitleidenschaft ziehen kann.

Ohne permanente Weiterbildung geht es nach wie vor nicht. Sie bezeichnet Holger Ose als das A und O eines verantwortungsvollen Umgangs mit finanziellen Angelegenheiten. Deshalb gibt er sein Wissen unter anderem bei Existenzgründerseminaren ebenso weiter wie als Dozent bei privaten Bildungsträgern. Sein wichtigster Ratschlag bleibt jedoch, stets ein freundliches Lächeln zu bewahren. Das erleichtere es, selbst in angespannten Situationen offen für die Probleme des Anderen zu sein.

# Der Motorradverkäufer

von KLAUS-PETER VOIGT

**I**m beschaulichen Tuheim steppt regelmäßig der Bär. Das Dorf am Rande des Fiener Bruch ist durchaus eine Größe im Endurosport. Bei dem entscheiden im Gelände neben der Geschwindigkeit die Ausdauer und Zuverlässigkeit von Motorrad und Fahrer. Mehr als 50-mal war der örtliche Motorsportclub Ausrichter von Meisterschaften. Gerald Müller gerät regelrecht ins Schwärmen, wenn er davon spricht. Kein Wunder, der 64-Jährige ging in der DDR gut 17 Jahre als Aktiver an den Start, brachte es einmal sogar zum Titel eines Vizemeisters. Längst widmet sich der Umtriebige um die organisatorischen Dinge, wurde zum Vereinsvorsitzenden gewählt. Zweiräder bestimmen sein Leben. Als Zehnjähriger kurvte er heimlich mit dem SR2 des Vaters auf Feldwegen, bevor irgendwann die richtigen Maschinen die Leidenschaft begleiteten.

Mit der Wende suchte Gerald Müller eine neue berufliche Aufgabe. Die örtliche LPG Pflanzenproduktion strukturierte sich um. Als Bereichsleiter sah er wenig Perspektiven in der Landwirtschaft und trat die Flucht nach vorn an. Ein eigenes Motorradgeschäft sollte entstehen. Nach der Beratung im Familienrat gab es für die Pläne grünes Licht. Es galt, Nägel mit Köpfen zu machen. Eine Feldscheune am Ortseingang wandelte in kürzester Zeit ihr Gesicht, wurde mit den eigenen Händen zum Wohn- und Geschäftshaus umgebaut. In ihm öffnete schließlich 1991 das erste Motorradgeschäft weit und breit seine Pforten. Der Einstieg in die Selbstständigkeit war von einem Suchen nach dem richtigen Sortiment geprägt. Fahrräder standen damals ebenso im Ausstellungsraum wie Forst- und Gartentechnik, denn die Kaufkraft für Motorräder fehlte noch. Im ersten Geschäftsjahr wechselten

gerade einmal sechs Maschinen den Besitzer. Das änderte sich bald und die schicken Suzukis erwiesen sich als Dauerbrenner, prägen neben anderen renommierten Marken bis heute. »In manchem Jahr verkaufte ich 100 Exemplare«, erinnert sich Gerald Müller an die besten Umsätze in den Boomzeiten des Vertragshändlers Ende der 1990er. Die anderen Dinge wurden schrittweise »aussortiert«. Ersatzteile, Zubehör und Bekleidung kamen in breitem Umfang dazu, die eigene Werkstatt erledigt Reparaturen. Natürlich spürt der Tucheimer die Einflüsse des Internethandels. Der habe »viele kaputtgemacht«. Doch Stammkunden schätzen die persönliche Beratung und die Sachkunde, wollen die Ware noch anfassen, Jacken oder Hosen anprobieren. Nahezu unbezahlbar sind zudem die guten Ratschläge des Fachmanns, wenn es beispielsweise darum geht, mit welchen Maßnahmen eine Maschine am besten





Foto: Klaus-Peter Voigt

Handelt seit 30 Jahren mit Motorrädern: Gerald Müller

»In manchem Jahr verkaufte ich 100 Exemplare.«

Gerald Müller

über den Winter kommt. Manchmal werden beim Firmenchef zudem Erinnerungen an seine Spritztouren mit dem Moped wach. Zum Service gehört die Beschaffung von Ersatzteilen für Zweiräder aus DDR-Zeiten dazu. Ganz gleich, ob für Simson oder MZ.

Das Tucheimer Fachgeschäft liegt zwar abseits der großen Orte, doch Motorradbegeisterte wissen die Beratung durch den Mann mit dem »Enduro-Gen« zu schätzen. Der hat sich längst auf den »normalisierten Markt« eingestellt und ist zufrieden, die Höhen und Tiefen in der Vergangenheit überstanden zu haben. Andere Geschäfte schafften das nicht. Ans Aufhören denkt der 64-Jährige keineswegs. Er hofft zudem drauf, dass sein Sohn Daniel irgendwann, wenn auch vielleicht nur im Nebenerwerb, in Vaters Fußstapfen tritt.

Nur wenige hundert Meter vom Geschäft Gerald Müllers entfernt finden Wettkämpfe und Trainingsläufe der Endurosportler statt. Der 1961 gegründete MC Fiener Tuheim e.V. ist mit fast 80 Mitgliedern der zweitgrößte Verein im Dorf. Bei Wettkämpfen übernimmt dessen Vorsitzender zudem regelmäßig die Aufgaben des Veranstaltungsleiters. Es geht eben keinen Moment ohne Motorräder.

# Der Fitnesstrainer

von KLAUS-PETER VOIGT

**I**n ländlichen Regionen scheinen Fitness-Studios eher die Ausnahme als die Regel zu sein. Auf den ersten Blick fehlt es dort an Menschen, die sich für solche Angebote interessieren. Marco Zake aus dem 2.200-Seelen-Dorf Rogätz hat den Gegenbeweis angetreten. Seit mehr als 25 Jahren funktioniert sein Konzept, das er auf seine Kunden regelrecht maßgeschneidert hat. Vor allem die Öffnungszeiten zeigen sich anders als in der Stadt. Sonntags ist Ruhetag, und mittags werden die Trainingsräume für ein paar Stunden geschlossen.

Begonnen hat der Weg in die Selbstständigkeit vor drei Dezennien. Kurz nach der Wende suchte der gelernte Polsterer eine neue Aufgabe für die Zukunft. Was lag näher, als aus dem Hobby Schallplattenunterhalter mehr zu machen. Bereits zu DDR-Zeiten war der heute

50-Jährige rund um den Kirchturm unterwegs, um für die passende Musik vor allem in Diskotheken zu sorgen. Der Bedarf war damals riesig, fast in jedem Ort gab es einen Jugendclub. Nach der staatlichen Prüfung, mit der es die begehrte »Pappe« für einen solchen Nebenberuf gab, standen alle Türen offen. Mit der Wende gab es zunehmend Familien- und Firmenfeiern, die Marco Zake buchten. Da lag es nahe, sich mit einem eigenen Gewerbe in der Marktwirtschaft zu beweisen. Doch es sollte schließlich anders kommen. Rückenprobleme brachten ihn in ein Sportstudio. Das regelmäßige Training half gesundheitlich enorm, und dieser Erfolg weckte den Mut für einen kompletten Neuanfang. »Ich hatte ja als Kind schon viel Sport getrieben, sah eine Perspektive in diesem Geschäftsfeld«, versichert der Rogätzer. Erste Grundlagen für die Geschäftsidee schuf ein Existenzgründerlehrgang bei der IHK.

Die Kammer erwies sich als guter Wegbegleiter bei den ersten Schritten. Eine Ausbildung als Trainer und Studioleiter schloss sich an. Parallel dazu gab es ein tolles Angebot der Gemeinde. Die bot Marco Zake ein leerstehendes Haus zum Kauf an, um dort seine Ideen umzusetzen. Der überlegte nicht lange, griff zu und baute ein Jahr an seiner Traumimmobilie.

Im Herbst 1996 war alles geschafft, die Fitness-Oase konnte öffnen. Der Start verlief schwierig. Skepsis gab es allenthalben, der Ruf von Studios als »Mucki-Bude« hatte landauf, landab längst die Runde gemacht. Doch das Durchhaltevermögen zahlte sich aus. Nach kurzer Zeit kippte der Trend, zunehmend veränderte sich das Publikum. Etwas für die eigene Gesundheit zu tun, ist bis in die Gegenwart Auslöser für den Schritt zum Training. Heute liegt das Durchschnittsalter der Kunden bei etwa 45 Jahren, von Heranwachsenden bis zu





Foto: Klaus-Peter Voigt

Marco Zake gibt Luca Weinmann Hinweise zum richtigen Umgang mit den Trainingsgeräten.

»Ich hatte ja als Kind schon viel Sport getrieben, sah eine Perspektive in diesem Geschäftsfeld.«

Marco Zake

rüstigen Senioren ist alles vertreten, ganz gleich ob beim individuellen Training oder den zahlreichen Kursen. Die Rückenfitness, angeboten in Zusammenarbeit mit einer Physiotherapeutin, gehört zu den Dauerbrennern. Spinning, Zirkeltraining oder Iron Pump kommen dazu. Als vor 13 Jahren EMS, Übungen mit Elektro-Muskel-Stimulation, immer mehr um sich griff, war man in Rogätz eines der ersten Studios, das das neue Angebot einführte.

In der Fitness-Oase geht es familiär zu. »Ich kenne alle meine Kunden mit Namen«, sagt Marco Zake. Dieses Persönliche und viel Flexibilität halfen ihm, die fast neumontatige coronabedingte Schließung zu überstehen. Eine Gutscheinelösung für diese Zeit kam nicht in Frage. Durch das komplette Einfrieren der Mitgliedsbeiträge wurden kaum Verträge gekündigt. Die Fördermittel trafen langsam ein, aber trugen dazu bei, die schwere Zeit zu meistern. Um die finanzielle Durststrecke zu überstehen, ließ sich der Chef in einem Handwerksbetrieb anstellen, griff für die laufenden Kosten auf Rücklagen zurück. Das funktionierte und half, den Mut nicht zu verlieren. Der Neustart verlief unter strengen Hygieneregeln. Luftreiniger unterstützten dabei, Vertrauen in das Training im Studio wieder aufzubauen.

Nur eines bedauert der Fitnesstrainer. Eine Feier zum 25. Geburtstag seines Hauses musste ausfallen. Doch Marco Zake will sie auf jeden Fall nachholen, wenn alles wieder in »geordneten Bahnen« läuft.

# Die Floristin

von KLAUS-PETER VOIGT

»**E**igentlich musste ich beim Start in die Selbstständigkeit nur den Hebel umlegen«, erzählt mit einem Lachen Cornelia Pommerenke. Die Inhaberin des Floristenfachgeschäfts, nur einen Steinwurf weit vom Magdeburger Hasselbachplatz entfernt, musste vor 30 Jahren nicht lange überlegen.

Mit der bevorstehenden Abwicklung der Gärtnerischen Produktionsgenossenschaft (GPG) »Cyclamen« in der Elbestadt galt es für die fünf dazugehörigen Blumenläden, sich neu aufzustellen. Zu fairen Konditionen bot der sich auflösende Betrieb Mitarbeitern deren Übernahme an. Diese Entscheidung fiel der Floristin leicht. Seit 1972 leitete sie das Geschäft, in dem sie wenige Jahre vorher als Lehrling begonnen hatte. Drei Umzüge, stets in der

gleichen Straße, waren in der langen Zeit zu bewältigen. Solche Erfahrungen zusammengekommen prägen zweifellos. Ebenso das Talent zu organisieren und zu improvisieren, wenn es an irgendetwas mangelt. Die Liebe zu Blumen als wichtigste Klammer muss wohl keineswegs extra erwähnt werden.

Kontinuität auf der einen Seite hätte für den erfolgreichen Weg der Unternehmerin kaum ausgereicht. Flexibilität und das Eingehen auf neue marktwirtschaftliche Bedingungen forderten stets aufs Neue. »Zu DDR-Zeiten gab es kein Problem, Topfpflanzen oder Blumensträuße an den Mann oder die Frau zu bringen. Vieles wurde uns regelrecht aus den Händen gerissen. Darunter befanden sich die Alpenveilchen, die unsere Genossenschaft in riesigen Mengen selbst heranzog und die ich in ähnlicher Qualität heute gern noch anbieten würde«, sagt Cornelia Pommerenke. Manchmal gab es aus dem eigenen Anbau der GPG sogar



Gemüse wie Blumenkohl, der stets in kürzester Zeit ausverkauft war. Auf lokale Partner legt das Fachgeschäft bis heute Wert. Das findet bei den Kunden Anklang, gelingt jedoch nur eingeschränkt. Produzenten in Sachsen-Anhalt sind rar.

Beim Stichwort Berufsnachwuchs wird das Gesicht nachdenklich. Fachkräfte seien gesucht ohne Ende, räumt die engagierte Frau ein, die sich im Prüfungsausschuss der Floristen der IHK Magdeburg einbringt. Die eigenen Erfahrungen zählen dort, denn mehr als 50 Lehrlinge haben bei ihr die Ausbildung absolviert. Wer sich zukunftsfähig aufstellen will, darf um diesen Königsweg keinen Bogen machen. Ebenso nicht um die Wettbewerbe und Weiterbildungsangebote. Ihre drei Mitarbeiterinnen ermuntert sie deshalb ständig, an Lehrgängen teilzunehmen.

Das Berufsbild des Floristen ändert sich. Gegenwärtig geht der Prozess besonders schnell.



Foto: Klaus-Peter Voigt

In ihrem Blumenladen fühlt sich Cornelia Pommerenke gefordert.

»Vieles wurde uns zu DDR-Zeiten regelrecht aus den Händen gerissen. Darunter befanden sich die Alpenveilchen, die unsere Genossenschaft in riesigen Mengen selbst heranzog und die ich in ähnlicher Qualität heute gern noch anbieten würde.«

Cornelia Pommerenke

Zeichnen am Computer, Kalkulieren mit der passenden Software oder Anfertigen von Fotos beispielsweise für Internetpräsentationen sollen in die Ausbildung aufgenommen werden. »Die eigene Erfahrung hat mir doch gezeigt, wie man auf neue Trends reagieren muss«, räumt Cornelia Pommerenke ein. 1990 habe sie selbst noch mit dem Computer gehadert, inzwischen ist der kaum noch aus dem Geschäftsalltag wegzudenken. In Coronazeiten gewannen zudem Facebook, Instagram, WhatsApp und die eigene Webseite an Bedeutung, halbfertige Ware zu verkaufen. Selbst eine Bezahlung ist heute per PayPal problemlos machbar. Die pandemiebedingten Einschränkungen und die zeitweise Schließung des Ladens ließen sich teilweise kompensieren. Das war notwendig, denn Hochzeiten fanden ebenso wenig wie Veranstaltungen unterschiedlichster Art, die sonst unter anderem mit Tischdekorationen auszustatten waren. Ohne solche Aufträge lässt sich schwer der Alltag bewältigen. Dafür explodierten beispielsweise zum Mutter- oder Valentinstag die Umsätze. Viele Menschen kompensierten fehlende Begegnungsmöglichkeiten mit einem frischen Blumenstrauß.

Kritik übt Cornelia Pommerenke an den Aufträgen der öffentlichen Hand. Ausschreibungen erwiesen sich als übermäßig kompliziert, die Anforderungen der Behörden als weltfremd. Diese wünschen so regelmäßig fair gehandelte Blumen, die oft aus Kenia, Thailand oder Äthiopien kommen. Keinen Stellenwert nehmen dagegen lokale Produzenten ein, die direkt vor der Haustür produzieren und zweifellos CO<sub>2</sub>-neutral agieren. Das sei schade und ein Umdenken geboten.

QUALITÄTSINITIATIVE DER DEUTSCHEN AUTOMATENWIRTSCHAFT

# »Glücksspiel ist ein sensibles Produkt«

von GEORG STECKER

**G**lücksspiel ist ein sensibles Produkt. Wer gewerbliches Automatenspiel als Dienstleister in Spielhallen oder Gaststätten anbietet, trägt Verantwortung für seine Spielgäste. Wer sich als Unternehmer für die Automatenwirtschaft interessiert, sollte das unbedingt beherrschen. Die Automatenwirtschaft hat deshalb seit längerem ihre Qualitätsinitiative gestartet. Mit ihr wurden Maßnahmen ergriffen, die über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehen und Maßstäbe für Qualität setzen. Beim gewerblichen Automatenspiel bedeutet Qualität in erster Linie wirksamer Jugend- und Spielerschutz. Und wir unterbreiten konkrete Vorschläge für eine Regulierung des gewerblichen Automatenspiels nach klaren Qualitätskriterien. Denn die Regulierung nach quantitativen Kriterien, also nach Größe und Abstand von Spielhallen, ist kontraproduktiv für den Spieler- und Verbraucherschutz. Sie hat nachweislich dazu geführt, dass legale Angebote verdrängt wurden und der illegale Bereich stark gewachsen ist. Die Qualitätsinitiative setzt sich aus verschiedenen Maßnahmen zusammen, die in ihrem Zusammenspiel die Branche als Ganzes nachhaltig verändern:

## Qualifizierung des Berufszugangs

Der Glücksspielstaatsvertrag und die Umsetzungsgesetze in zahlreichen Ländern sehen die Möglichkeit einer Qualifizierung zum Beruf des Automatenunternehmers durch einen Sachkundenachweis vor, was wir ausdrücklich begrüßen. Hierbei sind die Industrie- und Handelskammern wichtige Partner.

## Schulungsportal

Durch geschultes Personal kann Spieler- und Jugendschutz am besten umgesetzt werden. Mit unserem Online-Portal für Präventionsschulungen bringen wir akkreditierte Schulungsanbieter und Automatenunternehmer zusammen, um die höchstmögliche Qualität der Schulungen zu erreichen.

[www.praeventionsschulungen.de](http://www.praeventionsschulungen.de)

## Spielhallen-Zertifizierung

Qualität ist bei uns keine Glückssache, sondern wird unabhängig und anhand von rund 100 Kriterien überprüft. Die Zertifizierung ist jetzt in vielen Ländern die Voraussetzung für den Fortbestand der Spielhallen. Viele unserer



Georg Stecker, Sprecher des Vorstandes Dachverband Die Deutsche Automatenwirtschaft e.V.

Unternehmen haben sich bereits prüfen und zertifizieren lassen, außerdem ist ein Standard der Deutschen Akkreditierungsstelle (DAKKS) auf dem Weg.

## Präventionstage

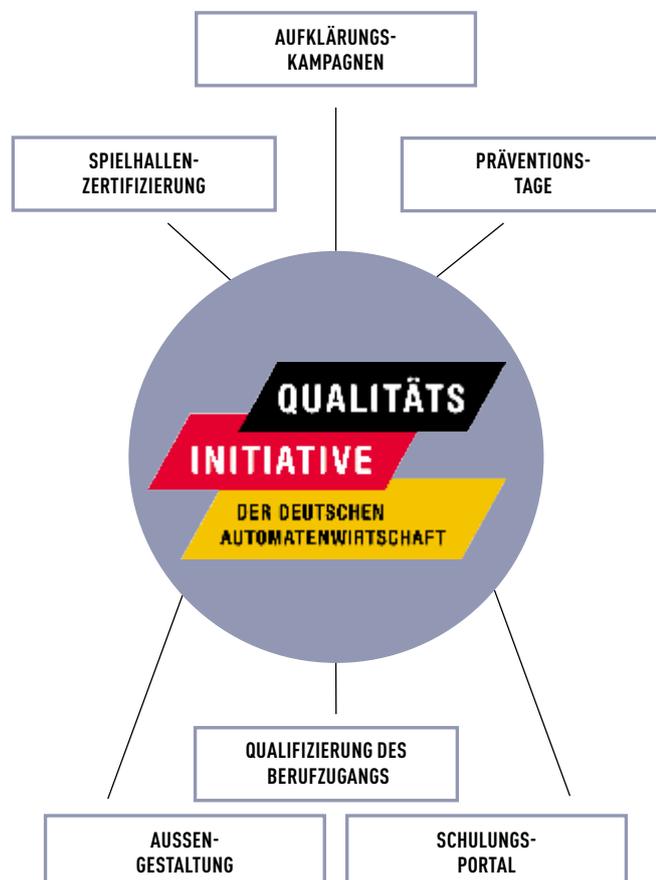
Wir bauen auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Therapie- und Hilfeeinrichtungen. Regelmäßige Präventionstage sind eine

Plattform für den gemeinsamen Austausch. Mehr Informationen unter [www.gemeinsam-lernen-helfen.de](http://www.gemeinsam-lernen-helfen.de)

## Außengestaltung

Für die Schaufenster- und die Außengestaltung von Spielhallen gelten gesetzliche Regelungen. Sie sind von Bundesland zu Bundesland verschieden. Wir helfen Betreibern, diese Gesetze umzusetzen und ihre Spielhalle mit Rücksicht auf die kommunalen Interessen und passend zur Nachbarschaft zu gestalten.

Unternehmern, die sich für die Automatenwirtschaft als Betätigungsfeld interessieren, empfehlen wir dringend die Mitgliedschaft in einem der Branchenverbände. Als Dachverband sind wir überzeugt: Nur, wer in dieser Branche auf Qualität setzt, hat eine Zukunft. Dies zeigen auch alle wesentlichen Regulierungsentscheidungen der Länder in den letzten Jahren. Weitere Informationen unter: [www.automatenwirtschaft.de](http://www.automatenwirtschaft.de)





Eine Mitarbeiterin bei der Pflegedokumentation



Foto: Humanas Pflege GmbH & Co. KG

Dr. Jörg Biastoch, Gesellschafter der Humanas Pflege GmbH & Co. KG

# Digitalisierung heißt nicht Robotik

**Altenpflege und Gesundheitswesen generell bleiben von der Digitalisierung nicht unberührt. Dabei bedeutet dies nicht den Einsatz von Robotern. Die Mitarbeitenden in der Pflege können effektiver entlastet werden.**

von DR. JÖRG BIASTOCH

In der Altenpflege ist das Potenzial für Digitalisierung ebenso vorhanden wie in der Logistik oder in anderen Branchen. Erste Schritte sind seit einigen Jahren vor allem im Bereich der elektronischen Dokumentation schon gegangen worden. Der Pflegealltag wird mithilfe einer Software festgehalten und rechtssicher dokumentiert. Jedoch sind dies oftmals noch »Insellösungen«. Das bedeutet, dass der Austausch unter den Multiplikatoren in der Altenpflege nicht ausreichend digitalisiert ist. Unter Einhaltung der aktuellen Datenschutzverordnungen müssen jedoch Lösungen her, um die Kommunikation zwischen Ärzteschaft, den Pflegefachpersonen und weiteren Beteiligten zu erleichtern. Schließlich verlieren die Beschäftigten in der Altenpflege wertvolle

Zeit in der Kommunikation mit Ärztinnen oder Ärzten, weil diese keinen Zugriff auf die Patientendaten haben. Statt eines einfachen digitalen Zugriffs auf alle wichtigen Informationen müssen diese teilweise zeitaufwendig per Telefon beschafft werden.

Auch das Übergangs- bzw. Entlassungsmanagement zwischen Kliniken und Pflegeeinrichtungen ist bislang nur ansatzweise digitalisiert und vernetzt, wie auch die Vanessa Kubek von der Technischen Universität Kaiserslautern in einer aktuellen Zusammenfassung betont: »An dieser Stelle besteht Entwicklungsbedarf. Außerdem gibt es nach wie vor erheblichen Bedarf an einheitlichen Schnittstellen.«<sup>1</sup> Oftmals funktionieren die Datenübergaben nur zwischen Modulen eines Herstellers, nicht aber zu den Produkten anderer Anbieter. Hier ist ein erhöhter Bedarf an möglichst international gültigen Standards im Bereich der Schnittstellen vorhanden.

Am Ende ist eine stärkere Digitalisierung mit einem Zeitgewinn auf Seiten der Pflegekräfte zu verorten. Das heißt, die Mitarbeitenden haben mehr Zeit für Gespräche und den Austausch mit den zu pflegenden Menschen. Noch vor den planerischen und medizinischen Aspekten der Pflege ist die menschliche Zuwendung für die Kolleginnen und Kollegen das höchste Gut.

Für eine stärkere Digitalisierung ist aber das Wie ebenjener entscheidend. Das beginnt bei Schulungen der vorhandenen Belegschaft – diese ist in vielen Fällen nicht digitalaffin, was

somit eine sehr große Herausforderung in der Digitalisierung darstellt. Auch in den Curricula der Aus- und Weiterbildungen müssen digitale Ansätze eine größere Rolle spielen. Der Aufbau digitaler Kompetenzen ist unerlässlich. Diese wiederum können durch digitale Schulungen oder E-Learning-Formate durchgeführt werden. Dafür ist aber neben dem Willen der Chefetage und der Belegschaft auch der Wille der Politik vonnöten.

Ein erstes Zeichen für mehr Digitalisierung in der Pflege ist durch die Verlängerung der Förderungen im Rahmen des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes (PpSG) erkennbar. Diese waren zunächst bis Ende 2021 begrenzt, wurden nun aber um zwei Jahre ausgedehnt. Hierbei steht ambulanten und stationären Pflegeeinrichtungen eine einmalige Förderung in Höhe von bis zu 12.000 Euro zu.

Ob das ausreichend ist, lässt sich nicht endgültig festhalten. Viel wichtiger ist, dass Digitalisierung in der Pflege nicht Robotik heißt. Es heißt viel mehr, durch digitale Lösungen die Pflegekräfte zu entlasten, damit sie mehr Zeit für die tatsächliche Arbeit mit den Menschen haben. Denn diese Zuwendung kann ein Roboter nicht bieten. ■

<sup>1</sup> Kubek V. (2020) Digitalisierung in der Pflege: Überblick über aktuelle Ansätze. In: Kubek V., Velten S., Eierdanz F., Blaudszun-Lahm A. (eds) Digitalisierung in der Pflege. Springer Vieweg, Berlin, Heidelberg.

ÖSTERREICH

# Lukrativer Markt für Dienstleister aus Sachsen-Anhalt?

**Österreich wird international mit Klischees in Verbindung gebracht, wie Urlaub und Ski fahren; Musical: The Sound of Music; Wiener Schnitzel; Österreicher lieben Bier und Mehlspeisen. Aber die Alpenregion hat weitaus mehr zu bieten.**

von CHRISTOPH STELZER

**D**er wirtschaftliche Stellenwert ist enorm: Die Dienstleistungsbranche ist der mit Abstand größte Wirtschaftssektor, deren Bruttowertschöpfung im Jahr 2019 bei 249,36 Milliarden Euro lag, etwa 70 Prozent der österreichischen Gesamtwertschöpfung.

Der Strukturwandel in Österreich dauert an. Waren vor rund 40 Jahren nur etwa die Hälfte der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor beschäftigt, liegt der Anteil heute schon bei etwa drei Viertel.

Die meisten der Beschäftigten im tertiären Sektor arbeiten heute im Handel, in Beherbergung und Gastronomie sowie im Gesundheits- und Unterrichtswesen. Ein Feld, das rasch an Bedeutung gewinnt, ist Information und Kommunikation, z. B. IT-Dienstleistungen oder Dienstleistungen im Bereich

Datenverarbeitung und Hosting. Bei den freiberuflichen technischen Dienstleistungen zeigt sich die Forschungs- und Entwicklungsbranche in Österreich hoch innovativ. Wobei der größte Umsatz aus der Unternehmensberatung sowie von Architektur- und Ingenieurbüros stammt.

Insgesamt ist der Dienstleistungssektor in Österreich durch eine kleinbetriebliche Struktur geprägt. Rund 90 Prozent der Unternehmen arbeiten mit weniger als zehn Beschäftigten. Ein Fachkräftemangel zeigt sich insbesondere im Handwerk sowie im sozialen Sektor. Fast jede zweite Führungskraft im sozialen Sektor etwa sieht einen Mangel bei IT-Kräften (48 Prozent) und in der diplomierten Krankenpflege (47 Prozent).

Die Dienstleistungsbilanz Österreichs fällt konstant positiv aus, d. h. der Wert des Exports

In einem kurzen Interview hat uns Christoph Stelzer einige häufig gestellte Fragen zur Erbringung von Dienstleistungen in Österreich beantwortet:

**Die Dienstleistungswirtschaft ist unverzichtbares Bindeglied zwischen den Branchen. Kommen Wahrnehmung und Wertschätzung in der Wirtschaft, Gesellschaft und Politik zum Ausdruck?**

Man muss bei dieser Frage sicherlich unterscheiden, um welchen Bereich der Dienstleistung es sich handelt. Es gibt nach wie vor Bereiche, die sich gegenüber der »klassischen Industrie« innerhalb der Wirtschaft, aber auch innerhalb der Gesellschaft und der Politik behaupten müssen. Ein großer Teil ist allerdings bereits länger anerkannt.

**Wie schätzen Sie die Einordnung der Dienstleistungsbranche im Rahmen der Vergabe von Finanz- und Fördermitteln im Vergleich zu produzierenden Wirtschaftsbereichen ein?**

Bei der Finanzierung und Fördermittelvergabe ist der Dienstleistungssektor bestimmt schlechter gestellt. Egal, ob bei der Unternehmensgründung in Bezug auf die Darlehensvergabe oder später bei größeren Unternehmensförderungen. Aufgrund des meistens fehlenden Anlagevermögens werden Dienstleister tendenziell schlechter gefördert bzw. schlichtweg benachteiligt. Hier muss viel mehr aus eigener (finanzieller) Kraft bewältigt werden.



»Mit Hilfe vieler kleiner digitaler Tools und größerer digitalisierter Lösungen wird die Branche zunehmend digitaler.«

**Christoph Stelzer**  
Abteilungsleiter Marktberatung,  
Deutsche Handelskammer in Österreich

Foto: DHK2020

**Corona wird ein beschleunigter Digitalisierungsschub zugesprochen. Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Branche?**

Corona hat einen großen Einfluss auf diese Branche. Corona war nämlich ein enormer Treiber hin zur Digitalisierung im Dienstleistungsbereich. Egal, ob dies den »einfachen Umstieg« vom analogen Meeting zum digitalen bzw. virtuellen Format bedeutet oder gänzlich neue Geschäftsmodelle entstehen lässt. Mit Hilfe vieler kleiner digitaler Tools und größerer digitalisierter Lösungen wird die Branche zunehmend digitaler. Ein Beispiel ist die digitale Aufmaß-Ermittlung für Handwerker aus dem Bau- und Baunebengewerbe, mit der die oberösterreichische Firma Digiplan erfolgreich wurde.

**Wie gestaltet sich in Österreich in Zeiten des Fachkräftemangels der Kampf um die qualifizierte Mitarbeiter?**

Das Fachkräfteproblem war bereits vor Corona in Österreich sehr präsent. Durch die Krise hat sich dieser Mangel noch verstärkt und in einigen Branchen sehr ernst zuge-spitzt. Beispielsweise können Unternehmen in der Hotellerie und Gastronomie teilweise nicht mehr öffnen, weil Personal fehlt. Aber auch im industrienahen Dienstleistungsbereichen fehlen zunehmend Fachkräfte auf allen Ebenen.

Wir bedanken uns bei Christoph Stelzer für die Ausführungen und die Beantwortung der Fragen.

von Dienstleistungen übersteigt den Wert des Imports (Transport und Reiseverkehr machen zusammen 47 Prozent der Dienstleistungsexporte aus). Gleichzeitig ist die Alpenrepublik ein hochattraktiver und lukrativer Absatzmarkt für eine große Zahl ausländischer Dienstleister, insbesondere aus anderen EU-Staaten. Besonders hervorzuheben als Absatzmarkt ist die österreichische Industrielandschaft. Der Anteil des produktiven Sektors am BIP liegt in Österreich, ähnlich wie in Deutschland, deutlich über dem EU-Schnitt. Der Maschinenbau nimmt dabei eine herausragende Rolle ein.

Unternehmen, die in Deutschland niedergelassen sind und dort eine Tätigkeit befügt ausüben, die nach österreichischem Recht unter die Gewerbeordnung fällt, dürfen diese Tätigkeit vorübergehend und gelegentlich unter den gleichen Voraussetzungen wie Inländer in Österreich ausüben. Dabei müssen deutsche Dienstleister dem hohen Qualitätsanspruch österreichischer Kunden gerecht werden. Die Kaufkraft lag in Österreich zuletzt stets über jener in Deutschland. Österreicher sind es gewohnt, für Dienstleistungen etwas tiefer in die Tasche zu greifen, erwarten hierfür aber auch eine entsprechende Gegenleistung. Auch darf die räumliche und sprachliche Nähe nicht als ausreichender Faktor für einen Markterfolg in Österreich gewertet werden. Die österreichische Sprache birgt viele Fallstricke. Gleichzeitig unterscheidet sich die Mentalität der Menschen in vielen Bereichen. Umfangreiche Kenntnis von Land und Leuten ist also essenziell.

Im Kern geht es darum, Österreich als eigenständigen Markt zu begreifen und nicht etwa als Fortsatz des süddeutschen Raums. Potenzielle Kunden in Österreich spüren schnell, wenn die notwendige Sensibilität für die österreichische Kultur und den österreichischen Markt fehlt.

Als Vertretung der deutschen Wirtschaft verfügt die Deutsche Handelskammer in Österreich (DHK) über beste Kontakte zu allen Wirtschaftszweigen und ist der Türöffner zum österreichischen Markt. Sie berät deutsche Unternehmen zum Thema Markteintritt und Unternehmensgründung im Nachbarland und unterstützt aktiv bei der Suche nach passenden Geschäfts- bzw. Vertriebspartnern in Österreich.

Interessierte Unternehmer rufen weiterführende Informationen zum Thema Internationalisierung von Dienstleistungen, #GemeinsamWeltweit, im Internet [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de), Dokumenten-Nr. 4850792, ab.

# Made in Austria



Foto: FINSOTEC GmbH

Am Wettbewerbstag bewertet die Jury Robot-Game, Roboterdesign, Forschung, Grundwerte.

## Helfer in Magdeburg gesucht

Für unseren Wettbewerb in Magdeburg werden ehrenamtliche Schiedsrichter und Juroren für die Bewertung und Unterstützung der Teams und der Organisationsleitung in verschiedenen Bereichen (z. B. Teamwork, Technik, Forschung) und weitere Talente (Moderation, Organisation) benötigt.

Kontakt:  
Sandra Fischer  
FINSOTEC GmbH  
Rötgerstr. 8  
39114 Magdeburg  
Tel. 0391 59765444  
E-Mail: [info@finsotec.de](mailto:info@finsotec.de)

FIRST LEGO LEAGUE / 2. APRIL 2022

## Regionalwettbewerb in Magdeburg

Seit 16 Jahren findet jährlich der Regionalwettbewerb der FIRST LEGO LEAGUE in Magdeburg statt.

von SANDRA FISCHER

Die First Lego League ist ein weltweites Bildungsprogramm, das Kinder und Jugendliche für Forschung und Roboter begeistern will. Mit dem Programm und den dazugehörigen Grundwerten »ENTDECKUNG«, »INNOVATION«, »WIRKUNG«, »SPAß«, »TEAMWORK«, »INKLUSION« werden Kinder und Jugendliche für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik begeistert. FIRST LEGO LEAGUE wird in Deutschland, Österreich und der Schweiz von dem Verein »HANDS on TECHNOLOGY« veranstaltet. Jede Saison dreht sich um ein neues, spannendes und für die ganze Welt wichtiges Thema. Es gibt bei FIRST LEGO LEAGUE zwei Angebote: EXPLORE und CHALLENGE.

FIRST LEGO LEAGUE EXPLORE ist das Einstiegsprogramm für Kinder im Grundschulalter, bei dem die Kids spielend leicht programmieren lernen, mit Spaß die Welt erforschen, im Team Ziele erreichen und neue Erkenntnisse spannend präsentieren. FIRST LEGO LEAGUE EXPLORE Teams fahren zu einer Ausstellung, zeigen einer Jury ihr eigenes Projekt, tauschen sich mit anderen Teams aus und erleben eine unvergessliche Zeit.

FIRST LEGO LEAGUE CHALLENGE ist ein Forschungs- und Roboterwettbewerb. Jugendliche setzen sich mit einem aktuellen Forschungsthema auseinander und präsentieren ihre Ergebnisse vor einer Jury. Mit einem selbst gebauten und programmierten Roboter lösen die Teams bei FIRST LEGO LEAGUE CHALLENGE knifflige Aufgaben im FIRST LEGO LEAGUE-Spielfeld. Am Wettbewerbstag bewertet die Jury Robot-Game, Roboterdesign, Forschung, Grundwerte.

Kinder und Jugendliche werden an Technik herangeführt und lernen Technik sinnvoll einzusetzen, eigenständig und global zu denken, Ideen zu kommunizieren und ein gutes Miteinander zu leben.

Diese Arbeit ist gesellschaftlich und bildungspolitisch wichtig, weil die FIRST LEGO LEAGUE ein wichtiges Bildungselement in Hinblick auf die Zukunft darstellt. HANDS on unterstützt die Regionalpartner in allen Fragen rund um den Wettbewerb und bietet die organisatorische Plattform. Die Kinder und Jugendlichen nehmen als Team teil und werden von erwachsenen Coaches betreut. Die Teams eignen sich für Schulklassen, als Arbeitsgemeinschaften, für Bildungseinrichtungen, in Ganztagschulen, im Hort, im Verein, in der Familie oder als Nachbarschaftsprojekt.

#### **In diesem Jahr dreht sich alles um das Thema »CARGO CONNECT – Alles dreht sich um Transport!«**

Die Teams sind aufgefordert, kreative Lösungen für unsere Zukunft rund um das Transportwesen zu entwickeln und dabei technische Fortschritte und globale Herausforderungen zu untersuchen. Da immer mehr Anforderungen an Transportsysteme gestellt werden, müssen wir die Art und Weise neu denken, Produkte von einem Ort zum anderen zu befördern.

Die Aufgaben, die es in zweieinhalb Minuten zu lösen gilt, kommen aus verschiedenen Bereichen. Bei der Aufgabe »Frachtflugzeug entladen« muss ein Container aus einem Frachtflugzeug entladen und auf die Reise geschickt werden. Bei anderen Aufgaben muss ein Motor von Diesel auf Elektrobetrieb umgeschaltet werden, zur Unfallvermeidung muss der Roboter sicher einparken ohne einen Unfall zu verursachen, die Ladung eines Frachtschiffs muss gelöscht werden, reparierte Gleise müssen abgesenkt und der Zug an sein Ziel gebracht werden, ein Paket muss an der Haustür abgeliefert werden oder bei einem Schwerlasttransport wird ein Turbinenblatt transportiert und dabei eine Statue umfahren werden, ein LKW-Konvoi muss gebildet werden oder eine Brücke muss abgesenkt werden.

(Quelle: [www.first-lego-league.org](http://www.first-lego-league.org))

#### **Finale des Regionalwettbewerbs in Magdeburg am 2. April 2022**

Für die CHALLENGE-Teams wird von 9 bis 18 Uhr um die besten Platzierungen gekämpft. Bis zur letzten Minute herrscht eine extreme Anspannung. Wird die monatelange Vorbereitung mit einer möglichst hohen Punktzahl belohnt, wurde das Forschungsprojekt von der Jury innovativ und gut bewertet? ■

[www.finsotec.de](http://www.finsotec.de) / [www.roboterkurse.de](http://www.roboterkurse.de)

# Digitale Assistenztechnologien zur Entlastung der Pflege

**Die Verbesserung des Berufsalltags von Pflegekräften wird in Deutschland spätestens seit der COVID-19-Pandemie umfassend diskutiert. Vor diesem Hintergrund gibt es seitens der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg (OVGU) mit dem ego.-INKUBATOR »AWI-Lab« sowie des An-Instituts METOP GmbH mit dem Projekt »PTAH« weitreichende Forschungs- und Entwicklungsleistungen zur Gestaltung belastungsoptimierter und gesundheitsförderlicher Arbeitsbedingungen in der Pflege mittels technischer Assistenz.**

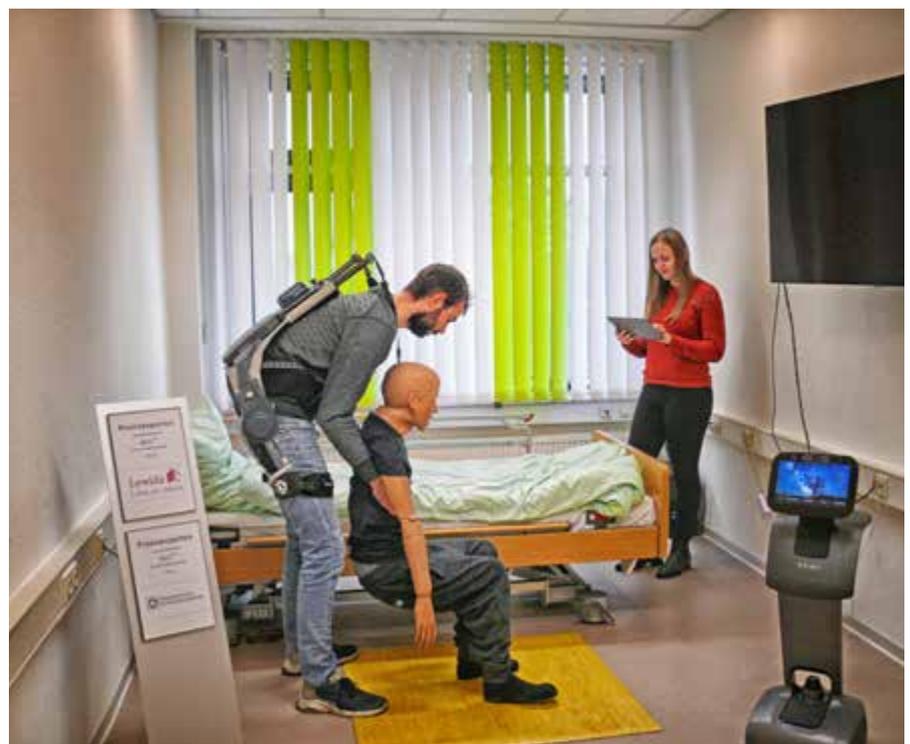
von Dr.-Ing. SONJA SCHMICKER

Das »AWI-Lab« ist ein durch den EFRE und das Land Sachsen-Anhalt (LSA) gefördertes Projekt mit dem Ziel, die Anzahl akademischer Existenzgründungen in Sachsen-Anhalt zu erhöhen. Fachlich betreut durch den Lehrstuhl für Arbeitswissenschaft und Arbeitsgestaltung wird hier die Möglichkeit geboten, eigene Ideen im Rahmen der Vorgründungsphase Realität werden zu lassen. Hierfür können die Nutzenden zur Erprobung und Weiterentwicklung auf umfassende Technologien zugreifen, wie z. B. Exoskelette, Motion Capture-Anzüge, kollaborative Roboter, Smart Floors und Datenbrillen. Darüber hinaus stehen ihnen zur Unterstützung und Gewährleistung der Praxisnähe der Vorhaben erfahrene Praxisexperten aus regionalen Unternehmen zur Seite.

Fokussiert wird die Assistenz von Produktions- und Dienstleistungsprozessen primär des Maschinenbaus sowie der Gesundheits- und

Pflegewirtschaft. In dem dafür eingerichteten Pflegelabor wird ein realitätsnahes Pflegeszenario nachgebildet, in welchem Entwicklungspotenziale erkannt sowie Produktideen getestet werden können. Eine enge Vernetzung besteht hier mit dem von der METOP GmbH durchgeführten Projekt PTAH, welches durch Mittel des ESF und des LSA gefördert wird und im regionalen Forschungsverbund »Autonomie im Alter« eingegliedert ist. Dieses bietet Anbietern der professionellen Pflege die Möglichkeit, Optimierungspotenziale zu identifizieren und für sie passende Lösungen technischer Assistenz partizipativ zu entwickeln.

Dabei ergänzen sich die Angebote des AWI-Labs mit den ermittelten Anforderungen in Pflegeeinrichtungen durch das Projekt PTAH. Anregungen zu unseren Projekten nehmen wir gern entgegen und laden Sie ein, unsere Laborräume zu besuchen.



Wissenschaftlicher Mitarbeiter Erik Harnau (links) und Studentin Patricia-Nadine Hausdorf arbeiten im Pflegelabor der OVGU.

# Ruhepol im Corona-Wirrwarr

**Die Corona-Pandemie stellt die Welt vor völlig neue Herausforderungen. Die damit verbundenen Auswirkungen und all das, was sich bisher in der Krise bewährt hat und was nicht, hat André Fleischhauer, der LVM-Versicherungsfachgeschäfte in Wernigerode und Blankenburg führt, hautnah erfahren. Der Versicherungsvertreter ist mit seiner Agentur seitdem mehr denn je auch als Netzwerker und Dienstleister gefragt. Und obwohl scheinbar weit weg, hat auch die Flutkatastrophe im Ahrtal diesen Umstand weiter forciert. Und das hat seinen Grund.**



Was sich während der Corona-Pandemie bewährt hat und was nicht, hat André Fleischhauer hautnah erfahren. Der Versicherungsvertreter ist seitdem mehr denn je auch als Netzwerker und Dienstleister gefragt.

von FRANK DRECHSLER

**D**ass er einmal so ratlos sein würde, daran hätte er nie geglaubt. Als er beim ersten Lockdown an einem Donnerstag seine Agentur an der Schönen Ecke abschließen musste, habe er aber genau das so empfunden. Eine gespensische Stille habe geherrscht. Dazu habe eine fast leere Innenstadt viele Fragezeichen aufgeworfen. Wie geht es weiter? Werden Läden geplündert? Das und vieles mehr sei ihm durch den Kopf geschossen. »Zu dieser Zeit gab es ja nichts, um sich zu schützen. Keine Tests, keine Masken, keinen Impfstoff. Und noch weniger Antworten. Dafür jede Menge Unsicherheit. Die Füße hochlegen und den Kopf in den Sand stecken, war für mich aber trotzdem keine Option.«

Dass er schon zu jener Zeit technisch gut aufgestellt gewesen sei, habe sich auch angesichts der folgenden Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen sehr schnell als Vorteil erwiesen. »Das bis dahin fast unbekanntes Thema Homeoffice bei gleichzeitiger Erreich- und Ansprechbarkeit hat uns als Versicherung enorm geholfen und sofort gefordert. In einem Umfang, wie es ihn so für mich noch nie gegeben hat.«

Vor allem im gewerblichen Bereich sei die Verunsicherung groß gewesen. Viele Speditionen und Fuhrunternehmer aller Art – von der

Fahrschule bis zum Pferdefuhrwerk – mussten von einem Tag auf den anderen ihre Fahrzeuge stehenlassen. Um nicht in einem finanziellen Desaster zu landen, habe die LVM beispielsweise während dieser Zeit auch auf Zahlungen für Versicherungen verzichtet und im Leasingbereich Stundungen angeboten. Die Erreichbarkeit seines Teams und das Netzwerken angesichts der guten Verbindungen zu vielen regionalen Handwerksbetrieben seien während des Lockdowns, und der immer wiederkehrenden Ein- und Beschränkungen in mehrerer Hinsicht von Vorteil gewesen. So habe er bei Schadensfällen immer wieder Unternehmen für Dienstleistungen weitervermittelt. »Heizungen fallen aus, ein Wasserhahn tropft auch während des Lockdowns und Rohre platzen nun auch mal während der Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen. Und auch Gutachten müssen nun mal erstellt werden«, so Fleischhauer.

Das Engagement habe Folgen gezeigt und eine große Welle von Sympathien nach sich gezogen, erklärte der Versicherungsfachmann weiter. So beispielsweise bei Gastronomie- und Hotelbetrieben, die unkompliziert und sehr schnell Gelder aus ihren abgeschlossenen Betriebsschließungsversicherungen erhalten hätten. Oder Reisebüros, die zwar viel Arbeit, aber keine Einnahmen generiert hätten.

Als sehr irritierend habe er die Aussagen verschiedener Parteien empfunden, die während des Bundestagswahlkampfes im Zusammenhang mit den so genannten Wahlprüfsteinen geäußert wurden und Versicherungsvermittlern unterstellten, ihren Kunden oftmals Finanzprodukte »anzudrehen«, die zu teuer, zu riskant und ungeeignet wären. »Die Richtung soll weg von der Provisionsberatung und hin zu einer Honorarordnung führen. Daher haben uns doch gerade die völlig unerwarteten und schlimmen Ereignisse im Ahrtal gezeigt, wie wichtig Dienstleister sind, die wirklich handeln können. Im Ernstfall ist es nämlich meistens besser, wenn nicht nach dem Staat gerufen, sondern vorher auf eine bedarfsgerechte Versicherung gesetzt wird.«

Ein Umdenken sei aus seiner Sicht dringend erforderlich. Denn nur einfach auf schöne und billige Angebote aus dem Internet zu setzen, sei Fleischhauers Meinung nach nicht immer der richtige Weg. »Dann versuchen Sie doch mal, wenn es so richtig kracht, einen Ansprechpartner ans Telefon zu bekommen. Das wird nicht so einfach. Die finden Sie nämlich nur vor Ort, hier in der Region, vor Ihrer Haustür. Und die wissen, dass sich das Wort Dienstleister aus dienen und leisten zusammensetzt.«

# »Kaufen Sie sich externe Expertise«

von RALF GLÖCKNER

**Einen Teilbereich der Dienstleistungswirtschaft stellt die Gruppe der Unternehmensberater dar. Die Tätigkeit des Unternehmensberaters unterliegt in Deutschland keinem Berufsschutz, d. h. jeder in der unternehmerischen Beratung Tätige darf sich Unternehmensberater nennen. Das führt teilweise zu Vorbehalten der potenziellen Mandantschaft gegenüber dieser Beratergruppe.**

Die Unternehmensberatungen fokussieren sich üblicherweise auf eines von mehreren Beratungsthemen, wie z. B.:

- Managementberatung (Strategie, Organisation, Führung, Marketing, Produktion, Logistik)
- IT-Beratung (IT-Consulting, System-Integration, IT-Service-Provider)
- Personalberatung (Personal-Recruitment, Personal-Konzepte, Training und Weiterbildung)
- Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
- Ingenieur-Dienstleistungen.

Die Beratungsleistungen werden kundenproblemorientiert angeboten, z. B. im Bereich der Strategieberatung, Managementberatung, Personalberatung.

Die betriebswirtschaftlichen Beratungsfelder sind extrem vielschichtig und können den gesamten Entwicklungszyklus eines Unternehmens betreffen, insbesondere:

- Existenzgründungsberatung
- Wachstumsberatung / Begleitberatung
- Investitionsbegleitung
- Nachfolgeberatung
- Sanierungs- und Krisenberatung
- Spezifische Beratungen

Innerhalb dieser Themenfelder sind darüber hinaus spezialisierte und vertiefende Formen relevant (Personal, Management, Controlling, Finanzwesen, Organisations- und Prozessoptimierung seien hierbei nur exemplarisch genannt).

Speziell die Unternehmensberatungen als Teil der genannten Dienstleistungsunternehmen arbeiten i. d. R. nach folgenden Grundsätzen:

- Unabhängigkeit des Unternehmensberaters von Dritten
- Objektivität der Beratung
- Themenbezogene Kompetenz des Beraters
- Integrität des Beraters
- Interdisziplinäres Team (bei Bedarf)

Da die zu beratenden Problemstellungen sehr vielfältig sind, ist es kaum möglich, einen allgemeinen oder standardisierten Beratungsablauf anzugeben, zumal jede Beratung, jeder Kunde und jeder Berater individuell ist.

Dennoch stellen sich die wesentlichen Schritte einer Beratung wie folgt dar:

- Situationsanalyse (IST-Aufnahme)
- Zielformulierung (SOLL-Zustand)
- Kalkulation des voraussichtlichen Beratungsaufwands
- Konzeptentwicklung
- Konzeptpräsentationen
- Mithilfe (Coaching) bei der Umsetzung (Implementierung)
- Maßnahmencontrolling

Der Beratungsprozess erfordert in der Regel zwingend die Mithilfe des Kunden. Je nach Komplexität der Aufgabenstellung ist der Einbezug mehrerer Fachberater als Expertenteam zu empfehlen.

Der Kunde sollte daher vor der Beauftragung eines Beraters mindestens folgende wesentliche Aspekte klären (Auftragsklärung):

- Beratungsziele
- Beratungsinhalt
- Beratungszeitraum
- Beratungskosten und Zahlungskonditionen

Der Einbezug eines externen Beraters sollte erfahrungsgemäß frühzeitig erfolgen. Kontaktaufnahme für ein in der Regel kostenfreies Erstgespräch kann nie zu früh sein. Im Ergebnis kann festgehalten werden, dass in zunehmender Form Spezialwissen im Unternehmen erforderlich ist, um am Markt erfolgreich bestehen zu können.

Die Entscheidung eines Unternehmens, sich dieses Wissen extern über Unternehmensberatungen einzukaufen, sollte mit den in der Regel begrenzten Möglichkeiten der eigenen Wissensansammlung verglichen werden.

Die Suche nach einem Berater, der für das Problem des Kunden die notwendige Fachkompetenz aufweist, ist oft nicht einfach. Das Internet bietet eine Vielzahl von Unternehmen an, die Auswahl fällt schwer. Der Unternehmensberater sollte im Umkreis des zu beratenden Unternehmens seinen Firmensitz haben, über Zertifizierung/Expertise verfügen und auf diverse Referenzen verweisen können. Seriöse Berater werden oft durch ein Netzwerk von Verbänden und Finanzierungsgebern sowie zufriedenen Kunden weiterempfohlen. Hören Sie sich doch einfach mal bei Ihren Geschäftspartnern um.



Foto: privat

»Die Kontaktaufnahme für ein in der Regel kostenfreies Erstgespräch kann nie zu früh sein.«

Ralf Glöckner  
Inhaber Buhtz & Partner

CORONA - EIN WENDEPUNKT IN UNSEREM LEBEN?

# Für viele Unternehmen gibt es kein »Weitermachen wie bisher«

Die Mitglieder des IHK-Dienstleistungsausschusses bilden in den weiteren Beiträgen persönliche Eindrücke und Erfahrungen ab, wie sie die Corona-Pandemie mit all den Einschränkungen, Hürden und Herausforderungen als Unternehmer und Unternehmerin erfahren haben. Corona hat zum »Umdenken« animiert, für viele Unternehmen gibt es kein »Weitermachen wie bisher.« Ob personennahe oder wirtschaftsnaher Dienstleistung, alle Dienstleister blicken mehr oder weniger optimistisch in die Zukunft.

Die Steckbriefe und Einschätzungen gewähren Ihnen als Leser einen Einblick in Wahrnehmungen, wie die Coronazeit »über- und erlebt« wurde, lässt Sie teilhaben an Stimmungen und persönlichen Schlussfolgerungen am Ende des Jahres 2021.

Lassen Sie sich von den Erwartungen und Botschaften der Unternehmer und Unternehmerinnen motivieren und inspirieren, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen. Bleiben Sie stets offen und interessiert für Veränderungen.

Haben auch Sie interessante Anregungen für die Leser der IHK-Zeitung? Dann teilen Sie uns diese mit. Wir sind gespannt!



## Christian Körner (35)

Geschäftsführer der facts – Die Infoline GmbH  
49 Mitarbeiter

### Mein Highlight auch während Corona:

Meine Tochter (6 Jahre) wurde eingeschult.

### Die wichtigste Lektion der letzten Monate:

Manchmal ist es vonnöten, einen Gang zurückzuschalten, um voranzukommen.

### Diese Chance möchten wir nutzen:

Datenschutzkonformes Einführen von pandemieunabhängigen mobilen Arbeitsplätzen



## Nino Müns (30)

Geschäftsführender Gesellschafter der MÜNSMEDIA GmbH  
11 Mitarbeiter

### Die wichtigste Lektion der letzten Monate:

Es braucht neben den richtigen Tools und der richtigen Technik auch entsprechende Konzepte, wie man diese effektiv und gewinnbringend im Team nutzt. Hier haben wir uns viel mit Anderen ausgetauscht und gute Lösungen für unseren Anwendungsfall geschaffen.

### Diese Chance möchte ich/wir nutzen:

Wir möchten die Aufbruchstimmung nach der Landtagswahl und nach der Pandemie dazu nutzen, das Thema »Nachwuchs in der IT« in Sachsen-Anhalt voranzubringen. Unsere Branche braucht dringend qualifizierte Fachkräfte, die auch in Sachsen-Anhalt bleiben. Hier planen wir ein einzigartiges Leuchtturmprojekt, das die neue Landesregierung hoffentlich unterstützen wird.

### Wie hat Corona unser Geschäftsmodell beeinflusst?

Zu Beginn der Krise haben einige Kunden ihre Aufträge für Webanwendungen und Software auf unbestimmte Zeit geschoben. Mit der enormen Dauer der Krise und des Lockdowns haben aber auch diese Kunden investiert, da aktuell eine gute Außenwahrnehmung ohne physische Präsenz das A und O ist. Zudem werden fast alle von uns angebotenen Schulungen nur noch online durchgeführt. Das spart unseren beiden Trainern lange Fahrzeiten quer durch Deutschland und steigert den Deckungsbeitrag deutlich.

## Sandra Fischer (51)

Geschäftsführende Gesellschafterin der FINSOTEC GmbH, 6 Mitarbeiter



### Highlight, auch während Corona:

Als Referentin habe ich bisher nur auf Konferenzen gesprochen, die physisch einen Veranstaltungsort hatten. Es gibt aber eine Vielzahl an Apps und Softwarelösungen, die interessante digitale Konferenzen oder einen Online-Erfahrungsaustausch ermöglichen. Hier war es für mich eine besondere Herausforderung, wie ich mich als Avatar durch die Konferenzräumen bewege, dabei mein Aussehen und Kleidung selbst zusammenstelle, Gespräche einzeln oder in der Gruppe mit anderen

Teilnehmern führe oder vom Plenum zum Rednerpult laufe und mit dem Vortrag starte. Das, was ich ausprobieren und üben musste, ist für unsere Kinder bereits eine Selbstverständlichkeit.

### Wichtige Lektionen der letzten Monate:

Für die Bewältigung der stetig neuen Verordnungsvorschriften haben wir als Team schnell gelernt, wie wesentlich die Eigenverantwortung jedes Einzelnen ist, wie wertvoll der Zusammenhalt oder die Verlässlichkeit von Absprachen sind.

### Diese Chance möchten wir nutzen:

Die Krise hat die Schwächen unseres Bildungssystems schonungslos offen gelegt. Zum zweiten Lockdown waren die technischen Voraussetzungen deutlich besser, aber der Nachholbedarf besteht bei guten Lernprogrammen und digitalen Lernumwelten. Es reicht nicht aus, Schulen mit digitalen Medien auszustatten und den Unterricht so zu belassen wie bisher. Mit unseren Erfahrungen möchten wir Kinder und Jugendliche anregen zu probieren, kreativ im Team zu lernen und zu arbeiten sowie Ergebnisse auf unterschiedliche Art und Weise zu präsentieren und digitale Medien wie Bücher einzusetzen. Digitale Medien sind eine Chance und keine Bedrohung für unsere Kinder.

## Frederik Kramer (42)

Geschäftsführender Gesellschafter der initOS GmbH

### Die wichtigste Lektion der letzten Monate:

Wir als Gesamtgesellschaft sind unabhängig von Technologie zu vielem (vor allem auch zu Verzicht an Freiheit und Konsum) im Stande, wenn es der Gemeinschaft dient (jedenfalls überwiegend). Optimismus, gepaart mit dem bedingungslosen Glauben daran, dass eine Krise auch eine Chance sein kann, ist der wirkungsvollste Berater, um mit höherer Wahrscheinlichkeit zu überleben und sogar innovativ und voller Tatendrang aus einer solchen Krise hervorzugehen.

### Das hoffe ich:

Dass wir als Gesellschaft auch nach der Krise schonender mit unseren Ressourcen umgehen und künftig mehr Schaffenskraft auf den Erhalt der Natur/Umwelt als unserer aller Lebensgrundlage richten. Weniger Worte, mehr Taten sollten folgen! Jeder in seinem Betätigungsfeld und jeder individuell sowie in der Gemeinschaft. Der Mensch ist die einzige Spezies, die die Natur derart zerstören konnte. Wir sind auch die einzige Spezies, die aus diesen kapitalen Fehlern lernen, die richtigen Schlüsse daraus ziehen und Technologien zur Heilung der Umwelt entwickeln kann!

### Wie kann ich helfen?

In fast 25 Jahren aktiver Beteiligung an der digitalen Transformation in diversen Rollen sowohl in Praxis als auch in Forschung habe ich mit meinem Team viele wertvolle Erfahrungen sammeln dürfen. Dabei habe ich, so ehrlich muss man sein, auch viel »scheiß digitale Prozesse« gesehen und manche gar selbst ersonnen. Die Erfahrungen, dies künftig möglichst zu vermeiden und den Enthusiasmus nutzenstiftende Digitalisierung nicht nur, aber ganz bestimmt auch, um unsere Umwelt zu schützen, voranzutreiben, teile ich mit meinem Team bei initOS. Wir betrachten dabei vorwiegend betriebliche Anwendungssysteme (ERP und e-Commerce), agile Methoden (Scrum, Extreme Programming) sowie digitale Geschäftsmodellentwicklung (Design Thinking) mit einem Fokus auf den Mittelstand. Manchmal ist alleine der lockere Erfahrungsaustausch hier der Schlüssel zum Erfolg und gemeinsamer neuer Ideen. Ich freue mich auf den Dialog mit Digitalisierungsbegeisterten ebenso wie mit denen, die bisher zaudern.



**Petra Görs (59)**

Geschäftsführende Gesellschafterin der Firma PeRa Trading Company GmbH  
15 Mitarbeiter



**Mein Highlight auch während Corona:**

Umsetzung des Programms digitales Büro im Unternehmen

**Die wichtigste Lektion der letzten Monate:**

Nichts bleibt, wie es ist.

**Das hoffe ich:**

Nie wieder Lockdown. Rechtssicherheit für die Unternehmensplanung.

**Dr. Jörg Biastoch (57)**

Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer Humanas-Gruppe  
500 Mitarbeiter

**Die wichtigste Lektion der letzten Monate:**

In unserer Branche ist Homeoffice in der Breite nicht möglich. Wir haben dennoch tolle Wege gefunden, um einer Vereinsamung unserer Bewohnerinnen und Bewohner vorzubeugen. Unser innovatives Wohnkonzept hat dazu beigetragen, aber auch die Sensibilität unserer Teams für den Umgang in der Pandemie und unser schnelles Handeln. Wir als Humanas-Familie sind in der Pandemie nicht auseinander gedrückt, sondern viel enger zusammengerückt.

**Das wünsche ich mir:**

Ich wünsche mir, dass neben einer stärkeren Digitalisierung und Fokussierung auf die Zukunft in der Altenpflege generell auf Familienunternehmen mehr Rücksicht genommen wird. Sie sind das Rückgrat des deutschen Mittelstandes und gehören gestärkt, nicht geschwächt. Das muss auch die neue Bundesregierung beherzigen und in ihre Pläne einbeziehen.

**Diese Chance möchte ich/wir nutzen:**

Wir als Humanas möchten uns aus der Region für die Region engagieren. Dazu haben wir bereits unzählige Partnerschaften in den Kommunen vor Ort. Dazu möchte ich mich aber auch stark in die Schaffung der Rahmenbedingungen für besseres Arbeiten in der Pflege einbringen. Ob bei unserem Verband VDAB oder im Netzwerk der IHK.

**Jens Ackermann (46)**

Geschäftsführer der Ackermann Verwaltungs GmbH und geschäftsführender Kommanditist der Krankenbeförderung und Mietwagen GmbH & Co.KG

**Was beschert uns nun Corona?**

Corona geht einher mit einer ungleich höheren Belastung der betrieblichen Organisation. Von heute auf morgen musste sichergestellt werden, dass es nicht, bedingt durch den direkten Kontakt mit Patienten, zu einem Hotspot im Unternehmen kommt. Zusätzliche Maßnahmen des Eigenschutzes der Mitarbeiter und des Schutzes der Patienten mussten ergriffen werden.

Aufgetretene Coronafälle von Patienten führten zu einem Stillstand einzelner Fahrzeuge und kompletter Besatzungen. Fahraufträge, vor allem im ambulanten Bereich, brachen weg. Fahrten zu Krankenhäusern und Kureinrichtungen für geplante Operationen oder RehaMaßnahmen wurden storniert.

Alle Mitarbeiter waren einer höheren Belastung ausgesetzt, obwohl die Anzahl der Fahrten sich verringerte und somit wichtige Einnahmen nicht verbucht werden konnten.

Für uns ist das Niveau vor Corona noch nicht wieder erreicht. Schon zeichnen sich weitere Schwierigkeiten ab mit der 4. Coronawelle und den allgemeinen wirtschaftlichen Nachwehen, die sich niederschlagen in höheren Preisen für notwendige Investitionen und ständig steigenden Spritpreisen. Auch in diesem Bereich muss die Politik nachbessern. Für die Vergütung der Leistung in diesem Bereich muss eine dringende Anpassung erfolgen.

Meine Botschaft möchte ich an alle Bürger richten. Gehen Sie zum Impfen. Nur so können wir die geplanten Lockerungen der

Regierung auch stabil umsetzen. Ungeimpfte gefährden nicht nur die eigene Gesundheit, sondern auch die Gesundheit der Mitmenschen und vor allem die Gesundheit derer, von denen Hilfe dringend notwendig ist und erwartet wird.

Tragen sie dazu bei, dass das gesamte Gesundheitssystem stabil aus der Krise hervorgeht und nicht Unternehmen aus der Branche vom Markt verschwinden, weil sie diese wirtschaftlich nicht überstehen.

Dafür mache ich mich stark mit meinem ehrenamtlichen Engagement im Dienstleistungsausschuss der IHK Magdeburg.



## Jana Schönenberger (43)

Geschäftsführende Gesellschafterin der Glüherei GmbH Magdeburg  
10 Mitarbeiter

### Die wichtigste Lektion der letzten Monate:

Das, was die Gesellschaft zusammenhält, kann nicht digitalisiert werden.

### Das wünsche ich mir:

Die Dienstleistungen, die alles am Laufen halten, werden gesellschaftlich nicht ausreichend gewürdigt und nicht annähernd so bezahlt. Der Wunsch nach der Pandemie wäre eine Änderung dahingehend für mehr Aufmerksamkeit und Wertschätzung.

### Das hoffe ich:

Dass die noch deutlicher zutage getretenen infrastrukturellen Mängel, insbesondere bei der digitalen Infrastruktur und der Bildung endlich angepackt werden. Bislang wurde den Appellen der Wirtschaft nur sehr halbherzig zugehört.



## Rolf Lay

G.W.R.L. – Retailcoaching/Interimsmanagement/Handelsberatung

### Was hat mich in der letzten Zeit besonders gestört:

Dass durch die Coronabedingungen (Maske, 2 oder 3G) bei den Kunden, Besuchern und z.T. auch bei den Mitarbeitern eine gewisse »Grundaggressivität« vorhanden ist und ein gelerntes zuvorkommendes Verhalten untereinander abhanden gekommen ist. Dass es derzeit durch die Coronafolgen in den Lieferketten zu großen Ausfällen kommt und durch die fehlende Ware jetzt dringend benötigte Umsätze nicht realisiert werden können.

### Das wünsche ich mir:

Dass die Unternehmen sich wieder mehr auf ihre Mitarbeiter und deren Fachwissen berufen, um somit durch kompetente Fachberatung, Kundenorientierung und Service die »neuen« Onlinekunden zurückzugewinnen. Die Menschen wieder freundlicher und weniger aggressiv miteinander umgehen. Die Händler die Chance ergreifen und sich besser und zukunftsorientierter aufstellen (einheitliche Ladenöffnungszeiten, Digitalisierung des Bezahlers, Click and Collect. ...)



## Diana Smoger (51)

Inhaberin der Veranstaltungsagentur Diana Smoger –  
EVENTMAKER'S

### Mein Highlight während Corona:

Mein Highlight während Corona war doch festzustellen, wie hoch der Zusammenhalt in der Branche und unter vielen Unternehmen ist. Selbst Kunden boten Hilfe an, das tat gut.

### Das wünsche ich mir:

Ich wünsche mir, dass auch Einzelunternehmer die Möglichkeit bekommen, sich für solche »Krisenzeiten« abzusichern. Hilfe bei der Zahlung von Krankenkassenbeiträgen u.ä.

### Wie hat Corona unser Geschäftsmodell beeinflusst?

Die Einführung im Unternehmen von Streaming-Technik, um digitale und hybride Events damit unterstützen zu können.



**Jeanette de la Barré (49)**

Vorständin der EUMEDIAS AG  
8 Mitarbeiter

**Corona ...**

... war eine harte Zäsur für unser aller Leben und besonders auch für die Unternehmenswelt. Geschafft haben wir das, weil wir in sehr enger Abstimmung mit unseren Geschäftspartnern und Mitarbeitern neue (digitalisierte) Wege beschritten haben.



Das Leistungsspektrum der EUMEDIAS umfasst die Bereiche Bildung, Beratung und Forschung, alles Aufgaben, die von uns bis dahin in Präsenz ausgeübt wurden. Das ging auf einmal nicht mehr, und wir waren gezwungen, umzudenken und uns neu auszurichten. Was wir bis dato immer wieder vor uns her geschoben hatten, wurde jetzt überlebensnotwendig. Mit diesem Bewusstsein gelang es uns in kürzester Zeit, viele unserer Bildungsprogramme professionellst zu digitalisieren und unsere Zusammenarbeit virtuell auszurichten. Trotz der großen Krise erlebten wir in unserem Unternehmen eine inspirierende Aufbruchstimmung. Wir haben sogar eine neue Firma, unsere EUMEDIAS Social Business gGmbH, gegründet. Resümierend war es zwar keine gewollte, aber dennoch wertvolle Erfahrung und ein wichtiger Schritt für unsere eigene unternehmerische Transformation.

**Katharina Kirmes (52)**

Inhaberin der ambitione Personalvermittlung

**Wie hat Corona unser Geschäftsmodell beeinflusst?**

Die Rückkehr in den Arbeitsalltag noch während der Corona-Krise hat uns gezeigt, dass vieles zukünftig anders sein wird, als es vorher war. Gleichzeitig wurde uns eine Chance geboten, das Arbeitsleben strategisch neu auszurichten und zu prägen. In den letzten Monaten haben wir Bewerbungsgespräche virtuell geführt, interne Prozesse schlanker gestaltet und an die neue Situation angepasst. Die Digitalisierung verschiedener Abläufe speziell zu Active Sourcing wurde optimiert und weiterhin eine gute Balance zwischen Technik und individueller Beratung sichergestellt. Außerdem haben wir die Zeit genutzt und mit HR-Experten aus verschiedenen Bundesländern strategische Allianzen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung gebildet und unser Netzwerk durch Kooperationen erweitert.

**Wie können wir helfen?**

Keiner kann vorhersagen, wie sich die Zukunft entwickeln wird. Wir haben alles dafür getan, dass unser Unternehmen gegenüber künftigen schwierigen Ereignissen widerstandsfähig ist und können unsere Auftraggeber weiterhin professionell bei der Suche nach qualifizierten Bewerbern unterstützen, offene Vakanzen zeitnah besetzen und die Personalabteilungen bei einem zukunftsgerichteten Personalmanagement strategisch unterstützen.

**Das wünsche ich mir:**

Persönlich wünsche ich mir, dass wir alle mit den uns zur Verfügung stehenden Ressourcen bewusst und rücksichtsvoll umgehen und wir dankbar sind, dass wir die Krise in einer guten Gemeinschaft durchstehen können. Ich wünsche Ihnen allen Kraft und Energie bei der Bewältigung der veränderten Aufgaben und neuen Herausforderungen, aber vor allem Gesundheit.



**Knut Winkelmann (52)**

Geschäftsführender Gesellschafter  
der Dr. Winkelmann & Partner  
Assekuranzmakler GbR  
4 Mitarbeiter

**Wie hat Corona unser Geschäftsmodell beeinflusst?**

Wir haben zumindest die technischen Möglichkeiten geschaffen, dass wir Teile der Tätigkeit ins Homeoffice verlegen können. Allerdings ist der persönliche Kontakt zu unseren Kunden und Geschäftspartnern ein sehr wichtiger Punkt, und daher müssen wir weiterhin fast ausschließlich von unserem Büro aus arbeiten.

**Das hoffe ich:**

Dass Deutschland allgemein gut aus der Corona-Krise herausfindet und dass die Politik die nötigen Freiräume und Bedingungen schafft, damit sich Gesellschaft, Wirtschaft und auch die Menschen privat weiter positiv entwickeln können. Dazu gehört auch der Bürokratieabbau.

**Das wünsche ich mir:**

Ich wünsche mir, dass wir uns alle wieder öfters persönlich sehen können und sich der zwischenmenschliche Austausch im Wirtschaftsleben und vielen anderen Bereichen nicht nur auf Online-Konferenzen beschränkt.



## Anett Klose

Inhaberin von »anett klose designberatung und -entwicklung«  
One-Woman-Show

**Mein Highlight auch während Corona ...** ist die Besinnung auf das Wesentliche und kreative Freiräume mit modernen Technologien. Ich hatte in der Pandemie glücklicherweise nur wenig Beeinträchtigung, was die Auftragslage im Unternehmen angeht. Der Umfang blieb konstant, aber mit etwas mehr »Frau Klose, lassen Sie sich Zeit!« Die Gestaltung von Medien ist oft getrieben von Deadlines, was häufig zu wenig kreativen Ergebnissen führt. Mit nur einem Fünkchen weniger Zeitdruck ist das Ergebnis oft kreativer und zielgerichteter. Gutes Design braucht Zeit.

### Die wichtigste Lektion der letzten Monate:

Ich bin nicht gemacht für dauerhaftes Homeoffice. Natürlich gibt es seit Corona auch bei mir eine Fall-Back-Lösung mit ortsunabhängiger IT, aber ich mag den Weg zur Arbeit

zum »Licht anmachen« und den Weg nach Hause, um »die Tür zuzuschließen«. Die Treppe im eigenen Haus erzielt nicht den gleichen Effekt.



An manchen Tagen, wo sich der Weg ins Büro nicht lohnt, weil sich die Stauungen aus der Stadt ins Unermessliche steigen, nutze ich den heimischen Arbeitsplatz jedoch ganz gern.

### Das wünsche ich mir:

Es braucht so wenig, um glücklich zu sein. Im Job habe ich fast ausschließlich mit modernen Technologien zu tun. In meiner Freizeit sind die Technologien oft abgemeldet und ich besinne mich auf Dinge, die schon Eltern und Großeltern glücklich gemacht haben, warme Füße mit selbst gestrickten Socken und ein selbst gebackenes Sauerteigbrot. Beides wurde während Corona weiter perfektioniert und macht deutlich, welchen Wert derlei Produkte haben können. Ein Hoch auf Slow-Fashion und Slow-Food.

## Ralf Glöckner (47)

Geschäftsführender Gesellschafter Buhtz & Partner

### Meine Highlights:

- Kunden, zu denen vor vielen Jahren der letzte Kontakt bestand, meldeten sich in großer Zahl, um Rat einzuholen (insbesondere Strategieberatung und Liquiditätssicherung)
- Netzwerk-Aktivitäten zwischen Beraterkollegen wurden deutlich intensiviert (wären ohne Corona deutlich geringer gewesen)

### Wichtige Lektionen:

- Konzentration auf das Wesentliche (z. B. Gesundheit als Basis von Allem | persönliche Wertschätzung in herausfordernden Situationen)
- Wegfall »unsinniger« Vor-Ort-Meetings
- Nutzung moderner Medien, auch durch bisher weniger IT-affiner Kunden und Institutionen
- Besinnung auf die Bedeutsamkeit der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Rückkehr auf den »Boden der Tatsachen« (zumindest teilweise)
- Bedeutsamkeit des persönlichen Vertrauensverhältnisses »Berater – Kunde« unabhängig vom Kommunikationsmedium

### Wünsche:

- Abbau bürokratischer Hemmnisse aller Art
- stärkere Wertschätzung der »nicht-digitalen« Arbeitstätigkeiten (z. B. Handwerk, Pflege, Offline-Handel)
- direkter, persönlicher Kontakt
- Stärkung Krisenprävention i.w.S. (privat, unternehmerisch, gesellschaftlich)
- Besinnung auf eigene Stärken und Ressourcen, einschließlich der realistischen Wahrnehmung der bestehenden Risiken und Schwächen



ERFOLGREICHES PROJEKT DER WIRTSCHAFTSJUNIOREN BÖRDE

## Barleber Kita-Kinder stellen Apfelsaft selbst her

Start für das Projekt »Most Wanted« (engl. Apfelsaft gesucht) hieß es Anfang Oktober für die rund 50 Vorschulkinder der Barleber Kitas »Barleber Schlümpfe« und Kita »Gut Arnstedt«. Initiiert und organisiert wurde das Projekt von den Wirtschaftsjunioren Börde e.V. mit finanzieller Unterstützung der Gemeinde Barleben im Rahmen der Projektförderung für Vereine.

Im Rahmen eines der Vereinsziele der Wirtschaftsjunioren Börde »Stärkung der Bildung in der Region« besteht die Grundidee der Aktion »Most Wanted« darin, dass Vorschulkinder hautnah die Herstellung von Apfelsaft erleben, erfahren und mitarbeiten können. Hierzu sammelten sie zunächst mit ihren Erziehern und Eltern fleißig Äpfel. Diese wurden am Aktionstag durch Mitglieder der Wirtschaftsjunioren nach Angern verbracht, wo die zusätzlich



Kinder und Erzieherinnen beim Sortieren der Äpfel für die Most-Anlage

gekauften Äpfel bereits auf ihre Verarbeitung warteten. Ein Riesenspaß war allein die Busfahrt für die Kinder zum Standort der mobilen Mosterei in Angern. Dort angekommen wurden in zwei Durchgängen die 1.150 kg durch die Mostanlage zu 755 Liter Apfelsaft verarbeitet. Die Kinder durften

dabei helfen und sich selbst an der Handpresse Apfelsaft zum probieren pressen. Auch diverse Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Börde waren vor Ort und packten mit an. So lieb es sich auch der Bürgermeister der Gemeinde Barleben, Frank Nase (Gründungsmitglied der Wirtschaftsjunioren

Börde), nicht entgehen, bei dem Aktionstag vorbeizuschauen und etwas von dem leckeren Apfelsaft der Kinder zu probieren.

Die an diesem Tag hergestellten 755 Liter Apfelsaft in handlichen 5 Liter Paketen sind selbstverständlich für die beiden mitwirkenden Kitas gedacht und wurden bereits am selben Nachmittag noch dort abgeliefert.

Die Wirtschaftsjunioren Börde danken den vielen tollen Kindern, die diesen Tag so schön gemacht haben sowie den Erziehern und der Leitung beider Kitas für die unkomplizierte Zusammenarbeit und der Gemeinde Barleben für die Unterstützung.

Bereits am selben Tag haben die ersten Gespräche stattgefunden für eine erneute Durchführung des Projekts im nächsten Jahr. WJ-Kreissprecherin Stefanie Fuhrmann: »Darauf freuen wir uns schon jetzt!«

*Stefanie Fuhrmann*

WIRTSCHAFTSJUNIOREN SACHSEN-ANHALT

## Treffen der Past Presidenten

Am 5. November 2021 fand zum ersten Mal das Treffen der Past Presidenten der Wirtschaftsjunioren Sachsen-Anhalt statt. Im Ratskeller Magdeburg trafen sich die ehemaligen Landesvorsitzenden, teilweise begleitet von

ihren Partnern, mit dem aktuellen Vorstand der WJ Sachsen-Anhalt. Organisiert wurde das Treffen vom aktuellen Past Presidenten Martin Steffen. Die unterschiedlichen WJ-Generationen hatten sich viel zu berichten, und es stellte

sich heraus, dass sich manche Dinge, auch über die Jahrzehnte hinweg, nicht ändern, so beispielsweise die Vereinbarkeit von Familie, Ehrenamt und Beruf – gerade für den amtierenden WJ-Vorstand ein beruhigendes Gefühl!

Das Treffen war geprägt von einer gemeinsamen Diskussion zur aktuellen gesellschaftlichen Situation. Der Fokus lag ebenfalls auf der zukünftigen Ausrichtung der WJ im Land. Klar ist: Die Ehemaligenrunde wird fortgesetzt. Beim nächsten Mal mit noch mehr Teilnehmern! »Besonders toll war, dass jeder mal etwas zu seinem Jahr und den Besonderheiten gesagt hat. Sowie dass wir mit Ties-Christian Gerdes sogar den 1. Vorsitzenden der Wirtschaftsjunioren Sachsen-Anhalt aus dem Jahr 1994/1995 dabei hatten«, so Stefan Wolf, aktueller Landesvorsitzender WJ Sachsen-Anhalt.

*Tom Heitzmann*

Past-Presidenten der Wirtschaftsjunioren Sachsen-Anhalt im Ratskeller Magdeburg: 3.v.r. Thies-Christian Gerdes, 1. Vorsitzender der WJ-Sachsen-Anhalt, 8.v.r. Stefan Wolf, aktueller Vorsitzender der WJ Sachsen-Anhalt



Foto: Wirtschaftsjunioren Sachsen-Anhalt



Fotos: Boris Löffler

Finalisten 2021 aus Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern (v.l.): **Harry Richert**, Gesellschafter, und **Björn Liefke**, Geschäftsführer der Warnemünder Bau GmbH, **Martina Fregin**, Geschäftsführerin der LKT-Lüftungs- und Klimatechnik GmbH, **Jörn Rühlmann**, Geschäftsführer der Rühlmann-Bau GmbH, **Dr. Pia Christin Taureck** und **Jonas Taureck**, Geschäftsführer der Petromax GmbH, **Dr. Hans-Georg Feldmeier**, Geschäftsführer der mibe GmbH Arzneimittel

# Großer Preis des Mittelstands 2021

**Der seit 1994 jährlich durch die Oskar-Patzelt-Stiftung ausgelobte Große Preis des Mittelstands trug in diesem Jahr das Motto »Der deutsche Mittelstand ist ein Garant für Stabilität und Vertrauen«. Insgesamt wurden bundesweit für das Wettbewerbsjahr 2021 in den zwölf Wettbewerbsregionen 4.674 kleine und mittlere Unternehmen sowie Banken und Kommunen für den Wettbewerb nominiert, von denen 667 die »Juryliste« und damit die engere Auswahl erreichten.**

**D**er Preisträger der Wettbewerbsregion Sachsen-Anhalt kommt in diesem Jahr aus der Landeshauptstadt Magdeburg. Die Antennenbau Lindemann GmbH & Co. KG ist seit 1996 am Markt aktiv und plant, projiziert, installiert und betreut Schwachstromanlagen. Dazu gehören Brand- und Einbruchmeldeanlagen ebenso wie Videoüberwachungs- und Sprachalarmierungsanlagen sowie individuelle Sonderlösungen.

Auch unter den Finalisten, der Vorstufe zum Preisträger, in Sachsen-Anhalt ist in diesem Jahr ein Unternehmen aus Magdeburg zu finden. Die Petromax GmbH ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das zur Heimat für rund 120 Mitarbeitende geworden ist. Das Aushängeschild der Firma ist die Petromax Lampe, welche bereits 1910 entwickelt wurde und in ihren Grundzügen unverändert nach wie vor produziert wird. Darüber hinaus sind weitere Produkte rund um das Thema Outdoor-Küche und Camping im Portfolio zu finden.

Ein weiterer Finalist aus dem Kammerbezirk der IHK Magdeburg ist die Rühlmann-Bau GmbH aus Apenburg-Winterfeld. Seit 1987 befinden sich die Kernkompetenzen des Unternehmens in den Bereichen Kabel- und Rohrleitungs- sowie im Kanalbau.

Wir gratulieren den drei Unternehmen zur Auszeichnung!

*Oskar Patzelt Stiftung*

**Der Preisträger der Wettbewerbsregion Sachsen-Anhalt kommt in diesem Jahr aus der Landeshauptstadt Magdeburg: die Antennenbau Lindemann GmbH & Co. KG. Den Preis nahm die Geschäftsführung aus Lutz Schönhoff und Angelika Tietz entgegen.**





Foto: Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika

## Starke Partner vor Ort

**Die Vollversammlung der IHK Magdeburg hatte in ihrer April-Sitzung beschlossen, ab 2022 der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Marokko (AHK Marokko) als Mitglied beizutreten.**

Mit einer Mitgliedschaft fördert die IHK Magdeburg maßgeblich die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Sachsen-Anhalt und Marokko und unterstützt gleichzeitig das weltweit einzigartige Netz der Deutschen Auslands-handelskammern. Marokko ist drittgrößter Handelspartner Sachsens-Anhalts in

Afrika und kann mit politischer Stabilität, Wachstumspotenzial und einem guten Investitionsklima aufwarten. Die günstige Lage Marokkos zwischen Afrika und Europa kann den Unternehmen der IHK Magdeburg als Sprungbrett für Handel mit Afrika dienen.

Freuen sich über die neue Mitgliedschaft (v.l.): **Stefan Wittek**, B.T. Innovation, **Melanie Kerst**, IHK Magdeburg, **Andreas Wenzel**, AHK Marokko, **Angela Brockmann**, Abrotech GmbH, und **Matti Nippold**, FAM GmbH

### ÄNDERUNGEN IM KAUFRECHT

## Neue Pflichten für den Handel

Beim Verkauf von Waren an Verbraucher haben Verkäufer ab dem 1. Januar 2022, durch die Umsetzung der EU-Warenkaufrichtlinie zahlreiche neue Pflichten. Im Zentrum steht unter anderem eine Update-Verpflichtung für Verkäufer bei Waren mit digitalen Elementen wie etwa Smart-Watches, aber auch ein verschärftes Gewährleistungsrecht.

Einen Überblick über die Änderungen im Kaufrecht finden Sie unter [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de), Dokumentnummer 5305086 oder über den QR-Code.



Foto: Zerbor - stock.adobe.com

# Unternehmerreisen im Jahr 2022

Deutsche Produkte sind weltweit gefragt. Die deutsche Ernährungswirtschaft erlöst bereits heute nahezu jeden dritten Euro im Ausland. In der Landtechnikindustrie sind es sogar drei von vier Euro. Mit einer dynamisch wachsenden Weltbevölkerung, steigenden Einkommen und sich wandelnden Ernährungsgewohnheiten steigen die Exportchancen für deutsche Qualitätsprodukte der Agrar- und Ernährungswirtschaft Jahr für Jahr.

Damit auch Ihr Unternehmen von diesen wachsenden Exportchancen noch besser und einfacher profitiert, hat das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft ein besonderes Förderprogramm entwickelt.

Das Förderprogramm des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft möchte kaufkräftige Auslandsmärkte für deutsche Produkte erschließen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärken. Das Absatzpotenzial deutscher Produkte im Ausland soll vergrößert und Unternehmen ermutigt werden, ins Ausland zu exportieren.

Ausführliche Informationen zu den Unternehmerreisen entnehmen Sie bitte den Flyern unter »Weitere Informationen«. Weitere Informationen zum Exportförderprogramm erhalten Sie auf der Internetseite der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung.



Im Rahmen des Exportförderprogramms des BMEL sind für das Jahr 2022 aktuell u. a. folgende Unternehmerreisen geplant:

Informationsveranstaltung

**Kanada »Fleisch und Fleischerzeugnisse« | 03.02.2022**

Geschäftsreise

**Kroatien »Lebensmittel allgemein« | 14.-17.03.2022**

Geschäftsreise

**Vietnam »Lebensmittel allgemein« | 21.-25.03.2022**

Informationsveranstaltung

**Singapur »Fleisch und Fleischerzeugnisse« | 28.03.2022**

Geschäftsreise

**Japan »Süßwaren« – 10.-12.04.2022**

► **IHK-ANSPRECHPARTNER**

Andreas Müller

Tel.: 0391/5693-149

muellera@magdeburg.ihk.de



## DIE MAGDEBURGER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Ihr direkter Kontakt in die Stadtverwaltung –  
schnell und unkompliziert

Wir wünschen  
Frohe Festtage, ein  
erfolgreiches, gesundes  
neues Jahr und bedanken  
uns für die vertrauensvolle  
Zusammenarbeit.

Immer up to date  
mit unserem **NEWSLETTER!**

[www.magdeburg.de/  
newsletter-wirtschaft](http://www.magdeburg.de/newsletter-wirtschaft)



**Sprechen Sie uns an!**

Landeshauptstadt Magdeburg

Dezernat Wirtschaft, Tourismus u. regionale Zusammenarbeit

Tel. 0391 540 2666 . [wirtschaft@magdeburg.de](mailto:wirtschaft@magdeburg.de) . [www.magdeburg.de/wirtschaft](http://www.magdeburg.de/wirtschaft)



# Markteintritt Israel – Kooperation mit der Startup-Nation

von GRISHA ALROI-ARLOSER

Es heißt:

**In Amerika  
ist alles  
erlaubt, es  
sei denn, es  
ist verboten.**

**In Europa  
ist alles  
verboten, es  
sei denn, es  
ist erlaubt.**

**In Israel ist  
alles erlaubt,  
sogar, wenn  
es verboten  
ist.**

**D**as nebenstehende Zitat zeigt nicht nur einen Grund für die Innovationsfähigkeit der israelischen Wirtschaft auf. Es birgt auch den Kern, warum deutsch-israelische Kooperationen so erfolgreich sind.

Über 8500 aktive Startups bei nur 9,3 Millionen Menschen, die globale Nummer zwei in Startups pro Kopf sowie die weltweite Spitzenposition beim Risikokapitalaufkommen und der staatlichen Investitionsquote in Forschung und Entwicklung zeigen ein klares Bild: Israel ist neben seiner verdienten Reputation als Tourismus-Hotspot zurecht als »Startup-Nation« bekannt. Dazu tragen neben staatlichen Förderprogrammen unter anderem die gute Bildungsinfrastruktur, die enge technologische Verflechtung von Regierung, Militär, Universitäten und Privatwirtschaft sowie die risikoaffine Grundeinstellung der Israelis bei.

Startups in Israel sind neben ihrer schieren Dichte allerdings auch qualitativ hervorzuheben. Unter anderem in den Bereichen Cybersicherheit, Industrie 4.0, Digital Health, Ag-Tech und Fin-Tech sind sie weltweit führend und sorgten für Erfindungen wie den USB-Stick, 3D-Druck, die Firewall,

GPS, VoIP, die Technologie hinter Uber oder für bahnbrechende Entwicklungen in der ressourcensparenden Bewässerung und Entsalzung.

Dagegen ist Deutschland in Innovationsrankings in den letzten Jahrzehnten zurückgefallen und nutzt die Potenziale der Digitalisierung häufig nur unzureichend. Dafür verfügen deutsche Unternehmen – und hier vor allem die Hidden Champions des Mittelstands – über etablierte Kundenstämme, internationale Marktdurchdringung, beste Fertigungskapazitäten, einen hervorragenden Ruf und das nötige Kapital.

Als Deutsch-Israelische Industrie- und Handelskammer mit Büro im Startup-Zentrum Tel Aviv versuchen wir, die positiven Attribute beider Seiten für Synergien zwischen israelischen und deutschen Unternehmen zu nutzen. Eine Besonderheit sind daher unsere Scouting-Aktivitäten für deutsche KMUs ebenso wie Dax-Konzerne. Nach exakten Kundenvorgaben stellen wir Kontakte zu innovativen Startups her, aus denen regelmäßig vielversprechende Kooperationen hervorgehen. Während der Corona-Pandemie wurde dieses Scouting in den virtuellen Raum übertragen und als



Die Tel Aviver Skyline

Fotos (3): AHK Israel



Jerusalem Shouk

Angebot noch niedrighschwelliger. Dabei ist unser Motto: »Die Israelis bringen den Deutschen das Fliegen bei, die Deutschen den Israelis das Landen.«

Die Pandemie hat in Israel wie überall auf der Welt eine große wirtschaftliche Delle hinterlassen. Der Einbruch des BIP im Jahr 2020 fiel mit -2,5 Prozent jedoch geringer aus als befürchtet und wird mit einem voraussichtlichen Wachstum von 5,5 Prozent sowie 6 Prozent in den Jahren 2021 respektive 2022 bald wieder revidiert sein. Weitestgehend resilient gegenüber der Pandemie hat sich der israelische Hightech-Sektor gezeigt. Bis Oktober 2021 haben Startups Direktinvestitionen in Rekordhöhe von über 18 Milliarden US-Dollar angezogen.

Die neue Acht-Parteien-Regierung unter Naftali Bennett demonstriert bisher eine wohl nur von Optimisten prognostizierte Einheit, lässt die großen Streitfragen allerdings außen vor. Es ist aber nicht davon auszugehen, dass die nationale Politik das wirtschaftliche Geschehen im Land stark beeinflusst, da die primären Konfliktlinien keine Wirtschaftlichen sind. Dagegen ist durch die neuen Normalisierungsabkommen vor allem mit den VAE mittel- und langfristig sehr wohl mit positiven Folgen zu rechnen. Auch die massiven Erdgasfunde vor der Küste wirken sich überaus vorteilhaft auf die Staatsfinanzen und die Konkurrenzfähigkeit der hiesigen Industrie aus.

Von den immer lockereren Einreiseregulungen sowie der sich erholenden Wirtschaft können deutsche Unternehmen jetzt auch wieder physisch profitieren. Das israelische Ökosystem basiert jedoch stärker als in Deutschland auf persönlichen Beziehungen. Daher empfiehlt es sich, die ersten Schritte in den Markt nicht allein zu tätigen, um Ressourcen zu sparen und zunächst einen Überblick zu gewinnen. Wohin dieser Weg langfristig führen kann, zeigen beispielsweise VW, Deutsche Telekom, SAP, Continental, PayPal, Apple, Google oder Intel, die mittlerweile Innovationszentren zur Kooperation mit Startups in Israel etabliert haben. Von diesem immensen Potenzial möchten wir auch unsere deutschen Unternehmen profitieren lassen. Wir sind Ihr Tor in die Startup-Nation. ■

## INTERKULTURELLE KOMPETENZ

### Steigbügel zum Erfolg in Israel

Kulturelle Differenzen zwischen Deutschen und Israelis bleiben eine beständige Herausforderung der Zusammenarbeit. Israelis arbeiten sehr agil, sind Multitasker und unkonventionell. Gemeinsam mit der digitalen Affinität und Risikobereitschaft bilden diese Charakteristika schließlich den Kern der potenziellen Synergien. Aber ohne das richtige Erwartungsmanagement und die interkulturelle Kompetenz können Unterschiede in der Arbeitskultur rasch zu Stolpersteinen auf dem Weg zum gemeinsamen Erfolg werden. Als AHK stehen wir daher vorab für interkulturelle Trainings sowie auch in den von uns angestoßenen Projekten dauerhaft zur Verfügung, um etwaige Wogen präventiv zu glätten und Prozesse zu moderieren.

Ansprechpartner:

**Grisha Alroi-Arloser**  
Geschäftsführer  
info@ahkisrael.co.il  
Tel: +972 3 6806800



# Das Lieferkettengesetz kommt

Ab dem 1. Januar 2023 gilt das Lieferkettengesetz für Unternehmen mit mehr als 3.000 Arbeitnehmern und Hauptverwaltung, Hauptniederlassung oder Sitz im Inland. Ab dem 1. Januar 2024 sinkt die Anwendbarkeitsschwelle auf 1.000 Arbeitnehmer. Aber auch kleine und mittlere Unternehmen können indirekt von dem Gesetz betroffen sein, da die Anforderungen durchgereicht werden können. Nutzen Sie das kommende Jahr zur Vorbereitung.

Foto: rost9 - stock.adobe.com

## Worauf Sie sich vorbereiten müssen

### Berichtspflicht

Die Berichtspflicht enthält folgende Schritte:

- Angemessenes Risikomanagement
- Maßnahmen zur Vermeidung von Rechtsverletzungen
- Abhilfemaßnahmen
- Beschwerdemöglichkeiten
- Bericht und Dokumentation der Maßnahmen

### Lieferkette

- Sorgfaltspflichten für eigenen Geschäftsbereich und unmittelbaren Zulieferer
- Sorgfaltspflichten für mittelbare Zulieferer: Anlassbezogen bei Kenntnis über mögliche Rechtsverletzung

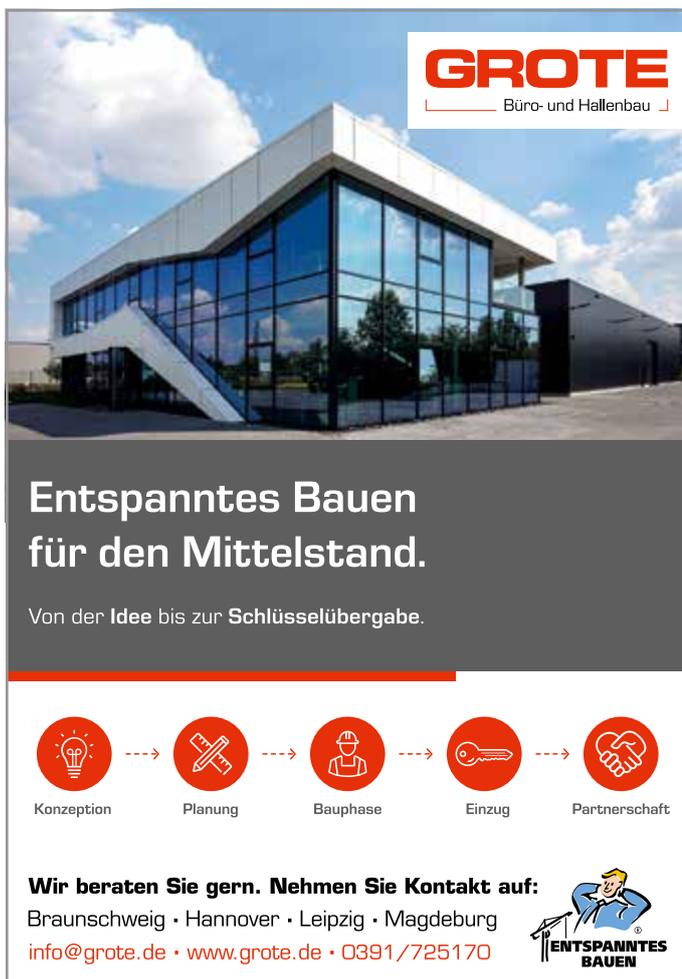
### Sanktionen

Es wurde kein umfassendes zivilrechtliches Haftungsregime im deutschen Recht geschaffen. Die Einhaltung der Pflichten wird vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) kontrolliert. Es besteht die Möglichkeit von Bußgeldern und ggf. Ausschluss von der Vergabe von öffentlichen Aufträgen von bis zu 3 Jahren.

### Klagemöglichkeit

Klagerecht für deutsche NGOs ist möglich, allerdings ohne Änderung des materiellen Rechts und ohne Prozesskostenhilfe. Zukünftig kann sich der Verletzte von einer deutschen NGO oder Gewerkschaft vor deutschen Gerichten vertreten lassen.

Melanie Kerst



**GROTE**  
Büro- und Hallenbau

## Entspanntes Bauen für den Mittelstand.

Von der Idee bis zur Schlüsselübergabe.

Konzeption → Planung → Bauphase → Einzug → Partnerschaft

**Wir beraten Sie gern. Nehmen Sie Kontakt auf:**  
Braunschweig • Hannover • Leipzig • Magdeburg  
info@grote.de • www.grote.de • 0391/725170

**ENTSPANNTES BAUEN**

### ► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Melanie Kerst

Tel.: 0391/5693-138

melanie.kerst@magdeburg.ihk.de



# Auf ein Wort: **EXPORT**

INTERVIEW-REIHE

In der Interviewreihe über erfolgreiche Internationalisierungen berichtet jeden Monat ein Unternehmen über seine Erfahrungen bei den ersten Schritten ins Exportgeschäft.

In dieser Ausgabe:

## Jürgen Reinemuth

Geschäftsführender Gesellschafter  
der Thaletec GmbH

### Auf welche Produkte und Märkte hat sich Ihr Unternehmen spezialisiert?

THALETEC stellt emaillierte, also mit chemisch hoch beständigem Glas beschichtete verfahrenstechnische Apparate her. Dazu zählen Rührbehälter, Tanks und sonstige Behälter, die in der chemischen und pharmazeutischen Verfahrenstechnik verwendet werden. Die Behälter und Bauteile gehen an Kunden in der chemischen und pharmazeutischen Industrie weltweit.

### Was war bei der Internationalisierung Ihres Unternehmens besonders hilfreich?

Besonders hilfreich bei der Internationalisierung war und ist der gute Ruf, den technische Erzeugnisse weltweit haben. Engineered und »Made in Germany« ist für uns eine wichtige Markenbotschaft, die verknüpft ist mit der Lieferung hochwertiger und besonders langlebiger Produkte mit vielen technischen Alleinstellungsmerkmalen.

### Welche Anforderungen werden an die internationale Verkaufsstrategie des Unternehmens gestellt?

Wesentliche Anforderung an die internationale Verkaufsstrategie ist die Präsenz vor Ort direkt beim Kunden. Unsere Produkte sind erklärungsbedürftig und erfordern vor Auftragsvergabe umfangreiche technische Abstimmungen. Diese müssen vor Ort beim und mit dem Kunden erfolgen. Allerdings geht auch hier der Trend hin zur Digitalisierung der Abläufe, was Reisen und Vor-Ort-Termine oft überflüssig machen kann.

### Wie beeinflusst das internationale Arbeiten den Firmenalltag?

Internationale Märkte stellen insbesondere vom Gewohnten abweichende technische Anforderungen. Internationales Arbeiten bringt die Mitarbeiter in Kontakt mit anderen Kulturkreisen, deren Art und Weise der Geschäftsanbahnung, Klärung, Abwicklung und Kommunikation sich von unseren Gewohnheiten unterscheidet. Das kann teilweise herausfordernd sein.

### Im internationalen Geschäft muss man ...

... sich vollständig auf den Kunden einstellen und qualitativ hochwertige Produkte liefern, um langfristig erfolgreich zu sein.



Foto: alesmunt - stock.adobe.com



Foto: Thaletec GmbH

»Wesentliche Anforderung an die internationale Verkaufsstrategie ist die Präsenz vor Ort direkt beim Kunden.«

Dr.-Ing. Jürgen Reinemuth  
Geschäftsführender Gesellschafter der Thaletec GmbH



# Bier und Bratwurst begeistern Briten

## Pareyer Unternehmer bringt deutsche Weihnachtsstimmung nach Manchester

von CHRISTIAN WOHLT

Süßer die Glocken nie klingen ... Während hierzulande in diesem Jahr nur bedingt Besinnlichkeit aufkam und ein Weihnachtsmarkt nach dem anderen wegen Corona abgesagt wurde, herrschte in Manchester (zumindest bis Redaktionsschluss) noch fröhliche Stimmung. Zu verdanken ist das nicht zuletzt einem Unternehmer aus Parey, der seit mehr als 20 Jahren im Advent deutsche Gemütlichkeit auf die Insel bringt.

Der Manchester Christmas Market in Piccadilly Gardens gilt als einer der schönsten seiner Art auf der Insel. Trotz Corona lockt er auch in diesem Jahr Gäste aus nah und fern. Besucher können sich an den langen Winterabenden mit reichlich Essen und Getränken aufwärmen, die Weihnachtsatmosphäre von den zeltüberdachten Sitzgelegenheiten genießen (falls das Wetter mitspielt) und die Girlandenbeleuchtung, die Festival-Feeling erzeugt. Eine riesige, typisch deutsche Weihnachtspyramide sorgt für das richtige Flair.

Sie gehört Björn Thomas, Chef des Feriendorfes »Dein Lieblingsplatz« in Parey. Mit mehr als einem Dutzend Mitarbeitern ist er in diesem Jahr erneut in Manchester dabei. Produkte aus Good Old Germany haben bei den Briten einen guten Ruf. Jedoch ist bei ihnen nicht alles gefragt, was auf deutschen Weihnachtsmärkten die Gaumen verwöhnt. Mit Glühwein, Grünkohl und Champignonpfanne könne man dort niemanden hinter dem Ofen hervorlocken, weiß Thomas aus Erfahrung. »Die Besucher wollen nur Bier und Bratwurst«, berichtet er schmunzelnd.

Beides sind inzwischen gefragte Klassiker auf dem Manchester Christmas Market. Seit dem Jahr 2000 sind die Sachsen-Anhalter dort mit mehreren Ständen vertreten. Der Kontakt war ein Jahr zuvor bei einer Delegationsreise des Deutschen Markt-handelsverbandes geknüpft worden. Die Stadtverwaltung der englischen Industriestadt wollte einen Weihnachtsmarkt nach deutschem Vorbild etablieren. Thomas und

sein Team waren von Anfang an dabei. Allerdings bekamen auch die Weihnachtsmarkthändler die sich im Laufe der Jahre verändernde Stimmung im Vereinigten Königreich zu spüren. Der deutsche Unternehmer gewann den Eindruck, dass er auf dem Markt nicht mehr gern gesehen ist und die englischen Anbieter bevorzugt werden. Daher zog er sich im Jahr 2019 zurück. Umso überraschender kam für ihn dann im September dieses Jahres der Anruf aus Manchester, ob er denn nicht wieder beim Christmas Market mitmachen möchte. »Offenbar haben die selbst keine Leute mehr für sowas«, vermutet Thomas eine indirekte Brexit-Folge.

In einer Hauruck-Aktion wurde innerhalb von nur fünf Wochen eine attraktive Präsentation aufgebaut und auf die Insel geschafft. Dabei ist heute vieles schwieriger als in der guten alten Zeit, in der Großbritannien noch zu EU gehörte. »Früher haben wir beim Altmärker Fleischer in Stendal einen LKW mit Ware beladen und sind einfach losgefahren«, berichtet Thomas. Das sei heute wegen der Zollvorschriften nicht mehr möglich. Nach langem Suchen wurde zum Glück ein Fleischer in London gefunden, der die begehrten deutschen Würste liefern kann. Der Inhaber kommt übrigens aus Dessau. Anderes musste aufwendig verzollt werden. Von den Problemen, für die Mitarbeiter eine Arbeitserlaubnis zu erhalten, ganz zu schweigen.

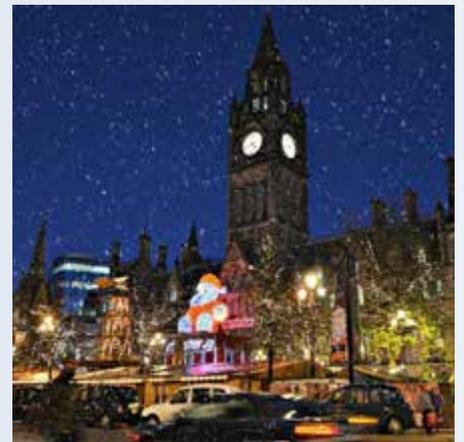
Rat und Hilfe fand der Unternehmer bei den Außenwirtschaftsexperten der IHK Magdeburg. Thomas bedankt sich ausdrücklich für die Unterstützung, die ihm half, den bürokratischen Wust zu bewältigen. So viel Engagement ist heutzutage keine Selbstverständlichkeit. »Es ist klasse, dass sich Herr Thomas getraut hat, nach Großbritannien mit den vielen Hindernissen zu gehen«, freut sich Andreas Müller, IHK-Geschäftsführer International. Das mache auch anderen Unternehmen Mut. »Die IHK steht den Unternehmen bei allen Hürden zur Seite - dafür sind wir da«, so Müller.



Mit einem gut gelaunten Team bringt Björn Thomas deutsche Adventsstimmung auf die Insel



Weitgehend unbeschwert konnten die Briten den Markt genießen.



Die malerische Umgebung des Weihnachtsmarktes



Fotos privat

## ZOLLVERFAHREN

Mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs (VK) aus der Europäischen Union und damit aus dem gemeinsamen Binnenmarkt wurden für die grenzüberschreitenden Warensendungen nach bzw. aus dem VK Zollformalitäten notwendig. Ausnahmen gelten seitdem für Nordirland. Nachfolgend sind drei häufig genutzte Zollverfahren dargestellt, die beim Export von Waren bzw. der Mitnahme von Berufsausrüstung oder Messegüter zur Anwendung kommen.

## ENDGÜLTIGE AUSFUHR VON WAREN

Waren, die nach Großbritannien verkauft werden und dort verbleiben oder anschließend weiterverkauft werden, müssen beim Zoll zur Ausfuhr elektronisch angemeldet und gestellt werden. Unterschieden wird in ein zweistufiges bzw. einstufiges Verfahren. Letzteres kommt für sogenannte Kleinsendungen zur Anwendung, bei der die Warenausfuhr direkt bei der Ausgangszollstelle an der Grenze abgewickelt wird.

## TEMPORÄRE AUSFUHR VON WAREN

### Carnet A.T.A.-Verfahren

Das in Großbritannien und weltweit in fast 80 Ländern anerkannte Zolldokument Carnet A.T.A. fungiert als eine Art Zollpässerscheinheft. Es beschleunigt die Zollabfertigung bei einer vorübergehenden Nutzung von Waren in ihrer Verwendung u. a. als Warenmuster, Berufsausrüstung sowie Messegut in Drittländern. Der Vorteil besteht in der vereinfachten Abfertigung an den Grenzen, ohne dass Zollabgaben entstehen. Bedingung: Die vom Carnet erfasste Gebrauchsware wird spätestens innerhalb eines Jahres in die Europäische Union zurückgeführt.

### Rückwarenregelung (INF.3 Auskunftsblatt)

Die Rückwarenregelung ermöglicht eine temporäre Verwendung von Gebrauchswaren in Großbritannien für maximal drei Jahre. Dieses Verfahren kommt auch in Ländern zum Einsatz, die noch nicht am Carnet-Verfahren teilnehmen. Es werden eine elektronische Ausfuhranmeldung und Warenbegleitpapiere, beispielsweise eine Proforma-Rechnung oder ein Lieferschein mit Angaben zur vorübergehenden Ausfuhr benötigt. Zusätzlich zur Einfuhranmeldung in Großbritannien kann die Hinterlegung einer Sicherheit verlangt werden. Damit bei der abschließenden Wiedereinfuhr in die Europäische Union keine Zollabgaben entstehen, muss bereits bei der Ausfuhr ein Auskunftsblatt INF.3 ausgefüllt und dem Zoll zur Nämlichkeitssicherung vorgelegt werden.

Weiterführende Informationen zum Warenverkehr mit dem Vereinigten Königreich: [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de) (Dokument 4336242).

### ► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

**Dörthe Ochsenfart**

Tel.: 0391/5693-156

[ochsenfart@magdeburg.ihk.de](mailto:ochsenfart@magdeburg.ihk.de)



Die original deutsche Weihnachtspyramide ist ein Highlight.

# Im internationalen Geschäft an Ihrer Seite



Das Programm »Fit für den Export« begleitet kleine und mittelständische Unternehmen bei der Erschließung internationaler Märkte. Neben individuellen Beratungen und länderspezifischen Informationsveranstaltungen bilden branchenübergreifende Workshops zu vielen Themen einen weiteren Schwerpunkt. Der Austausch mit Experten und zugleich zwischen den teilnehmenden Unternehmen hilft dabei, »Fit für den Export« zu werden.

Aufgrund der aktuellen Situation haben wir die Workshop-Angebote bis auf Weiteres im Online-Format geplant.

## Workshops 1. Halbjahr 2022

Online-Workshop

»REISESICHERHEIT FÜR UNTERNEHMEN«

19. Januar 2022

Risiken, Haftung, Verantwortlichkeiten, Reise-, Risiko- und Notfallmanagement – all diese Themen müssen in Hinsicht auf die Planung und Koordination sicherer Geschäftsreisen bedacht werden. Der Workshop dient als Praxistraining zu sicheren Geschäftsreisen und deren Vorbereitung.

Online-Workshop

»ZOLL TRIFFT UMSATZSTEUER«

9. Februar 2022

Grenzüberschreitende Geschäfte bringen zahlreiche umsatzsteuerliche sowie zollrechtliche Anforderungen mit sich. Werden diese nicht beachtet, kann daraus schnell eine Definitivbelastung entstehen. Im Rahmen unseres Workshops diskutieren wir typische Fragestellungen, die in diesem Zusammenhang zu beachten sind, anhand von zahlreichen Fallbeispielen.

Die umfassende Veranstaltungsübersicht 2022 zur Internationalen Markterschließung mit allen Angeboten finden Sie hier:



Online-Workshop

»VERTRAGSGESTALTUNG IM AUSLANDSGESCHÄFT«

23. Februar 2022

Bei jedem Exportgeschäft wird nicht nur Ware in ein anderes Land verbracht, sondern es wird auch ein anderer Rechtsraum betreten. Für Unternehmen ist es daher ratsam, sich mit der Vertragsgestaltung und mit den Besonderheiten im Auslandsgeschäft zu befassen.

Online-Workshop

»LINKEDIN IM INTERNATIONALEN VERTRIEB«

9. März 2022

Immer mehr Unternehmen setzen im Kontakt mit Kunden und Partnern auch auf Social Media-Plattformen und -Portale, um ihren Vertrieb online fit zu machen. Warum ein LinkedIn-Profil für Unternehmen eine gute Möglichkeit ist, andere wissen zu lassen, wer sie sind, wofür sie stehen und was sie zu bieten haben, erfahren Sie in unserem Online-Workshop.

Online-Workshop

»MAHNUNGEN UND VOLLSTRECKUNGEN IM AUSLANDSGESCHÄFT«

23. März 2022

Die Durchsetzung von berechtigten Forderungen im Ausland wird oft als problematisch angesehen. Aus diesen Gründen schrecken Unternehmen häufig davor zurück, ihre Forderungen im Ausland durchzusetzen. Die Folge sind Forderungsausfälle in beträchtlicher Höhe, die die Liquidität eines Unternehmens nachhaltig beeinträchtigen können. Dies gilt es für jedes Unternehmen zu verhindern! Unser Experte vermittelt Ihnen einen fachlichen Einblick in das Thema.

Online-Expertengespräch

»COMEBACK MESSE – TRENDS & ENTWICKLUNGEN IM MESSEGESCHÄFT«

6. April 2022

Wie hat sich das Messegewerbe nach dem Re-Start 2021 entwickelt? Welche Trends haben sich durchgesetzt und welche neuen Entwicklungen sind zu erkennen? In unserem Expertengespräch erfahren Sie von Verantwortlichen und Experten des Messegewerbes, wie sich die Branche gerade in Zeiten der Pandemie entwickelt hat.

Online-Expertengespräch

»PARTNER IM EXPORTGESCHÄFT«

27. April 2022

Planen Sie den Einstieg ins Auslandsgeschäft oder sind Sie bereits aktiv, wollen aber auch auf neuen Auslandsmärkten aktiv werden? Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über die grundlegenden Angebote der Außenwirtschaftsakteure zu informieren, mehr über sich bietende Möglichkeiten zu erfahren und in den Austausch mit Experten zu kommen.

Online-Workshop

»AUSSENHANDELSFINANZIERUNG«

11. Mai 2022

Vor einem Geschäftsabschluss mit ausländischen Partnern sollten Sie einige wichtige Aspekte der Finanzierung bedenken. Das setzt voraus, dass Sie die Vielfalt der Möglichkeiten und Angebote kennen. Unser Online-Workshop vermittelt Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten und geht auf aktuelle Sachverhalte und mögliche Fragen ein.

Online-Workshop

»EXPORTKREDIT- UND INVESTITIONSGARANTIEN«

18. Mai 2022

In unserem Online-Workshop informieren wir Sie über die aktuellen Entwicklungen und Möglichkeiten der Exportkredit- und Investitionsgarantien. Sie erfahren u. a., wie die verschiedenen Regionen der Welt und die wesentlichen Exportmärkte Deutschlands eingeschätzt werden und wie Sie die Exportkredit- und Investitionsgarantien konkret nutzen können.

Online-Workshop

»REIHENGESCHÄFTE«

15. Juni 2021

Bei einem Reihengeschäft gibt es besondere Regeln, die in letzter Zeit auch von aktueller Rechtsprechung beeinflusst wurden. Im Workshop werden die Grundlagen des Reihengeschäftes anhand vieler Beispiele erläutert und Sie werden in die Lage versetzt, Fehler zu vermeiden und bei Abschluss von Lieferverträgen auf Wünsche des Kunden sachgerecht zu reagieren.

► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Antje Frischbier

Tel.: 0391/5693-174

antje.frischbier@magdeburg.ihk.de





Schlichterinnen und Schlichter nach der Übergabe der Berufungsurkunden durch die Geschäftsführerin Berufsbildung, Stefanie Klemmt (r.)

## SCHLICHTUNGSAUSSCHUSS DER IHK MAGDEBURG

# Neue Berufungsperiode

**Am 1. November 2021 begann die neue Berufungsperiode des Schlichtungsausschusses der IHK Magdeburg. Die Berufung erfolgt für fünf Jahre.**

Die IHK Magdeburg hat gem. § 111 Abs. 2 ArbGG einen Ausschuss zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Auszubildenden und Auszubildenden aus einem bestehenden Berufsausbildungsverhältnis innerhalb des Kammerbezirks errichtet. Insgesamt 24 Schlichterinnen und Schlichter wurden für die IHK-Geschäftsstellen Magdeburg, Wernigerode und Salzwedel

berufen. Elf wurden erstmalig berufen. Der Ausschuss setzt sich aus je einem Vertreter der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer zusammen. Die Mitglieder üben ihre Tätigkeit ehrenamtlich aus. Für die erstmalig berufenen Schlichterinnen und Schlichter fand am 1. November 2021 eine Begrüßungsveranstaltung mit Übergabe der Berufungsurkunden statt. Im Anschluss traten sie mit 4 langjährig berufenen Schlichterinnen und Schlichtern in den Erfahrungsaustausch. Neben den Grundlagen des Ehrenamtes erhielten sie auch einen Einblick in die

praktische Arbeit des Ausschusses. Der Schlichtungsausschuss kann jederzeit von Auszubildenden und Auszubildenden bei Problemen in der Ausbildung angerufen werden. Er ist einem Verfahren vor dem Arbeitsgericht vorgeschaltet.

Jedes Berufsausbildungsverhältnis genießt einen besonderen gesetzlichen Schutz. Sollte es einmal zu Schwierigkeiten kommen, muss der erste Schritt der Versuch einer Einigung sein. Deshalb führt der Weg zum Arbeitsgericht über den Schlichtungsausschuss Ihrer Industrie- und Handelskammer. *S. Slukwin*

## ZEUGNISÜBERGABE FÜR FACHPRAKTIKER FÜR BÜROKommunikation DER SBH-SÜDOST

# Ausbildung geschafft

Drei junge Männer haben während ihrer Ausbildung und nicht zuletzt in den absolvierten Prüfungen gezeigt, dass sie sich Kenntnisse und Fertigkeiten in ihrem Ausbildungsberuf »Fachpraktiker für Bürokommunikation« erfolgreich angeeignet haben, dass sie über umfangreiches Wissen und fachliche Fähigkeiten verfügen und nun bereit sind, um in der Arbeitswelt zu bestehen. Fachpraktiker/innen für Büromanagement arbeiten im Sekretariat mit. Sie erstellen mithilfe von Textverarbeitungssystemen Dokumente und Rechnungen. Dabei bearbeiten sie auch den Posteingang und -ausgang und verteilen Briefe bzw. machen diese versandfertig. Sie wirken außerdem bei der Abwicklung von Kundenanfragen mit und unterstützen Mitarbeiter bei der Bearbeitung von Reklamationen. Fachpraktiker/innen für Büromanagement arbeiten auch im Finanz- und Rechnungswesen, im Lager, im Einkauf und in der Auftragsbearbeitung. Hier machen sie vor allem die

Buchhaltung, übernehmen den Kundenkontakt und erstellen Statistiken. Fachpraktiker für Bürokommunikation ist ein Ausbildungsberuf mit zwei- bis dreijähriger Ausbildungsdauer, für den man keinen Schulabschluss benötigt.

Die Arbeit wird überwiegend in der beruflichen Rehabilitation, kann aber auch in der Berufsschule und im Betrieb (in Industrie und

Handel, im Handwerk und im öffentlichen Dienst) erlernt werden. Inhaltlich lehnt sich die Ausbildung an den anerkannten Ausbildungsberuf Kaufmann für Büromanagement an, erfordert jedoch einen geringeren Umfang an theoretischen Kenntnissen.

Der IHK Magdeburg ist es wichtig, allen jungen Menschen den Weg über eine Ausbildung auf dem ersten Arbeitsmarkt zu ebnen. Daher setzen wir uns für die Etablierung von Fachpraktiker-Ausbildungen im Kammerbezirk ein.

Bei einer Feierstunde im September 2021 wurden die neuen Fachkräfte im Puppentheater Magdeburg zu den bestandenen Prüfungen beglückwünscht. Es wurden ihnen zugleich die Zeugnisse von der IHK Magdeburg ausgehändigt. Wir wünschen den Absolventen Julian Schaumberg, Tim Giesecke und Marcel Zengel für ihre persönliche und berufliche Zukunft alles Gute und viele Erfolge!



Die Absolventen Julian Schaumberg, Tim Giesecke und Marcel Zengel

*Josephine Bergmann*

OSTDEUTSCHE IHKS BEFRAGTEN 4000 AUSZUBILDENDE DES ERSTEN AUSBILDUNGSJAHRES

# Ausbildung mit Bestnoten

Insgesamt 76 Prozent der Auszubildenden in IHK-Berufen erlernen nach eigener Aussage ihren Wunschberuf. Das ist das Ergebnis der diesjährigen Sommer-Umfrage unter Auszubildenden im 1. Ausbildungsjahr (2020/2021) aus Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen und Thüringen – durchgeführt von den Industrie- und Handelskammern der ostdeutschen Bundesländer, an der sich knapp 4.000 Auszubildende beteiligt haben.

»Die Ergebnisse bestätigen uns in unseren Aktivitäten, Jugendliche für eine Ausbildung in der Wirtschaft zu begeistern.« Das sagt Stefanie Klemmt, Geschäftsführerin Berufsbildung der IHK Magdeburg. »Hierbei spielen Betriebspraktika mit 53 Prozent immer noch die größte Rolle.« Erfreulich sei zudem, dass im ersten Ausbildungsjahr 89 Prozent der Azubis ihren Ausbildungsbetrieb weiterempfehlen, dieses gute Ergebnis bestätigt die Umfrage des Vorjahres. »Angesichts der Corona-Einschränkungen, unter denen dieser Jahrgang in die Ausbildung gestartet ist, ist das besonders positiv zu bewerten«, so Frau Klemmt.

Die größte Rolle bei der Entscheidung für den weiteren Lebensweg würde nach wie vor die Familien und der Freundeskreis der jungen Menschen spielen. Allmählich verschiebe sich jedoch der Anteil zugunsten der Online-Recherche sowie in den Sozialen Medien. »Darüber müssen sich die Unternehmen im Klaren sein. Wer im Netz nicht oder zu wenig unterwegs ist, wird immer weniger gefunden. Unsere durch Corona beschleunigt entwickelten Online-Messen bestätigen das«, sagt Stefanie Klemmt.

## IHK-Umfrage für Auszubildende 2021

Die Umfrageergebnisse für den Bezirk der IHK Magdeburg im Überblick:

- Über 76 % der Auszubildenden gaben an, ihren Wunschberuf zu erlernen. Für über 75 % der Auszubildenden ist es auch die erste Ausbildung. Diese Ergebnisse sprechen für gute Berufsorientierungsphasen.
- Praktika sind für potenzielle Azubis dabei mit 53 % das mit Abstand hilfreichste Berufsorientierungsangebot. 31 % der Jugendlichen nutzen Medieninformationen wie Online-Recherchen oder soziale Netzwerke. Jeder Fünfte Jugendliche setzt auf den Besuch von Ausbildungsmessen (in Präsenz/virtuell).

Ich erlerne meinen Wunschberuf. Sagen über 76 % der Azubis.

Ihre Lohnabrechnung digital – mit relog Magdeburg!

...lohnt sich!

- Einfach
- Effizient
- Sicher

www.lohnabrechnung-magdeburg.de

- Fast alle Jugendlichen (95 %) haben sich für eine Ausbildung entschieden, weil ihnen der Bezug zur Praxis wichtig ist und ihre Aufgaben ihren beruflichen Interessen entsprechen. Aber auch der schnelle Einstieg in den Beruf sowie Übernahme- und Karrierechancen sind für knapp 90 % der Azubis entscheidende Kriterien. Sofort eine Vergütung bzw. ein Gehalt zu bekommen, war immerhin für über 85 % der Jugendlichen ein wichtiges Kriterium.

95 %  
Bezug zur Praxis  
wichtig

- Ihren jetzigen Ausbildungsbetrieb finden Jugendliche immer noch am häufigsten durch Eltern, Verwandte (40 %) sowie Freunde und Bekannte (24 %). Aber auch die Internetseiten der Betriebe (24 %) geben Ausbildungssuchenden entscheidende Hinweise. Einem Viertel der Jugendlichen halfen Gespräche mit den Vertretern der Agentur für Arbeit, aber auch Praktika und Ferienjobs.

- Schnell zu sein, lohnt sich. Immerhin 39 % der Jugendlichen hatten sich bis zum Januar 2021 für ihre im Sommer beginnende Ausbildung beworben – also noch ohne das Halbjahreszeugnis. Aber auch Spätentschlossene haben noch Chancen. So gaben 13 % der Jugendlichen an, sich noch ab Juli für ihren Ausbildungsplatz beworben zu haben.

- Über die Hälfte Jugendlichen (55 %) hatten bereits mit bis zu fünf Bewerbungen ihren Ausbildungsplatz in der Tasche. 22 % benötigten maximal 10 Bewerbungen.

- Ausbildungsinteressierte finden fast immer das passende Angebot im Heimatbundesland und in der Nähe zum Wohnort. Nicht einmal jeder fünfte Auszubildende hat für die Aufnahme der Berufsausbildung den Wohnort gewechselt. Damit ist der überregionale Wanderungssaldo im Verhältnis zu den Vorjahren weiterhin zurückgegangen. Dies ist ein Beleg für das gesteigerte Ausbildungsmarketing und die gestiegene Attraktivität der regionalen Ausbildungsangebote der Betriebe.

- 89 % der Auszubildenden würden ihren Ausbildungsbetrieb weiterempfehlen. Dabei schätzen 92 % der Jugendlichen das gute Betriebsklima, das gute Verhältnis zum Auszubildenden sowie das positive Image des Betriebes. Über Dreiviertel der Jugendlichen bescheinigen ihrem Betrieb die Zahlung einer hohen Ausbildungsvergütung sowie Karriere- und Aufstiegschancen.

89 %  
Weiterempfehlung

- Auch wenn Ausbildungsbetriebe und Auszubildende des Jahres 2021/2022 bereits von Beginn mit erheblichen Beschränkungen durch Corona konfrontiert waren, so bestätigen doch 83 Prozent der Azubis, dass die Ausbildung im Betrieb normal weiterläuft. Immerhin 9 % teilten mit, dass ihre Ausbildung zeitweise im Homeoffice bzw. mobilen Arbeiten stattfindet. Ines Röttig



Foto: Victoria Kühne

# Zwei Bundesbeste kommen aus dem Bezirk der IHK Magdeburg

In der Johanniskirche (v.l.): IHK-Präsident Klaus Olbricht, Michael Zacher, Ausbilder bei K & S, Julian Weber, Hannah Ziesche, Katrin Schulze, Ausbilderin Julius-Kühn-Institut

»Wir feiern und ehren die Besten« – unter diesem Motto zeichnete die IHK Magdeburg die besten Prüfungsabsolventen des Jahrganges 2021 aus. Mit der eins vor dem Komma auf dem Prüfungszeugnis haben sich die Auszubildenden eine hervorragende Basis für ihre berufliche Karriere gelegt. Die Bestenehrung 2021 unterstreicht die herausragenden Leistungen der jungen Nachwuchskräfte sowie ihrer Ausbildungsbetriebe aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

Prüfungsbeste des Jahrganges 2021 ist Hannah Ziesche. Sie absolvierte ihre Ausbildung zur Biologielaborantin im Julius Kühn-Institut – Bundesforschungsinstitut für Kulturpflanzen – in Quedlinburg mit 99,18 Punkten. Die Übergabe der Ehrenurkunde erfolgte durch den Präsidenten der IHK Magdeburg, Klaus Olbricht, der auch die Festrede hielt, sowie dem stellvertretenden Hauptgeschäftsführer der IHK Magdeburg, André Rummel.

Unter allen Besten gibt es noch die Allerbesten! Die IHK Magdeburg ist stolz darauf, dass dieses Jahr zwei Bundesbeste aus den Ausbildungsunternehmen der IHK Magdeburg hervorgingen. Im Rahmen der Bestenehrung wurden Hannah Ziesche und Julian Weber, der seine Ausbildung zum Bergbautechnologen in



Hannah Ziesche pipettierend im Labor

Foto: Gesa Leefken

der Fachrichtung Tiefbohrtechnik im K+S Minerals and Agriculture GmbH Werk Zielitz absolvierte, feierlich ausgezeichnet. Sie sind die Besten in ihrem Beruf aus ganz Deutschland.

Ihre Bestleistung haben die Azubis unter außergewöhnlichen Umständen geschafft. Die Hälfte der Ausbildung fiel in die Coronazeit, in der plötzlich vieles ganz anders war als vorher. Und dennoch haben sie die Prüfungen als Prüfungsbeste bestanden. Das verdient größten Respekt. Großer Dank gilt auch den Ausbilderinnen und Ausbildern in den Betrieben,

den Berufsschullehrern sowie den Angehörigen der Ausbildungsbesten. Sie haben in der Pandemie alles gegeben, damit diese Auszubildenden die Besten werden konnten.

Im feierlichen Ambiente der Johanniskirche in Magdeburg zeichnete am 6. November 2021 die Industrie- und Handelskammer Magdeburg 76 beste Prüfungsabsolventen von insgesamt 3.199 Auszubildenden und Umschülern aus.

Anerkannt wurde auf der Veranstaltung auch das hohe Engagement der ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer. Das sind die Praktiker aus der Wirtschaft, Lehrervertreter aus den Berufsschulen sowie Arbeitnehmervertreter, die in mehr als 340 berufenen Prüfungsausschüssen fachkundige und objektive Abschlussprüfungen durchführen.

Als die besten Absolventinnen und Absolventen ihres Jahrganges haben die jungen begabten Menschen die großen Chancen ergriffen, die eine duale Ausbildung bereithält. Mit ihrem Tatendrang und ihrer Leistungsbereitschaft sind sie zugleich Vorbild für andere, die am Beginn ihrer Berufslaufbahn stehen. Das ist eine gute Nachricht, weil wir dem Fachkräftemangel in Sachsen-Anhalt nur begegnen können, wenn sich junge Menschen für eine duale Ausbildung entscheiden.

*Ines Röttig*



Jerome Querfurth (r.) erlernt den Beruf des Veranstaltungstechnikers. Er wird in der praktischen Arbeit von Carsten Grau betreut.

BILDUNGSPREIS DER IHK MAGDEBURG | BODETAL TOURISMUS GMBH

## Organisationstalent steht an erster Stelle

von KLAUS-PETER VOIGT

Scherzhaft könnte jemand auf die Idee kommen, die Bodetal Tourismus GmbH in Thale mit einem Gemischtwarenladen zu vergleichen. Seit ihrer offiziellen Gründung 2013 wuchs sie stetig. Die Kommune beweist Weitblick, bündelte schrittweise die Fremdenverkehrsaktivitäten unter einem Dach, setzt zudem auf Synergieeffekte. Fünf Bereiche agieren inzwischen gemeinsam: der Tierpark und das Bergtheater auf dem Hexentanzplatz, das städtische Klubhaus, die Waldbühne im verträumten Altenbrak und die Tourist-Information.

»Mit dieser Entwicklung haben wir die Zukunft im Auge, wollen auch die Ausbildung unseres eigenen Nachwuchses forcieren«, berichtet Martina Spier, zuständig für die Azubis, die Kaufleute für Tourismus und Freizeit werden wollen. Sie erlernen ihren Beruf dort, wo in der Saison Hochbetrieb herrscht, wenn in Spitzenzeiten 400 bis 500 Besucher mit ihren Anliegen Hilfe suchen. Da geht es um weit mehr

als die Ausgabe von Prospekten oder Tipps für den nächsten Ausflug. Zur Vielfalt der Aufgaben gehören der Verkauf von Fahrkarten der Deutschen Bahn ebenso dazu wie die Abrechnung der Kurtaxe oder der Kontakt zu Künstlern, die unter anderem im Klubhaus auftreten. Gefragt sind zudem Sprachkenntnisse vor allem im Englischen. Um diese zu verbessern, durfte unlängst eine Auszubildende ein vierwöchiges Erasmus-Praktikum auf Malta absolvieren.

Die Leiterin der Touristinformation, Kathrin Friedling, berichtet von einem jungen Mann, der im dritten Semester ein duales Studium Tourismusmanagement an der Hochschule Harz in Wernigerode absolviert. Dieses verknüpft ein Vollzeitstudium zum Bachelor of Arts mit Praxisphasen im Betrieb. Schon heute profitiere man im Unternehmen vom neuerworbenen Wissen, das in die tägliche Arbeit einfließt.

Seit rund 20 Jahren gehören im Tierpark auf dem Hexentanzplatz Auszubildende zum Zootierpfleger zum Bild dazu. Manch einer fand

den Weg dorthin über eines der nach wie vor begehrten Schülerpraktika. Fast 300 Tiere in 50 Arten sind hoch über dem Bodetal zu betreuen. Die Aufgabe nennt Ausbilderin Silke Gengert »sehr anspruchsvoll«. Rund 15 Frauen und Männer haben inzwischen ihren Facharbeiterabschluss erworben. In der dreijährigen Lehrzeit kümmern sie sich nicht nur um die Aufzucht von Jungtieren, die Sauberkeit in den Gehegen oder die Zusammenstellung des Futters. Ihre Ideen sind bei allen Aktionen rund um den Tierpark gefragt, die regelmäßig stattfinden. Praktika in großen Zoos wie Magdeburg oder Leipzig ergänzen das Wissen zu solchen Tieren, die in Thale nicht gehalten werden.

Auf Vielfalt setzen auch die Berufe des Veranstaltungstechnikers und Veranstaltungskaufmannes. Beide werden erstmals in der Bodetal Tourismus GmbH ausgebildet. Im zweiten Lehrjahr als Veranstaltungstechniker hat Jerome Querfurth seine Entscheidung dafür keinesfalls



Foto: Klaus-Peter Voigt

beret. Im Amateurtheater »Fairytale« des Harzortes kümmert er sich schon geraume Zeit um Beleuchtung oder den richtigen Ton. Das machte Lust auf den künftigen Beruf. Organisationstalent steht dabei im Unternehmen an erster Stelle, sei es beispielsweise bei Veranstaltungen im Klubhaus oder im Kurpark der Stadt.

In den kommenden Jahren erwartet die Bodetal Tourismus GmbH ein weiteres Wachstum. Für 11,7 Millionen Euro werden das Harzer Bergtheater und der Hexentanzplatz Thale umgestaltet. Das Land Sachsen-Anhalt unterstützt die Vorhaben mit 9,2 Millionen Euro aus der Gemeinschaftsaufgabe »Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur« (GRW). »Uns erwartet eine immense Aufgabe, angefangen vom neuen Parkdeck, über eine zusätzliche Touristinformatio mit ausreichend Toiletten bis hin zur Erweiterung des Bergtheaters um etwa 600 auf künftig fast 1.900 Plätze«, sagt Kathrin Friedling. Die Ausbildung von Mitarbeitern gehört für sie unverzichtbar dazu. Das bisherige Engagement wurde mit dem Bildungspreis der IHK Magdeburg ausgezeichnet. ■

## FACHWIRT, MEISTER ODER STUDIUM

# Mit Weiterbildungsstipendium durchstarten

Nach der Berufsausbildung gibt es noch viele Stufen auf der Karriereleiter: Ob Fachwirt, Meister oder Studium – mit dem Weiterbildungsstipendium unterstützt das BMBF besonders talentierte Fachkräfte beim Aufstieg. Mit dem Weiterbildungsstipendium fördert das Bundesbildungsministerium Berufseinsteiger, die in der Ausbildung besonderes Talent und besondere Leistung gezeigt haben. Mit Weiterbildungen, einer Aufstiegsfortbildung oder einem berufsbegleitenden Studium können sie die beruflichen Kompetenzen noch weiter ausbauen und damit in der Karriere vorankommen. 6000 Stipendien werden jährlich vergeben.

Mit dem Weiterbildungsstipendium erhalten junge Fachkräfte mit Berufsausbildung Unterstützung für

- fachliche Weiterbildungen und Aufstiegsfortbildungen, z. B. Meister/-in, Fachwirt/-in, Fachpfleger/-in,
- fachübergreifende Weiterbildungen, z. B. Software-Kurse, Intensiv-Sprachkurse,
- ein berufsbegleitendes Studium, das auf einer Ausbildung oder aktueller Berufstätigkeit aufbaut.

Das Weiterbildungsstipendium richtet sich an talentierte und leistungsbereite Fachkräfte unter 25 Jahren, die bereits ihre berufliche Ausbildung abgeschlossen haben. Die Stipendiatinnen und Stipendiaten suchen sich die Bildungsmaßnahmen selbst aus und beantragen jeweils die Förderung. Unterstützung bei der Wahl der geeigneten Bildungsmaßnahme bekommen sie von den Weiterbildungsberatern der IHK Magdeburg. Lehrgänge und Seminare bietet u.a. die IHK Bildungsakademie in Präsenz oder online an.

Die Förderung umfasst Zuschüsse für die Kosten von fachlichen oder berufsübergreifenden Weiterbildungen in Höhe von insgesamt maximal 8.100 Euro, verteilt auf drei Förderjahre. Die Weiterbildung muss grundsätzlich berufsbegleitend durchgeführt werden. Auch

Kosten für berufsbegleitende Studiengänge, die auf der Ausbildung oder Berufstätigkeit aufbauen, können bezuschusst werden.

### Worin steckt der Mehrwert für Ihr Unternehmen?

Die Berufsausbildung in Ihrem Unternehmen ist attraktiv, weil es danach Möglichkeiten

für Ihre Azubis zur weiteren beruflichen Entwicklung gibt. Unternehmen, die Weiterbildungen unterstützen, binden Fachkräfte und sichern die Unternehmensnachfolge aus qualifizierten Führungskräften im eigenen Unternehmen. Weiterbildungen beruhen immer auf dem neuesten Stand der technologischen Entwicklung. Das Weiterbildungsstipendium unterstützt die Unternehmen bei der



Abb.: DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung

Fachkräfteentwicklung.

Aktuell gibt es jährlich bundesweit rund 6.000 Neuaufnahmen ins Stipendium. Seit 1991 konnten durch das Weiterbildungsstipendium über 150.000 junge berufliche Talente gefördert werden.

Das Weiterbildungsstipendium basiert auf einer öffentlich-privaten Partnerschaft. Das Bundesbildungsministerium hat die Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung (SBB) damit beauftragt, das Programm zu koordinieren. Weiterhin tragen der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, der Zentralverband des Deutschen Handwerks, der Bundesverband der Freien Berufe sowie knapp 300 für die Berufsausbildung zuständige Stellen und Kammern zum erfolgreichen Gelingen des Förderprogramms bei. 2021 konnten 30 junge Menschen, die im Kammerbezirk der IHK Magdeburg ihre Ausbildung erfolgreich absolviert haben, in das Förderprogramm aufgenommen werden. Bewerbungen für das kommende Jahr können bis 31. Januar 2022 bei der IHK Magdeburg eingereicht werden. Mehr Infos zum Weiterbildungsstipendium erfahren Sie hier: [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de) Dokumentennummer 1841

Ines Röttig



#### Grundlagenmodule

- Grundlagen von Nachhaltigkeit
- Nachhaltigkeit als strategisches Element
- Werte- und Compliance-Management

#### Fachmodule

1. **Nachhaltigkeit in Logistik, Lieferketten und Beschaffung**
2. Nachhaltigkeitsreporting und Controlling
3. Nachhaltigkeitskommunikation
4. Digitalisierung und Nachhaltigkeit
5. Nachhaltige Investition und Finanzierung
6. Nachhaltigkeit in Personalmanagement und -entwicklung
7. Nachhaltigkeit in Vertrieb und Marketing
8. Nachhaltige Produktion
9. Umweltmanagement

# 1 Nachhaltigkeit in Logistik, Lieferketten und Beschaffung

Foto: Feng Yu - stock.adobe.com

ERFOLGREICH NACHHALTIG FÜHREN – SEIEN SIE DABEI!

## Intelligente Software optimiert Transport

Das Thema Nachhaltigkeit ist längst in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft angekommen. Kunden und Gesetzgeber erwarten nachhaltige Angebote. Gefragt ist das Know-how für die praktische Umsetzung. Im Rahmen eines Projektes des Bundesbildungsministeriums entstand unter der Mitwirkung der IHK Bildungsakademie Magdeburg ein passendes Trainingsformat für Führungskräfte. Das Basiswissen wird in drei Grundmodulen vermittelt, an die sich neun Fachmodule anschließen, die auch einzeln absolviert werden können. Während der Pilotphase bis Oktober 2022 ist die Teilnahme kostenfrei. Wir gehen in einer Serie auf einzelne Schwerpunkte ein, lassen Experten zu Wort kommen. In dieser Folge stellen wir das Modul »Nachhaltigkeit in Logistik, Lieferketten und Beschaffung« vor.

Transporte kosten Ressourcen, mit jedem eingesparten Transportmeter lassen sich Geld sparen und Emissionen reduzieren. Reduzierung von Bewegungen, die energiegeführt sind, führen zu CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktion. Intelligente Transportmanagementsysteme können Transportketten simulieren und durch eine anschließende Analyse effizienter machen. Hierbei werden sowohl innerbetriebliche als auch externe Transportketten durch Netzwerkoptimierungssoftware analysiert, simuliert und dadurch effizienter gestaltet. Dank der Transportoptimierung mit intelligenter Software wird dadurch auch der Rücktransport im Closed-Loop Verfahren nicht zu einer stärkeren Belastung führen. Leerfahrten können vermieden werden, optimale Routen reduzieren den Energieverbrauch. So können Produkte ihrem 2. und 3. Lebenszyklus zugeführt werden, ohne die Umwelt weiter zu belasten. Die Folge sind Einsparungen von Ressourcen, Kosten und Emissionen jeglicher Art.

Die globalen Zusammenhänge der heutigen Wirtschaft treten mit Blick auf international geknüpfte Lieferketten besonders deutlich zu

Tage. Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umweltstandards – immer mehr Kunden und Stakeholder erwarten eine ethisch verantwortungsvolle Erschließung von Rohstoffen und Produktion entlang der Wertschöpfungsketten.

In diesem Trainingsmodul analysieren die Teilnehmenden grundsätzlich bestehende Möglichkeiten eines nachhaltigen Managements in Beschaffungs- und Logistikprozessen. Sie lernen, dieses Wissen mit Blick auf ihre persönliche Unternehmenskonstellation zu konkretisieren und zu präzisieren. Schließlich trainieren sie darauf aufbauend, entscheidendes Führungswissen anzuwenden, um gemeinsam mit Lieferanten, Dienstleistern und interne Kundinnen und Kunden zu einer neuen Strategie der nachhaltigen Beschaffung und wirkungsvollen Maßnahmen zu ihrer Umsetzung gelangen zu können.

#### Ihr Ansprechpartner

**Christian Jahr**

Berufliche Weiterbildung/IBA

Telefon: 03 91 / 50548-295

E-Mail: christian.jahr@ibamd.de

## Nachhaltigkeit ist für mich wichtig.

»Wir müssen uns fragen, wie wir Kundenerwartungen und Unternehmensziele als Unternehmen im Automobilzulieferumfeld umsetzen und dabei den notwendigen ökologischen, sozialen und ökonomischen Anforderungen gerecht werden. Ich möchte mich auf dieses Thema einlassen und hoffe, dass wir durch unser differenziertes Handeln hinterfragen, neue Ansätze und Möglichkeiten finden und zu einer Welt beitragen, die auch für unsere Kinder noch lebenswert ist.«



**Sandy Bärecke**

Zollbeauftragte

IFA Powertrain GmbH & Co. KG



www.nachhaltig-erfolgreich-fuehren.de



Fotos (2): IHK Magdeburg

Die Mitglieder der IHK-Ausschüsse Bau und Verkehr mit Ministerin Dr. Lydia Hüskens (1. Reihe, 6.v.l.) und Staatssekretär Sven Haller (1. Reihe, 5.v.l.)

GEMEINSAME SITZUNG DER IHK-AUSSCHÜSSE BAU UND VERKEHR / MINISTERIN DR. LYDIA HÜSKENS:

# »Öffentliche Infrastruktur ist Lebensader unserer Wirtschaft«

Die IHK-Ausschüsse Bau und Verkehr nahmen am 22. Oktober 2021 in einer gemeinsamen Sitzung die Zielsetzungen für die Wirtschaft in Sachsen-Anhalt in der neuen Legislaturperiode unter die Lupe. Zu Gast waren die neue Ministerin für Infrastruktur und Digitales des Landes Sachsen-Anhalt, Dr. Lydia Hüskens, und Staatssekretär Sven Haller.

»Der Ausbau der öffentlichen Infrastruktur ist für alle Bereiche wichtig, denn diese ist die Lebensader unserer Wirtschaft«, betonte die Ministerin und gab einen kurzen Überblick über die Zielsetzungen des neuen Ministeriums für Infrastruktur und Digitales für die zukünftige Entwicklung Sachsen-Anhalts. Im Anschluss eröffnete André Rummel, stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK Magdeburg, die Diskussionsrunde mit den Mitgliedern beider Ausschüsse.

In zahlreichen Beiträgen wurden Probleme angesprochen und Lösungsmöglichkeiten diskutiert. Eindringlich wurde das Thema des Fachkräftemangels bei den Berufskraftfahrern besprochen. IHK-Vizepräsident Hans-Dieter Otto schilderte die Situation in Deutschland in aller Deutlichkeit und bemängelte die schlechte Schulbildung des Nachwuchses. Sollte der Negativtrend im Fahrermangel nicht abgefedert werden können, so ist die Versorgung



Ministerin Dr. Lydia Hüskens informiert über Inhalte des Koalitionsvertrages und stellt sich den Fragen der Ausschussmitglieder.

der Bevölkerung gefährdet, wie das Beispiel Großbritannien veranschaulicht. Auch die explodierenden Bau- und Energiepreise, welche hellseherische Fähigkeiten von den Unternehmen verlangen, die Ertüchtigung der Elbe als Bundeswasserstraße und ihrer Seitenkanäle sowie alternative Antriebe im Schwerlastverkehr und ÖPNV wurden diskutiert, um nur eine Auswahl der Themen wiederzugeben.

Im Anschluss verständigten sich Gerhard Bertram, Vorsitzender des Verkehrsausschusses

und Sebastian Schulze, stellv. Vorsitzender des Bauausschusses, mit Ministerin Hüskens auf eine Fortführung und den Ausbau der gemeinsamen Gespräche.

*Martin Dittmer*

#### ► IHK-ANSPRECHPARTNER

**Martin Dittmer**

Tel.: 0391/5693-340

dittmer@magdeburg.ihk.de



REGIONALAUSSCHUSS ALTMARK

# Wirtschaft steht vor großen Herausforderungen

von SEBASTIAN WEYL

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie hinterließen auch in diesem Jahr bei zahlreichen Unternehmen ihre Spuren. Nach einer anfänglich leichten Erholungsphase im Verlauf des Sommers, in der etwa viele Gastronomen und Einzelhändler unter Einhaltung strenger Hygiene- und Abstandsregeln wieder Gäste begrüßen durften, stiegen die Infektionszahlen in der Bevölkerung jüngst wieder drastisch an und die gesetzlichen Einschränkungen wurden massiv verschärft.

Die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen enden jedoch nicht mit der Corona-Pandemie. Themen wie Klimaschutz, demografischer Wandel oder Digitalisierung stellen die betriebliche Praxis vieler Unternehmen zusätzlich auf eine harte Probe. Einerseits gilt es, die ökonomischen Folgen der Corona-Pandemie zu überwinden und möglichst schnell wieder an das Niveau der Vorjahre anzuknüpfen. Andererseits schreitet der Strukturwandel weiter voran und stellt die Geschäftsmodelle und -abläufe vieler Betriebe vor Herausforderungen. Um diese Aufgaben zu bewältigen, bedarf es neben weiteren finanziellen Hilfen vor allem einer umsichtigen und zielgerichteten Wirtschaftspolitik. »Der bevorstehende Strukturwandel birgt Risiken, aber auch Chancen für unsere Region. Um diese zu nutzen, müssen jetzt die Weichen für die Zukunft gestellt werden«, stellt Stefan Korneck, Vorsitzender des Regionalausschusses Altmark fest.



Stefan Korneck

Foto: privat

## Wirtschaft braucht Wege: Infrastruktur und Netzentwicklung voranbringen

So stellt eine gut ausgebaute Infrastruktur für Unternehmer oder Investoren heutzutage einen wesentlichen Standortfaktor dar. Ihr bedarfsgerechter Ausbau und ihre Unterhaltung tragen maßgeblich zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Region bei. »Darüber hinaus ist eine flächendeckende Mobilfunk- und Breitbandversorgung insbesondere für den ländlichen Raum von elementarer Bedeutung. Planungsverfahren müssen hierbei verkürzt und zusätzliche Kapazitäten aufgebaut werden, um den notwendigen



Andy Berlin

Foto: privat

Ausbau zu erleichtern«, ergänzt der stellvertretende Regionalausschussvorsitzende Andreas Kluge.

»Die Diskussion um die Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren, die zu Beginn der Corona-Pandemie zu einer Reihe von guten Ansätzen geführt hat, muss jetzt zu greifbaren Ergebnissen führen. Verfahrensschritte müssen gebündelt und schlanker gestaltet werden«, ist auch der neu gewählte Vorsitzende der Wirtschaftsunion Altmark, Andy Berlin, überzeugt.

So sind Infrastrukturprojekte wie der Bau der Autobahn A14 und der B190n als Querverbindung für altmärkische Unternehmen und Bürger von enormer Bedeutung, um die Attraktivität der Region als Lebens- und Wirtschaftsraum zu steigern und die Anziehungskraft auch für kommende Generationen weiter zu erhöhen. »Je länger wir den Nachteil einer ineffizienten Verkehrsanbindung im Wettbewerb der Regionen noch hinnehmen müssen, desto schwieriger wird es, diesen wieder aufzuholen«, ist Berlin sicher.

## Regionalausschuss und Wirtschaftsunion Altmark: Gemeinsam für die Region

Rückblickend und vorausschauend fasst Stefan Korneck zusammen: »Im Jahr 2021 waren die Aktivitäten trotz der Pandemie wieder umfangreich. Ein Schwerpunkt unserer Arbeit war der Erfahrungsaustausch zur Entwicklung der Wirtschaft vor Ort. In diesem Zusammenhang fanden insgesamt drei Sitzungen bei Unternehmen und Institutionen vor Ort in der Altmark statt. Zudem bildeten die Weiterentwicklung des Regionalmarketings Altmark sowie die klare Positionierung zur dringend notwendigen Verkehrsinfrastruktur- und Breitbandentwicklung weitere Arbeitsschwerpunkte. Hierfür setzt sich der Regionalausschuss gemeinsam mit den Wirtschaftsunion Altmark auch weiterhin auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene ein.«

## Ausblick 2022

Auch im neuen Jahr wird die Corona-Pandemie das Wirtschaftsleben wohl weiter begleiten. Wie lange die Einschränkungen gelten werden, wann wieder Normalität eintritt und wie diese »Normalität« überhaupt aussehen wird ist ungewiss. »Wahrscheinlich wird es keine ausschließliche Rückkehr zu den Lebens- und Arbeitswelten vor der Pandemie geben. Umso wichtiger ist es jetzt mit unseren Partnern in Politik und Verwaltung im kontinuierlichen Austausch zu bleiben. Mit dem kommenden Frühling und dem steigendem Impffortschritt werden die Fallzahlen hoffentlich zurückgehen und auch wieder andere Themen in den Fokus rücken«, prognostiziert Berlin.



Andreas Kluge

Foto: privat

## MD-Küchen

Küchen zum Wohlfühlen

Wir planen Ihre neue Traumküche!

MD- Küchen- HAI-END GmbH

Zum Handelshof 1a, 39108 Magdeburg  
(Neues Schlachthofquartier, Liebknechtstraße)  
Tel. 0391 5067933  
www.md-kuechen.de

Öffnungszeiten:  
Mo - Fr: 9.15 - 18 Uhr  
Sa: 9.30 - 15 Uhr

► IHK-ANSPRECHPARTNER

Sebastian-Weyl

Tel.: 03901/422044

weyl@magdeburg.ihk.de





Foto: IHK Magdeburg

Anne Daehre und Christopher Ulrich begrüßen die Teilnehmer und den Referenten der Veranstaltung.

## ONLINESEMINAR

# Aktuelles zum Hinweisgebersystem

**Am 18. November nutzten Unternehmerinnen und Unternehmer das Angebot der IHK Magdeburg und informierten sich über die Einführung des sog. Hinweisgebersystem in Unternehmen zum 17. Dezember 2021.**

Rechtsanwalt Dr. Degenhart referierte über die die Umsetzung der EU-Whistleblower-Richtlinie und gab Hinweise zur Implementierung dieses Systems im Unternehmen.

Nach der Richtlinie der Europäischen Union müssen Unternehmen ab 50 Mitarbeitern (hierzu zählen Minijobber, Teilzeitkräfte, Auszubildende und arbeitnehmerähnliche Personen) interne Hinweisgebersysteme einrichten mit Hilfe dessen Mitarbeiter Regelverstöße anonym an das eigene Unternehmen oder Behörden, unter Schutz, melden können. Ebenso sind Behörden verpflichtet, ein solches System einrichten, an welches sich Hinweisgeber, auch zuerst, wenden können. Hinweisgeber können sich aussuchen, ob sie sich an ein internes System des Unternehmens oder ein externes Hinweisgebersystem einer Behörde wenden möchten. Dies bewirkt selbstverständlich auch Gefahren für

Unternehmen, da auf diesem Weg interne Angelegenheiten an die Öffentlichkeit gelangen können. Dieses Risiko kann durch die Einrichtung eines internen Systems minimiert werden.

Die internen Hinweisgebersysteme sind von den Unternehmen einzurichten, zu unterhalten und hierfür eine unparteiliche Person zu bestimmen. Dies stellt eine enorme Herausforderung für mittelständische Unternehmen dar. Jedoch geben die gesetzlichen Regelungen auch die Möglichkeit dieses System durch einen externen Anbieter bereitzustellen – dies verdeutlicht den Mitarbeitern zusätzlich das Signal der Unparteilichkeit.

Vor dem Hintergrund, dass die Systeme bereits bis zum 17. Dezember 2021 umgesetzt sein müssen, sollten Unternehmen sich schnellstmöglich mit der Thematik auseinandersetzen.

Nähere Informationen insbesondere zur Umsetzung hierzu können unter nebenstehenden QR-Code abgerufen werden. Selbstverständlich steht Ihnen die IHK Magdeburg darüber hinaus bei der Umsetzung der Vorschriften beratend zur Seite.

*Anne Daehre*



### ► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

**Anne Daehre**

Tel.: 0391/5693-186

anne.daehre@magdeburg.ihk.de

## DIENSTLEISTUNGS-AUSSCHUSS

# Koalitionsvertrag auf den Prüfstand gestellt

»Was steht und steckt drin im Koalitionsvertrag, wo können wir ansetzen?« – Fragen, mit denen sich der Dienstleistungsausschuss in der Sitzung am 2. November 2021 kritisch auseinandersetzte. Das Resümee der Sitzung: Der Koalitionsvertrag bietet viel Potenzial mit Weitsicht, lässt aber Umsetzungsfristen und Ausführungen zur Finanzierung offen.

Für den Dienstleistungsausschuss zugleich Herausforderung, nicht nur Kritik zu üben, sondern die künftige Arbeit darauf auszurichten. Erlebte Praxiserfahrungen und der Handlungsdruck aus Krise, veränderte Geschäftsmodelle, Finanzierungsprobleme und nach wie vor bestehende bürokratische Hemmnisse sollen hier nur als einzelne Schlagworte benannt sein. Sie werden die künftige Arbeit bestimmen.

Für die künftige Legislaturperiode wird das neue Forderungs- und Arbeitspapier des Ausschusses ausgerichtet auf: Stärkung des Stellenwerts der Dienstleistungswirtschaft als gleichwertige Branche im gesamtgesellschaftlichen Kontext. Konsequente Entbürokratisierung, Fachkräftesicherung und Bildung, Infrastruktur und Digitalisierung sowie Sicherheit der Wirtschaft. Davon nicht losgelöst, werden Themen wie Finanzierbarkeit, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz in das Positionspapier einfließen.

Interessierte Unternehmer und Unternehmerinnen können Details zum Programm abrufen und Vorschläge unterbreiten: Dienstleistungspolitische Positionen und Dienstleistungsausschuss der IHK Magdeburg im Internet: [www.ihk-magdeburg.de](http://www.ihk-magdeburg.de) Dokumentennummer Nr. 4368922.

### Ansprechpartnerin

**Sandra Fischer**

Vorsitzende des IHK-Dienstleistungsausschusses

# 12. Versicherungsvermittlerforum 2021

Am 17. November 2021 fand das 12. Versicherungsvermittlerforum erstmalig in einem hybriden Veranstaltungsformat statt.

Ziel der gewählten Veranstaltungsform war es, das Versicherungsvermittlerforum trotz der bestehenden Corona-Situation durchzuführen und den Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit zu geben, sich über grundlegende Gesetzmäßigkeiten, der Unternehmensnachfolge und den Tendenzen im Versicherungsvertrieb zu informieren.

Klaus Olbricht, Präsident der IHK Magdeburg, begrüßte die Teilnehmer und zeigte die aktuellen Schwerpunkte der Branche im Verbraucherschutz und der Digitalisierung auf.

Christopher Ulrich, zuständiger Sachbearbeiter im Bereich Recht und Steuern für den Bereich der Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister in der IHK Magdeburg, gab den Teilnehmern einige Informationen rund um das Erlaubnis- und Registrierungsverfahren, insbesondere zeigte er die Unterschiede zwischen dem §34d Absatz 1 GewO sowie dem §34d Absatz 7 GewO auf sowie den damit verbundenen Pflichten für die Versicherungsbranche.

Im Weiteren erläuterte die zuständige Juristin Anne Daehre für den Bereich der Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister den Teilnehmern des Versicherungsvermittlerforums die grundlegende Vorgehensweise in Verbindung mit der Weiterbildungsverpflichtung. Sie gab hilfreiche Tipps und Hinweise, wie sie gegenüber der IHK Magdeburg



Foto: IHK Magdeburg

Weiterbildungsverpflichtung nachkommen können.

Anschließend referierte die Mitarbeiterin des Bereiches Handel, Dienstleistungen und Unternehmensförderung der IHK Magdeburg, Bianca Hillebrecht, anschaulich zum Thema Unternehmensnachfolge. In ihrem Vortrag beleuchtete sie den Ablauf sowie die Phasen. Insbesondere wurde die Konzept- und Geschäftsplanerstellung für eine Unternehmensnachfolge erläutert. Am Ende des Vortrages zeigte sie den Teilnehmern auf, wie die IHK Magdeburg im Falle einer Unternehmensnachfolge unterstützen kann.

Abgerundet wurde das hybride Versicherungsvermittlerforum durch den Vortrag zum Thema Vertriebssteuerung versus Regulierung – aktuelle Tendenzen im Versicherungsvertrieb von Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund. Dieser informierte über die Erfolgsfaktoren im Vermittlervertrieb, welche er anhand von Studien sehr anschaulich erläuterte. Abschließend gab Prof. Beenken den Teilnehmern Hinweise, wie nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor entsprechend anzuwenden sind.

*Christopher Ulrich*

## ERLAUBNISPFLICHT GEM. § 34C GEWO

### Neu eingeführt: der zertifizierte Verwalter

**Bereits im Oktober 2020 trat das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) in Kraft. Dieses Gesetz sieht wesentliche Änderungen, welche ab dem 01.12.2020 gelten werden, des Wohnungseigentumsgesetz (WEG) vor.**

Mit diesen Änderungen wird der sog. »zertifizierte Verwalter« eingeführt. Nach § 26a WEG in der neuen Fassung darf sich als zertifizierter Verwalter nur bezeichnen, wer vor der IHK, durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er über die für die Tätigkeit als Verwalter notwendigen rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt. Die nähere Ausgestaltung der Prüfung soll durch eine Rechtsverordnung des Bundesjustizministeriums geregelt werden. Ein erster Entwurf dieser Rechtsverordnung liegt zwischenzeitlich bereits

vor und soll nach aktuellen Plänen zum Ende des Jahres in Kraft treten. Anschließend wird durch die IHK-Organisationen ein entsprechendes Prüfungsverfahren vorbereitet, um diese zügig anbieten zu können. Hier werden wir schnellstmöglich informieren.

Die Einführung des zertifizierten Verwalters hat konkrete Auswirkungen auf die Bestellung eines Verwalters für Wohnungseigentümergemeinschaften. Nach der neuen Fassung des § 19 Abs. 1, 2 Nr. 6 WEG muss zwingend ein zertifizierter Verwalter bestellt werden, wenn die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer den Beschluss über eine ordnungsgemäße Verwaltung trifft. Ausnahmen von dieser Vorschrift greifen nur, wenn weniger als neun Sondereigentumsrechte bestehen, ein Wohnungseigentümer zum Verwalter bestellt wurde und

weniger als ein Drittel der Wohnungseigentümer die Bestellung eines zertifizierten Verwalters verlangt.

Es ist jedoch vorgesehen, dass diese Regelung über die Bestellung erst ab dem 01.12.2022 anwendbar ist. Ebenso gelten die Personen, welche zum 01.12.2020 als Verwalter einer Wohnungseigentümergemeinschaft tätig waren bis zum 01.06.2024 als zertifizierter Verwalter.

Eine Veränderung für die Erlaubniserteilung nach § 34c der Gewerbeordnung (GewO) ist mit dieser Veränderung nicht verbunden.

Personen und Unternehmen, welche als Verwalter für Wohnungseigentümer tätig sind und auch über den 01.06.2024 tätig sein wollen, ist es unerlässlich die Zertifizierung durch die entsprechende Prüfung vornehmen zu lassen.

*Anne Daehre*

# Gelungene Unternehmensübergabe

2010 hat sich Dr. Sabine Schultze selbstständig gemacht und das IfKorr gegründet – das Institut für Korrosions- und Schadensanalyse. Das Leistungsspektrum des IfKorr reicht von Labortests und mobilen Vor-Ort-Untersuchungen über Korrosions- und Schadensanalysen bis zu Auslagerungsversuchen auf der Insel Helgoland. 2018 tauchte das erste Mal das Thema Unternehmensnachfolge auf. IHK-Geschäftsführerin Susanne Eva Dörrwand (Foto, r.) interviewte Dr. Sabine Schultze zu ihren Erfahrungen während der Unternehmensübergabe.



Foto: IHK Magdeburg

**Frau Dr. Schultze, wann haben Sie das erste Mal darüber nachgedacht, dass Sie sich um die Übergabe Ihres Unternehmens Gedanken machen müssten? Gab es einen besonderen Anlass?**

Ja, diesen Anlass gab es in der Tat. Auf einer Veranstaltung des VDI im Jahr 2018 ging es um das Thema Unternehmensnachfolge. In einer Podiumsdiskussion verkündete eine Vertreterin der IHK, dass es durchschnittlich fünf Jahre dauert, bis eine Unternehmensübergabe realisiert ist. Zum damaligen Zeitpunkt fühlte ich mich zwar für diese Frage noch ein wenig zu jung, aber wenn ich fünf Jahre in die Zukunft zählte, dachte ich, es kann ja nicht schaden, die Angebote der IHK Magdeburg und der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge e.V. wahrzunehmen.

**Und dann sind Sie zur IHK gegangen?**

Ja, daraufhin habe ich Kontakt zur IHK Magdeburg aufgenommen, und die ersten Gespräche fanden statt. Ich habe mich gut damit gefühlt, all diese notwendigen Schritte nicht allein gehen zu müssen. Ich erfuhr, dass über die Beratervereinigung Unternehmensnachfolge auch die Möglichkeit bestand, mit externen Experten wie Rechtsanwälten, Steuerberatern oder Unternehmensberatern ein Gespräch zu führen. Und so vermittelte mir Torsten Hallmann, Rechtsanwalt in Magdeburg und Mitglied des BUSA e.V., einen ersten Einblick in die rechtlichen Besonderheiten, die ich zu beachten hatte.

Mir wurde auch empfohlen, ein Inserat in der Unternehmensnachfolgebörse »next change« ([www.next-change.org](http://www.next-change.org)) zu veröffentlichen. Ich war etwas unsicher dabei, die richtigen Formulierungen zu finden, damit meine Kunden und Wettbewerber nicht gleich von meinem Vorhaben erfahren würden, und auch hier erhielt ich Hilfe von der IHK Magdeburg. Auf diese Annonce hin meldeten sich gut ein Dutzend Interessierte. Nicht alle waren passend, aber einige Anfragen waren sehr interessant. Ich freute mich erst einmal, dass es überhaupt Interesse an meinem Unternehmen gab.

**Welche Formen der Übergabe konnten Sie sich denn ursprünglich vorstellen?**

Ursprünglich wollte ich einen eigenen Mitarbeiter als Übernehmer aufbauen, also die Position aus den eigenen Reihen besetzen. Dann dachte ich daran, einen potenziellen externen Übernehmer ins Unternehmen zu holen, einzuarbeiten und aufzubauen. Aber das Tagesgeschäft holte mich schnell wieder ein und da noch kein akuter Handlungsbedarf bestand, habe ich erst einmal nicht weiter aktiv gesucht. Und schließlich half mir dann der pure Zufall.

**Ein »Zufall«? Dann war es doch kein geplanter Prozess?**

Ja und Nein. Ich traf einen ehemaligen Kommilitonen, und der Austausch über unseren beruflichen Werdegang führte zu einem Besuch in meinem Labor. Dieser Studienfreund arbeitet für die Leadec-Gruppe, einem weltweit führenden technischen Dienstleister. Leadec wollte sich im Engineering-Bereich zum Thema Werkstoffkompetenz neu aufstellen.

Wenige Monate später bekam ich Besuch von der Geschäftsführung der Leadec-Gruppe aus Stuttgart, und einige Tage später erhielt ich ein Angebot. Man war daran interessiert, das IfKorr zu kaufen, verbunden mit der klaren Bedingung, dass ich als Standortleiterin an Bord bleibe.

Insofern war es Zufall, dass ich die Leadec-Gruppe fand, oder sie mich, aber es war kein Zufall, dass mich die jahrelange strategische Führung meines Unternehmens so interessant werden ließ für einen großen Player.

**Wann haben Sie die Mitarbeiter mit einbezogen?**

Zwei Wochen vor Vertragsunterzeichnung habe ich gesagt, dass ich ein gutes Angebot bekommen habe. Da alle Mitarbeiter eine Überleitungsvereinbarung zu unterzeichnen hatten, mussten diese auch zustimmen. Ich wollte die Kolleginnen und Kollegen abgesichert und in sicherem Fahrwasser wissen. Für sie kam die Kurzfristigkeit, mit der sie eine Entscheidung treffen sollten, sehr

überraschend, am Ende war es jedoch eine gemeinsame Entscheidung.

**Welche Tipps können Sie potenziellen Übergebern noch mit auf den Weg geben?**

Allein das Verhandeln der Rahmenbedingungen hat gut ein dreiviertel Jahr gedauert. Man muss die Zeit bis zur Übergabe also wirklich als einen Marathon sehen, das ist kein Sprint. Fangen Sie rechtzeitig an! Mit einem professionellen Unternehmensexperte, das durch den Unternehmensberater Ralf Glöckner, der auch Mitglied im BUSA e.V. ist, erstellt wurde, war ich gut aufgestellt und konnte mit allen erforderlichen Daten aufwarten. Mein Tipp ist also, gehen Sie das Ganze proaktiv an. Zu allen rechtlichen Fragen wurde ich anwaltlich beraten und ja, all diese externe Hilfe kostet auch Geld. Aber diese Investition lohnt sich.

Und ohne zu viel Werbung machen zu wollen, die Informationsangebote der Kammern und auch der ehrenamtlichen Mitglieder des BUSA e.V. sollte man unbedingt nutzen. Ich fand es toll, dass ich auf das Expertenwissen dieser Kollegen zurückgreifen konnte.

**Und nun haben Sie Ihr »Baby« verkauft?**

Ja, seit dem 1. Juli 2021 gehören wir zur Leadec-Gruppe, der Kaufvertrag wurde wenige Tage davor unterzeichnet. Auch wenn es mir natürlich schwergefallen ist, mein »Baby« aus der Hand zu geben, mir ist auch ein Stein vom Herzen gefallen. Jetzt weiß ich meine Mitarbeiter abgesichert. Wir haben ganz neue Chancen zu wachsen mit diesem starken Partner. Wir verstärken jetzt die Division Global Automation & Engineering vor allem im Bereich Werkstoffuntersuchungen und Qualitätsmanagement.

Dieser Schritt ist ein ganz entscheidender: Unser Erfolg beruht auf unseren Kompetenzen. Als Teil der Leadec-Gruppe können wir nun unseren Ansatz, noch stärker international aktiv zu sein, verfolgen und neue Märkte erschließen. Das allein vom Standort Magdeburg aus zu gestalten, wäre deutlich schwieriger gewesen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

# Wussten Sie schon, ...

... dass jedes Unternehmen beziehungsweise jeder Selbstständige nicht ausreichend abgesichert ist?

Viele Unternehmer investieren im Laufe der Jahre in das Unternehmen und Treiben den Ausbau und Modernisierung der Firma voran. In den bisherigen Artikeln ging es hauptsächlich um Formen der Finanzierung, der Sicherheiten und andere Themen rund um das Unternehmen. Wie sieht es aber mit der Absicherung aus? Welche Versicherungen sind für die Firma, welche für den Unternehmer sinnvoll? Zum Abschluss der Serie soll noch einmal ein kleiner Überblick zu diesem Thema geschaffen werden.

Prinzipiell sollte zwischen der Absicherung der Firma samt Inhalt und der persönlichen Absicherung des Unternehmers unterschieden werden.

## Betriebliche Versicherungen

### **Betriebshaftpflichtversicherung**

Die Betriebshaftpflicht schützt vor Schäden gegenüber Dritten. Diese Versicherung gehört in jedes Unternehmen. Die Versicherung kommt auf, wenn Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter oder Besucher auf dem Firmengelände oder im Büro zu Schaden kommen. Dies kann zum Beispiel sein, wenn jemand auf dem Firmengelände stürzt, weil die Wege im Winter nicht rechtzeitig geräumt wurden. Ein anderes Beispiel, ein Hallendach bricht ein und Personen oder Gegenstände (Kfz der Besucher) werden verletzt bzw. beschädigt. Die Schadensersatzansprüche, die abgedeckt werden, umfassen Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

### **Betriebsunterbrechungsversicherung/ Ertragsausfallversicherung**

Wird die Produktion zum Beispiel durch ein Feuer unterbrochen, dann wird in der Zeit des Wiederaufbaus kein Geld verdient. Die weiteren Kosten laufen weiter. So ein Schadensfall kann schnell zu einem finanziellen Ruin führen. Auch Einbruch/Diebstahl ist hier ein großes Thema. Wie weiterarbeiten, wenn der Laden verwüstet wurde und keine Ware mehr



vorhanden ist. Löhne, Miete und andere Ausgaben müssen bedient werden. Die Betriebsunterbrechungsversicherung übernimmt den Schaden bei Feuer, Leitungswasser, Sturm und Einbruch, Diebstahl und Raub. Zusätzlich können auch bei einigen Versicherern die Elementarschäden Hochwasser, Erdbeben und Schneeeinbruch versichert werden.

### **Geschäftsversicherung/Inhaltsversicherung**

Die Geschäftsversicherung oder auch Inhaltsversicherung genannt ist vergleichbar mit einer Hausratversicherung. Sie ist eine reine Sachversicherung und schützt die beweglichen Dinge, die sich zum Beispiel im Büro befinden. Hier sind die Schäden infolge von Feuer, Explosion oder Implosion abgesichert. Aber auch Rohrbrüche oder Beschädigungen an Zu- und Ableitungen von beispielsweise Geschirrspülern, Waschmaschinen können Schäden verursachen. Bei Diebstahl, Einbruch ins Büro, Lager oder Beschädigungen und/oder Zerstörung von Waren zahlt die Versicherung.

### **Weitere Versicherungen, die bereits aus dem privaten Bereich bekannt sind:**

- **Kfz-Versicherung für die Fahrzeuge im Unternehmen**
- **Gebäudeversicherung für die Betriebsstätte**

Zusätzlich gibt es Versicherungen, die nach Bedarf des Unternehmens Sinn machen. Zum Beispiel:

Die **Maschinenversicherung** sichert unter anderem Bedienungsfehler, Fehler in der Konstruktion von stationären Maschinen oder

ganzen Anlagen ab. Auch fahrbare Maschinen können gegen Diebstahl und Sturmschäden abgesichert werden.

**Umwelt-Haftpflichtversicherung**, sichert Unglücksfälle ab, wenn zum Beispiel Kraftstoffe, Farben oder Lacke auslaufen, austreten oder im schlimmsten Fall bei einer Explosion zu Umweltschäden führen. Diese Versicherung deckt die Kosten für Personen- und Sachschäden wie auch Vermögensschäden ab.

Die **Elektronikversicherung** schützt die Computer und Server, Prüf- und Messgeräte, Kassen und vieles mehr im Schadensfall. Ersetzt werden Austausch- und Reparaturkosten, Überspannungsschäden, Diebstahl, um nur einige Beispiele zu nennen.

Die **Rechtsschutzversicherung** sichert die Beratung und Kosten bei Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit dem Unternehmen ab. Diese sollte für jeden einzelnen Tätigkeitsbereich geprüft und die für entsprechenden Sparten abgeschlossen werden.

Teil 2 folgt in der Januar-Ausgabe 2022 mit der privaten Absicherung als Unternehmer.

### ► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**

**Bianca Hillebrecht**

Tel.: 0391/5693-181

bianca.hillebrecht@magdeburg.ihk.de



# Pflanze & Ernte 2022

von KLAUS DEBLITZ

Aus vielen Beratungsgesprächen, Webinaren und Veranstaltungen wurde der Wunsch geäußert, die Workshopreihe weiterzuführen und um Spezialthemen zu ergänzen. Die IHK Magdeburg und die HWK Magdeburg möchten daher auch weiterhin die Workshopreihe Pflanze & Ernte als Kooperationsveranstaltungen im Jahr 2022 fortsetzen und um einige interessante Themen erweitern.

Als Unternehmer bleibt oft keine ausreichende Zeit, sich mit gesetzlichen Änderungen oder Neuerungen in der Geschäftswelt ausgiebig zu befassen und zu informieren. Kompakt, einfach erklärt und jedes Jahr aktualisiert sollen verschiedene Themen rund um Steuern, Recht, Digitalisierung und noch weitere interessante Gebiete aufgefrischt werden.

In der rechten Spalte ist eine Übersicht über die Basisthemen und die jährlich wechselnden Spezialthemen zusammengestellt. Angelehnt ist

die Workshopreihe an die Entwicklung eines jeden Unternehmens:

Pflanzen, Wachsen, Ernten!

Die einzelnen Themen werden in den kommenden Monaten auf der Homepage und in der Zeitung der IHK Magdeburg »Der Markt in Mitteldeutschland« mit den einzelnen Inhalten, das Datum, der Uhrzeit und dem Veranstaltungsort/Veranstaltungsart rechtzeitig bekanntgegeben.

Das Angebot können alle Mitgliedsunternehmen der IHK Magdeburg und der HWK Magdeburg nutzen und ist kostenlos. Nach jeder Veranstaltung werden die Unterlagen gern zur Verfügung gestellt.

Schon heute ist eine Anmeldung für die verschiedenen Veranstaltungen möglich!

Anmelden unter »www.magdeburg.ihk.de, Dok. 4293532 oder den QR-Code scannen.



► **IHK-ANSPRECHPARTNER**

**Klaus Deblitz**

Tel.: 0391/5693-452

unternehmensfuehrung@magdeburg.ihk.de



	Spezialworkshop	Basisworkshop
Januar	Dokumentationspflicht 31.01.	Rechtsupdate 12.01.
Februar	-	Arbeitsrecht 23.2.
März	Steuern in der Nachfolge 23.03.	
April		Vertrieb/ Marketing 27.04.
Mai	Unternehmen in Schwierigkeiten 11.05.	
Juni		Bank 15.06.
Juli	Digitalisierung 06.07.	
September		Rating 07.09.
Oktober	Bewertung 12. 10.	
November	Geschäftsmodelle 16.11.	
Dezember		Erbrecht 06.12. Notfallkoffer 13.12.

## Arbeitsschutz in Unternehmen

### Die Gefährdungsbeurteilung – eine Voraussetzung für sicheres und gesundes Arbeiten

Das Arbeitsschutzgesetz fordert eine Gefährdungsabschätzung von jedem Unternehmer/Arbeitgeber, deren Ergebnisse Grundlage für betriebliches Handeln sind. Bei erkannten Gefahren an Arbeitsplätzen sind Präventionsmaßnahmen erforderlich, die technologische, ergonomische oder auch organisatorische Umgestaltungen nach sich ziehen. Um möglichst wirksame und effiziente Ergebnisse zu erreichen, sind Gefährdungsanalysen eine Voraussetzung.

Diese Forderung an die Arbeitgeber im ArbSchG (§§ 5,6) besteht seit 25 Jahren und nimmt im Arbeitsschutzhandeln eine zentrale Rolle ein und betrachtet alle vorausschauenden Tätigkeiten und Arbeitsabläufe. Wie sieht es in der Praxis aus? Leider kommt

diese so wichtige Aufgabe bei den Arbeitgebern nur ungenügend zur Anwendung. So man nimmt somit hohe Unfall- und Ausfallzeiten in Kauf; das betrifft auch die Berufskrankheiten.

Wenn, wie oft auch praktiziert, eine Gefährdungsbeurteilung im Unternehmen entsprechend gegliedert wird – also z.B. Gefährdungsbeurteilungen für Abteilungen, für Arbeitsplätze, für das Umfeld, für Arbeitsmittel oder für die Arbeitsweise – hat der Unternehmer eine schnelle Übersicht. Er kann diese Analysen erweitern auf Gefährdungsfaktoren wie mechanische, elektrische oder thermische Gefahren, auf Gefahrstoffe, Brand- und Explosionsgefährdungen sowie physische und psychische Faktoren u.a.m.

Zu diesen vielen Faktoren gibt es eine Vielzahl einzelner Rechtsvorschriften, die zur Ausgestaltung der Gefährdungsbeurteilung herangezogen werden müssen.

Der große Vorteil der Notwendigkeit einer Gefährdungsbeurteilung liegt in der verhältnismäßig schnellen Übersicht der Arbeitsschutzmaßnahmen.

Empfehlenswert für die Erstellung einer Gefährdungsbeurteilung, deren Form nicht vorgeschrieben ist, sollte folgende Prozessschritte beinhalten:

- Ermitteln von Gefährdungen,
- Beurteilung von Gefährdungen,
- Festlegen konkreter Arbeitsschutzmaßnahmen,
- Durchführen von Maßnahmen,
- Überprüfen der Wirksamkeit der Maßnahmen.

Fazit: Eine gute Gefährdungsbeurteilung, die entsprechend den Gegebenheiten festgeschrieben werden muss, erspart den Blick auf unzählige kleine Vorschriften, die wöchentlich neu erscheinen oder geändert werden und für den Unternehmer kaum erfassbar sind. Geschulte Kräfte wie Fachkräfte für Arbeitssicherheit oder Sicherheitsbeauftragte stehen den Arbeitgebern fachlich zur Seite, sodass für jeden Arbeitsschutzverantwortlichen in den Unternehmen die Aufgabe machbar ist.

*Christian Blume*

TIPP:

## Lehrgänge und Seminare

### LEHRGÄNGE

Fachkraft für Buchführung (IHK) – WEBINAR	ab 01.12.2021
Ausbildung der Ausbilder nach der Ausbilder- ereignungsverordnung (AEVO) – WEBINAR (Kompaktkurs)	ab 06.12.2021
Neu: Qualitätsmanagementbeauftragter (IHK) – WEBINAR	ab 10.01.2022
Online Marketing Manager (IHK) – WEBINAR	ab 12.01.2022
Neu: Digital Change Manager (IHK) – WEBINAR	ab 12.01.2022
Neu: Beauftragter für Lean Management (IHK) – WEBINAR	ab 13.01.2022
Exportmanager (IHK) – WEBINAR	ab 17.01.2022
Social Media Manager (IHK) – WEBINAR	ab 17.01.2022
Grundlagen der Immobilienwirtschaft (IHK) – WEBINAR	ab 17.01.2022
Agiles Projektmanagement (IHK) – WEBINAR	ab 17.01.2022
Ausbildung der Ausbilder nach der Ausbil- dereignungsverordnung (AEVO) – WEBINAR (Kompaktkurs)	ab 17.01.2022
Fachkraft für Buchführung (IHK) – WEBINAR	ab 17.01.2022
Online Marketing Manager (IHK) – WEBINAR	ab 18.01.2022
Grundlagen des Rechnungswesens (IHK) – WEBINAR	ab 18.01.2022
Ausbildung der Ausbilder nach der Ausbil- ereignungsverordnung (AEVO) – WEBINAR	ab 24.01.2022
English Refresher Course I (A 2 – B 1)	ab 24.01.2022
Vertriebsspezialist (IHK) – WEBINAR	ab 25.01.2022
Englisch Grundkurs – Leistungsstufe I (A 1)	ab 26.01.2022
Fachkraft für Controlling (IHK) – WEBINAR	ab 31.01.2022
Agiles Projektmanagement (IHK) – WEBINAR	ab 31.01.2022

### SEMINARE

Gespräche auf Distanz führen	14.01.2022
Service- und kundenorientierte Kommunikation	17.01.2022
Das Handling mit »schwierigeren« Menschentypen – Wie geht's richtig!	18.01.2022
Existenzgründerkurs – Grundlagen	24/25.01.2022
Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht	27.01.2022
Update zum Jahreswechsel Lohn und Gehalt 2021/2022	28.01.2022
Betriebswirtschaft für Sekretariat und Assistenz	01.02.2022
Arbeiten und Führen ohne Burn out	02.02.2022
Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben	03.02.2022
Neu: Business-Etikette – Ausstrahlung und Kompetenz vermitteln	03.02.2022
Umsatzsteuer aktuell	07.02.2022
Facebook-Marketing – Grundlagen (1)	08.02.2022



Details zu den Veranstaltungen wie Preis und Ver-  
anstaltungszeitraum entnehmen Sie bitte unserer  
Internetseite [www.ihk-bildungsakademie-md.de](http://www.ihk-bildungsakademie-md.de) oder  
rufen Sie uns an unter 0391 50548-290.

### NEUES WEBINAR

## Update zum Jahreswechsel Lohn und Gehalt 2021/2022

In diesem Webinar erhalten Sie einen aktuellen und kompak-  
ten Überblick über alle anstehenden Gesetzesänderungen  
und Neuerungen in den Bereichen Arbeitsrecht, Lohnsteuer  
und Sozialversicherung – zur rechtssicheren Umsetzung in die  
Praxis. Selbstverständlich sind alle Gesetzesvorhaben der neu-  
en Bundesregierung und die bereits beschlossenen Rechtsän-  
derungen enthalten. Das Seminar ist interaktiv, so dass Ihre  
Fragen zum Nutzen aller Teilnehmer beantwortet werden.

#### Seminarinhalt:

- Themenbereiche der neuen Bundesregierung und  
ihre Gesetzesvorhaben
- Corona Update (Homeoffice, Betriebliche  
Altersvorsorge)
- Arbeitsrecht, Neue Gesetzesänderungen
- Lohnsteuer – was ändert sich?
- Methodenwechsel bei Fahrten Wohnung – Erste  
Tätigkeitsstätte
- Neues BMF Schreiben
- Update Sozialversicherung
- Änderungen bei der Beurteilung von geringfügigen  
Beschäftigten
- Aktuelles aus Rechtsprechung und Verwaltung

Das Webinar findet am 27. Februar 2022 von 08:30 – 15:00  
Uhr statt. Das Teilnahmeentgelt beträgt 250 Euro.

Ihre Ansprechpartnerin:

**Birgit Ferner**

Telefon: 0391 / 50548293

E-Mail: [birgit.ferner@ibamd.de](mailto:birgit.ferner@ibamd.de)

### LEHRGANG

## Englisch Grundkurs I (A 1)

Setzen Sie Ihre guten Vorsätze zum neuen Jahr doch ein-  
fach gleich mit einem Englischkurs in die Tat um!

Am 26. Januar 2022 beginnt dieser Kurs in Magdeburg.  
Der Unterricht wird über 17 Wochen mittwochs von 18:00  
bis 20:30 Uhr durchgeführt. Der Lehrgang kostet 590 Euro.

Es werden Grundkenntnisse der englischen Sprache vermit-  
telt. Die Teilnehmer trainieren, sich in alltäglichen Situatio-  
nen zu bewähren und einfache Sachverhalte mündlich und  
schriftlich auszudrücken und üben selbst sprechen und ihren  
Gesprächspartner zu verstehen.

Ihre Ansprechpartnerin

**Katrin Pinkernelle**

Berufliche Weiterbildung/IBA

Telefon: 0391/50548294

E-Mail: [pinkernelle@magdeburg.ihk.de](mailto:pinkernelle@magdeburg.ihk.de)

## Neue Technische Anleitung zur Reinhaltung der Luft

Die TA Luft ist das zentrale Regelwerk zur Verringerung von Emissionen sowie Immissionen von Luftschadstoffen und legt den Stand der Technik für fast 50.000 genehmigungsbedürftige Anlagen in Deutschland fest. Mit der Überarbeitung werden Grenzwerte für die Emission von Luftschadstoffen sowie bauliche oder betriebliche Anforderungen an Anlagen, darunter die Ermittlung der Schornsteinhöhe, neu aufgenommen oder verschärft. Zudem trifft die TA Luft erstmals Regelungen z. B. zu Stickstoffdepositionen, FFH-Untersuchungen oder Geruchsemissionen. Viele Genehmigungsverfahren werden durch gesenkte Bagatellmassenströme und die Einführung des Begriffs der Gesamtzusatzbelastung aufwändiger. Ein Abschnitt behandelt Anforderungen für bestimmte Branchen und Anlagentypen, die für den IHK-Bezirk Magdeburg von hoher wirtschaftlicher Bedeutung sind:

- Wärmeerzeugung, Biogasanlagen, Bergbau, Energie,
- Steine und Erden, Glas, Keramik, Baustoffe,

- Stahl, Eisen und sonstige Metalle,
- Chemische Erzeugnisse, Arzneimittel, Harze und Kunststoffe,
- Holz und Zellstoff,
- Nahrungs-, Genuss- und Futtermittel, landwirtschaftliche Erzeugnisse,
- Verwertung und Beseitigung von Abfällen, Schredderanlagen,
- Lagerung, Be- und Entladung von Stoffen und Zubereitungen.

Die TA Luft ist eine Verwaltungsvorschrift und gilt deshalb direkt für Behörden. Sofort relevant wird die TA Luft deshalb nur für Unternehmen, die eine Anlage neu errichten oder eine bestehende wesentlich ändern wollen. Laufende Genehmigungsverfahren sollen nach den Vorgaben der TA Luft 2002 zu Ende geführt werden, wenn vor dem 01. 12. 2021 ein vollständiger Genehmigungsantrag gestellt wurde. Für Betreiber bestehender Anlagen (sog. Altanlagen) wird die TA Luft erst durch nachträgliche Anordnungen der Behörden relevant. Da die TA Luft den Stand der Technik fest schreibt, dürften die Behörden diese jedoch

je nach Einzelfall in absehbarer Zeit anordnen. Aufwand, Kosten, Umfang und technische Umsetzbarkeit der Anordnungen sollen jedoch berücksichtigt werden. Für viele einzelne Anlagenarten sind allerdings auch Regelungen zum Bestandsschutz oder Übergangsfristen vorgesehen.

Erfüllen bestehende Anlagen noch nicht alle Anforderungen der TA Luft, Stand 2002, sind die bisherigen und neuen Anforderungen möglichst zeitgleich innerhalb eines Zeitraums von drei Jahre zu erfüllen. Grundsätzlich sollen die betroffenen Anlagen alle Anforderungen bis spätestens zum 1. Dezember 2026 einhalten. Viele Vollzugsbehörden bereiten die Umsetzung der TA Luft derzeit vor und werden die Betreiber demnächst informieren.

*Dr. Jochen Zeiger*

### ► IHK-ANSPRECHPARTNER

**Dr. Jochen Zeiger**

Tel.: 0391/5693-152

zeiger@magdeburg.ihk.de



**Unter dem Motto »Auf dem Weg in Richtung Digitalisierung – gemeinsam vernetzt wachsen in Sachsen-Anhalt« startete im August 2017 das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg.**

Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie lautet der Auftrag, die kleinen und mittelständischen Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung digitaler Lösungen zu begleiten. Inzwischen gibt es bundesweit 26 Kompetenzzentren. Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg kann inzwischen auf vier spannende und intensive Jahre zurückblicken. Die Leitung des Kompetenzzentrums wurde in diesem Jahr von Professor Thomas Leich an Dr. Stefan Voigt übertragen. Somit bietet beides ausreichend Anlass, etwas in Erinnerungen schwelgen und natürlich den Blick in die Zukunft richten.

Am 11. 11. 2021 wurde im Haus der IHK Magdeburg das Engagement des Teams vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg gewürdigt. Dr. Ude, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten des Landes Sachsen-Anhalt, schilderte in seiner Rede, wie dank des engagierten Einsatzes von Professor Leich das Kompetenzzentrum seinerzeit das Licht der Welt erblickte und seine Arbeit aufnahm.

Bernd Schlömer, Staatssekretär im

## Auf Zeitreise

**Durch vier ereignisreiche Jahre im Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg**



KI-Demonstrator »Pepper« im Gespräch

Ministerium für Infrastruktur und Digitales des Landes Sachsen-Anhalt, unterstrich die Herausforderungen und die Chancen der Digitalisierung, welchen sich die Unternehmen und aber auch die Institutionen und Behörden unseres Landes stellen müssen.

Digitale Geschäftsmodelle, Künstliche Intelligenz oder IT-Sicherheit gehören zum bunten Strauß der digitalen Themen. Ob Webinare, Miniworkshops oder individuelle Sprechstunden – mit einer Vielzahl von kostenfreien Formaten unterstützt das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg die Unternehmen aktiv bei individuellen Digitalisierungsvorhaben.

Dr. Stefan Voigt gab den Teilnehmer eine Vorschau auf die neuen Themen und Veranstaltungsformate. Regionale Workshops, digitale Geschäftsmodelle auf einer E-Learning-Plattform und ein Mitgliederbereich ergänzen die bisherigen Angebote. In enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit der IHK Magdeburg werden die digitalen Veranstaltungsthemen noch individueller gestaltet und auf die Unternehmen zugeschnitten. Während im Jahr 2021 viele Veranstaltungen hybrid oder online stattfanden, soll es 2022 doch wieder persönlicher und regionaler werden.

André Rummel, Geschäftsführer Industrie und Infrastruktur der IHK Magdeburg, stellt heraus, dass schon viele Unternehmen das Potenzial der Digitalisierung erkannt haben und dabei ordentlich Gas geben. Aber gerade den kleineren Unternehmen müssen wir weiterhin helfen und auch zukünftige Trends der Digitalisierung aufzeigen.

*Annett Gröger-Rost*

**Bekanntgabe der Prüfungstermine für die Abschlussprüfung  
Sommer 2022 gemäß § 7 Absatz 2 der Prüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen**

Die Industrie- und Handelskammer Magdeburg führt die Abschlussprüfung Sommer 2022 in den kaufmännischen und gewerblich-technischen Ausbildungsberufen von Anfang Mai 2022 bis Ende Juli 2022 durch.

Die Anmeldungen für die Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg (IHK Magdeburg) sind bis spätestens **15. Januar 2022** für die gew.-techn. Berufe und **1. Februar 2022** für die kaufm. Berufe im Geschäftsbereich Berufsbildung der IHK Magdeburg einzureichen.

Anmeldungen, die nach dem Meldeschluss eingehen, können nicht berücksichtigt werden.

Zur Sommerprüfung 2022 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden oder können sich selbst anmelden:

- (1) Auszubildende, deren Ausbildungszeit (oder Ausbildungsstufe) bis zum 30. September 2022 endet.
- (2) Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 30. September 2022 endet und die ihre Prüfung vorzeitig ablegen wollen.
- (3) Wiederholer (auch Teilwiederholungen).
- (4) Bewerber, die auf Grund ihrer einschlägigen Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (externe Prüfungsteilnahme).
- (5) Es wird gebeten
  - nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare zu verwenden,
  - den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen beizufügen
  - den Antrag auf vorzeitige Zulassung zur Prüfung bis spätestens 10. Januar 2022 einzureichen und das hierfür vorgesehene Antragsformular zu verwenden
  - den Antrag für die Externenprüfung bis spätestens 10. Januar 2022 einzureichen sowie die Bescheinigung über die bisherige Berufstätigkeit und die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) dem vorgesehenen Antragsformular beizufügen
  - die Anmeldung rechtzeitig und vollständig einzureichen.

**Prüfungstermine**

**Gewerblich-technische Ausbildungsberufe:**

Die schriftlichen Prüfungen finden wie folgt statt:

**10. Mai 2022, 1. Prüfungstag**

Bauzeichner/-in, Bauberufe, Baugeräteführer/-in, Bekleidungsberufe, Berufskraftfahrer/-in, Brauer/-in und Mälzer/-in, Chemielaborjungwerker/-in, Elektroanlagenmonteur/-in, Elektroberufe (Teil 2), Eisenbahner/-in im Betriebsdienst, Fachkraft für Lebensmitteltechnik, Fachkraft für Metalltechnik, Fachkraft für Veranstaltungstechnik, Fleischer/-in, Holzberufe, Fachpraktiker für Zerspansmechanik, Industrieelektriker/-in, Maschinen- und Anlagenführer/-in, Mechatroniker/-in, Naturwissenschaftliche Berufe (Teil 1), Physikalaborant/-in, Produktionsfachkraft Chemie, Technische/r Produktdesigner/-in, Technische/r Systemplaner/-in, Umwelttechnische Berufe, Verfahrensmechaniker/-in (ALT)

**11. Mai 2022, 2. Prüfungstag**

Bekleidungsberufe, Bergbautechnolog/e/-in, Druck- und Medienberufe, Metallberufe (Teil 2), Naturwissenschaftliche Berufe (Teil 2), Physikalaborant/-in, Verfahrensmechaniker/-in (Teil 2), Werkstoffprüfer/-in, Gießereitechnische Berufe (NEU)

Die praktischen Prüfungen finden wie folgt statt:

**02. Mai 2022 bis 31. Juli 2022**

Bauberufe, Elektroberufe (Teil 2), Metallberufe (Teil 2), Naturwissenschaftliche Berufe, sonstige Berufe, Konstruktionsberufe

**10. Mai 2022 bis 31. Juli 2022**

Industrieelektriker/-in

**21. Juni 2022 bis 22. Juni 2022**

Bauzeichner/-in Architektur und Ingenieurbau

**21. Juni 2022 bis 23. Juni 2022**

Bauzeichner/-in / TSL

**23. Juni 2022**

Technische/r Systemplaner/-in FR Stahl- und Metallbautechnik

**Kaufmännische und verwandte Ausbildungsberufe:**

Die schriftlichen Prüfungen finden am **03. Mai 2022 und/oder am 04. Mai 2022** statt. Eine detaillierte Auflistung finden Sie unter [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de), Dok.-Nr. 5179296.

Die praktischen beziehungsweise mündlichen Prüfungen in den kaufmännischen und verwandten Ausbildungsberufen finden vom 13. Juni 2022 bis 29. Juli 2022 statt.

Weitere Informationen zu den Prüfungen erhalten Sie unter [www.ihk-aka.de](http://www.ihk-aka.de) und [www.ihk-pal.de](http://www.ihk-pal.de).

Terminänderungen sind vorbehalten!

**Beschluss**  
**über Veränderungen/Ergänzungen des Gebührentarifs zur**  
**Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer Magdeburg**  
**vom 26. September 1990 zuletzt geändert am 14. Dezember 2020**

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Magdeburg beschließt auf ihrer Sitzung am 18. November 2021 auf Grundlage von § 4 Abs. 1 und Abs. 2 Nummer b) der Satzung der IHK Magdeburg vom 12. April 1990, in der Fassung vom 23. September 2021, mit Wirkung zum 1. Januar 2022 die folgenden Veränderungen des Gebührentarifs zur Gebührenordnung vom 26. September 1990 der IHK Magdeburg, zuletzt geändert am 14. Dezember 2020.

**Die Veränderungen sind in der Anlage Gebührentarif alt/neu dargestellt.**

**Anlage Gebührentarif alt/neu**

**Veränderungen:**

alt:

- 10.2. Ausstellung internationaler Carnets
- 10.2.1. - für kammerzugehörige Unternehmen  
€ 25,00
- 10.2.2. - für nicht kammerzugehörige Unternehmen  
€ 30,00

neu:

- 10.2. Ausstellung internationaler Carnets\*
- 10.2.1. - für kammerzugehörige Unternehmen  
€ 21,00
- 10.2.2. - für nicht kammerzugehörige Unternehmen  
€ 26,00

\*Für die Ausstellung eines Carnets fallen weitere Kosten an (siehe [www.magdeburg.ihk.de](http://www.magdeburg.ihk.de), Dokument: 3331464).

Magdeburg, 18. November 2021

Olbricht  
Präsident



März  
Hauptgeschäftsführer

Genehmigungsvermerk des Ministeriums für Wirtschaft,  
Tourismus, Landwirtschaft und Forsten des Landes Sachsen-Anhalt  
vom 6. Dezember 2021

**Beschluss**  
**über die Änderung des Finanzstatutes der**  
**Industrie- und Handelskammer Magdeburg**

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Magdeburg beschließt auf ihrer Sitzung am 18. November 2021 gemäß § 3 Abs. 7a und § 4 Absatz 2 Satz 2 Nr. 8 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern, zuletzt geändert durch Artikel 1 des zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) in Verbindung mit § 4 Absatz 2 lit. o) der Satzung der IHK Magdeburg vom 12. April 1990, zuletzt geändert am 23. September 2021, die folgende Änderung des Finanzstatutes vom 24. September 2020, zuletzt geändert am 23. September 2021:

§ 7 Absatz 2 Satz 1 des Finanzstatutes wird geändert in:

Im Erfolgs- und Finanzplan sind alle Erträge und Aufwendungen, der zur Verwendung vorgesehene Ergebnisvortrag und die geplante Zu-/Abnahme des Eigenkapitals (Sonstiges Eigenkapital) sowie Einzahlungen und Auszahlungen in voller Höhe und getrennt voneinander anzusetzen und auszuweisen.

Magdeburg, 18. November 2021

Olbricht  
Präsident



März  
Hauptgeschäftsführer

Genehmigungsvermerk des Ministeriums für Wirtschaft,  
Tourismus, Landwirtschaft und Forsten des Landes Sachsen-Anhalt  
vom 6. Dezember 2021

**Beschluss**

**Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer Magdeburg Geschäftsjahr 2022**

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Magdeburg beschließt auf ihrer Sitzung am 18. November 2021 gemäß § 3 Abs. 7a und § 4 Absatz 2 Satz 2 Nr. 8 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern, zuletzt geändert durch Artikel 1 des zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) in Verbindung mit § 4 Absatz 2 lit. c) der Satzung der IHK Magdeburg vom 12. April 1990, zuletzt geändert am 23. September 2021 und der Beitragsordnung vom 30. November 2017, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2022 (01.01.2022 bis 31.12.2022):

**I. Wirtschaftsplan**

Der Wirtschaftsplan wird

- 1. im Erfolgsplan mit
 

Erträge in Höhe von	11.399.690,00 EUR
Aufwendungen in Höhe von	14.733.000,00 EUR
geplantem Vortrag in Höhe von	2.474.296,00 EUR
Saldo der Veränderung der Vorsorge in Höhe von	859.014,00 EUR
- 2. im Finanzplan mit
 

Investitionseinzahlungen in Höhe von	500.000,00 EUR
Investitionsauszahlungen in Höhe von	343.300,00 EUR

festgestellt.

**Deckungsfähigkeit**

Gemäß Finanzstatut § 11 werden die Personalaufwendungen und alle übrigen Aufwendungen insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt. Ebenfalls werden die Investitionsausgaben für gegenseitig deckungsfähig erklärt. Von der Deckungsfähigkeit ausgenommen ist der Präsidentenfonds (Kostenart 68650).

**II. Beitrag**

- 1. Beitragsfreistellung
  - 1.1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 EUR nicht übersteigt.
  - 1.2. Von nicht im Handelsregister eingetragenen natürlichen Personen, soweit sie ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt haben und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, wird im Geschäftsjahr der IHK ihrer Betriebseröffnung und im darauf

folgenden Jahr ein Grundbeitrag und eine Umlage, sowie für das dritte und vierte Jahr eine Umlage nicht erhoben, wenn ihr Gewerbebeitrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 EUR nicht übersteigt.

- 2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von
  - 2.1. Nichtkaufleuten<sup>1</sup>
    - a) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 24.500,00 EUR, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer 1 greift 35,00 EUR
    - b) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, über 24.500,00 EUR und bis 36.500,00 EUR 52,00 EUR
    - c) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, über 36.500,00 EUR und bis 48.500,00 EUR 105,00 EUR
  - 2.2. Kaufleute<sup>2</sup> mit einem Verlust oder mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 48.500,00 EUR 105,00 EUR
  - 2.3. allen Gewerbetreibenden mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb,
    - a) über 48.500,00 EUR bis 96.500,00 EUR 210,00 EUR
    - b) über 96.500,00 EUR 420,00 EUR
  - 2.4. allen Gewerbetreibenden, die nicht nach Ziffer 1. vom Beitrag befreit sind und eines der zwei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
    - c) mit einem Umsatz über 8,2 Mio. EUR oder mehr als 100 Beschäftigte 1.500,00 EUR
    - d) mit einem Umsatz über 16,4 Mio. EUR oder mehr als 200 Beschäftigte 3.000,00 EUR
    - e) mit einem Umsatz über 32,8 Mio. EUR oder mehr als 250 Beschäftigte 6.000,00 EUR

Die Kriterien 2.4. a - c für die IHK-Zugehörigen, die Betriebsstätten außerhalb des IHK-Bezirks unterhalten, werden ermittelt unter Zugrundelegung der Daten des Gesamtunternehmens sowie unter Anwendung des Zerlegungsmaßstabes im Sinne des § 29 Gewerbesteuergesetzes.

<sup>1</sup> Nichtkaufleute sind natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, sowie Vereine und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

<sup>2</sup> Kaufleute sind Gewerbetreibende, die im Handelsregister/Genossenschaftsregister oder in einem Register eines anderen Staates eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Gleiches gilt für in das Vereinsregister eingetragene Vereine nur dann, wenn ein in kaufmännischer Art und Umfang eingerichteter Geschäftsbetrieb vorliegt.

---

Für IHK-Zugehörige im Sinne 2.4. a - c ermäßigt sich der Betrag der Umlage um den Teil des Grundbeitrages, der 420,00 EUR übersteigt.

3. Als Umlagen sind zu erheben 0,19 % des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 EUR für das Unternehmen zu kürzen.
4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2022.
5. Soweit ein Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemessungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz und Zahl der Arbeitnehmer, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Soweit der IHK ein Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, nicht bekannt ist, der IHK-Zugehörige jedoch seinen Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb mitgeteilt hat, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des mitgeteilten Betrages erhoben. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz und Zahl der Arbeitnehmer, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Der IHK-Zugehörige ist verpflichtet, der IHK Auskunft über die zur Festsetzung des Beitrages erforderlichen Grundlagen zu geben; die IHK ist berechtigt, die sich hierauf beziehenden Geschäftsunterlagen einzusehen. Werden von dem IHK-Zugehörigen Angaben, die zur Feststellung seiner Beitragspflicht oder zur Beitragsfestsetzung erforderlich sind, nicht gemacht, kann die IHK die Beitragsbemessungsgrundlagen entsprechend § 162 AO schätzen; dabei sind alle Umstände zu berücksichtigen, die für die Schätzung von Bedeutung sind.

Die endgültige Festsetzung und Abrechnung der Grundbeiträge und der Umlage erfolgt nach Vorliegen des Gewerbeertrags, hilfsweise des Gewinns aus Gewerbebetrieb, für das Bemessungsjahr.

### III. Kredite

#### Kassenkredite

Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von **2.000.000,00 EUR** aufgenommen werden.

Magdeburg, 18. November 2021



Olbricht  
Präsident



März  
Hauptgeschäftsführer

Anlagen

## ERFOLGSPLAN 2022

		Plan
		Euro
1.	Erträge aus Beiträgen	8.835.790
2.	Erträge aus Gebühren	2.168.600
3.	Erträge aus Entgelten	13.400
4.	Erhöhung/Verminderung des Bestandes fertiger und unfertiger Leistungen	0
5.	Andere aktivierte Eigenleistungen	0
6.	Sonstige betriebliche Erträge	381.900
	<b>Betriebserträge</b>	<b>11.399.690</b>
7.	Materialaufwand	2.336.100
8.	Personalaufwand	7.415.900
9.	Abschreibungen	247.300
10.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.601.900
	<b>Betriebsaufwand</b>	<b>14.601.200</b>
	<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-3.201.510</b>
11.	Erträge aus Beteiligungen	0
12.	Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0
13.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0
14.	Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0
15.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	97.200
	<b>Finanzergebnis</b>	<b>-97.200</b>
	<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-3.298.710</b>
16.	Außerordentliche Erträge	0
17.	Außerordentliche Aufwendungen	0
	<b>Außerordentliches Ergebnis</b>	<b>0</b>
18.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0
19.	Sonstige Steuern	34.600
<b>20.</b>	<b>Jahresergebnis</b>	<b>-3.333.310</b>
21.	Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr nach Ergebnisverwendung	2.474.296
<b>22.</b>	<b>Zu-/ Abnahme des sonstigen Eigenkapitals</b>	<b>859.014</b>
<b>23.</b>	<b>Ergebnis</b>	<b>0</b>

Magdeburg, 18.11.2021


Olbricht  
Präsident

März  
Hauptgeschäftsführer

**FINANZPLAN 2022**

		<b>Plan</b>
		Euro
<b>1.</b>	<b>Jahresergebnis vor außerordentlichen Posten</b>	<b>-3.333.310</b>
2.	AFA und Sonderposten	247.300
2a.	+/- Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	247.300
2b.	Erträge aus Auflösung von Sonderposten (-)	0
3.	+/- Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen, +/- Bildung Passive RAP (+) / Auflösung Aktive RAP (+), Auflösung Passive RAP (-) / Bildung Aktive RAP (-)	68.000
4.	+/- sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) / Erträge(-) [bspw. Abschreibungen auf ein aktiviertes Disagio]	xxxxxxx
5.	+/- Verlust (+) / Gewinn (-) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	xxxxxxx
6.	+ / - Abnahme (+) / Zunahme (-) der Vorräte, der Forderungen aus Beiträgen, Gebühren, Entgelte und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.	xxxxxxx
7.	+/- Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.	xxxxxxx
8.	+/- Ein- (+) und Auszahlungen (-) aus außerordentlichen Posten	xxxxxxx
<b>9.</b>	<b>= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-3.018.010</b>
10.	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0
11.	-Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-343.300
12.	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	0
13.	-Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens	-3.200
14.	+Einzahlungen aus Abgängen des Finanzanlagevermögens	500.000
15.	-Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0
<b>16.</b>	<b>= Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>153.500</b>
17a.	+ Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	0
17b.	- Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	0
18.	- Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten	0
<b>19.</b>	<b>= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>0</b>
<b>20.</b>	<b>Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes (Summe der Zeilen 9, 16 und 19)</b>	<b>-2.864.510</b>

Magdeburg, 18.11.2021





Olbricht  
Präsident

März  
Hauptgeschäftsführer

## Vorschau: Die nächste Ausgabe erscheint im Januar 2022



Foto: SFFO QRACHO - stock.adobe.com

### Digitale Sprechstunde: 60 Minuten Ausbildung

Die IHK Magdeburg bietet ihren Ausbildungsunternehmen regelmäßig eine digitale Sprechstunde rund um das Thema Ausbildung an. Ausbilder können ohne Terminabsprachen mit uns zu allen Themen in der Ausbildung sprechen.

### Private Absicherung für Unternehmer

Im letzten Teil unserer Serie »Die wichtigsten Begriffe aus der Bank- und Finanzierungsbranche« dreht sich alles um die private Absicherung für Unternehmer.



Foto: Heinshe - stock.adobe.com

### Expo 2020 in Dubai – Die ganze Welt an einem Ort

Seit 170 Jahren bieten die Weltausstellungen eine Plattform, um die bedeutendsten Innovationen zu präsentieren. Unternehmer aus Mitteldeutschland machten sich vor Ort einen Eindruck von internationalen Ideen und Entwicklungen.

### Von Firma zu Firma

Finden Sie neue Geschäftspartner oder technologische Lösungen im Ausland. Wir stellen Ihnen aktuelle Kooperationsangebote vor.

## KONTAKT: Wir sind für Sie da

Unter folgenden Durchwahlen können Sie uns erreichen:

### Durchwahl 0391/5693-

<b>Hauptgeschäftsführung</b> .....	101	<b>International</b> .....	149
<b>Öffentlichkeitsarbeit</b> .....	170	Zoll- und Außenwirtschaftsrecht,	
<b>Berufsbildung</b> .....	200	Bescheinigungen .....	156
Prüfungswesen .....	432	Fit für den Export .....	174
Bildungsservice .....	438	Enterprise Europe Network .....	148
<b>Industrie und Infrastruktur</b> .....	103	<b>Verwaltung, Recht und Steuern</b> .....	111
Industrie, Innovation und Konjunktur .....	450	Recht und Mitgliederverwaltung .....	183
Umwelt und Energie .....	152	Vermittlerregister	
Tourismus und Gastgewerbe .....	140	und Sachverständigenwesen .....	186
Regionalplanung .....	162	Finanzen .....	118
Verkehrswirtschaft .....	340	Mitgliederverwaltung und Beitrag .....	555
<b>Handel, Dienstleistungen und Unternehmensförderung</b> .....	130	Informations- und	
Dienstleistungen .....	132	Kommunikationstechnik .....	129
Handel .....	133	<b>Geschäftsstelle Salzwedel</b>	
Unternehmensgründung und -sicherung .....	130	03901/422044	
Fachkräftesicherung .....	402	<b>Geschäftsstelle Wernigerode</b>	
		03943/549720	



## Impressum

**Der Markt in Mitteldeutschland**  
Seit 1897 · 124. Jahrgang  
Zeitschrift für die amtlichen Bekanntmachungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg ISSN 1436-6932

**Herausgeber:**  
**Industrie- und Handelskammer Magdeburg**  
Alter Markt 8  
39104 Magdeburg  
Postanschrift:  
39093 Magdeburg  
Ruf 0391/5693-0  
Fax 0391/5693-193  
www.magdeburg.ihk.de  
Zertifiziert nach  
DIN EN ISO 9001:2015

**Redaktion:**  
**Torsten Scheer** (tsc)  
Ruf 0391/5693-170  
scheer@magdeburg.ihk.de  
**Ralf Wege** (rwe)  
Ruf 0391/5693-171  
wege@magdeburg.ihk.de

**Lieferbedingungen:**  
Die »Mitteilungen« sind das offizielle Organ der IHK Magdeburg. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Im freien Verkauf:  
**jährlich 28 EUR (Einzelheft 1,30 EUR)**  
**inkl. Versand- u. Portokosten zzgl. MwSt.**

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Fotos gibt es keine Gewähr. Die Redaktion behält sich bei eingesandten Artikeln das Recht zum Kürzen vor. Namentlich gekennzeichnete Artikel sowie Inhalte von Anzeigen und Beilagen müssen nicht in jedem Fall mit der Auffassung der IHK übereinstimmen.

Wir bitten um Verständnis, dass wir aus Gründen der Lesefreundlichkeit bei geschlechtsneutral verwendeten Begriffen auf die zusätzliche Nennung weiblicher Formen verzichten. Wenn z. B. von Mitarbeitern die Rede ist, sind stets auch die Mitarbeiterinnen gemeint.

### Verlag, Anzeigen und Herstellung:

**JHM Verlag**  
FUNKE Niedersachsen Services GmbH  
Hintern Brüdern 23  
38100 Braunschweig

### Leiter Herstellung:

**Marco Schneider**  
Ruf 0531/3900-580  
**Anzeigenleitung:**

**Constantin Cordts** (verantwortlich)

### Anzeigenberatung:

**Freimut Hengst**  
1. Agentur für Journalismus,  
Internet & Marketing  
Ruf 0391/5564115  
Mobil 0179/1201799  
freimut.hengst@1ajim.de

### Druck:

westermann DRUCK | pva  
Georg-Westermann-Allee 66  
38104 Braunschweig

### Erscheinungsweise:

25. des jeweiligen Monats

### Anzeigenschluss:

3. Januar 2022



**WIR HABEN DEN JOB,  
DEN SIE SUCHEN!**

**Mit job38.de immer einen Schritt voraus:**  
Regionale Arbeitgeber entdecken | Täglich neue Jobs  
Direkt online bewerben | Persönlicher Job-Suchagent

114 ORTE FÜR EINE NACHT  
ODER MEHR AUF 204 SEITEN



DER  
CAMPING  
GUIDE

für die Region  
zwischen Harz & Heide

15€

»»» FUNKE  
Medien  
Niedersachsen

Der Camping Guide für die Region  
zwischen Harz & Heide ist für 15 Euro  
online auf [shop.bzv.de](http://shop.bzv.de) erhältlich