

Mitteldeutsche Wirtschaft

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau 03/2022



Schwerpunkt:

Fachkräfte „backen“?

Berufsausbildung lohnt sich (S. 16)

Wohin mit den Fördermillionen?

IHK-Gremien diskutieren
über Forschung im Revier (S. 29)

Stimmt der CO₂-Fußabdruck?

In sechs Schritten zur
Klimaneutralität (S. 36)



Frieden jetzt!
Мир сейчас!
Спокій зараз!

Die IHK zum Krieg in der Ukraine:
Hilfe leisten! (S. 1)

Werben für Berufsorientierung auf Instagram:
Luke Hiller (l.) und Elias Göbler, angehende
Chemikanten bei Heraeus in Bitterfeld (S. 16 u. 25).

www.halle.ihk.de



„Mein Traum:
Segel setzen für sauberen
Warentransport.“



Lass dich nicht vom Kurs abbringen.

Gegen Umweltverschmutzung stinkt Cornelius Bockermann mit Segeln an: Er segelt Fairtrade-Produkte CO₂-frei. Durch aufwendige Auftragsabwicklung würde sein Timing aus dem Ruder laufen. Für große Träume braucht es jemanden, der dir den Rücken freihält. www.lexware.de

LEXWARE

Einfach machen

Frieden jetzt! Мир сейчас! Спокій зараз!

Sehr geehrte Damen und Herren,

Halle (Saale), 2. März 2022. Während wir diese Zeilen schreiben, sterben Menschen in der Ukraine. Es herrscht Krieg in Europa. Angesichts dessen erscheint uns ein „übliches“ Editorial unangebracht.

Nur wenige hundert Kilometer von uns entfernt sterben unschuldige Frauen und Kinder. Auch alte Menschen. Es sterben Männer, die ihre ukrainische Heimat verteidigen gegen russische Soldaten, in Marsch gesetzt von einem irregeleiteten Präsidenten, dessen krude Weltsicht und Großmannssucht keine Rücksichtnahme kennt.

Wir erklären uns solidarisch mit dem ukrainischen Volk. Es braucht und verdient unsere Hilfe.

Zugleich sind unsere Gedanken aber auch bei allen Menschen in Russland, die diesen brutalen Angriffskrieg „ihres“ Präsidenten verurteilen, die Frieden wollen, die den Mut finden, öffentlich gegen diese „Politik“ zu opponieren. Auch sie verdienen unsere Unterstützung – so wie jeder, der diesem Despoten die Unterstützung versagt.

Wir kennen unseren gesetzlichen Auftrag als IHK. Ja, wir haben die Interessen der Wirtschaft im Blick zu haben. Aber wer ist „die Wirtschaft“? Wirtschaft, das meint immer und zuvorderst Menschen. Und damit Menschenrechte. Und damit das Recht auf Unversehrtheit. Auf Frieden. Ohne Frieden „funktioniert“ Wirtschaft nicht. Und da es ohne funktionierende Wirtschaft keinen Wohlstand geben kann, gilt: Ohne Frieden kein Wohlstand. Keine Nahrung, keine medizinische Versorgung. Kein Obdach, keine Wärme. Wir brauchen Frieden. Jetzt!

Doch Machtstreben, Großmannssucht und kriegerische Aggression stoppt man nicht durch gutes Zureden. Deshalb sehen wir ein, dass Sanktionen notwendig, ja unausweichlich sind. Harte Sanktionen, die den Aggressor empfindlich treffen. Doch gilt: keine Wirkung ohne Nebenwirkung. Also werden wir Nebenwirkungen in Form eigener wirt-

schaftlicher Nachteile in Kauf nehmen müssen. Dazu sind wir bereit. Frieden und Freiheit haben ihren Preis. Diesen Preis müssen und werden wir zahlen. Völkerrecht und Menschenrechte sind es wert.

Erste Nebenwirkungen spüren wir, spüren Sie mit und in Ihren Unternehmen schon jetzt: Die Energieversorgung wird schwieriger und vor allem deutlich teurer. Lieferketten werden – nach Corona erneut – unterbrochen. Absatzmärkte brechen weg. Das sind keine Kleinigkeiten, gewiss. Aber dieser Preis der Entschlossenheit und Härte ist nicht zu hoch, wenn es gelingt, Russland dadurch an den Verhandlungstisch zu bringen. Wirtschaft braucht Perspektive.

Bitte unterstützen Sie mit uns gemeinsam alle friedliebenden Kräfte – ob in der Ukraine, ob in Russland oder wo auch immer! Und leisten Sie humanitäre Hilfe für die Menschen in der Ukraine und jene, die von dort fliehen: Helfen Sie durch Geld- und Sachspenden! Warme Kleidung, Lebensmittel, Medikamente und Verbandszeug. Das IHK-Netzwerk verfügt über Erfahrung im Krisenmanagement, mehrfach erprobt nicht nur bei Fluthilfen. Auch mehr als einhundert IHK-Flüchtlingskoordinatoren haben erst vor wenigen Jahren die Hilfsbereitschaft und Leistungsfähigkeit der IHK-Organisation unter Beweis gestellt.

Bitte helfen Sie – Ihre IHK hilft Ihnen dabei!



Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident der Industrie- und
Handelskammer Halle-Dessau



Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer der Industrie- und
Handelskammer Halle-Dessau

8

Jugend forscht

Wettbewerb in der Region gestartet



16

Jugend lernt

IHK-Angebote, um künftige Azubis anzusprechen



INHALT MÄRZ 2022

- 1 EDITORIAL
- 4 BLICK INS LAND
- 41 VERANSTALTUNGEN
- 42 BÖRSEN
- 46 WIR FÜR SIE
- 48 IMPRESSUM

IHK-Service schnell gefunden:



IHK-Kontakt



IHK-Download



Mehr Infos online



Querverweis im Inhalt

WIRTSCHAFT & REGION

6 Innovativ – erfolgreich – aus der Region

Die TELEPORT GmbH bringt künstliche Intelligenz in deutsche Ämter

8 Was – Wann – Wo

Sachsen-Anhalts Jugend forscht wieder und weitere Nachrichten aus der Region

12 Fachkräfte

Teilhabechancengesetz: „So haben wir sehr gute Mitarbeiter gefunden!“

14 Zahlen – Daten – Fakten

Statistische Berichtspflichten – wem nutzen sie und wie?

SCHWERPUNKT: BERUFSAUSBILDUNG LOHNT SICH

16

IHK-Angebote auf einen Blick

Sowohl als auch: Erfolgreiche Berufsorientierung ist klassisch und virtuell

Azubi-Speed-Dating, eine schnelle und unkomplizierte Kontaktbörse

Praktikum trotz Pandemie – zwei Beispiele, wie das funktioniert hat

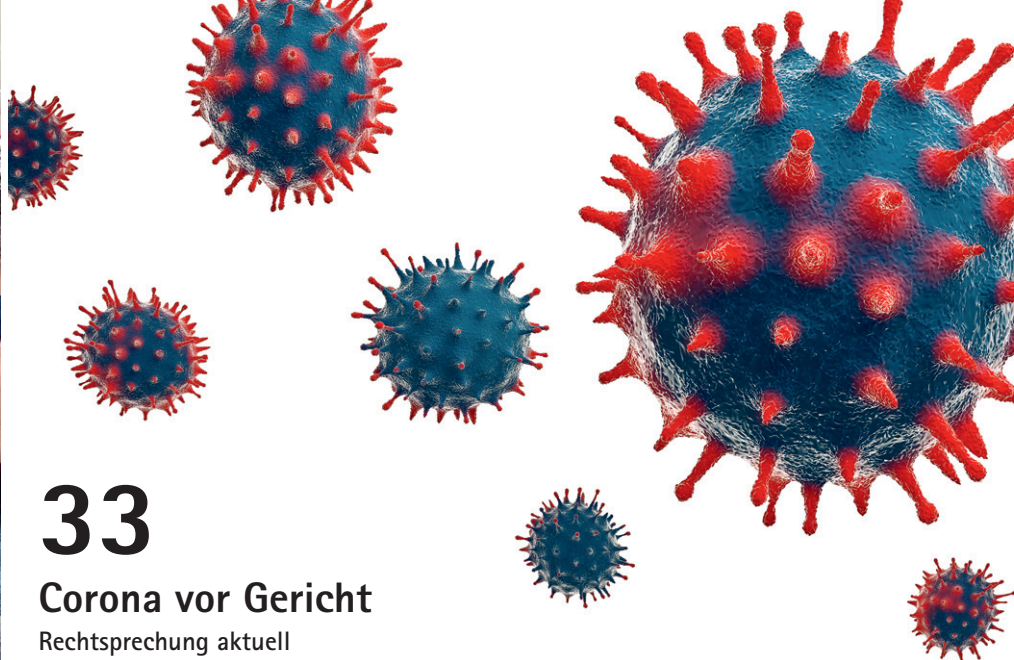
#AzubisFürSie auf Instagram & Co.



26

Frischer Wind

Wirtschaftsjunioren wählen neue Vorstände



33

Corona vor Gericht

Rechtsprechung aktuell



31

Langer Atem

Interessenvertretung für die Gastronomie



38

It's getting serious now!

Welche Regeln nach dem Brexit gelten

WIRTSCHAFT & ENGAGEMENT

26 Ehrenamtlich engagiert

Viele neue Gesichter bei den Wirtschaftsjunioren in Sachsen-Anhalt

Jung, weiblich, Prüferin: Wie Bettina Merk einen Kollegen überrascht hat

29 Arbeitskreise und Ausschüsse

DEHOGA-Präsident Michael Schmidt ist auch in der IHK für Gastronomie und Tourismus aktiv

Was kommt nach der Kohle? Unter anderem ein Großforschungsinstitut! Die Unternehmensgemeinschaft diskutiert mit

WIRTSCHAFT & PRAXISWISSEN

32 Finanzierung und Förderung

Anschub für betriebliche Energiewende

33 Recht

Aktuelle Gerichtsentscheidungen

IHK berät beim Markenschutz

35 Energie und Umwelt

Geschäftsmodell für grünen Strom

In sechs Schritten zur Klimaneutralität

37 Tipps fürs Tagesgeschäft

Ausbildung im Homeoffice

38 International

Brexit-Übergangsregeln ausgelaufen

Außenhandel lernen



40 Wir für Sie

Die IHK stellt sich vor – diesmal: Das Team Ausbildung



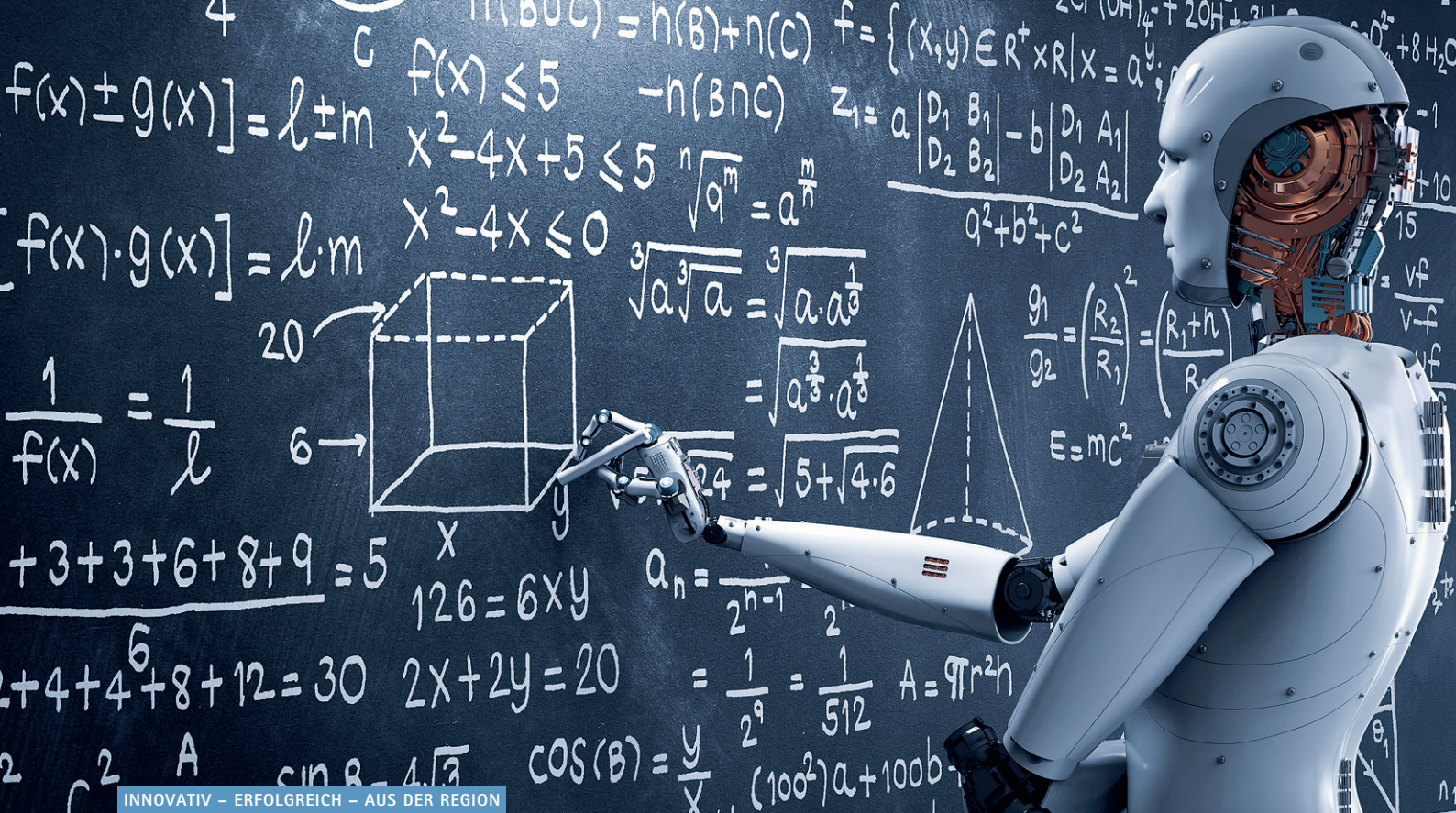
Die Mitteldeutsche Wirtschaft im Web:
www.halle.ihk.de/E-Paper



Wenn kleine Forscher groß werden

... dann finden Sie vielleicht Geschmack an MINT – gemeint ist damit aber nicht die Kaugummisorte, sondern die Fächer Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik. Denn auch hier braucht Sachsen-Anhalt Nachwuchs. Aber jetzt haben Greta, Timo, Helen und Gordon (v. l.) von den „Lustigen Spatzen“ aus Wippra erst einmal Spaß beim Ausprobieren, Experimentieren und Selbermachen. Die Kita aus Sangerhausen wurde 2021 zum sechsten Mal in Folge zum „Haus der kleinen Forscher“. Die gleichnamige Stiftung fördert kindlichen Forscherdrang. Als Netzwerkpartner der Stiftung bietet die IHK pädagogischen Fach- und Lehrkräften ein wachsendes Programm an Workshop-Themen. Wie sich altersgerechte Versuche in die tägliche Arbeit integrieren lassen, lesen Sie unter www.halle.ihk.de, Nr. 4639496.





Künstliche Intelligenz im Einsatz

Die Digitalisierung der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung gehört zum Kerngeschäft der sachsen-anhaltischen TELEPORT-Gruppe. Genutzt wird künstliche Intelligenz – menschengemacht. Deshalb investiert die Gruppe, die aus einem Telefonie- und Internetanbieter entstand, vor allem in Köpfe und Wissen.

„Wer in Halle oder Magdeburg die 115 anruft, kommt mit unseren Services in Verbindung. Denn hinter der Behördennummer, die in ganz Deutschland den direkten Draht zur Verwaltung herstellt, steckt in neun Bundesländern ein von uns entwickeltes System“, erklärt Thomas Patzelt, Geschäftsführer der zur TELEPORT-Gruppe gehörenden Teleport GmbH. Doch nicht nur per Telefon, sondern ebenso per Internet, Facebook oder Messenger bringt das Unternehmen bundesweit Bürger und Verwaltung zusammen: „Dafür haben wir den Behördenbot Govii entwickelt, einen Assistenten auf Basis Künstlicher Intelligenz (KI). Er verrät, wer am Wohnort für den Bauantrag zuständig ist, was der Reisepass kostet, welche Unterlagen für die Autoanmeldung nötig sind und vieles mehr. Im Einsatz ist er zum

Beispiel schon seit 2018 in Kiel und seit letztem Jahr in Trier.“

Aktuell erprobt TELEPORT in der Skatstadt Altenburg neue Daten-Infrastrukturen für die Wohnungs- und Energiewirtschaft, berichtet Patzelt: „Für die Energie- und Wasserversorgung Altenburg GmbH sowie die Städtische Wohnungsgesellschaft Altenburg mbH implementieren wir im gemeinsamen LoRaWAN-Funknetz Lösungen zur Energienetzüberwachung und zum Submetering, der automatisierten Erfassung des Energieverbrauchs.“

KI ist die Zukunft

Digitale, intelligente Verwaltungsdienstleistungen – da spielt für Patzelt auch in Zukunft die Musik. Vor allem die KI gehöre zu den gro-

ßen Themen der nächsten Jahre, gemeinsam mit dem „Internet der Dinge“ – den mit dem Internet vernetzten intelligenten Geräten und Maschinen – und dem superschnellen Mobilfunkstandard 5G.

„Die öffentliche Verwaltung hat die Chance, jetzt direkt auf diesen Zug aufzuspringen. Nicht zuletzt die Corona-Pandemie hat die gewaltigen Defizite in der Digitalisierung sichtbar gemacht. Die Gelder werden nun bereitgestellt“, sagt Patzelt. Allerdings sei wichtig, keine „Digitalruinen“ zu schaffen und mehr marktwirtschaftlichen Wettbewerb einzubringen. „Unser Wettbewerbsvorteil ist die bereits erprobte Basisinfrastruktur, die wir weiter ausrollen können. Chatbots wie Govii sind erst der Anfang, wir arbeiten an weitergehenden KI-Services, die beispielsweise bei Ausfall einer



Thomas Patzelt, Geschäftsführer, Teleport GmbH

Maschine den Schaden direkt analysieren.“ Zu den KI-Anwendungen gehöre ebenso ein Mängelmelder, der auf Fotos von herumliegendem Müll oder Schlaglöchern selbstständig erkennt, worum es sich handelt – ohne dass eine ergänzende Beschreibung nötig sei.

Daten und Köpfe

„Die öffentliche Verwaltung wird sich in den kommenden Jahren daran messen lassen müssen, inwieweit sie KI im Rahmen des europäischen Datenschutzkonzepts nutzbar machen kann“, sagt Patzelt. So könnten zum Beispiel Bürgerbegehren zur Lärmbelastung mit entsprechenden Daten unterfüttert werden. „Auf der anderen Seite muss aber Transparenz gegeben sein, welche Entscheidungen mithilfe von KI vorgenommen werden dürfen – und wie die Entscheidungen zustande kommen“, unterstreicht er.

Um die technologischen Grundlagen für eine KI- und datenbasierte Verwaltung zu schaffen, investiere TELEPORT in Wissen und Ideen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Unser größtes Kapital steckt in deren Köpfen. Deshalb stehen Personalaufbau und Qualifikation im Mittelpunkt unserer Investitionen. Jeder kann und soll Ideen einbringen, wir geben Freiraum und hören zu.“

TSA Public Service GmbH/Teleport GmbH

Herrenstraße 20
06108 Halle (Saale)
Telefon: +49 (0) 345 773874 0
www.teleport-gruppe.de



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
Dr. Sophie Kühling
Tel. 0345 2126-265, skuehling@halle.ihk.de

Der Fragebogen: TSA Public Service GmbH/Teleport GmbH

Am Markt seit ...? 1994, zunächst als Teleport Sachsen-Anhalt mit Angeboten im liberalisierten Telekommunikationsmarkt. Ab 2001 Aufbau des Geschäfts für die öffentliche Verwaltung. Seit 2010 Konzentration dieses Geschäftsbereichs in der TSA Public Service, die ihren Hauptsitz in Halle hat und ebenso wie die Teleport GmbH und die Govii UG zur heutigen TELEPORT-Gruppe gehört.

Zahl der Beschäftigten? 55.

Wird ausgebildet? Derzeit werden sieben Auszubildende beschäftigt sowie sieben Werkstudenten. Ausgebildet wird in verschiedenen Bereichen der Fachinformatik. Bei dualen Studiengängen wird vor allem mit der Hochschule Anhalt kooperiert, auch hier stehen informatiknahe Fächer im Zentrum. Zusammenarbeit gibt es ebenfalls mit der Hochschule Merseburg und der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Das Unternehmen hat sich entwickelt zu ...? einem Spezialisten für Lösungen und Services zur nachhaltigen Verwaltungsmodernisierung, dessen Angebote wie der auf Technologien der Künstlichen Intelligenz (KI) basierende Behördenbot Govii bundesweit eingesetzt werden.

Umsatz? Knapp sieben Millionen Euro 2021.

Prognose? Konzentration auf die Weiterentwicklung von KI- und Bot-Technologien, die künftig im Alltag und auch in der öffentlichen Verwaltung eine große Rolle spielen werden. Ausbau der KI-Angebote im Bereich Verwaltungsdigitalisierung und -automatisierung.

In der Region engagiert durch ...? Begabtenförderung, unter anderem durch das Sponsoring von Mathematikolympiaden. Regelmäßig werden zudem Geldsummen ausgelobt und die Belegschaft des Unternehmens entscheidet, welche Vereine oder Einrichtungen unterstützt werden – zuletzt war dies eine Sporthalle in Halle (Saale).

Was bedeutet Corporate Social Responsibility (CSR, Übernahme von ökologischer, ökonomischer, sozialer Verantwortung) für das Unternehmen? Besonders wichtig ist dem Unternehmen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Bereits vor Corona gab es die Möglichkeit zu mobilem Arbeiten und Homeoffice. Beim Einkauf von Rechenzentrumsleistung wird auf „Grünen Strom“ geachtet, außerdem wird auf Elektro- oder Hybridfahrzeuge Wert gelegt. Die Obstkörbe für die Belegschaft kommen möglichst aus der Region. Nicht zuletzt werden Kindergartenbeiträge gesponsert. Aus- und Weiterbildung werden unterstützt und gefördert, darunter Aufbau- und Master-Studium. Für ehrenamtliches Engagement wird ebenfalls Raum gelassen.



Weitere Geschichten unter www.halle.ihk.de, Nr. 5018712



Laurin Schmidt, Lino Müller und Bruno Loeser (v. l. n. r.) aus Quedlinburg freuten sich 2020 über den von der IHK verliehenen Sonderpreis für ihr „Schüler experimentieren“-Projekt. Sie hatten damals mögliche Alternativen zu Kunststofftrinkhalmen untersucht.

WAS – WANN – WO

Sachsen-Anhalts Jugend forscht wieder

Was hat Seilspringen mit Astronautentraining zu tun? Klimawandel – und was nun? Liefern Kakteen das „Superfood“ der Zukunft? Derzeit werden in ganz Sachsen-Anhalt wieder Antworten auf solche Fragen gesucht und gefunden. Ende Februar startete „Jugend forscht – Schüler experimentieren“ mit dem Regionalwettbewerb in **Stendal**. Zwei regionale Runden in **Halle (Saale)** und **Greppin** folgten Anfang März, teilweise virtuell. In den sieben Themengebieten Arbeitswelt, Biologie, Chemie, Geo- und Raumwissenschaften, Mathematik/Informatik, Physik und Technik füllen derzeit rund 100 Nachwuchsforscher mit ihren Projekten das Landesmotto „#moderndenken“ wieder mit Leben. Das Finale des Landeswettbewerbs findet dann online am 30. März in Halle (Saale) statt. Die Landessieger wiederum qualifizieren sich für den Bundeswettbewerb vom 26. bis 29. Mai 2022 in Lübeck. Eine Reihe heimischer Unternehmen unterstützen diesen Wettbewerb: Die Technolo-

gie- und Gründerzentrum (TGZ) Halle GmbH fungiert in Kooperation mit der ECH Elektrochemie Halle GmbH sowohl als Patenunternehmen und Ausrichter des Landeswettbewerbs. Als regionale Patenunternehmen begleiten die Bayer Bitterfeld GmbH, die SLV Halle GmbH – Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt – und die Elektro-Thermit GmbH & Co. KG den traditionsreichen Wettbewerb. Die IHK stiftet Sonderpreise.

Die Förderung trägt Früchte: Neun von zehn der erfolgreichen Jungforscher studieren später ein Fach aus dem MINT-Kanon Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik. Im Anschluss sind etwa die Hälfte im Bereich von Forschung und Entwicklung in Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen oder Unternehmen tätig. Mit anderen Worten: „Jugend forscht“ sorgt für neue „moderne Denker“ in Sachsen-Anhalt.

Sanktionen gegen Russland

Wegen des Einmarschs in die Ukraine hat die EU Wirtschaftssanktionen gegen Russland verhängt. Darunter sind Ausfuhrbeschränkungen, Blockaden des Finanzsektors sowie Maßnahmen gegen einzelne Banken, Organisationen und Personen. **Sachsen-anhaltische** Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen nach Russland sollten prüfen, inwieweit ihre Produkte und Partner davon betroffen sind.



Die IHK hat eine Internetseite mit Informationen geschaltet: www.halle.ihk.de, Nr. 5439254

Zurück nach Mansfeld-Südharz!

Nach erfolgreicher Premiere 2019 war der Rückkehrertag im **Landkreis Mansfeld-Südharz** auch für Ende 2021 fest eingeplant. Doch die Corona-Pandemie hat diese Pläne zunächst zunichtegemacht. Nun gibt es einen Ersatztermin. Der Rückkehrertag findet am Ostersamstag, den 16. April 2022 in der Zeit von 10 bis 13 Uhr in der Mammuthalle in Sangerhausen statt. Genutzt werden soll das Osterwochenende, weil in dieser Zeit – wie auch zu Weihnachten – viele in die Heimat zurückkehren, um ihre Familien zu besuchen. Der Rückkehrertag soll all denjenigen eine Plattform bieten, die wieder in die Heimat zurückwollen. Gleichzeitig eröffne der Rückkehrertag den Unternehmen der Region einen Weg, qualifizierte und motivierte Fachkräfte kennenzulernen und zu gewinnen.



Der erste Rückkehrertag in Sangerhausen war Weihnachten 2019 gut besucht.

nen. Dazu erhalten interessierte Unternehmen die Möglichkeit, sich zu präsentieren und als Aussteller teilzunehmen.



Details zur Anmeldung:
www.mansfeldsuedharz.de/wiederinmsh.html

Kohleausstieg: 50 Millionen für Kommunen und Landkreise

Sachsen-Anhalts Wirtschaftsministerium fördert die Erschließung neuer Industriegebiete in der Braunkohleregion mit insgesamt bis zu 50 Millionen Euro und hat dafür einen von der Landesregierung beschlossenen Förderaufruf „Wasserstoff“ veröffentlicht. Gefördert werden Kommunen, Landkreise und öffentliche Träger bei der Erschließung neuer Industrie- und Gewerbegebiete in den Braunkohleregionen. Ziel ist die Ansiedlung von Unternehmen, die „grünen“ Wasserstoff herstellen und verwenden. Antragsberechtigt sind Gebietskörperschaften sowie sonstige Träger, soweit sie öffentliche, vor allem kommunale Aufgaben in oder für die Gebietskörperschaften erfüllen. Die Erschließung des Industrie- und Gewerbegebietes einschließlich des Grunderwerbs kann mit bis zu 90 Prozent gefördert werden. Interessierte können ihre Vorschläge bis zum 31. Juli 2022 einreichen.



Weitere Informationen:
<https://strukturwandel.sachsen-anhalt.de/foerderung/landesfoerderung/foerderaufrufe/foerderaufruf-wasserstoff/>

Endspurt für Gründerpreis

Der Wettbewerb um den „Gründerpreis der **Stadt Dessau-Roßlau**“ geht auf die Zielgerade. Noch bis zum 31. März 2022 können sich Jungunternehmerinnen und -unternehmer um ihn bewerben. Gesucht werden interessante Gründungen mit technologischem, ökologischem, gesellschaftlichem oder sozialem Innovationspotenzial. Kooperationspartner für die Auslobung sind die IHK, der Wirtschafts- und Industriecub Anhalt e. V., die Wirtschaftsjuvenen Dessau e. V., die Stadtmarketinggesellschaft Dessau-Roßlau mbH sowie die Hochschule Anhalt. Insgesamt vergeben die Auslober drei Preise mit Preisgeldern und Sachpreisen in Höhe von über 6.000 Euro. Zusätzlich erhält jeder Preisträger eine Jahresmitgliedschaft der Wirtschaftsjuvenen Dessau. Mitmachen können Kleinunternehmen aller Branchen mit weni-



Gründerpreis 2022

ger als 50 Mitarbeitern. Auch Unternehmensnachfolgen, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und von Berufsrückkehrern sind ausdrücklich zur Teilnahme eingeladen.



Alle Details einschließlich der Teilnahmeunterlagen:
www.gruenden-in-dessau.de



**Struktur, Vertrauen,
Eigenverantwortung**

Work from Home Berufsausbildung und duales Studium

DELLTechnologies

Mobile Ausbildung auch ohne Pandemie

Die Dell GmbH in Halle (Saale) ist Vorreiter in der mobilen Ausbildung. In einer Betriebsvereinbarung wurde mit der Personalvertretung die Möglichkeit festgeschrieben, sowohl im Betrieb als auch im Homeoffice zu lernen – auch ohne pandemische Lage. Auf diese Weise soll die mobile Kompetenz der künftigen Facharbeiter steigen und die Ausbildung attraktiver werden. Dell Technologies stattet die Azubis technisch aus und zahlt Aufwandsentschädigungen. Die IHK ist eingebunden und sichert die Ausbildungsqualität. Mehr zur mobilen Ausbildung lesen Sie auf S. 37.

IHK-Handelsatlas 2022 entsteht

Im mittlerweile siebten Handelsatlas dokumentiert die IHK die Entwicklungen des Einzelhandels für alle zentralen Orte und Sondergebiete **im Süden Sachsen-Anhalts**. Insgesamt werden bis zum 30. April 2022 über 9.000 handelsrelevante Datensätze mit ca. 140.000 Einzelangaben, unter anderen zu Bevölkerungsentwicklung und Kaufkraftvolumen, erhoben und erfasst. Der Atlas dient sowohl der IHK als auch Städten und Kommunen zur Einschätzung der standortbezogenen Versorgungs- und Wettbewerbssituation. Dazu liefern die Datensätze für Einzelhändler, Investoren und Kommunen eine qualifizierte Entscheidungshilfe bei handelsrelevanten Fragen zur Entwicklung von Standorten und Angeboten. Auch Handlungsempfehlungen können abgeleitet werden.



IHK Halle-Dessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
Daniel Loeschke
Tel. 0345 2126-267, dloeschke@halle.ihk.de

Teilnehmer für „Vitale Innenstädte“ gesucht

Nur wer die Fakten kennt, kann handeln. So lautet das Credo für die Studie „Vitale Innenstädte“. Das Institut für Handelsforschung IFH Köln plant eine Neuauflage der Untersuchung, in deren Ergebnis die teilnehmenden Städte aktuelle Daten zu Besucherstruktur, Besucherverhalten und Bewertung der Innenstädte sowie des Einzelhandels in die Hand bekommen. Und diese als Grundstein für planerische Entscheidungen zur (Re-)Vitalisierung der Innenstadt nutzen können. Die Erhebung findet mittels standardisierter Pas-

santenbefragung im Herbst 2022 statt. Neben Basisfragen werden auch neue Themen gesetzt. Für 2022 stehen Nutzungsmix und Bewertung neuer lokaler Angebote im Fokus. Im Rahmen ihres vielfältigen Engagements um attraktive Innenstädte unterstützt die IHK Halle-Dessau die Teilnahme **größerer Städte des Kammerbezirks** an der Studie „Vitale Innenstädte 2022“ mit einem rabattierten Teilnahmeentgelt.



Mehr Informationen:
www.halle.ihk.de, Nr. 5328954

Mehr Exporte

Trotz Corona-Pandemie hat **Sachsen-Anhalt** deutlich mehr Güter ins Ausland verkauft als noch im Jahr davor. Nach vorläufigen Daten des Statistischen Landesamtes stiegen die Exporte um gut ein Fünftel auf insgesamt 19,3 Milliarden Euro. Mehr als zwei Drittel aller Ausfuhren gingen dabei in Mitgliedsstaaten der Europäischen Union: Die wichtigsten Ausfuhrländer waren im vergangenen Jahr Polen mit 2,2 Milliarden Euro, die Niederlande

mit 1,5 Milliarden Euro und Frankreich mit 1,4 Milliarden Euro. Die größten außereuropäischen Handelspartner waren die Vereinigten Staaten (800 Millionen Euro) und die Volksrepublik China (600 Millionen Euro).

Um **21,4%** stiegen die Exporte 2021.



Unsere Netze mit
100% Grünstrom*

Die ersten
6 Monate für

0€**



Ihr Business- Festnetz, das die Umwelt schützt

Zusammen GigaGreen – mit Red Business Internet & Phone:
Wechseln Sie jetzt in das nachhaltige Kabel-Festnetz von Vodafone
Business und profitieren Sie von Internet mit bis zu 1.000 Mbit/s
aus 100% Grünstrom* – gut für Ihr Unternehmen und unser Klima.
Das ist: Business-Erfolg neu gedacht.

vodafone.de/greencable



Together we can
**vodafone
business**

*100% Grünstrom: Für Drittstandorte ohne Nutzung erneuerbarer Energien erfolgt ein Ausgleich über Grünstromzertifikate. **Aktion bis 31.03.2022 (Verlängerung vorbehalten): Sie erhalten rechnerisch die ersten 6 Monate den Basispreis für 0,00 €. Für Kabel-Produkte der Anbieter Vodafone NRW GmbH, Vodafone Hessen GmbH & Co. KG und Vodafone BW GmbH gilt: In den ersten 6 Monaten wird der Basispreis des Tarifes auf der Rechnung mit 0,00 € berechnet, anschließend gilt der monatliche Basispreis des jeweiligen Tarifes. Zusatzleistungen und kostenpflichtige Dienste werden weiterhin berechnet. Für Kabel-Produkte des Anbieters Vodafone Deutschland GmbH gilt: Es wird ein Startguthaben auf der ersten Rechnung gutgeschrieben, mit welchem der Basispreis des Tarifes in den ersten 6 Monaten verrechnet wird, anschließend gilt der monatliche Basispreis des jeweiligen Tarifes. Für den Tarif Red Business Internet & Phone 1000 Cable beträgt das Startguthaben 300,00 € netto (Basispreis 49,90 € netto mtl.), Zusatzleistungen und kostenpflichtige Dienste werden ebenfalls mit dem Startguthaben verrechnet. Dies kann dazu führen, dass innerhalb der ersten 6 Monate der Basispreis des Tarifes nicht mehr rechnerisch 0,00 € beträgt. Für alle Anbieter gemeinsam gilt: Im Aktionszeitraum entfällt für die vorgenannten Tarife das einmalige Bereitstellungsentgelt von 69,90 €. Mindestlaufzeit 24 Monate, danach jederzeit mit einer Frist von 1 Monat kündbar. Beachten Sie bitte die Verfügbarkeit: Internet- & Phone-Produkte sind in vielen unserer Kabel-Ausbaugebiete und mit jeweils modernisiertem Hausnetz verfügbar. Alle Preise sind Nettopreise und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Gültig für Internet- & Phone-Neukunden sowie für Kunden, die in den letzten 3 Monaten keine Internet- und/oder Telefonkunden der Vodafone Baden-Württemberg GmbH, Vodafone Hessen GmbH, Vodafone Nordrhein-Westfalen GmbH, Vodafone Deutschland GmbH bzw. der Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH waren. Anbieter der Kabel-Produkte in NRW, Hessen und BW sind: in NRW die Vodafone NRW GmbH, in Hessen die Vodafone Hessen GmbH & Co. KG, in BW die Vodafone BW GmbH, alle Aachener Straße 746–750, 50933 Köln. Ansonsten ist Anbieter die Vodafone Deutschland GmbH, Betastraße 6–8, 85774 Unterföhring.

„So haben wir sehr gute Mitarbeiter gefunden!“

Der Bund will Langzeitarbeitslosen mit dem **Teilhabechancengesetz** von 2019 ermöglichen, auf den ersten Arbeitsmarkt zurückzukehren. Firmen, die sie einstellen, werden finanziell unterstützt – eine Chance für beide Seiten.

Jan Kaltoven kommt aus einem Gespräch mit zwölf der etwa 120 Arbeitsvermittler und -berater des Jobcenters in Halle. Sie haben sich im vergangenen Jahr zum Coach weiterqualifiziert und kümmern sich seit Januar 2022 selbst darum, dass Langzeitarbeitslose und Unternehmen besser zueinander finden und ein möglichst stabiles Arbeitsverhältnis aufbauen. Das Coaching ist Bestandteil zweier seit 2019 laufender Beschäftigungsprogramme (siehe auch: „Wege zur ‚Teilhabe am Arbeitsplatz‘“) und für den Geschäftsführer des Jobcenters ein Erfolgsfaktor für die wachsende Nachfrage. Immerhin gab es seit dem Start über 800 Projekteintritte, die Abbrecherquote ist gering und immer mehr Unternehmen interessieren sich für diese neuen Instrumente der Arbeitsförderung. Ein Wert, der den bundesweiten Vergleich nicht scheuen muss.

Betreut, nicht nur vermittelt

Die Coaches kümmern sich darum, Interessen von Bewerbern und Anforderungen von Arbeitgebern abzugleichen, bahnen das Kennenlernen an und vermitteln auch mal, wenn im Alltag Probleme auftauchen. Vor allem das behutsame Aufeinanderzugehen führt dazu, dass es nach einem Kennlerngespräch in vier von fünf Fällen heißt: „Wir versuchen es miteinander“, berichtet Jan Kaltoven. Auch deshalb hat er die ursprüngliche Idee eines externen Coachings verworfen und setzt jetzt auf die hausinterne Expertise. Seine Erwartungshaltung: noch individueller im Einzelfall agieren zu können.

Genau das schätzen Unternehmen wie beispielsweise die TAG Immobilien Service GmbH, Tochter der TAG Immobilien AG. Der gesamte Konzern bewirtschaftet knapp 90.000 Wohnungen, vor allem im Norden und Osten Deutschlands sowie in Polen. In Halle (Saale) und Merseburg sind es knapp 4.500. Philosophie des Unternehmens sind zufriedene Mieter dank wachsender Lebensqualität in den Wohnquartieren. Neben der Ausstattung der Immobilien selbst, macht sich das für Regionalleiter Matthias Montag vor allem an Sauberkeit und guten Hausmeisterdienstleistungen fest.

Genau das schätzen Unternehmen wie beispielsweise die TAG Immobilien Service GmbH, Tochter der TAG Immobilien AG. Der gesamte Konzern bewirtschaftet knapp 90.000 Wohnungen, vor allem im Norden und Osten Deutschlands sowie in Polen. In Halle (Saale) und Merseburg sind es knapp 4.500. Philosophie des Unternehmens sind zufriedene Mieter dank wachsender Lebensqualität in den Wohnquartieren. Neben der Ausstattung der Immobilien selbst, macht sich das für Regionalleiter Matthias Montag vor allem an Sauberkeit und guten Hausmeisterdienstleistungen fest.

In Halle (Saale) und Merseburg sind es knapp 4.500. Philosophie des Unternehmens sind zufriedene Mieter dank wachsender Lebensqualität in den Wohnquartieren. Neben der Ausstattung der Immobilien selbst, macht sich das für Regionalleiter Matthias Montag vor allem an Sauberkeit und guten Hausmeisterdienstleistungen fest.

„Die Unterstützung des Jobcenters bei der Personalauswahl senkt den bürokratischen Aufwand und schafft für alle Sicherheit und Mehrwert.“

Matthias Montag
Regionalleiter TAG Immobilien Service GmbH



Teamleiter Dirk Weigel (Mitte) mit Sven Meyer (links) und Tobias Töpfer (rechts) beim Einbau einer Küchenzeile. Beide sind seit mehreren Monaten über das Förderprogramm in der TAG Immobilien Service GmbH.

Da der Arbeitsmarkt dafür inzwischen allerdings besonders dünn ist, war das Angebot des Jobcenters für ihn von Anfang an interessant. Während es in den ersten beiden Jahren in Merseburg nicht lief, erkennt Montag in Halle (Saale) bereits kurz nach dem Start Ende 2021 eine Perspektive, wohl wissend, dass dieses neue Zueinanderfinden zunächst den Bestandsmitarbeitern viel abverlangt und man einen langen Atem braucht.

Kontinuierlich unterstützt

Für den Regionalleiter ist die Zusammenarbeit in Halle (Saale) auch im Konzernvergleich dabei beispielhaft: „Los geht es meist nach der Empfehlung des Jobcenters mit einem Probearbeiten. Gemeinsam entscheiden wir dann, ob es passt. Wenn ja, werden wir auch bei den nächsten Schritten vom Jobcenter

kontinuierlich unterstützt und haben einen Ansprechpartner. Bisher sind sechs Teilnehmer im Bereich Hausmeister- und Reinigungsdienste auf diesem Weg ins Unternehmen gekommen. Matthias Montag sieht realistisch auf das Thema: „Mal gewinnt, mal verliert man. Wir haben so aber bereits sehr gute neue Mitarbeiter gefunden. Sie sehen das Ganze als Chance.“

Organisation optimiert

Jan Kaltoven beobachtet diese Einstellung zunehmend auf beiden Seiten und optimiert deshalb auch die interne Organisation, um die Interessen aller Beteiligten noch besser zueinander zu bringen. Dafür geht er mit seinem Team auch ungewohnte Wege. „Seit 2020 etwa führen wir beispielsweise Teilnehmer behutsam an handwerkliche Tätigkeiten heran, verschaffen ihnen Erfolgserlebnisse und ermutigen sie, sich in Projekten auszuprobieren. So gewinnen sie Fertigkeiten und Selbstwertgefühl, was ihnen im Bewerbungsprozess nützt. Die Erkenntnis, dass es lohnt, sich auch Menschen mit langjähriger

„ Die 2019 eingeführten Angebote öffnen Türen für Langzeitarbeitslose und Unternehmen. Beide gewinnen dabei.“

Jan Kaltoven
Geschäftsführer Jobcenter Halle (Saale)



Arbeitslosigkeit zu öffnen, ist gleichzeitig auch unsere Botschaft.“ Die Falle dank der Vernetzung des Jobcenters in der Region auch immer häufiger auf fruchtbaren Boden.

Jobcenter Halle

Team – Hotline: 0345 6822 990 oder
jobcenter-halle.tak@jobcenter-ge.de
Neustädter Passage 6
06122 Halle (Saale)
www.jobcenter-hallesaale.de



IHK Halle-Dessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
Antje Bauer
Tel. 0345 2126-262
abauer@halle.ihk.de

Wege zur „Teilhabe am Arbeitsplatz“

Wenn Arbeitgeber Langzeitarbeitslosen die Rückkehr in eine berufliche Tätigkeit ermöglichen, werden sie dabei finanziell unterstützt. Voraussetzungen dafür sind, einen geeigneten Arbeitsplatz bereitzustellen, Eingewöhnung und -arbeitung zu ermöglichen sowie betriebliche Einbindung und fachliche Anleitung zu sichern. Grundsätzlich ermöglicht das Teilhabechancengesetz zwei Fördervarianten.

Variante 1: Beschäftigter war mindestens zwei Jahre arbeitslos

- Lohnkostenzuschuss für zwei Jahre
- Beschäftigungsbegleitende Betreuung (Kosten für Coaching)
- Weiterbildungskosten

Variante 2: Beschäftigter (über 25 Jahre alt) bezog mehrere Jahre lang Arbeitslosengeld II

- Lohnkostenzuschuss für bis zu fünf Jahre
- Beschäftigungsbegleitende Betreuung (Coaching-Kosten).
- Weiterbildung

Eine Übersicht zu allen aktuellen Förderungen von BA und Jobcenter finden Sie hier



Weitere Informationen:
www.bmas.de/teilhabechancengesetz



Alle Seminare und Webinare online finden
www.tuev-nord.de/seminare

Ihr Weiterbildungsspezialist
im Raum Halle/Dessau

Vorsprung durch
Qualifizierung –
auch online!

- ✓ Alle Seminare auch **Inhouse** buchbar
- ✓ Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen
- ✓ Viele Seminare jetzt auch als **Webinar** buchbar

Einfach schnell und direkt anmelden:

www.tuev-nord.de/seminare
Telefon **0345 5686 959**
Akademie-Hal@tuev-nord.de

„Keine Förderpolitik ohne Wirtschaftsstatistik“

... und noch ein Fragebogen! **Statistische Meldepflichten** können gerade kleine Firmen zeitlich belasten. Aber es steht auch Zählbares auf der Habenseite, erklärt der Präsident des Statistischen Landesamtes Sachsen-Anhalt, Michael Reichelt.

Viele insbesondere kleinere Unternehmen beklagen Zahl und Aufwand ihrer statistischen Meldepflichten ...

Michael Reichelt: Das verstehe ich, denn neben unseren Befragungen kommen auch noch andere Institutionen, die vieles gemeldet haben wollen. Bezogen auf die amtliche Statistik hat gerade für Kleinunternehmen oder Existenzgründer das Mittelstandsentlastungsgesetz Erleichterungen gebracht.

Inwiefern?

Reichelt: Zum Beispiel werden aktuell von den circa 120.000 Einbetriebsunternehmen in Sachsen-Anhalt – das heißt mit einer örtlichen Einheit – nur rund sechs Prozent zu einer Erhebung und weitere drei Prozent zu mehr als einer Statistik befragt. Wo möglich, werden zudem verstärkt Verwaltungsdaten genutzt und die Unternehmen nicht direkt befragt. Trotzdem sind aber auch Erkenntnisse über die Situation kleinerer Betriebe, gerade bei einer Wirtschaftsstruktur wie sie im Land existiert, sehr wichtig. Nur so können für manche Bereiche repräsentative Aussagen getroffen werden.

Haben Sie ein konkretes Beispiel für uns?

Reichelt: Ohne die Wirtschaftsstatistiken könnte keine

konkrete Förderpolitik gestaltet werden. Die finanzielle Förderung des Ausbaus der Erneuerbaren Energien oder der energetischen Sanierung öffentlicher Gebäude und Infrastrukturen basiert bei der Beantragung auf den Ergebnissen der Energie- und Bevölkerungsstatistiken. Aus all diesen Entscheidungen resultieren dann möglicherweise Aufträge für die Unternehmen im Land.

Warum werden einige Unternehmen befragt, Berufskollegen aus der gleichen Region aber nicht?

Reichelt: Es kommt auf die gesetzlichen Vorgaben an. Handelt es sich um eine Stichprobenerhebung oder eine Vollerhebung. Bei einer Stichprobenerhebung wird durch ein mathematisches Verfahren eine repräsentative Auswahl aus allen Unternehmen getroffen, bei einer Vollerhebung findet hingegen eine Befragung aller Unternehmen statt, welche bestimmte Merkmale aufweisen.

Ein weiterer Grund kann die sogenannte Abschneidegrenze sein, also zum Beispiel der Umsatz oder die Größe des Unternehmens. Wird diese nicht erreicht, erfolgt keine Befragung. Im Bauhauptgewerbe werden beispielsweise nur Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten befragt.

”

Die vierteljährliche Verdiensterhebung wird vereinfacht: Extra Berechnungen sind in den Unternehmen nicht mehr erforderlich.“



Michael Reichelt

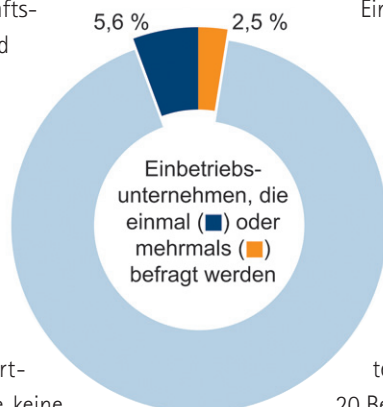
Präsident des Statistischen Landesamtes Sachsen-Anhalt

Ist es möglich, statistische Meldepflichten zu reduzieren?

Reichelt: Wesentliches Merkmal der amtlichen Statistik ist, dies unterscheidet uns von Umfrageinstituten, dass grundsätzlich jede Befragung auf einer, meist bundes- oder europarechtlichen, gesetzlichen Grundlage beruht. Sollen Meldepflichten reduziert werden, muss die gesetzliche Grundlage geändert werden.

Klagen sind etwa zur „vierteljährlichen Verdiensterhebung“ zu hören...

Reichelt: Hier gibt es aktuell eine grundlegende Neuerung und Vereinfachung. Die drei bisherigen Erhebungen wurden zu einer neuen monatlichen Verdiensterhebung ab Januar 2022 zusammengefasst. Gleichzeitig wurde die Anzahl der Erhebungsmerkmale reduziert und diese wurden an die Vorgaben der Entgeltbescheinigungsverordnung angepasst. Diese Daten liegen in den Betrieben in der Regel digital vor, die Statistik kann damit



aus Angaben erstellt werden, welche ohnehin in der Lohnabrechnungssoftware und als Personalstammdaten vorhanden sind.

Was bedeutet das konkret für die Betriebe?

Reichelt: Extra Berechnungen oder ähnliches sind in den Unternehmen nicht mehr erforderlich. Der Betrieb kann die Meldung

über ein Online-Meldeverfahren automatisiert, sozusagen per Knopfdruck, an die Statistik übermitteln.

Darüber hinaus kann durch automatisierte Verarbeitungsverfahren auf Rückfragen durch die Statistik weitestgehend verzichtet werden. Dass dies eine Arbeitserleichterung ist, liegt, glaube ich, auf der Hand.

Im Austausch mit den Unternehmen

Das Statistische Landesamt Sachsen-Anhalt (StaLA) hat sich vorgenommen mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern seiner Befragungen ins Gespräch zu kommen, um sich den Schwierigkeiten, die im Zusammenhang mit statistischen Berichtspflichten entstehen, anzunehmen. Dazu hat am 2. Februar 2022 ein erster Workshop des StaLA und der gewerblichen Kammern des Landes stattgefunden, bei denen mit Mitgliedsunternehmen mögliche Verbesserungen und Vereinfachungen diskutiert wurden. Dabei wurden sowohl technische als auch organisatorische Ansatzpunkte identifiziert, die nun

weiterverfolgt werden sollen. Beispielsweise wünschen sich die Unternehmen, dass Termine für statistische Meldungen besser auf unternehmensinterne Abläufe abgestimmt werden. Aber auch regelmäßige Erinnerungen und langfristige Zeitpläne könnten den Unternehmen helfen, die Berichtspflichten besser planbar zu machen.

Das StaLA und die gewerblichen Kammern werden nun mit den Mitgliedsunternehmen weiter an den angesprochenen Sachverhalten arbeiten, um technische und inhaltliche Verbesserungen für alle Unternehmen zu initiieren.

Ein weiterer Kritikpunkt ist die bisweilen – nennen wir es – „behördendeutsche“ Ansprache ... Ist hier Besserung zu erwarten?

Reichelt: Verwaltungssprache soll und muss natürlich verständlich und wertschätzend sein, aber auch Rechtssicherheit bieten und formalen gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Wir sind uns daher der Kritik durchaus bewusst und nehmen uns des Problems an. Als einen ersten Schritt haben wir im August 2021 das Projekt „Verbesserung der Kommunikation mit den Auskunftspflichtigen“ gestartet. Neben Vereinfachungen soll den Auskunftsgebenden insbesondere auch verstärkt der Nutzen der amtlichen Statistik für sie selbst veranschaulicht werden. Dank der guten und engen Zusammenarbeit mit den gewerblichen Kammern können wir noch gezielter auf Fragen, Schwierigkeiten oder auch Wünsche der Unternehmen eingehen.



Dies ist eine gekürzte Fassung. Das Interview in voller Länge können Sie unter www.halle.ihk.de lesen, Nr. 5438784.



IHK Halle-Dessau
Standortpolitik
Hendrik Senkbeil
Tel. 0345 2126-255
hsenkbeil@halle.ihk.de

Anzeige




HALLENBAU

INT-BAU GmbH
Brachwitzer Straße 16
06118 Halle (Saale)
Telefon: +49 345 - 217 56 0
e-Mail: kontakt@int-bau.de
www.int-bau.de



LOHNSTEUERHILFEVEREIN FÜR ARBEITNEHMER e.V.



Ihre berufliche Neuorientierung

Freiberufliche Mitarbeiter (m/w/d) für eine anspruchsvolle, langfristige Tätigkeit in der Lohnsteuerberatung gesucht.

Nebenberuflich beginnend, hauptberuflich möglich.
Freie Zeiteinteilung. Kaufmännische Kenntnisse wären vorteilhaft, **auch für Quereinsteiger geeignet.**
Umfangreiche Ausbildung und Einarbeitung werden garantiert.

Ihre schriftliche Bewerbung senden Sie bitte an:
info@lsthv-arbeitnehmer.de

**Reilstraße 18
06114 Halle (Saale)**

BEILAGENHINWEIS: Dieser Ausgabe ist ein Mitteilhefter der Haufe-Lexware GmbH Co. KG, Freiburg beigelegt.

Fachkräfte von morgen aktiv ansprechen

Künftige Azubis lernen im Idealfall frühzeitig ihr Fachgebiet – und den optimalen Ausbildungsbetrieb – kennen. **Berufsorientierung** lautet das Gebot der Stunde. Unternehmen können auf unterschiedlichen Plattformen aktiv werden.

IHK-EXPERTISE NUTZEN:
Aus- und Weiterbildungsberatung

**PROAKTIV
VORSTELLEN:**
Zeitschrift „Azubi gesucht“

**INTERESSEN
TESTEN LASSEN:**
IHK-Beruf-O-Mat

**ANGEBOTE
UNTERBREITEN:**
IHK-Lehrstellenbörse

**IN SCHULEN
PRÄSENT SICHEN:**
Digitales Schwarzes Brett

**EIGENE AZUBIS
SPRECHEN LASSEN:**
als Ausbildungsbotschafter und/
oder auf dem Instagram-Kanal
@team.azubi

TÜREN ÖFFNEN:
Zukunftstag – Girls and
Boys Day / Schülerpraktika

Halle (Saale): Größte Bildungs-, Job- und
Gründermesse in Sachsen-Anhalt „Chance“
am 1./2. April 2022

Wittenberg: Ausbildungsmesse Wittenberg
(Exerzierhalle) am 26. April 2022

In den Unternehmen des Landes:
„Girls-Day/Boys-Day“ am 28. April 2022

Merseburg: Berufsorientierungswoche SEK
„Albrecht-Dürer“ vom 2. bis 6. Mai 2022

Dessau-Roßlau: vocatium am 28./29. Juni 2022

Bernburg: Berufsfindungsmesse am 9. Juli 2022

Hohenmölsen: 9. Wissenschafts- und Praxistag
im Agricolagymnasium am 12. Juli 2022

Dessau-Roßlau: Lehrstellenoffensive
am 3. September 2022

Halle (Saale): Start Now, die Mitmach-
Ausbildungsmesse am 17. September 2022

Wittenberg: Ausbildungsmesse des Landkreises
am 17. September 2022

Sangerhausen: Messe ZACK (Zukunft, Ausbildung,
Chance, Karriere) am 11./12. November 2022



Zielgenaue Kanäle, passende Botschaften

Die letzten beiden Pandemiejahre haben die **Berufsorientierung** digitaler gemacht: Unternehmen haben mehr Möglichkeiten, künftige Azubis anzusprechen. Die IHK hilft dabei, den richtigen Mix zu finden.

Julia Wünsch kennt die Unternehmen in der Region Bitterfeld-Wolfen und Wittenberg. Sie trifft auf offene Ohren, wenn es um das Thema Berufsorientierung geht. „Der Wettbewerb um Auszubildende“, weiß die IHK-Ausbildungsberaterin, „wird hier bei uns – wie überall in Deutschland – härter.“ Das sei nicht zuletzt deshalb so, weil der Ausbildungsmarkt immer enger wird: Jedes zweite Unternehmen in der Region kann nicht mehr alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen. Erfolgreich im Werben um potenziellen Nachwuchs sind Unternehmen immer dann, wenn sie die Jugendlichen zielgenau ansprechen – sowohl über die richtigen Kanäle als auch mit den passenden Botschaften.

Nummer eins ist: das Praktikum

Trotz aller Digitalisierung: Favorit beim Kennenlernen ist nach wie vor das gute alte Probearbeiten im Betrieb. Julia Wünsch zitiert aus der IHK-Ausbildungsumfrage von 2021. Hier führen Praktika, wie schon in den Vorjahren, die Hitliste der Berufsorientierungsmaßnahmen an. 59 Prozent der befragten Jugendlichen geben an, dass ihnen der Einblick in die Arbeitswelt bei der Berufsorientierung am meisten geholfen hat. Danach folgen mit je 31 Prozent Ausbildungsmessen in Präsenz und Medieninformationen. Wünsch folgert daraus: „Es ist deutlich, dass praktisches Erleben den Jugendlichen am meisten bei der Berufswahl hilft.“ Aber auch Praktikanten fallen nicht vom Himmel, so Wünsch: „Die Orientierung über Online-Instrumente wird immer bedeutsamer. Es kommt eben auf die richtige Mischung an.“

Praktika, Speed-Dating und Social Media

Auf verschiedene Instrumente setzt beispielsweise Steve Ziesche. Er ist Lernbegleiter bei der Heraeus Quarzglas GmbH und Co. KG in Bitterfeld. Die berufliche Ausbildung hat im Technologiekonzern seit über 50 Jahren Tradi-

tion. Momentan lernen allein in Bitterfeld etwa 25 Auszubildende in unterschiedlichen Lehrjahren. Da das Unternehmen bedarfsgerecht ausbildet, hat der Nachwuchs vor Ort gute Entwicklungsperspektiven. Das Familienunternehmen positioniert sich bei den Themen Umwelt, Elektronik und Gesundheit.

Auch Ziesche hat beobachtet, dass zukünftige Nachwuchskräfte heute schwerer zu erreichen sind. Für ihn bedeutet das: Noch früher auf die Jugendlichen zuzugehen und – natürlich – Praktika anzubieten, „weil man vor Ort einfach am besten ein Gefühl dafür bekommt, wie die reale Arbeitswelt aussieht und die Kollegen ticken.“ Steve Ziesche und Julia Wünsch planen noch ein weiteres in-between beliebtes Instrument des Kennenlernens einzusetzen: ein Azubi-Speed-Dating. Parallel wird auch die virtuelle Welt bedient: Die Heraeus-Azubis kümmern sich parallel darum, soziale Medien zu bespielen.

IHK-Angebote: offline und online

Gute Erfahrungen hat Steve Ziesche auch mit der IHK-Initiative „Ausbildungsbotschafter“ gemacht. Hier besuchen Azubis in der Regel ab dem zweiten Lehrjahr Schulklassen und stellen ihre Ausbildung vor. IHK-Ausbildungsberaterin Julia Wünsch sucht dafür gerne Berufe aus, die nicht so im Fokus stehen, in der Region aber gute Entwicklungsperspektiven bieten. „Hier mitzumachen, ist keine Frage der Unternehmensgröße“, sagt sie. Entscheidend sei, den Gesprächsfaden zu den jungen Leuten frühzeitig zu knüpfen, Kennlern-Angebote zu unterbreiten und ihnen zu zeigen, dass sie wertgeschätzt werden. Die IHK hält darüber hinaus eine Fülle von Angeboten bereit, die reale und digitale Welt miteinander zu verbinden: von der IHK-Lehrstellenbörse online über ein „Digitales Schwarzes Brett“ – hier werden Ausbildungsinformationen in Schulen direkt neben dem Vertretungsplan angeboten – bis hin zur Unterstützung bei der Berufsorientierung



„Die Mischung zwischen digitalen und realen Angeboten ist entscheidend.“

Julia Wünsch
IHK-Ausbildungsberaterin



„Wir müssen heute viel früher auf die Jugendlichen zugehen.“

Steve Ziesche
Lernbegleiter bei Heraeus



Entspannter Austausch: IHK-Ausbildungsberaterin Julia Wünsch (M.) zu Gast bei Heraeus; hier mit Lernbegleiter Steve Ziesche (l.) und Lydia Behrend (r.), angehende Kauffrau für Büromanagement, sowie mit Elias Goßler (2. v. l.) und Luke Hiller, die dort beide als Chemikanten ausgebildet werden.



„**Vier von fünf Bewerbern wollen vorab wissen, wie hoch die Übernahmequote nach der Ausbildung ist.**“

Felicia Ullrich
u-form Testsysteme GmbH & Co. KG

über Instagram. Denn Jugendliche dort abzuholen, wo sie sich aufhalten, auch das gehört zu einem erfolgreichen Azubi-Marketing. Die IHK-Azubi-Umfrage 2021 notiert die häufigsten genutzten Social-Media-Kanäle: Instagram (82 Prozent), YouTube (63 Prozent) und TikTok (41 Prozent) sollten in betriebliche Berufsorientierungsaktivitäten mit einbezogen werden, beispielsweise über @team.azubi, den Instagram-Kanal von IHK und Handwerkskammer. Wünsch fasst: „Je vielfältiger das Angebot ausfällt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, im Gedächtnis der Jugendlichen zu bleiben.“

Was Jugendliche erwarten

Denn die Zielgruppe sei anspruchsvoll, erklärt Felicia Ullrich, Geschäftsführerin der u-form Testsysteme GmbH & Co. KG im bergischen Solingen. Das Unternehmen bietet Testverfahren für die Personalsuche an und gibt die Studie „Azubi Recruiting Trends 2021“ heraus. „Als wir 2014 erstmals gefragt haben, wie viele Bewerber mehr als ein Aus-

bildungsplatzangebot erhalten haben, waren das 42 Prozent. In der aktuellen Befragung 71 Prozent.“ Für die Personalfachfrau Ullrich ist das Thema Abbild der gesellschaftlichen Entwicklung. „Auszubildende heute gehören einer weitgehend von ihren Eltern verwöhnten Generation an, die sich nicht als Bittsteller verstehen, sondern häufig sehr selbstbewusst auftreten.“

Bei der Ausbildungsplatzwahl gehe es deshalb immer häufiger nicht mehr nur um Ausbildungsbedingungen und -vergütungen, sondern auch um die Zeit danach. Felicia Ullrich sagt: „Für die meisten ist die Ausbildung zwar zunächst ein Einstieg ins Berufsleben, und sie möchten sich im Anschluss viele Optionen offenhalten. Gleichwohl wollen vier von fünf Bewerbern vorab wissen, wie hoch die Übernahmequote nach der Ausbildung ist.“ Auch Heraeus hat auf die veränderten Ansprüche der Jugendlichen reagiert: Steve Ziesche und sein Team wollen nicht nur einen guten Beruf mit moderner Ausbildung und guter Bezahlung in der Chemie bieten, sondern „eine Familie“ im künftigen Arbeitsleben. Dazu gehören etwa Sportangebote und gemeinsame Grillevents. Denn auch im Digitalzeitalter geht die Liebe zum Job manchmal – ganz analog – durch den Magen.



Die Studie „Azubi Recruiting Trends 2021“ im Netz:
www.testsysteme.de



IHK Halle-Dessau
Aus- und Weiterbildung
Julia Wünsch
Tel. 03493 3757-29, jwuensch@halle.ihk.de



COMMERZBANK

Damit sich mein Konto und mein Geschäft optimal ergänzen,

brauche ich smarte und professionelle Lösungen für meinen Zahlungsverkehr.

Business Punk AUSGABE 04/21

Top-Konten für Einzelunternehmer

★★★★★

Commerzbank KlassikGeschäftskonto

Quelle: tetralog
Im Test: 33 Anbieter gültig bis 12/22
www.business-punk.com/2021/11/top-konten-2021/

Business Punk AUSGABE 04/21

Top-Konten für Unternehmen in Gründung

★★★★★

Commerzbank Gründerangebot

Quelle: tetralog
Im Test: 33 Anbieter gültig bis 12/22
www.business-punk.com/2021/11/top-konten-2021/

Business Punk AUSGABE 04/21

Top-Konten für Einzelunternehmer

★★★★★

Commerzbank PremiumGeschäftskonto

Quelle: tetralog
Im Test: 33 Anbieter gültig bis 12/22
www.business-punk.com/2021/11/top-konten-2021/

Informationen zur Bewertung: www.commerzbank.de/topkonten



Mehr Informationen finden Sie unter commerzbank.de/kontoangebot. Gerne sprechen wir mit Ihnen persönlich. **Vereinbaren Sie dazu einfach einen Termin mit Ihrem regionalen Ansprechpartner.**

Filiale Halle
Marktplatz 10
06108 Halle
Herr Peter Graul
Telefon 0345 510 5 130

Die Bank an Ihrer Seite

Von Profis für Profis.



Unternehmensvorstellung

In Sachsen-Anhalt befinden sich 6 von insgesamt 23 CarUnion Standorten. Damit gehört CarUnion zu einem der größten Renault und Dacia Vertragshändler Deutschlands. Neben diesen beiden Marken zählen auch Jeep, Kia, Mitsubishi, Seat, Cupra und Nissan in den Thüringer Standorten zum Portfolio.

Leistungsspektrum

Seit 1999 gehört der Standort in Halle an der Saale zum Unternehmen. Über die Jahre sind die Standorte in Bernburg, Aschersleben, Halberstadt, Dessau und zuletzt im September 2021 in Hettstedt hinzugekommen. Tagtäglich sorgen die Mitarbeiter in verschiedenen Arbeitsbereichen dafür, dass ihre Kunden im Alltag flexibel, schnell und sorgenfrei an ihr Ziel kommen. Daran hat auch Corona nichts geändert.

Das digitale und kontaktlose Angebot reicht von einem Online-Shop, über den mehr als 1.700 sofort verfügbare Bestandsfahrzeuge und auch Zubehör geordert werden können, bis hin zur Möglichkeit die Buchung von Werkstattterminen über die Webseite abzuwickeln. Schnell, einfach und sicher.

CarUnion steht für kompetente Beratung: vor, während und nach dem Autokauf. Neben zahlreichen Fahrzeug- und Serviceangeboten sowie vielfältigen Finanzdienstleistungen rund ums Auto gehört auch der qualifizierte Geschäftskundenservice zum CarUnion Leistungsangebot.

Von Profis für Profis.

Für Geschäfts- und Gewerbekunden bietet CarUnion unter der Marke Renault Pro+ eine Vielzahl von attraktiven und maßgeschneiderten Fahrzeug- und Serviceangeboten für Business PKW und leichte Nutzfahrzeuge. Vom (Elektro-) Kleinstwagen bis zum (Elektro-) Nutzfahrzeug. Mit CarUnion bleiben Sie effizient mobil im Business. Profitieren Sie zum Beispiel mit dem Renault Captur E-Tech Plug-in Hybrid von der Dienstwagenbesteuerung in Höhe von 0,5 % vom Bruttolistenpreis. Mit den vollelektrischen Modellen, wie dem Renault ZOE E-Tech sinkt die Besteuerung der privaten Fahrzeugnutzung auf 0,25 %.

Egal ob Freiberufler, der Fuhrpark für größere Unternehmen oder flexible Nutzfahrzeuge für den betrieblichen Einsatz. CarUnion bietet Ihnen die passende Mobilitätslösung.

Speziell geschulten Verkäufer unterstützen bei der Wahl der richtigen Fahrzeuge und stehen im gesamten Verkaufs- und Kundendienstprozess beratend zur Seite. Somit können Sie sich auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist: Ihre Geschäfte.

Jetzt einsteigen – mit CarUnion sicher von Auftrag zu Auftrag.

Auch an den Nachwuchs wird gedacht. Jedes Jahr bildet CarUnion in verschiedenen handwerklichen und kaufmännischen Berufsbildern aus. Besonderen Wert wird auf eine umfassende Ausbildung gelegt, in der die Auszubildenden alle Bereiche des Unternehmens durchlaufen und so lernen, über den Tellerrand hinaus zu schauen.

Autos. Einfach. CarUnion.

CarUnion Standorte in Sachsen-Anhalt:

- **Halle (Saale)**, Merseburger Str. 365, Tel.: 0345 774150
- **Bernburg**, Am Rosengarten 3, Tel.: 03471 36120
- **Aschersleben**, Ottostr. 6, Tel.: 03473 22230
- **Halberstadt**, Otto-Spielmann-Str. 83, Tel.: 03941 68990
- **Dessau**, Zunftstr. 13, Tel.: 0340 253260
- **Hettstedt**, Kämmlitzer Weg 7, Tel.: 03476 853121

Eine Azubi-Kontaktbörse

Stellenanzeige schalten und dann auf Bewerbungen warten – so funktioniert die Suche nach Auszubildenden heute nicht mehr uneingeschränkt. Neue Formate bringen gezielt Erfolg – wie etwa ein **Azubi-Speed-Dating**. Zum Beispiel organisiert der Landesverband des Deutschen Roten Kreuzes (DRK) in Sachsen-Anhalt eines.

Jugendliche, die in Sachsen-Anhalt ein Freiwilliges Soziales Jahr (FSJ) beim Roten Kreuz absolvieren, bekommen die Chance auf eine anschließende berufliche Karriere gratis dazu. Denn der DRK-Landesverband bietet seinen jungen Freiwilligendienstlern jährlich ein Azubi-Speed-Dating an: Immer im Herbst treffen hier mehrere hundert Jugendliche auf Firmen aus der Region. Dabei sind die unterschiedlichsten Branchen vertreten: von Pflege- und Sozialeinrichtungen über Bauunternehmen bis hin zu Friseurmeistern. Die Unternehmen können eine etablierte Kontaktbörse nutzen. „Hier ist bereits der ein oder andere Ausbildungsvertrag zustande gekommen“, sagt Katja Fischer, Stellvertreterin des DRK-Landesgeschäftsführers und Betriebsleiterin der Freiwilligendienste.

In kurzer Zeit 300 Interessenten treffen

Fischer erklärt: Kurz nach Beginn des Freiwilligendienstes im August oder September lädt das DRK zum jährlichen Azubi-Speed-Dating im November im Rahmen der Freiwilligendienstseminare ein. „Es ist wichtig für die Jugendlichen, sich frühzeitig Gedanken darüber zu machen, was nach ihrem freiwilligen Jahr passiert“, sagt sie.

In einzelnen Räumen mit Messeständen können die Firmenvertreter den Jugendlichen sich und ihre Betriebe vorstellen. Die Unternehmen treffen so auf bis zu 300 Freiwillige in wenigen Wochen. In kleinen Gruppen erhalten die Freiwilligendienstler innerhalb von nur zehn

Minuten einen ersten Eindruck vom Gegenüber. Danach können sie Fragen stellen oder sogar bereits Kontaktdaten austauschen. In der Pandemie fand diese Aktion natürlich online statt.

„Je mehr Kontakte wir auch zu den gewerblichen Kammern haben, desto mehr Möglichkeiten ergeben sich für die Unternehmen und Jugendlichen“, ist Fischer überzeugt: Weitere Unternehmen, die sich bei diesem Speed-Dating präsentieren möchten, seien dem Roten Kreuz jederzeit willkommen.

Begleitete Orientierung

Im Anschluss an die Veranstaltung werten die Jugendlichen im Freiwilligendienst die Gespräche mit ihren betreuenden Pädagogen aus. Hier reden sie noch einmal über ihre Stärken, Schwächen und Wünsche. Bei weiterem Interesse legen die Jugendlichen einen Hospitativonstag im Unternehmen ein.

Auch der Freiwilligendienst selbst kann ein gutes Instrument zur Orientierung sein. Denn es ist eine besondere Form bürgerlichen Engagements mit formellem Charakter. Mit der Freiwilligendienstvereinbarung unterschreiben die Jugendlichen, dass sie bis zu 40 Stunden wöchentlich arbeiten. Der Dienst dauert mindestens sechs und maximal 18 Monate, in der Regel sind es jedoch 12. Ein Pädagoge begleitet sie als Ansprechpartner für die Dauer ihres Dienstes und an 25 Tagen in 12 Monaten finden interessante Begleitseminare statt.



„*Speed-Dating ist eine gute Möglichkeit, viele potenzielle Azubis auf einmal kennenzulernen.*“

Katja Fischer
Betriebsleiterin
Freiwilligendienste/
Stellvertreterin des
Landesgeschäftsführers

Deutsches Rotes Kreuz – Landesverband Sachsen-Anhalt e.V.

Katja Fischer
Stellvertreterin des
Landesgeschäftsführers
Herrenstraße 20,
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 279532510
katja.fischer@sachsen-
anhalt.drk.de
www.drk-freiwilligen-
dienste-st.de



IHK Halle-Dessau
Aus- und Weiterbildung
Björn Bosse
Tel. 0345 2126-332
bbosse@halle.ihk.de

Mitmachen beim IHK-Azubi-Speed-Dating

Vom **18. April bis 20. Mai 2022** haben Unternehmen die Chance, beim Azubi-Speed-Dating der IHK Halle-Dessau für ihre Ausbildungsplätze zu werben. In nur zehn Minuten können sie per Videoanruf oder Telefon mit geeigneten Bewerbern über Ausbildungsmöglichkeiten sprechen. Im Aktionszeitraum legen

Betriebe Zeitfenster für das virtuelle Kennenlernen fest. Die IHK spricht Unternehmen für eine Teilnahme am Azubi-Speed-Dating im März 2022 aktiv an. Interessierte können sich aber auch jederzeit an ihren IHK-Ausbildungsberater wenden.

Nothilfe Ukraine



Jetzt spenden!

Es herrscht Krieg mitten in Europa. Millionen Kinder, Frauen und Männer bangen um ihr Leben und ihre Zukunft.

Aktion Deutschland Hilft leistet den Menschen Nothilfe. Gemeinsam, schnell und koordiniert. **Helfen Sie jetzt – mit Ihrer Spende.**



Spendenkonto: DE62 3702 0500 0000 1020 30

Spenden unter: www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



International



care



Hilfe zur Selbsthilfe



**Aktion
Deutschland Hilft**

Bündnis deutscher Hilfsorganisationen

Praktikum trotz Pandemie

Corona erschwert die Bedingungen für **Praktika**. Doch die Möglichkeit, in einen Job reinzuschauen und ihn zu testen, ist wichtig für die Berufsorientierung. Deshalb haben trotz Pandemie sogar mehr Unternehmen als 2019 auf dieses Instrument gesetzt. Zwei Beispiele, wie das funktioniert hat.

Eine IHK-Befragung unter 144 Ausbildungsbetrieben Ende 2021 brachte es an den Tag: Zwei Drittel der Befragten sagen, dass sie Praktikumsplätze für Jugendliche anbieten. Bei der Erhebung 2019 – vor Corona – lag dieser Wert noch bei gut 49 Prozent. Praktika sind also sogar für mehr Unternehmen ein wichtiger Weg zur Fachkräfterekrutierung. Die berufsbildenden Angebote sind für junge Menschen oft der Schlüssel für ihre Jobwahl. Während des „Hereinschnuppens“ können Jugendliche herausfinden, ob die Ausbildung etwas für sie ist. Und Firmen können potenzielle Auszubildende für sich gewinnen. Trotzdem blieb der Spagat zwischen Pandemie und Azubi-Suche schwierig, wie die Beispiele Offergeld Logistik und Hauser Benchmark Factory zeigen.

Stärken und Schwächen erkennen

Schüler bekommen während des Praktikums erste Einblicke in die Arbeitswelt und sammeln wertvolle Erfahrungen für die Berufswahl. „Das Zeugnis ist für eine Ausbildungsstelle nicht das ausschlaggebende“, sagt Jens Remler, Betriebsleiter der Hauser Benchmark Factory in Weißenfels. Für den Hersteller und Entwickler chirurgischer Instrumente spielen Praktika eine Schlüsselrolle, wenn es ums Kennenlernen des Nachwuchses ging. Denn bisher

fand die Firma ihre Auszubildenden und Mitarbeiter vor allem über das praktische Ausprobieren. Während der Pandemie allerdings stellten die Schulen die sonst gewohnten Praktikumswochen komplett ein. Die Konsequenz für Remler: „Im Ergebnis der Pandemie haben wir derzeit keine neuen Lehrlinge.“ Der Unternehmensleiter hofft auf baldige Normalität und wirbt derweil im Ehrenamt als Jugendfeuerwehrwart für seine Praktikumsplätze. Er nimmt sich bewusst Zeit für die Jugendlichen, um über die Stärken und Schwächen der Praktikanten zu sprechen oder auch mal ein Vorstellungsgespräch zu üben. „Wenn die Schüler etwas können und es im Praktikum gut läuft, passt das auch für unseren Betrieb“, so Remler.

Dranbleiben trotz Rückschlägen

Die Versuchsrunden sind für Offergeld ebenso unerlässlich. Auch beim Logistikunternehmen in Meineweh hat der Praktikumsbetrieb pandemiebedingt gelitten. Die Zahlen gingen drastisch zurück. Gab es 2019 noch 22 Praktikanten, waren es 2020 noch 12. Und, 2021 kamen nur noch neun Jugendliche in den Betrieb. Trotzdem und gerade deshalb bleibt Dietmar Branke am Ball. „Von unserer Seite sind Praktika jederzeit möglich. Wir haben selbstverständlich Hygienekonzepte eingerichtet, um alle zu schützen“, sagt der Personalleiter. Aufgrund gesunkener Praktikantenzahlen traf Offergeld Einstellungsentscheidungen etwas anders als sonst üblich. „Ein Gespräch zum Kennenlernen und das Zeugnis mussten für die Einstellung ausreichen, wenn zuvor kein Praktikum möglich war“, so Branke. Für ihn ist klar, dass keine Firma dauerhaft auf Praktika verzichten kann. Sie sind sowohl für die Betriebe als auch die Schüler ein wichtiges Orientierungsinstrument.

”
Wir rekrutieren unsere Auszubildenden und Mitarbeiter vor allem über Praktika. Sie sind für uns unerlässlich.“

Dietmar Branke,
Personalabteilung,
Offergeld Logistik

Offergeld Logistik GmbH & Co. oHG
Pretzcher Weg 1
06721 Meineweh OT
Schleinitz
Telefon:
+49 (0) 34422 61106
Telefax:
+49 (0) 34422 61200
E-Mail: d.branke@offergeld.de
bewerbung-meineweh@offergeld.de

Hauser Benchmark Factory GmbH & Co. KG
Marie-Curie-Straße 4
06667 Weißenfels
www.max-hauser.com/
personal@max-hauser.com



IHK Halle-Deessau
Aus- und Weiterbildung
Dr. Simone Danek
Tel. 0345 2126-346
sdanek@halle.ihk.de



Das heutige Azubi-Team der Offergeld Logistik hat sich vorher im Unternehmen umgeschaut und ausprobiert.

#GemeinsamZukunftBilden

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

MEINE ZUKUNFT

POWERED BY BERUFLICHE BILDUNG

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

NACH MEINER AUSBILDUNG ZUR INDUSTRIKAUFFRAU HABE ICH NOCH WEITERBILDUNGEN ZUR INDUSTRIEFACHWIRTIN UND GEPRÜFTEN BETRIEBSWIRTIN ABSOLVIERT. DER WEG DAHIN WAR ZWAR NICHT GANZ EINFACH, ER ERFORDERTE AUSDAUER UND DEN WILLEN, ETWAS ZU BEWEGEN. ABER ES HAT SICH GELOHNT!

KATRIN, ULM

Eine Initiative der:



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

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.

#AzubisFürSie

Was nützt ein spannender Ausbildungsplatz, wenn er den Weg zu Jugendlichen nicht findet? **Social Media** öffnen heute viele neue Wege in die Welt der unter Zwanzigjährigen. Ein Modulbau-Unternehmen aus dem Saalekreis nutzt Instagram und Co.

Neue Auszubildende zu erreichen, ist nicht immer leicht. Erfolgreich sind bei der Suche immer häufiger jene, die die Jugendlichen auf ihren Kanälen „abholen“: im Internet und auf Social-Media-Plattformen, wie Facebook, Instagram, TikTok oder YouTube. Das sollten Unternehmen stärker nutzen, um sich und ihre Ausbildungsmöglichkeiten vorzustellen. Der Mittelständler KLEUSBERG GmbH & Co. KG mit Niederlassungen in Kabelsketal/Dölbau und Kabelsketal/Gröbers macht es vor und präsentiert sich auf seinen Social-Media-Kanälen bei Facebook, Instagram und YouTube. Dabei gewährt der Betrieb Einblicke hinter die Kulissen in Werkstätten, Baustellen und Prozesse. Hier trommelt das Unternehmen um Azubis. Das ist ein Weg, dem eine Pandemie praktisch nichts anhaben kann.

Nähe schaffen

Die gängigen Social-Media-Portale bieten eine gute Gelegenheit für junge Nutzer, sich über Betriebe und deren Ausbildungsstellen zu informieren. „Wir wollen einen direkten Zugang für Jugendliche schaffen“, sagt Anica Straube, Personalreferentin. So stellt das Unternehmen auf Facebook und Instagram ihre freien Stellen vor und erzählt, wie eine Ausbildung bei ihnen abläuft. Über kurze Beiträge in Video- oder Bildformat erhalten Jugendliche

beispielsweise einen Einblick in die Lehrwerkstatt. „Azubis stellen dabei ihre derzeitigen Projekte vor. Wir wollen Interessierte so in den Alltag der dualen Berufsausbildung mitnehmen“, sagt Straube. Zugleich ist es den Verantwortlichen wichtig, ihre eigenen Azubis in diesen Prozess zu integrieren. Tenor: Hier sprechen Gleichaltrige zu Gleichaltrigen. Deshalb sind die KLEUSBERG-Azubis auch bei @team.azubi aktiv – dem Instagram-Account von IHK und Handwerkskammer Halle (Saale).

Hohe Erfolgchancen

Social Media als Plattform braucht allerdings Strategie, Konzept und Zeit. Im Vorfeld muss klar sein, welche Inhalte man produzieren und Zielgruppen man ansprechen will. Denn nur ein regelmäßig gepflegter Account hat Aussicht auf Erfolg. Anica Straube empfiehlt: „Die passenden Hashtags sind ebenfalls wichtig, um Reichweite zu bekommen.“ Zwar ist die Erfolgsrate kaum messbar, dennoch hat sich gezeigt, dass vor allem die Azubi-Beiträge eine hohe Klickrate haben. Und auch in Vorstellungsgesprächen bekommt KLEUSBERG häufig die Rückmeldung, dass sie über Social Media gefunden wurden. Kurze und prägnante Informationen können für Unternehmen so zum Türöffner für die Fachkräfterekrutierung werden.



„Wir wollen einen direkten Zugang für Jugendliche schaffen und Interessierte so in den Alltag der dualen Berufsausbildung mitnehmen.“

Anica Straube
Personalreferentin bei
KLEUSBERG

@team.azubi: Ausbildung bei Instagram in Szene setzen lassen!

Berufsausbildung bei „Insta“: Firmen, die ihre Azubis auf Instagram für ihren Beruf werben lassen möchten, müssen nicht unbedingt selbst in die sozialen Medien einsteigen. Auf dem gemeinsamen Instagram-Kanal @team.azubi von IHK und Handwerkskammer Halle (Saale) können Jugendliche als Ausbildungsbotschafter authentische Einblicke in ihren Berufsalltag geben, Werbung für die Ausbildung – und damit gleichzeitig für den Betrieb – machen. Auch Ihr Azubi könnte dabei sein! www.halle.ihk.de Nr. 4855796



KLEUSBERG GmbH & Co. KG
Anica Straube
Personalreferentin
Grünstraße 14c
D-06184 Kabelsketal-Dölbau
Tel. +49 (0)345 5753-137
E-Mail: anica.straube@kleusberg.de
www.kleusberg.de



IHK Halle-Dessau
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Nadine Behrendt
Tel. 0345 2126-254
nbehrendt@halle.ihk.de

Frischer Wind in junger Wirtschaft

Sie sind jung, voller Ideen und aktive Netzwerker. Der Verband der **Wirtschaftsjunioren (WJ)** vereint bundesweit mehr als 12.000 Unternehmer und Führungskräfte. Organisiert auf Landes- und Kreisebene wählen sie jährlich ihre Sprecher im Rotationsprinzip: „One year to lead“. Auch im IHK-Bezirk Halle-Dessau haben 2022 neue Vorstände die Verantwortung übernommen.

„GEMEINSAM.stark“ sein! Unter diesem Motto strebt der **Landesverband Sachsen-Anhalt** eine stärkere Vernetzung der einzelnen Juniorenkreise an, konzentriert sich auf die Verzahnung zwischen Wirtschaft und Schule sowie das Weiterentwickeln sozialer, gesellschaftlicher Projekte. Stefan Wolf, Susan Gehrman, Sebastian Pahlke (Landesvorsitzender), Stefanie Fuhrmann (1 – v. l. n. r.)

Mitstreiter gewinnen! Die Anzahl der aktiven Mitglieder bis zum Jahresende verdoppeln und überall im **Burgenlandkreis** präsent sein will das neue Spitzentrio der Wirtschaftsjunioren dort: René Weber, Cliff Rösler (Kreis-sprecher), Ivo Zeimer (2 – v. l. n. r.)

Nachwuchs motivieren! Im **Salzlandkreis** konzentrieren sich die Wirtschaftsjunioren besonders auf das Thema „Schule – Wirtschaft – Nachwuchs“. Dafür wollen sie 2022 noch mehr Mitglieder gewinnen. Maximilian Bahr, Janine Stoisiek, Hendrik Eley (Kreis-sprecher) (3 – v. l. n. r.)

Wieder zusammenkommen! Zurück zu persönlichen Begegnungen, von den monatlichen Stammtischen über die Businesslounge bis zum Polittalk, darauf hoffen die Junioren **Halle (Saale)**. Christian Böhme, Katarina Borchert (Kreis-sprecherin), Willi Helwig (4 – v. l. n. r.)

Aktiv mitgestalten! Die Mitglieder des Kreisverbandes **Wittenberg** fungieren, lokal verwurzelt, weiter als aktive Schnittstelle zwischen Schulen und Unternehmen. Ihr Engagement gilt Projekten rund um Schule & Ausbildung. Robert Kühn, Janine Fiebig-Merten, Stephan Arnold (Kreis-sprecher) (5 – v. l. n. r.)

Projekte umsetzen! Die Jungunternehmer aus **Dessau-Roßlau** wollen bestehende Aktivitäten, etwa die Lehrstellenoffensive, der Tierparkolympiade oder den World Clean-up-Day umsetzen. Matthias Kindermann, Arvid Brinkmann, Sandra Grüger (Kreis-sprecherin), Maxi Luft-Kindermann, Susan Gehrman (6 – v. l. n. r.)

Kontakte vertiefen! In **Mansfeld-Südharz** liegt der Fokus auf Nachwuchsförderung und sozialen Projekten. Über neue Kontakte sollen Umwelt- und Bildungsprojekte vorangebracht werden. Der Vorstand wird am 23. März gewählt. Als neue Kreis-sprecherin kandidiert Katharina Große (7 – 6. v. l.).

ReStart: Zukunft! Dem Bundesmotto möchten sich die **Anhalt-Bitterfelder** Wirtschaftsjunioren anschließen. Neben den bereits seit vielen Jahren durchgeführten Projekten CleanUpDay, dem Spielplatzbauprojekt, der Baumpatenschaft und „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“ ist dieses Jahr wieder eine Businesslounge geplant. Madeleine Dreißig (Kreis-sprecherin), Sandra Kayser, Cynthia Grabowski, Brian Leonhardt (8 – v. l. n. r.)



1 – Landesverband Sachsen-Anhalt



IHK Halle-Dessau
**Wirtschafts- und Finanzpolitik, Arbeitsmarktpolitik,
 Konjunktur, Statistik**
Danny Bieräugel
 Tel. 0345 2126-236
 dbieraeuge@halle.ihk.de



2 – Burgenlandkreis



3 – Salzlandkreis



4 – Halle (Saale)



5 – Wittenberg



6 – Dessau-Roßlau



7 – Mansfeld-Südharz



8 – Anhalt-Bitterfeld

Aktiv regionale Wirtschaft gestalten

Die Wirtschaftsjunioren sind der bundesweit größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft. Eine aktive Mitgliedschaft ist bis zur Vollendung des 40. Lebensjahrs möglich. Nach Überschreiten dieser Altersgrenze können Interessierte dem Verein als Fördermitglied verbunden bleiben. Als Interessengemeinschaft der jungen Wirtschaft bringen sich ihre Mitglieder aktiv in das Gestalten, Weiterentwickeln und Sichern der regionalen Wirtschaft ein. Diesen Anspruch verwirklichen sie über Betriebsbesichtigungen, Workshops, Diskussionsforen sowie die Teilnahme an der politischen und gesellschaftlichen Diskussion zu Themen der Zeit. Die Wirtschaftsjunioren sind mit der IHK Halle-Dessau eng verbunden, handeln aber eigenständig. Die Kammer unterstützt ihre Arbeit und viele Wirtschaftsjunioren arbeiten in IHK-Gremien mit. Dank des Miteinanders zwischen erfahrenen Kammermitgliedern und Junioren werden sachgerechte, zeitgemäße Antworten auf aktuelle wirtschaftliche Herausforderungen gefunden. Die IHK begleitet die Wirtschaftsjunioren mit projektbezogener Zusammenarbeit und übernimmt die Geschäftsführung.



Mehr Informationen unter www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 140

Seitenwechsel mit Überraschungseffekt

Ehrenamtliche **Prüferinnen und Prüfer** sichern die Qualität von Fach- und Führungskräften – eine Stütze der Aus- und Weiterbildung. Ein Fall nur für die alten Kämpen mit den grauen Haaren? Nicht unbedingt: Es zählen Kompetenz und Engagement. Das sorgt schon einmal für Verwechslungen ...

Lächelnd erinnert sich Bettina Merk an ihren ersten Einsatz als Prüferin im Oktober 2018. Sie war so aufgeregt, dass der Aufsicht führende Kollege zu beruhigen versuchte: Keine Sorge, sie werde schon bestehen! Er vermutete in ihr einen Prüfling. Dieser Irrtum erklärt sich leicht: Erst einige Monate zuvor, im Mai desselben Jahres, hatte die gelernte Pharmazeutisch-technische Assistentin das IHK-Zeugnis für eine erfolgreiche Weiterbildung zur Industriemeisterin Chemie überreicht bekommen. Ihre damalige Prüferin hatte sie noch vor der Tür gefragt, ob sie nicht die Seiten wechseln und selbst Prüfungen abnehmen wolle. Bettina Merk hatte überzeugt.

Lange überlegen musste sie dann nicht: „Ich mag Menschen und den Umgang mit ihnen. Ich kann gut vermitteln, leite und lehre gerne. Das alles ehrenamtlich einzubringen, hat

mich gleich gereizt“, begründet die heute 42-Jährige ihre damalige Entscheidung. So saß sie wenig später im Prüfungsausschuss auf der anderen Seite des Tisches, berufen wurde sie für fünf Jahre.

Perspektive durch Weiterbildung

Im Beruf ist Merk der Pharmazie und ihrem mittelständischen Arbeitgeber treu geblieben. Mit Kompetenz als Industriemeisterin trägt sie heute mehr Verantwortung in ihrem Forschungsteam. Sie steuert und überwacht Prozesse, koordiniert Einsätze, fungiert an der Schnittstelle zwischen Mitarbeitern und Management.

Der Karrieresprung durch Weiterbildung hat funktioniert: Wer sich beruflich entwickeln möchte, für den gibt es passende individuelle Angebote, in Vollzeit, Teilzeit oder Onlinekursen. Dafür wirbt die IHK-Prüferin: „Es sind gerade viele junge Menschen, die nach ‚zwei Jahren Dauerfeuer‘ dringend wieder ein Stück Normalität brauchen: einen neuen Plan, eine gute Perspektive. Vielleicht liegt die bei dem einen oder anderen sogar in einer Weiterbildungs- und Aufstiegsqualifikation?“

Prüfen und selbst am Ball bleiben

Bettina Merk selbst hatte für ihre Fortbildung drei Jahre lang nebenberuflich viele Abende eingesetzt. Heute fließt ihr Zeitinvestment in die Prüfungen der Höheren Berufsbildung. Die Industriemeisterprüfungen unterteilen sich in einen Basis- und fachspezifischen Teil. Den mündlichen Prüfungen ge-



”

Ohne ehrenamtliches Engagement hätten wir an vielen Stellen des Lebens ein echtes Problem.“

Bettina Merk
Industriemeisterin Chemie

hen schriftliche voraus. Jedes Ergebnis wird dabei von einem Prüferteam gesichtet. Die mündliche Prüfung läuft dann unter dem wachen Blick eines paritätischen Trios – je einem Vertreter von Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Lehrerschaft.

Bettina Merk schätzt diese Teamarbeit: „Neben dem IHK-Lösungsleitfaden, den wir zur Orientierung nutzen, gibt der Austausch mit den Kollegen Sicherheit und viele Impulse.“ Was jeder für sich tun müsse, sind intensive Literaturrecherchen – ohne die gehe es nicht. Aber genau das Sorge dafür, dass sich das Ehrenamt auszahle, ist die zweifache Mutter überzeugt: „Ich bleibe selber thematisch immer am Ball.“ Im Ehrenamt möchte sie sich weiter engagieren – und ein wenig aufgeregt bei Prüfungen ist sie heute immer noch.

Werden Sie Prüfer?!

Mehr als 1.300 Prüferinnen und Prüfer sind im Auftrag unserer IHK ehrenamtlich aktiv. Fachkräfte aus der betrieblichen Praxis und Lehrer der Berufsschulen bringen Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten ein, um mehr als 10.000 Teilnehmer pro Jahr in den Zwischen-, Abschluss- und Fortbildungsprüfungen zu begleiten. Möchten auch Sie gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und ehrenamtliches Mitglied in einem unserer Prüfungsausschüsse werden? Dann erfahren Sie hier mehr zur Prüfertätigkeit.



www.halle.ihk.de, Nr. 3885932



IHK Halle-Dessau
Aus- und Weiterbildung
Sabine Krüger
Tel. 0345 2126-348
skrueger@halle.ihk.de

Millionen für die Forschung – aber welche?

Gleich drei IHK-Gremien trafen sich zu einer gemeinsamen Sitzung, um über die **Zukunft des mitteldeutschen Reviers** zu beraten: der Ausschuss für Industrie, Bau- und Agrargewerbe sowie die Arbeitskreise für Energiepolitik sowie für Innovation und Technologietransfer.

Das „Strukturstärkungsgesetz“ soll Perspektiven für die vom Kohleausstieg betroffenen Regionen ermöglichen. So ist etwa ein neues Großforschungszentrum im mitteldeutschen Revier vorgesehen. Neben wissenschaftlichem Renommee soll es kommerziell oder gesellschaftlich nutzbare Ergebnisse bringen. Die

Regionen sollen innovativer werden: Mehr Wachstum und neue Arbeitsplätze sind das erklärte Ziel. Jährlich werden dafür bis zu 170 Millionen Euro Fördergelder fließen. Der Bund sowie die Länder Sachsen und Sachsen-Anhalt riefen dazu einen Ideenwettbewerb ins Leben. Knapp 100 Wissen-

schaftlerinnen und Wissenschaftler haben Konzeptskizzen eingereicht. Eine Expertenkommission hat die überzeugendsten ausgewählt. Bis zur Jahresmitte 2022 sollen begutachtungsfähige Konzepte vorliegen. Drei Vorschläge mit unterschiedlicher Stoßrichtung stehen auf der Liste.

„Digitale Zwillinge“ von Ökosystemen

Ein „Centre for Climate Action and Innovation – Research and Engineering“ soll Klimawissen und -daten bündeln. Neuartige Datenräume sollen „funktionale digitale Zwillinge“ von Ökosystemen ermöglichen. Das Ziel: Handlungsoptionen für den Klimaschutz mit Fokus auf Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Wasser, Planung urbaner Räume, Energieversorgung, Gesundheit und Mobilität.

Zentrum für biomedizinische Forschung

Ein weiterer Vorschlag zielt auf einen „grundlegenden Wandel in der Gesundheitsversorgung“ ab. Das biomedizinische „Center for Medicine Innovation“ soll Medizintechnik, Digitalisierung und Medikamentendesign verknüpfen – die Ziele hier: präventive Medizin, ortsunabhängige Versorgung sowie personalisierte

Therapien und Versorgungsketten. Flexible Strukturen sollen dabei innovative digitale Wertschöpfungsketten und Technologien entwickeln helfen.

Ideenfabrik für die Zukunft der Chemie

Bisher versorgt die chemische Industrie wichtige Industriezweige wie Gesundheit, Verkehr, Energie, Landwirtschaft und Konsumgüter. Diese Leistung auch angesichts veränderter Energie- und Rohstoffreserven sicherzustellen, ist das Ziel des Projekts „Chemresilienz“. Vorgeschlagen ist eine Art Ideenfabrik: Etablierte Forscher entwickeln eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft chemischer Erzeugnisse. Nachwachsende Rohstoffe, kurze Transportwege sowie lokale, kostengünstige und nachhaltige Produktionsprozesse sollen die Chemie zukunftsfähig machen.

IHK-Gremien für Chemie-Institut

Die öffentliche Debatte um den besten Vorschlag läuft und die IHK beteiligt sich aktiv daran. Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region diskutierten das Thema bei einer gemeinsamen Sitzung des Ausschusses für Industrie, Bau- und Agrargewerbe sowie der Arbeitskreise für Energiepolitik sowie für Innovation und Technologietransfer.

Im Ergebnis waren sich die anwesenden Mitglieder aller drei Gremien einig, dass die Umsetzung des Konzepts „Chemresilienz“ große Zukunftschancen für die Chemische Industrie als einer der wichtigsten Branchen im mitteldeutschen Wirtschaftsraum eröffnet. Neue Wertschöpfungsketten könnten entstehen, Grundlagen ebenso wie Anwendungen erforscht und der Technologietransfer etabliert

werden. Fazit: Die IHK sollte dieses Konzept unterstützen. Das Thema steht auf der Tagesordnung der kommenden IHK-Vollversammlung Ende März.



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
 Reinhard Schröter
 Tel. 0345 2126-266
 rschroeter@halle.ihk.de

Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt (BB)

„Long-Covid“ in der Unternehmensbilanz vermeiden

Beteiligungskapital auch für Nachfolgeregelungen

Mit ihrer Risikoübernahme für Finanzierungen helfen die Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt (BB) und ihre Schwestergesellschaft Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) der Wirtschaft im Land jetzt bei der Überwindung massiver Belastungen infolge der Corona-Krise. Durch Umsatzausfälle, unterbrochenen Lieferketten und Mehrkosten für Schutz- und Hygienemaßnahmen sind in den Betrieben nicht nur die Liquiditätsreserven erschöpft, sondern auch das Eigenkapital vor allem kleinerer Unternehmen wurde aufgezehrt.

Die aufgenommenen Corona-Überbrückungskredite halfen zwar kurzfristig, Liquiditätslücken zu schließen, haben jedoch die Eigenkapitalquote von ohnehin kapitalschwachen Unternehmen weiter verringert. Die Wiederaufstockung des finanziellen Polsters kann mehrere Jahre in Anspruch nehmen, außerdem muss nach Ablauf der Überbrückungskredite die Kapitaldienstfähigkeit sichergestellt werden. Somit drohen „Langzeitfolgen“ bis hin zur Insolvenz. „Dagegen helfen die Beteiligungsprogramme der MBG“, sagt Geschäftsführer Wolf-Dieter Schwab: „Und zwar sofort und mit nachhaltiger Wirkung.“

Steigende Nachfrage nach Beteiligungskapital

Seit dem zweiten Halbjahr 2021 ist die Nachfrage nach den eigenkapitalähnlichen stillen Beteiligungen der MBG deutlich gestiegen: „Nachdem die Unternehmen im ersten Corona-Jahr vor allem staatliche Soforthilfen zur finanziellen Abfederung der wirtschaftlichen Folgen von Corona genutzt haben, denken sie jetzt auch wieder vorsorgend voraus“, schlussfolgert Schwab: „Sie füllen ihren von der Krise aufgezehrten Puffer an betrieblichen Eigenmitteln auf, das bringt sofort frische Liquidität und erweitert langfristig den Finanzierungsspielraum.“ Im vergangenen Jahr hat die MBG 19 mittelständischen Unternehmen im Land insgesamt gut 7,16 Millionen Euro Beteiligungskapital bereitgestellt und damit wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht.

Beteiligungskapital als Lückenschließer für Nachfolgefiananzierung

Die MBG ist aber nicht nur ein Krisenhelfer. Ihre typisch stillen Beteiligungen können auch zum Gelingen einer Unternehmensübergabe beitragen, deren Finanzierung für den Nachfolger oft die schwierigste Hürde ist. Das Beteiligungskapital kann ergänzend zu Kredit und Eigenmitteln die letzte Finanzierungslücke schließen. Mit dem Geld können der Kaufpreis bezahlt, scheidende Gesellschafter ausgezahlt, Erben abgefunden werden. Und das langfristige Beteiligungskapital sichert die Übernahme, ohne den Kapitaldienst durch Tilgung zu belasten. Weil es als wirtschaftliches Eigenkapital zählt, verbessert es zudem Rating und Bonität.

© sunny studio / stock.adobe.com

»BB EXPRESS«

Neu: Kreditbetrag bis zu 500.000 Euro

Entscheidung in drei Bankarbeitstagen, Verbürgungsgrad bis zu 90%

Somit schafft die MBG-Beteiligung – die Laufzeit beträgt mindestens fünf bis maximal zehn Jahre – eine solide Finanzbasis für den Nachfolger, die ihm auch künftige Investitionen ermöglicht und eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens erleichtert. Damit verbundenes Wachstum bedeutet eine langfristige Wertsteigerung des Unternehmens. Und, für viele Unternehmer ebenfalls ganz wichtig: Stille Beteiligungsgeber greifen nicht in das operative Geschäft ein.

Noch bis April Corona-Sonderprogramme nutzen:

Mittelständische Unternehmer können noch bis Ende April Anträge für die Sonderprogramme der BB und MBG stellen. Die Obergrenze von Bürgschaften und Beteiligungen wurde von der Bundesregierung temporär auf 2,5 Mio. Euro erhöht, mit Beteiligungskapital können außer Investitionen auch Betriebsmittel vollständig finanziert werden. Auf die üblicherweise geforderte Eigenkapitalparität wird

verzichtet, so dass das Beteiligungskapital der MBG die Höhe des im Unternehmen vorhandenen wirtschaftlichen Eigenkapitals überschreiten darf.

Zusätzlich hat die BB bei ihrem Eigenprogramm BB Express (Expressbürgschaften innerhalb von drei Bankarbeitstagen) den maximalen Kreditbetrag auf 500.000 Euro verdoppelt.

Geschäftsführer Schwab geht davon aus, dass in den kommenden Monaten immer mehr Unternehmen ihr Eigenkapital aufstocken wollen: „Besser durch die noch anhaltende Krise kommt, wer sich einen belastbaren Kapitalpuffer aufgebaut hat und somit seine finanzielle Stabilität festigt. Dann klappt's auch mit der Nachfolge.“

Info/Kontakt

Telefon: 0391 737 52 - 0
www.bb-mbg.de
info@bb-mbg.de

Ohne Umwege online zur passenden Finanzierung

Eine Finanzierung soll passgenau für das unternehmerische Vorhaben sein, auch möglichst unbürokratisch und schnell soll es gehen. Das digitale Finanzierungsportal der deutschen Bürgschaftsbanken ermöglicht einen direkten Zugang zu potentiellen Geldgebern – seriös, sicher und einfach bedienbar.

Unter der Adresse finanzierungsportal.ermoeglicher.de können Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Gründungs- und Nachfolgeinteressierte kostenlos eine Finanzierungsanfrage für ihre Firma stellen. Nur wenige Auskünfte werden verlangt, etwa nach dem Unternehmensstandort – daraufhin wird die Anfrage direkt an die zuständige Bürgschaftsbank gelenkt, das heißt von Firmen aus Sachsen-Anhalt an die BB Sachsen-Anhalt.

„Wir verkürzen mit dieser elektronischen Lösung den mitunter langen Weg zu einer Finanzierung und schaffen Umwege auf der Suche nach einem Kreditgeber ab, die möglicherweise eine erfolgreiche Gründung oder Investition verzögern und schlimmstenfalls verhindern könnten“, erklärt Heiko Paelecke, Geschäftsführer der BB und ihrer Schwester-Fördereinrichtung MBG.

„Nur mit Engagement lässt sich etwas bewegen!“

Michael Schmidt ist seit über 30 Jahren Gastronom und Touristiker: Der Präsident des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) in Sachsen-Anhalt engagiert sich auch in der IHK, ist unter anderem Mitglied der Vollversammlung. Die Pandemie forderte ihn als Interessenvertreter.

Welche Bilanz ziehen Sie nach zwei Jahren Pandemie für Tourismus und Gastronomie in Sachsen-Anhalt?

Michael Schmidt: Eine sehr gemischte. Während der Tourismus dank des „Deutschlandtrends“ in den letzten beiden Sommern Zuwächse verzeichnete, fällt die Bilanz in der Ausflugsgastronomie durchwachsen aus. Für Tagungs-, Messe- und Veranstaltungsgastronomie war die Pandemie eine richtige Zäsur. Bei all den damit verbundenen Schwierigkeiten haben wir aber trotzdem viel kreative Kraft freigesetzt. Die von der Branche entwickelten Hygienekonzepte zum Beispiel haben sogar im Ausland Nachnutzer gefunden.

Wie haben Sie in den oft wechselnden Lagen mit der Politik kommuniziert?

Schmidt: Sowohl im Land als auch im Bund sind wir durchweg sehr aktiv auf die Politik zugegangen. Mit den Überbrückungshilfen und der Kurzarbeiterregelung sind dabei gemeinsam Lösungen gefunden worden, die viele vor dem Aus bewahrt haben. Denken wir nur an die Zeit der Überbrückungshilfe III. Da stand unsere Branche defacto sechs Monate still. Vor Ort in Sachsen-Anhalt ging es

immer um eine wirtschaftlich tragfähige Öffnungsperspektive. Staatskanzlei und Wirtschaftsministerium hatten dafür immer offene Ohren.

Sie sind nicht nur DEHOGA-Präsident im Land, sondern auch in der IHK-Vollversammlung und im -Tourismusausschuss aktiv, kümmern sich um Ausbildungsthemen. Warum engagieren Sie sich so breit?

Schmidt: Zum einen liegt mir das im Blut. Ich habe immer schon gern Verantwortung übernommen. Dann hat mir die Wende mit dem Ende meiner Ausbildung zum Koch Türen geöffnet, die davor undenkbar waren. Dafür gebe ich nun etwas zurück. Hinzu kommt die Überzeugung, dass wichtige Themen wie etwa eine qualitativ hochwertige und zeitgemäße Erstausbildung sich nicht von selbst regeln. Nur mit Engagement lässt sich etwas bewegen!

Wenn es um Interessenvertretung geht, was gehen Sie über den Fachverband an und was über die IHK-Gremien?

Schmidt: Auch wenn die Aufgaben hier teilweise unterschiedlich sind, will ich das nicht trennen. Wir pflegen die gleichen Grundsätze und haben gerade in der Pandemie auch viele Aktivitäten gebündelt. Daraus hat sich ein Miteinander entwickelt, von dem alle profitieren. Wir bringen fachliche Expertise mit in die Kammerarbeit, umgekehrt bekomme ich dort oft Rat, wenn es um rechtliche Bewertungen geht, um nur ein Beispiel zu nennen.

„In der Pandemie haben wir in Sachsen-Anhalt immer noch Lösungen mit Augenmaß gesucht.“



Michael Schmidt

Wie vereinbaren Sie dieses Engagement mit der unternehmerischen Aufgabe, täglich für 50 Mitarbeiter Verantwortung zu tragen?

Schmidt: Ganz einfach. Ich habe ein tolles Team. Und wir pflegen eine Kultur des Entscheidens, auch wenn der Chef nicht danebensteht.

Was sind die größten Herausforderungen für die Branche in den kommenden Jahren?

Schmidt: Zum einen wird es darauf ankommen, gutes Personal zu halten und wieder zu gewinnen. Daneben sind wir herausgefordert, angesichts steigender Nebenkosten rentabel und kreativ zu arbeiten und dafür die Akzeptanz und Anerkennung unserer Gäste zu erlangen. Dazu gehört, gute Dienstleistungen wieder als solche anzuerkennen.



Gasthaus und Hotel zur Henne

Michael Schmidt

Henne 1

06618 Naumburg

www.gasthaus-zur-henne.de



IHK Halle-Deessau

Starthilfe und Unternehmensförderung

Antje Bauer

Tel. 0345 2126-262

abauer@halle.ihk.de

Förderpaket für Energiewende im Unternehmen

Mit dem Förderpaket „Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft“ soll es für Unternehmen einfacher werden, Kohlendioxid-Emissionen und Kosten mit neuer Technik zu senken. Das Paket enthält mehrere Module und ist offen für alle Branchen und Technologien. Unternehmen, die in ihre betriebliche Energiewende investieren wollen, haben die Wahl zwischen einem Zuschuss (je nach Modul in Höhe von 30 bis maximal 60 Prozent) und einem Kredit mit Tilgungszuschuss (Finanzierung bis zu 100 Prozent, Tilgungszuschuss je nach Modul zwischen 30 und 60 Prozent). Zudem bietet ein Förderwettbewerb höhere Fördersätze (bis zu 60 Prozent). Antragsberechtigt sind gewerbliche und kommunale Unternehmen, freiberuflich Tätige und Contractoren.

Modul 1: Querschnittstechnologien

Gefördert werden Ersatz oder Neuanschaffung hocheffizienter Anlagen oder Aggregate für industrielle und gewerbliche Anwendung.

Modul 2: Prozesswärme aus erneuerbaren Energien

Gefördert werden Maßnahmen zur Prozesswärmebereitstellung aus Solarkollektor-, Biomasseanlagen und Wärmepumpen, sofern sie erneuerbare Wärmequellen nutzen.

Modul 3: Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Sensorik und Energiemanagementsoftware

Gefördert werden Erwerb und Installation von Mess-, Steuer-, Regelungstechnik und Sensorik zum Monitoring und der effizienten Regelung von Energie- und Materialströmen sowie von Energiemanagementsoftware.

Modul 4: Energie- und Ressourcenbezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen

Gefördert wird die energetische und ressourcenorientierte Optimierung von industriellen und gewerblichen Anlagen und Prozessen auf Basis eines Einsparkonzeptes sowie die Erstellung des Einsparkonzeptes inkl. Umsetzungsbegleitung.

Modul 5: Transformationskonzepte

Gefördert wird die Erstellung von Transformationskonzepten zur Unterstützung bei Planung und Umsetzung der eigenen Transformation hin zur Treibhausgasneutralität.

Der Förderwettbewerb

Gefördert werden energetische, ressourcenorientierte Optimierungsmaßnahmen industrieller und gewerblicher Anlagen und Prozesse zur Erhöhung der Energie- und Ressourceneffizienz beziehungsweise Senkung CO₂-intensiver Ressourcen sowie die Erstellung eines Einsparkonzeptes inklusive Umsetzungsbegleitung.



Info: www.bafa.de | Energie | Energieeffizienz in der Wirtschaft (Zuschuss), www.kfw.de/295 (Kredit), www.wettbewerb-energieeffizienz.de (Wettbewerb)



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
 Silvana Theis
 Tel. 0345 2126-263, stheis@halle.ihk.de

Anzeige

Wir sind für Sie da!

Die Experten für Ihren Werbeauftritt

im IHK Magazin

Verlag und Anzeigenservice

PRÜFER MEDIENMARKETING
 Endriß & Rosenberger GmbH
 Telefon: 07221/2119-27, Fax 07221/2119-15
www.pruefer.com E-Mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

ANZEIGEN



Anzeigenservice:
 Andrea Albecker
 Tel. 07221/2119-27
medienmarketing.erfurt@pruefer.com



Vertriebsberatung Werbung:
 Matthias Keller
 Mobil 0 15 78 / 7 17 94 87
Matthias_keller61@web.de

IHRE ANSPRECHPARTNER

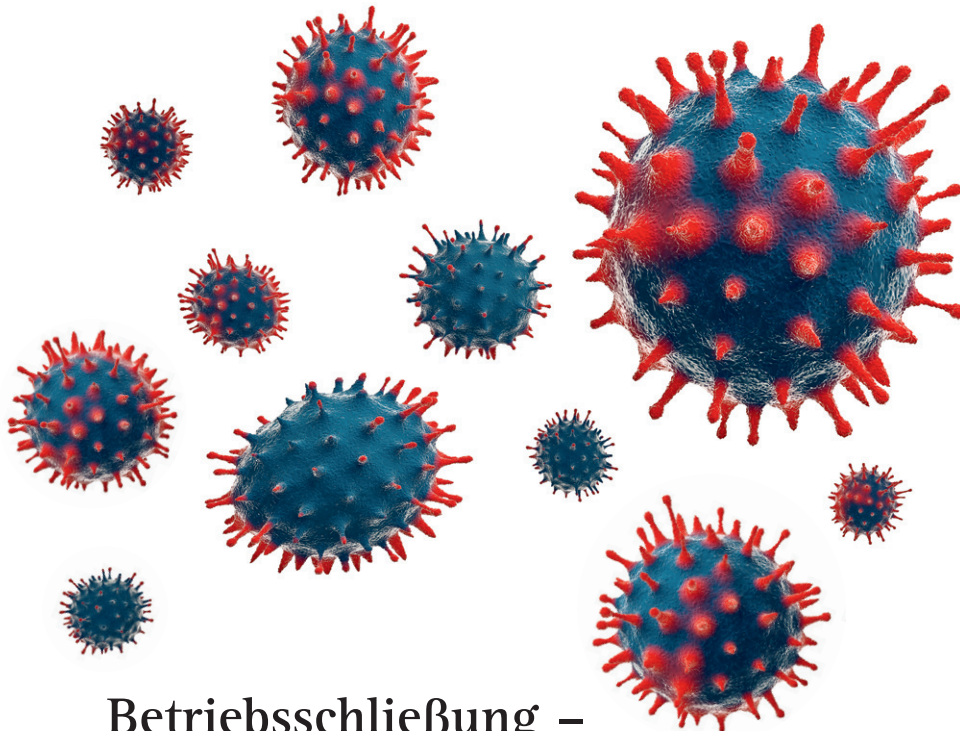
Erst mahnen, dann kündigen

Ein Fahrer bei einem Sammeltaxi-Unternehmen war nicht zu einem vom Arbeitgeber angeordneten Corona-Schnelltest bereit, der Fahrgäste und Belegschaft schützen sollte. Daraufhin hat das Unternehmen dem Mann gekündigt. Seine Kündigungsschutzklage vor dem Arbeitsgericht Hamburg hatte indes Erfolg. Der Arbeitgeber hatte sich bei der Kündigung auf verhaltensbedingte Gründe berufen, aber den Fahrer zuvor nicht abgemahnt.

Die Kündigung aufgrund des verweigerten Corona-Schnelltest ist ohne vorherige Abmahnung aber unwirksam, befand das Gericht. Denn der Arbeitgeber könne nicht ausschließen, dass der Arbeitnehmer nach einer Abmahnung die bereitgestellten Corona-Schnelltests durchgeführt hätte.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils
unter www.halle.ihk.de, Nr. 5430262



Betriebsschließung – wann zahlt die Versicherung?

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat am 26. Januar 2022 entschieden, dass Betriebsschließungsversicherungen bei einem behördlich angeordneten Lockdown nur dann zahlen müssen, wenn der zugrundeliegende Vertrag dies explizit vorsehe. Es kommt auf die konkrete Formulierung an.

Im vorliegenden Fall verwehrt der BGH einem Gastwirt den Entschädigungsanspruch: COVID-19 war in den vereinbarten Versiche-

rungsbedingungen nicht ausdrücklich genannt – im Gegensatz zu konkreten anderen meldepflichtigen Krankheiten. Das Gericht folgerte daraus, dass die strittige Betriebsschließung somit nicht vom Versicherungsschutz umfasst sei.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils
unter www.halle.ihk.de, Nr. 5430224

Streitfall: Urlaub in der Corona-Quarantäne

Das Landesarbeitsgericht Köln hat entschieden: Bei einer angeordneten Quarantäne wegen COVID-Infektion besteht für Beschäftigte kein Anspruch, dass ihr Arbeitgeber davon betroffene Urlaubstage nachgewährt. Das Bundesurlaubsgesetz bestimmt zwar (§ 9 BUrlG), dass bei einer Erkrankung während des Urlaubs die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Arbeitsunfähigkeitstage nicht auf den Jahresurlaub angerechnet werden. Eine behördliche Quarantäneanordnung stehe einem ärztlichen Zeugnis über die Arbeitsunfähigkeit aber nicht gleich, so das Gericht. Denn ein symptomloser Virusträger bleibe an sich grundsätzlich arbeitsfähig, wenn es ihm nicht wegen der Quarantäneanordnung verboten wäre zu arbeiten.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils
unter www.halle.ihk.de, Nr. 5425758

Gendergerechte Anrede im Onlineshop

Hat eine Person „nichtbinärer Geschlechtsidentität“ bei der Eingabe der Kontaktangaben in einem Online-Shop bei der Anrede lediglich die Auswahlmöglichkeiten „Herr“ oder „Frau“, dann wird sie wegen ihres Geschlechts benachteiligt. Das hat das Oberlandesgericht (OLG) Karlsruhe im Fall eines Online-Shops eines Bekleidungsunternehmens entschieden: Der Anbieter habe gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz und das Allgemeine Persönlichkeitsrecht verstoßen. Trotz der Verletzung dieser Rechte könne die betroffene Person aber weder Unterlassung noch eine Entschädigung in Geld fordern. Für einen Entschädigungsanspruch fehle die erforderliche Intensität des Verstoßes, das Gericht sah hier keine schwerwiegende Verletzung des Benachteiligungsverbots. Ein Anspruch auf Unterlassung bestehe auch nicht, da das beklagte Unternehmen zwischenzeitlich die Auswahlmöglichkeit um die Anrede „Divers/keine Anrede“ ergänzt hatte.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils
unter www.halle.ihk.de, Nr. 5409190

Gewusst wie: Eigene Marken richtig schützen

Allein 2020 wurden beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) 84.619 Marken eingetragen. Sie schützen ebenso wie Patente, Gebrauchsmuster oder Designs wirksam geistiges Eigentum. Die IHK hilft auf dem Weg dorthin.

Marken kennzeichnen Produkte eindeutig, vermitteln Qualität und stehen für ein bestimmtes Image. Nur der Inhaber einer Marke darf diese für seine Waren verwenden. Deshalb ist Markenschutz, egal ob mit oder ohne Eintragung beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA), so wichtig. Bei Markenrechtsverletzungen dagegen drohen Unterlassungsansprüche und Schadenersatzforderungen, oft in beträchtlicher Höhe.

Bekannte Formen sind Wort- und/oder Bildmarken. Seit 2019 muss die Marke nicht mehr

ausschließlich grafisch darstellbar, sondern nur noch eindeutig und klar bestimmbar sein. So können nun beispielsweise auch Klang- und Multimediemarken oder Hologramme als Marke eingetragen werden. Neu aufgenommen wurde auch die sogenannte Gewährleistungsmarke.

Beim Entwickeln einer Marke sind zunächst sogenannte Schutzhindernisse nach festgelegten Kriterien zu beachten. Die neue Marke darf außerdem nicht mit bestehenden Marken verwechselbar sein. Diese Voraussetzung prüft das DPMA nicht, das liegt in der Verantwortung des Marken-Einreichers. Für das komplexe Thema bietet die IHK kostenfreie Beratungen an. Neben einer Orientierungsberatung bei der IHK stehen jeden dritten Mittwoch im Monat Patentanwälte aus der

Region für eine Erstberatung zur Verfügung. „Namensprüfung“ oder „Markenrecherchen“ gehören grundsätzlich nicht zu diesem Service. Das gilt auch bei Firmennamen, die im Handelsregister eingetragen werden sollen. Die diesbezügliche Prüfung durch die IHK bezieht sich nur auf das Handelsregister und seine Voraussetzungen. Eine umfassende Prüfung von älteren Rechten ist damit nicht verbunden.



Weitere Informationen zur Markenmeldung, Recherche, Verfahren usw. finden Sie unter: www.halle.ihk.de, Nr. 5259124).



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
Dr. Sophie Kühling
Tel. 0345 2126-265
skuehling@halle.ihk.de

Anzeige

Zum Glück gibt's Feser-Wittig!



**Die Marke Škoda wird über unseren Standort in Magdeburg abgebildet.*

Wir stellen vor:

Mit insgesamt acht Häusern in und um Bernburg bietet die Feser-Graf-Gruppe das komplette Fuhrparkmanagement von der strategischen Planung bis zur flexiblen Steuerung. Unsere kompetenten Fuhrparkspezialisten beraten Sie exklusiv, markenübergreifend und unabhängig – getreu dem Motto: „One face to the customer“.

Ihre Ansprechpartner:



Ralf Wittig
Verkaufsleiter
Audi Neuwagen
03471 3224-22
Ralf.Wittig@feser-graf.de



Thomas Zeidler
Verkaufsleiter VW,
VW NFZ, Skoda, SEAT
Neuwagen
03471 3221-51
Thomas.Zeidler@feser-graf.de

Unsere Stärken – Ihre Vorteile:

- Fuhrparkanalyse und -bewertungen zur Betriebskosteneinsparung
- Green Fleet Beratung
- E-Mobilitäts Lösungen
- Full-Service-Angebote
- Hoher Lagerbestand für rasche Reaktion im Bedarfsfall
- Sonderkonditionen im Bereich Leasing und Finanzierung
- Schnelle und unbürokratische Schadensabwicklung
- Mobilitätsgarantie bei Werkstattaufenthalt
- Kostengünstige Langzeitvermietung
- UVV-Prüfung
- Bundesweite An- und Auslieferung Ihrer Neuwagen
- Großabnehmer-Ausstattungs Pakete
- Volkswagen Versicherungs Dienst

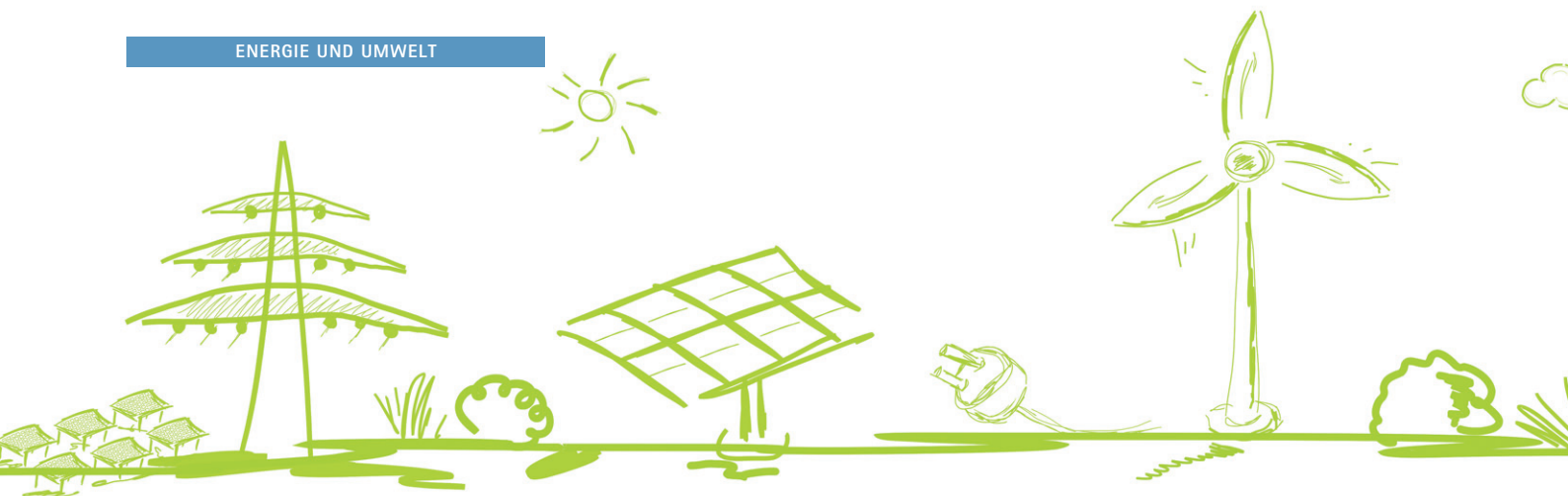
Büroanschrift:

Autohaus Feser-Wittig GmbH
Hallesche Landstraße 112
06406 Bernburg
Tel.: 03471 3224-0
audi.bernburg@feser-graf.de

Feser und Wittig GmbH
Hallesche Landstraße 110
06406 Bernburg
Tel.: 03471 3221-0
vw.bernburg@feser-graf.de



FESER **GRAF**



Offensive für grünen Strom per Vertrag

Langfristige **direkte grüne Stromlieferverträge** sollen neben dem EEG zum zweiten Standbein des Erneuerbare-Energien-Ausbaus in Deutschland werden. Dafür gehen jetzt Partner in die Offensive. Auch die IHK-Familie.

Im Januar startete die Marktoffensive Erneuerbare Energien offiziell ihre Aktivitäten. Initiiert von der Deutschen Energie-Agentur (dena), dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und dem Klimaschutz-Unternehmen e. V., setzen sich die Mitglieder für eine verstärkte Implementierung direkter Stromlieferverträge auf Basis erneuerbarer Energien, den sogenannten Power Purchase Agreements (PPAs), ein. Angesichts steigender Strom- und CO₂-Preise und den gestiegenen Anforderungen an eigene Nachhaltigkeitsstrategien ist das für viele Unternehmen interessant.

Geschäftsmodell soll dynamisch wachsen

Die Partner wollen deshalb Impulse für die Entwicklung eines nachfragegetriebenen Marktes für langfristige direkte grüne Strom-

lieferverträge setzen. Das fördert auch die Dekarbonisierung in den Unternehmen. Die PPAs sollen neben dem EEG ein zweiter zentraler Pfeiler des künftigen Erneuerbare-Energien-Ausbaus sein und als Geschäftsmodell dynamisch wachsen. Dafür versammelt die Marktoffensive unterschiedliche Akteure und Unternehmen sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Erzeugerseite. Hier treffen Unternehmen mit sehr großen und mittleren bis kleinen Stromverbräuchen auf Anbieter unterschiedlicher Größe, für die PPAs künftig ebenfalls eine Beschaffungsoption werden können. Für die Unternehmen aus Industrie, Gewerbe, Handel und Dienstleistungen geht es um nachhaltigen, kostengünstigen Strom. Die Marktoffensive hilft ihnen dabei, ihre Einkaufsentscheidungen für grünen Strom zu optimieren.

Rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmen ausgestalten

Ziel ist, den Wissenstransfer gezielt zu beschleunigen sowie den rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmen des Geschäftsmodells weiterzuentwickeln. Auch Rechtsanwälte, Beratungsunternehmen und Start-Ups werden ihre Expertise einbringen. Die Marktoffensive wird so auch aktiv Vorschläge für die in der EEG-Novelle verankerten Verordnungsermächtigung zur Förderung von PPAs im deutschen Strommarkt machen. Damit will sie der Politik die Möglichkeiten aufzeigen, mit denen sie die bestehenden Bremsen für innovative Geschäftsmodelle wie den PPAs lösen kann. Im Laufe des Jahres werden weitere Schwerpunktthemen für den grünen Energiebezug hinzukommen. Interessierte Unternehmen können der Marktoffensive beitreten.

Corporate Green PPA – Grüner Strom per Vertrag

Langfristige Direktlieferverträge für erneuerbaren Strom eröffnen Anlagenbetreibern neue Geschäftsmodelle jenseits fester Fördertarife. In Deutschland gibt es allerdings noch ein paar Hürden zu überwinden. Für Unternehmen, die sich für PPAs interessieren, hat die Marktoffensive bereits zahlreiche Leitfäden erarbeitet und auf ihrer Homepage veröffentlicht.



Weitere Informationen zur Initiative:
www.marktoffensive-ee.de



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
Franziska Böckelmann
Tel. 0345 2126-409, fboeckelma@halle.ihk.de

So kommen Betriebe zur Klimaneutralität

Der **Treibhausgas-Fußabdruck**, auch Carbon Footprint, gibt an, wie viele Emissionen in die Atmosphäre freigesetzt werden. Wie Unternehmen ihren Fußabdruck ermitteln können, zeigt ein IHK-Webinar.

„Wo stehen wir eigentlich in Sachen Klimaneutralität?“ fragen sich zunehmend mehr Unternehmen, beobachtet Florian Himmelstein. Er ist Prüfer im Carbon Economy Team der Zertifizierungsgesellschaft GUTcert in Berlin. Das führe immer häufiger dazu, sich bewusster mit Energieeffizienz, Zulieferern oder neuen Technologien auseinanderzusetzen. Himmelstein erklärt am 24. März 2022 als Referent in einem IHK-Webinar, wie sich Un-

ternehmen dieses Thema erschließen können. Der Fußabdruck lässt sich nach dem Treibhausgas-Protokoll in drei Kategorien, auch Scopes genannt, unterteilen: die direkten Emissionen aus der Energie- und Wärmeerzeugung, die indirekten Emissionen aus dem Energieeinkauf sowie die indirekten Emissionen, die entlang der Wertschöpfungskette entstehen. Das Webinar gibt einen Überblick zu deren quantitativer Bestimmung und Be-

richterstattung. Das Messen von Scope-3-Emissionen ist für Unternehmen herausfordernd, weil die meisten Treibhausgasemissionen und Kostensenkungsmöglichkeiten außerhalb des betrieblichen Handlungsbereiches verortet sind. Trotzdem bringt ihre Messung Vorteile. So lassen sich Emissions-Hotspots in der eigenen Lieferkette feststellen und entsprechende Ressourcen- und Energierisiken identifizieren. Das zeigt dann auch Möglichkeiten für Energieeffizienz und Kostensenkungen auf, mit denen Unternehmen die Energieeffizienz der eigenen Produkte verbessern können.

In sechs Schritten zur Klimaneutralität

1. Bilanzrahmen und Emissionsfaktoren

Zunächst muss der Bilanzrahmen festgelegt werden. Sollen die ganze Organisation, die Wertschöpfungskette eines Produktes oder projektbezogene Emissionen betrachtet werden? Für die gewählte Form des Carbon Footprints sind zunächst die Emissionsquellen zu ermitteln.

2. Klimastrategie

Parallel dazu empfiehlt es sich, eine Klimastrategie zum Erreichen von Klimaneutralität in der Unternehmenspolitik zu verankern. Messbare Klimaziele, ausgehend von einem Basisjahr sollten ebenso darin enthalten sein, wie konkrete Reduzierungsmaßnahmen von Treibhausgasen.

3. Bewerten und Gewichten

Bei der Fülle von Möglichkeiten sollte geklärt werden, welche Emissionsquellen im Bilanzrahmen besonders ins Gewicht fallen und wo sich Stellschrauben für Veränderungen befinden. Sinnvoll ist, vor allem bei den wichtigsten Quellen nach Optimierungspotenzial zu suchen.

4. Kompensieren

Sind Treibhausgasemissionen in ausgewählten Fällen nicht vermeidbar, lassen sie sich über Investments in umweltrelevante Projekte kompensieren. Anerkannte Standards sorgen hier für Sicherheit.

5. Verifizieren

Liegen Ergebnisse vor, werden Daten und Berechnungen sowie Maßnahmen von unabhängiger Stelle auf Wunsch geprüft. Maßgeblich sind Unterlagen und ein Vor-Ort-Check. Stimmt die Bilanz, erhalten Sie ein Zertifikat zu Ihrer Klimaneutralität.

6. Veröffentlichen

Das aktive erfolgreiche Handeln kann schließlich als Bestandteil der Kommunikation dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in Ihr Unternehmen zu stärken.

„Während wir vor drei Jahren noch etwa eine Handvoll Anfragen nach Zertifizierungen zur Klimaneutralität von Unternehmen bearbeitet haben, hat sich die Nachfrage im letzten Jahr etwa vervierfacht.“



Florian Himmelstein
GUTcert



Online-Seminar „CO₂-Fußabdruck – Scope 3-Emissionen“, 24. März 2022, 13.00 Uhr bis 15.00 Uhr, hier anmelden: www.halle.ihk.de, Nr. 157160996

GUT Zertifizierungsgesellschaft
für Managementsysteme mbH

Florian Himmelstein
Eichenstraße 3b
12435 Berlin
Telefon (030) 2332021-78
www.gut-cert.de



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
Franziska Böckelmann
Tel. 0345 2126-409
fboeckelma@halle.ihk.de

Mobiles Arbeiten in der Ausbildung

Wer Ausbildung im Homeoffice organisiert, für den gelten festgelegte Regelungen. Unternehmen müssen einiges beachten, wenn sie ihre Auszubildenden in die mobile Arbeit schicken. Grundsätzlich sind Auszubildende von ihrem Ausbilder im Betrieb ordnungsgemäß anzuleiten und zu kontrollieren. Während der Pandemie mussten sich Unternehmen an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. Wie funktioniert Homeoffice während der Ausbildung?

Nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) müssen vor allem praktische Fertigkeiten zwingend von einer Fachkraft vor Ort vermittelt werden. Theoretische Kenntnisse und Fähigkeiten können aber auch erlernt werden,

ohne anwesend sein zu müssen. Vor allem im kaufmännischen Bereich ist diese Regelung besser umsetzbar als bei gewerblich technischen Berufen. Prinzipiell sollte Homeoffice während der Ausbildung eher die Ausnahme als die Regel sein. Ob Ausbildungsinhalte im Homeoffice vermittelbar sind, ist eine Einzelfallentscheidung, die der Ausbildungsberater der IHK treffen muss.



Weitere Informationen:
www.halle.ihk.de, Nr. 4979318



IHK Halle-Dessau
Aus- und Weiterbildung
Björn Bosse
Tel. 0345 2126-332, bbosse@halle.ihk.de

Faktencheck

Der **Ausbildungsnachweis** ist auch während des Homeofficezuführen und muss einen Hinweis auf die mobile Tätigkeit geben.

Zwischen Ausbildungsunternehmen und Auszubildenden ist eine **Homeoffice-Vereinbarung** zu schließen, mit Informationen über: Arbeitsort, Art der Tätigkeit, Arbeitszeit und -mittel. Sie ist der IHK Halle-Dessau anzuzeigen.

Anzeige

RENAULT EXPRESS UND KANGOO RAPID

Renault KANGOO Rapid
Edition One Blue dCi 75¹

ab mtl. **159 €** netto¹ /
ab mtl. **189,21 €** brutto¹

Renault EXPRESS Extra TCe 100²

ab mtl. **147 €** netto² /
ab mtl. **174,93 €** brutto²



¹ Renault Kangoo Rapid Edition One Blue dCi 75 Open Sesame by Renault: monatliche Rate netto 159 € / brutto 189,21 €.

² Renault Express Extra TCe 100: monatliche Rate netto 147 € / brutto 174,93 €.

^{1,2} Leasingsonderzahlung 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtleistung 30.000 km, eff. Jahreszins 3,03 %, Sollzins 2,99 %, zzgl. Bereitstellungskosten netto 671,43 € / brutto 799 €. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, gültig bis 31.3.2022. Abb. zeigen Sonderausstattungen.

KANGOO RAPID Open Sesame by Renault: extrabreite seitliche Ladeöffnung · Mobilitäts-Set · Radio-Vorverkabelung inkl. 2 Lautsprecher · klassische seitliche Innenverkleidung, halbhoch · Fahrersitz längs-/höhenverstellbar · Zentralverriegelung, Funkfernbedienung u.v.m.
EXPRESS: Radio DAB+ · ESP, Berganfahrassistent · Mobilitäts-Set · Hecktüren 180 Grad · Schiebetür rechts · Beifahrersitz · Kunststoff im Laderaum · Trennwand mit Fenster · 12-V-Steckdose u.v.m.

CARUNION

CarUnion AutoTag GmbH

Halle, Merseburger Str. 365 · **Bernburg**, Am Rosengarten 3
Aschersleben, Ottostr. 6 · **Halberstadt**, Otto-Spielmann-Str. 83
Dessau-Roßlau, Zunftstr. 13 · **Hettstedt**, Kämmeritzer Weg 7

ANSPRECHPARTNER:

Ralf Engelmann · E-Mail: r.engelmann@carunion.de · Tel.: 0173 5763527



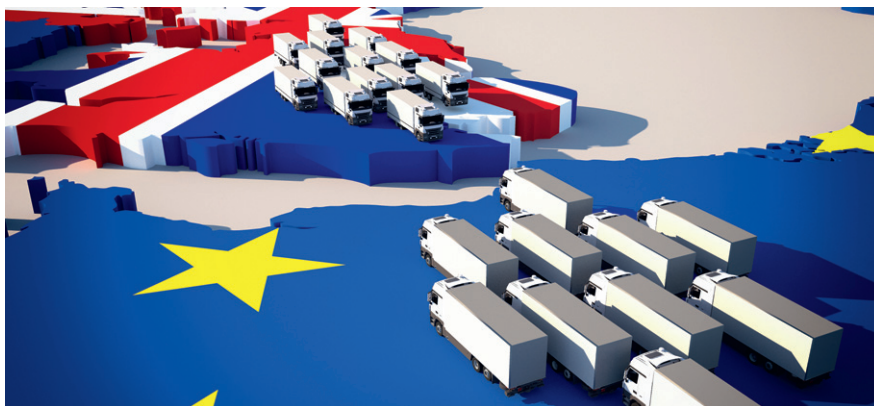
Brexit: Weitere Übergangsregeln ausgelaufen

Das Vereinigte Königreich gehört nicht mehr zur Europäischen Union. Bislang galten trotz des **Brexit** viele Regeln des Binnenmarktes weiter. Das ändert sich Schritt für Schritt. Handelsbarrieren, Fachkräftemangel und Lieferkettenprobleme stellen Unternehmen vor Herausforderungen.

Nach dem EU-Austritt Großbritanniens galten während der Übergangszeit ab 1. Februar 2020 viele Regeln des Binnenmarkts erst einmal weiter. Weder im Waren- und Personenverkehr noch beim Erbringen von Dienstleistungen gab es deshalb im deutsch-britischen Handel spürbare Einschränkungen. Das änderte sich mit dem endgültigen Vollzug des Austritts am 31. Dezember 2020. Vieles ist seitdem aufwändiger. Die Bewohner von England, Schottland, Wales und Nordirland mussten deshalb 2021 unter zahlreichen Lieferengpässen leiden. Inzwischen sind die ersten Startschwierigkeiten zwar überwunden, dennoch ist das neue britische Zollregime noch immer nicht vollständig umgesetzt. Bisher gewähren die Briten zahlreiche einseitige Übergangsregelungen für Wareneinfuhren aus der EU. Einige sind zum Jahreswechsel ausgelaufen. Seit Januar 2022 betrifft das beispielsweise:

Lebensmittel: Es gibt höhere Hürden bei der Einfuhr von Lebensmitteln in Großbritannien. Britische Importeure müssen ihre Waren vorab anmelden. Ab Juli 2022 werden Veterinärbescheinigungen für viele Waren verpflichtend. Allerdings gelten unterschiedliche Fristen für verschiedene Warentypen.

Produktkennzeichnung: Statt dem CE-Kennzeichen gibt es „auf der Insel“ die neue UKCA-Kennzeichnung. Während einer Übergangsfrist kann die CE-Kennzeichnung nun



zwar doch bis 31. Dezember 2022 weiterhin verwendet werden. Firmen sollten sich aber schon jetzt vorbereiten.

Geschäftsreisen: Mit dem Wiederaufleben der Reisetätigkeit zeigt sich, dass seit dem Ende der Arbeitnehmerfreizügigkeit Dienstreisen nach Großbritannien aufwändig geworden sind. Das Partnerschafts- und Kooperationsabkommen macht visumsfreie Geschäftsreisen zwar weiterhin möglich – allerdings nur für bestimmte Aktivitäten. Wer den britischen Dienstleistungsmarkt bedienen will, muss sich gut vorbereiten und lange Vorlaufzeiten einplanen.

Dennoch bleibt der britische Markt attraktiv, denn die fünftgrößte Volkswirtschaft befindet sich nach der Coronapandemie auf Erholungskurs. Während die Wirtschaftsleistung laut Prognose vieler Ökonomen schon im Frühjahr 2022 das Vor-Corona-Niveau über-

schreiten wird, bleiben die Brexit-Folgen aber länger sichtbar. Eine Sonderauswertung des AHK World Business Outlook 2021 belegt das an Zahlen. Von den deutschen Unternehmen in Großbritannien rechnen nur noch 29 Prozent mit einer besseren konjunkturellen Entwicklung vor Ort. In der Eurozone traf dies in der Gesamtumfrage dagegen für 43 Prozent der Unternehmen zu. Vor allem Handelsbarrieren, Fachkräftemangel und Probleme in den Lieferketten stellen die Unternehmen vor Herausforderungen.



Detaillierte Informationen gibt es hier:

Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer: www.grossbritannien.ahk.de/brexit/faqs

GTAI: www.gtai.de/brexit



IHK Halle-Dessau
International
Michael Drescher

Tel. 0345 2126-353, mdrescher@halle.ihk.de

Außenhandel kann man lernen!

Eine Unmenge an Dokumenten und Dokumentationen, Bescheinigungen und Nachweisen – wer **Außenhandel** betreibt, kann ein Lied davon singen. Gut beraten ist, wer die Kompetenz dafür im eigenen Unternehmen hat.

Jedes Geschäft mit Kunden im Ausland läuft anders ab, Art und Umfang der erforderlichen Unterlagen stellen gerade kleine und mittelständische Unternehmen vor echte Herausforderungen. Dabei immer den Überblick zu behalten und die richtige Lieferdokumentation zusammenzustellen, entscheidet im Zweifelsfall über den wirtschaftlichen Erfolg eines Geschäftes. Nicht kalkulierte Mehraufwendungen für Verzögerungen etwa beim Verzollen können schnell das Zünglein an der Waage sein. Jede außenwirtschaftlich aktive Firma muss diese Prozesse auf ihre speziellen Bedürf-

nisse zuschneiden. Deshalb wird es immer attraktiver, Know-how dafür nicht auszulaßern, sondern beim eigenem Personal aufzubauen. Das geht berufsbegleitend über Qualifizierung in Zertifikatslehrgängen und Seminaren oder gleich als Ausbildung etwa für Kaufleute für „Groß- und Außenhandelsmanagement“ und „Spedition und Logistikdienstleistung“. Hier werden Mitarbeitende befähigt, sowohl Lieferprozesse im In- und Ausland abwickeln zu können als auch das erforderliche Wissen praxisgerecht fortlaufend auszubauen und anzuwenden. Die IHK-

Ausbildungsberater beraten gerne zu Qualifizierungsmöglichkeiten und Berufsbildern im Außenhandel. Für Berufserfahrene hält die IHK zudem ein breites Spektrum an außenwirtschaftlichen Seminaren bereit.



Ausbildungsberater der IHK Halle-Dessau:
www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 3676

Außenwirtschaftliche Seminare der IHK Halle-Dessau:
www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 4037652



IHK Halle-Dessau
International
Ralph Seydel
Tel. 0345 2126-284, rseydel@halle.ihk.de

Anzeige



Abbildung ähnlich und zeigt Sonderausstattungen.

DER MINI COOPER SE ALS GEWERBLICHES ANGEBOT.

Der neue vollelektrische MINI ist alles, was MINI ausmacht und ein Funken mehr: Gokart-Feeling 2.0 ab Sekunde eins und elektrisierender Fahrspaß für Ihren Arbeitsalltag. Mehr erfahren unter www.mini-ehrl.com

MINI COOPER SE 3-TÜRER

135 kW (184 PS), Moonwalk Grey metallic, 16" LM-Felgen, Stoff Double Stripe Carbon Black/Carbon Black, Multifunktion für Lenkrad, Sport-Lederlenkrad, Interieuroberfläche Piano Black, Wärmepumpe, Beifahrersitz-Höhenverstellung, Sportsitze, Nebelschlussleuchte, LED-Scheinwerfer, Regensensor und automatische Fahrlichtsteuerung, Klimaautomatik, Bordcomputer, Intelligenter Notruf, Teleservices, Radio MINI Visual Boost, DAB-Tuner, Weiße Blinkleuchten, MINI Connected Navigation, Dach und Spiegelkappen in Wagenfarbe, MINI Flexible Fast Charger inkl. Haushaltsstecker (2,3 kW / 10 A), MINI Charging Card u.v.m.

LEASINGBEISPIEL DER BMW BANK GMBH EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN: MINI COOPER SE 3-TÜRER

Anschaffungspreis:	23.534,29 EUR	Laufleistung p.a.:	5.000 km	Gesamtbetrag:	13.632,00 EUR
Leasingsonderzahlung*:	6.000,00 EUR	Laufzeit:	48 Monate	48 monatliche Leasingraten à:	159,00 EUR

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Alle Preise zzgl. 19 % MwSt.; Stand 03 / 2022. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Angebot gültig vom 01.03.2022 bis 31.03.2022 bzw. so lange der Vorrat reicht. * Bei der Anzahlung handelt es sich um den Bundesanteil der Förderung für elektrifizierte Fahrzeuge. Dieser wird bei Bestellung vom Kunden vorauslagt und kann nach Beantragung beim BAFA zurückerstattet werden.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.
Zzgl. 831,93 EUR für Zulassung, Transport und Überführung.

Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 14,9 (NEFZ), 15,2 (WLTP); CO₂-Emission kombiniert in g/km: 0,0 (NEFZ), 0,0 (WLTP); Energieeffizienzklasse: A+ (NEFZ). Elektrische Reichweite in km: 234 (WLTP); Spitzenleistung: 135 kW (184 PS); Hubraum: 270 Nm + 32,6 kWh Energiegehalt; Kraftstoff: Strom; Fahrzeug ausgestattet mit Automatic Getriebe.

Offizielle Angaben zu Stromverbrauch und elektrischer Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung.

Autohaus Ehrl GmbH Halle
Am Bruchfeld 1 • 06179 Teutschenthal
Tel. 0345 68697-0 • www.mini-ehrl.com • info@mini-ehrl.com

DER VOLLELEKTRISCHE MINI.



Erste Hilfe Kurse*

*100 km im Umkreis der Stadt 39261 Zerbst



Erste Hilfe Anhalt

Ermächtigte Ausbildungsstelle der DGUV für die Aus- und Weiterbildung in Erster Hilfe für Betriebe

BG.-Kennziffer:
8.1394

Uwe Schröder

☎ 0152/26309798

✉ info@erste-hilfe-anhalt.de

🌐 www.erste-hilfe-anhalt.de

📍 Am Klaasberg 10
39264 Zerbst/Anhalt OT Steckby

Digitaler Sitzungsdienst

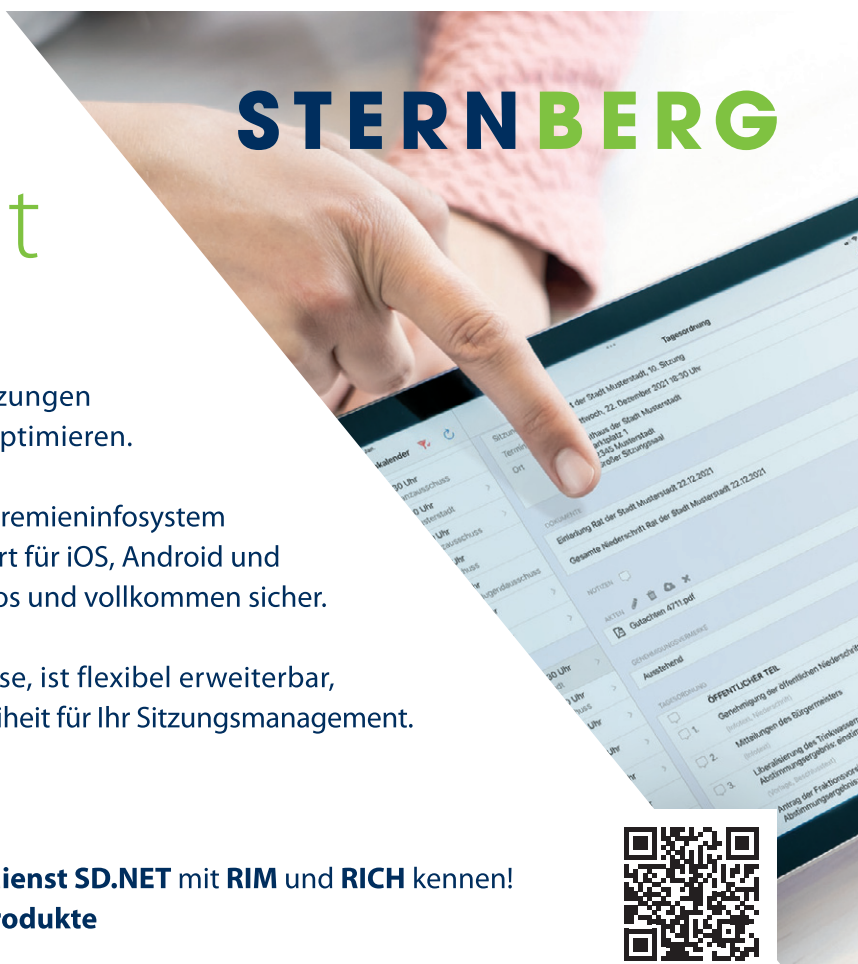
Bei uns finden Sie passende Produkte, um die Sitzungen in Ihren Gremien digital zu organisieren und zu optimieren.

Mit unserem Sitzungsdienst SD.NET, dem Online-Gremieninfosystem RIM und den mobilen SitzungsApps RICH – realisiert für iOS, Android und Windows – gelingt alles effizient, komplett papierlos und vollkommen sicher.

Unser digitaler Sitzungsdienst vereinfacht Prozesse, ist flexibel erweiterbar, spart Ressourcen und ermöglicht Ihnen enorme Freiheit für Ihr Sitzungsmanagement.



Lernen Sie unseren **Sitzungsdienst SD.NET** mit **RIM** und **RICH** kennen!
› www.sitzungsdienst.net/produkte



STERNBERG

Blaupause gegen Kinderarbeit

Anfang 2023 tritt in Deutschland das neue Lieferkettengesetz in Kraft. Es soll den Schutz von Menschenrechten und Nachhaltigkeit in globalen Lieferketten sichern und gleichsam als Blaupause für ein europäisches Gesetz dienen. Wie verantworten deutsche Unternehmen das Einhalten grundlegender Menschenrechtsstandards wie das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit? Das Gesetz legt klare Anforderungen für die Sorgfaltspflichten von Unternehmen fest. Für praktische Fragen bei der Umsetzung der Regeln bietet die IHK eine Webinar-Reihe an. Im März geht es los:

24. März 2022 → Gut informiert: Grundlagen, Unterstützungsangebote und Tools für Unternehmen in Vorbereitung auf neue Anforderungen

27. April 2022 → Rechtssicher umgesetzt: Die rechtlichen Aspekte

18. Mai 2022 → Praktisch angewandt: Lieferkettenmanagement im Unternehmen

www.halle.ihk.de, Nr. 5411960

... und jederzeit:

Wissen auf einen Klick

Wer sein Wissen um den Einsatz und Nutzen von Controlling-Instrumenten für die eigene Unternehmenssteuerung verfestigen oder einfach nur bereits angeeignete BWL-Kenntnisse auffrischen will, kann auf die Bausteine der Online-Serie „Handel(n) durch Wissen“ zurückgreifen. Die Webinarreihe bietet Händlern Fachwissen und Impulse zu wichtigen Aspekten des Handelsgeschäftes. Die fünf Bausteine à 60 Minuten bieten kompakte Informationen, praktische Tipps und sind jederzeit online abrufbar.

www.halle.ihk.de, Nr. 5203150

Geplante Präsenzveranstaltungen – unter Vorbehalt

4. bis 5. April 2022

Seminar: EXPORTPRAXIS kompakt

Dorint Charlottenhof Halle (Saale), Dorotheenstraße 12, 06108 Halle (Saale), Tel. 0345 2126-282

5. April 2022

Wittenberger UnternehmerDIALOG „Aktuelles zum Arbeitsrecht“

Piesteritzer Hof, Karl-Liebnecht-Str. 18-19, Lutherstadt Wittenberg, Tel. 03491 670121

16. April 2022

Rückkehrertag im Landkreis Mansfeld-Südharz

Mammuthalle Sangerhausen, Dr.-Wilhelm-Külz-Straße 35, 06526 Sangerhausen, Tel. 03464 535-1523

20. April 2022

IHK-Gründer-Theke regional: Richtig werben – für Jungunternehmer

Piesteritzer Hof, Karl-Liebnecht-Str. 18-19, Lutherstadt Wittenberg, Tel. 03491 670121

3. Mai 2022

Neue Absatzchancen in Österreich

mit der Deutschen Handelskammer in Österreich
IHK Magdeburg, Alter Markt 8, 39104 Magdeburg, Tel. 0345 2126-353

3. Mai 2022

Seminar: Basics für die Aus- und Einfuhrpraxis im Unternehmen

IHK Bildungszentrum Halle-Dessau, Markt 6, 06667 Weißenfels, Tel. 0345 2126-282

4. Mai 2022

Workshop: Vertragsgestaltung, Mahnungen und Vollstreckung im Auslandsgeschäft

IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale), Tel. 0345 2126-353

17. Mai 2022

Workshop-Trilogie 2022 (Teil 1)

Leistungsbeschreibung in der Gebäudereinigung (Teilnehmer brauchen ein eigenes Notebook)
IHK Magdeburg, Alter Markt 8, 39104 Magdeburg, Tel. 0391 62 30 446

Starttage/Beratung für Gründer und Unternehmer (bei Bedarf virtuell)

Anhalt-Bitterfeld

19. April 2022 und 17. Mai 2022

Tel. 03493 3757-0

Bernburg (Saale)

5. April 2022 und 3. Mai 2022

Tel. 03471 659505

Burgenlandkreis

5. April 2022 für Weißenfels

6. April 2022 für Naumburg (Saale)

Tel. 03443 4325-0

Dessau-Roßlau

14. April 2022 und 12. Mai 2022

Tel. 0340 26011-0

Halle (Saale)/Saalekreis

5. April 2022

Tel. 0345 2126-221

Landkreis Mansfeld Südharz

5. April 2022 für Sangerhausen

Tel. 03464 260959-10

13. April 2022 für Lutherstadt Eisleben

Tel. 03475 6678186

Lutherstadt Wittenberg

28. April 2022 und 19. Mai 2022

Tel. 03491 670121

Online-Veranstaltungen

22. März 2022

Grundlagen der Beschaffung von Bau- und Planungsleistungen

Frau Poschmann, Tel. 0391 62 30-446

Beginn: 10.00 Uhr

24. März 2022

Lieferkettengesetz (I):

Grundlagen und Unterstützungsangebote

Herr Alghanim, Tel. 0345 2126-274

Beginn: 10.00 Uhr

24. März 2022

Überblick zur Bilanzierung der Scope 3-Emissionen

Frau Böckelmann, Tel. 0345 21 26-409

Beginn: 13.00 Uhr

12. April 2022

Selbstständig im Nebenerwerb neben Job, Studium oder Arbeitslosigkeit

Herr Markovic, Tel. 0345 2126-221

Beginn: 18.00 Uhr

26. April 2022

Neue Gebäudeenergieförderung

Frau Böckelmann, Tel. 0345 21 26-409

Beginn: 13.00 Uhr

27. April 2022

Lieferkettengesetz (II): Die rechtlichen Aspekte

Herr Alghanim, Tel. 0345 2126-274

Beginn: 10.00 Uhr



Weitere Informationen zu allen IHK-Veranstaltungen unter www.halle.ihk.de, Nr. 1953

BÖRSEN

Praktikantenbörse

Die IHK-Praktikantenbörse gibt Unternehmen im Kammerbezirk die Möglichkeit, künftigen Auszubildenden oder Studierenden freie Praktikumsplätze anzuzeigen. Interessierte Schüler, zukünftige Lehrlinge und Hochschulabsolventen erhalten so einen ersten Einblick in die Prozesse Ihres Unternehmens. Ob technisch, innovativ oder kreativ – viele Praktikanten nutzen die Möglichkeit herauszufinden, welcher Start ins Berufsleben der Richtige für sie ist. Nutzen Sie unsere kostenfreie Online-Börse, um freie Praktika anzubieten oder einen passenden Anwärter zu finden. Gern unterstützen wir Sie bei der Suche. Auf unserer Homepage können Sie sich das Aufnahmeformular für die Börse herunterladen und uns ausgefüllt per E-Mail oder Post zurücksenden. Wir freuen uns auf Ihre Inserate und wünschen bei der Suche nach geeigneten Nachwuchskräften viel Erfolg!



Weitere Informationen: www.halle.ihk.de, Nr. 2621

Kontakt: Bettina Sommer, Tel.: 0345 2126-266 oder E-Mail: bsommer@halle.ihk.de

Anzeige

BRANCHENSPIEGEL

FÜR ANGEBOTE AUS INDUSTRIE, HANDEL,
DIENSTLEISTUNG UND WERBUNG

Bauschäden/
Immobilienbewertung



Eine s/w-Anzeige
in dieser Größe kostet
€ 55,- zzgl. MwSt.
Der Branchenhinweis
Ihrer Wahl ist dabei kostenlos.

Druckerei

DRUCKHAUS SCHÜTZE GMBH



Fiete-Schulze-Straße 13a · 06116 Halle (Saale) · Tel.: 0345 566660
E-Mail: info@dhs-halle.de · www.dhs-halle.de

Einfach ausfüllen und faxen an: 07221/2119-15

Wir sind an der Werbung „Branchenspiegel“ interessiert und bitten um weitere Informationen:

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Ort: _____

Straße: _____

Tel: _____

E-Mail: _____

PRÜFER MEDIENMARKETING ENDRIß & ROSENBERGER GMBH

Telefon: 07221-2119-29 · e-mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

Informationen zur Datennutzung finden Sie auf unserer Homepage www.pruefer.com

Kooperationsangebote aus der Datenbank des Enterprise Europe Networks (EEN)

Interessenten finden nachfolgende und weitere Kooperationsangebote unter <http://een-sachsen-anhalt.de/dienstleistungen/partnersuche.html>.

Kontakt: Sven Erichson, Tel.: 0391 5693-148, E-Mail: erichson@magdeburg.ihk.de

Kunststoffspritzgussteile für Fertigung angeboten: Ein französisches Unternehmen entwickelt und fertigt technische Komponenten und Unterbaugruppen im Thermoplast-Spritzgussverfahren. Es sucht europäische Partner für eine Zusammenarbeit im Rahmen einer Zuliefervereinbarung oder eines Fertigungsvertrags. (EG1221 FR03)

Korrosionsschutzbeschichtungen für Trinkwassertanks und Abwassertanks gesucht: Ein chinesisches Unternehmen sucht nach Korrosionsschutzbeschichtungen für die In-

nenflächen von Trinkwassertanks und Abwassertanks in Zügen. Die vorgeschlagene Form der Partnerschaft könnte eine Lieferantenvereinbarung sein. (EG1221 CN02)

Lederwaren, Schmuck, Kleidung und Accessoires, Kosmetika für Vertrieb angeboten: Ein französisches Unternehmen vertritt mehrere Marken. Es exportiert Originalprodukte wie Lederwaren, Schmuck, Kleidung und Accessoires, Kosmetika, Düfte und Kerzen. Die Produkte werden von kleinen und mittleren Unternehmen entworfen und hergestellt, die noch nicht oder nur wenig exportieren. Ziel des Unternehmens ist es, den europäischen Märkten den Zugang zu exklusiven Marken und hochwertigen Produkten zu ermöglichen. Gesucht werden Geschäfte und Concept Stores, die ihr Produktportfolio erweitern wollen, für Vertriebsvereinbarungen. (EG1221 FR07)

Produkte für das tägliche Leben und die Gesundheitspflege für Vertrieb angeboten: Ein britisches Unternehmen entwirft, produziert und vertreibt Hilfsmittel für das tägliche Leben, einschließlich solcher für ältere und behinderte Menschen. Die Produktpalette umfasst Hilfsmittel für Mobilität, Anziehen, Essen und Trinken. Das Unternehmen sucht Vertriebspartner. (EG1221 UK03)

Saunen, Glamping-Unterkünfte, Outdoor-Whirlpools für Vertrieb angeboten: Ein lettischer Hersteller von Saunen, Glamping-Unterkünften, Outdoor-Whirlpools und Küchenmöbeln sucht Vertriebspartner. Das 2019 gegründete, holzverarbeitende Unternehmen hat bereits internationale Erfahrungen; die Produkte sind sowohl für den Endkunden als auch für Kommerzielle geeignet. (EG1221 LV01)

Anzeige

Fachmesse für Prozess- und Fabrikautomation

- Messtechnik
- Steuerungstechnik
- Regeltechnik
- Automatisierungstechnik
- Prozessleitsysteme
- 36 begleitende Fachvorträge

Der Eintritt zur Messe und die Teilnahme an den Fachvorträgen ist für die Besucher kostenlos.

MEORGA GmbH
Tel. 06838 8960035 - info@meorga.de

www.meorga.de



MEORGA
MSR-Spezialmessen
Prozess- u. Fabrikautomation

Wirtschaftsregion Chemiesiedle

Halle (Saale)

18.05.2022

8.00 bis 16.00 Uhr

**Halle Messe
Messestraße 10
06116 Halle (Saale)**



Besucher-
Registrierung
erforderlich für
Einlass-Code

WERBEANZEIGEN: PRINT LEBT!

Gedruckte Anzeigen sind wirksam, wenn man sie richtig einsetzt.

Print ist tot, heißt es immer wieder – gerade was die gedruckte Werbung angeht. Aber stimmt das wirklich? Wenn selbst Marc Zuckerberg für Facebook-Anzeigen in Print schaltet? Das wäre nicht so, wenn diese Internetspezialisten nicht festgestellt hätten, dass Print immer noch ein großartiger Werbeträger für die zielgerichtete Verbreitung von Marktbotschaften ist. Und zwar schon deshalb, weil das auf Papier gedruckte Wort oder Bild nach wie vor besonders für Verlässlichkeit steht, mehr als Content auf einem Bildschirm. Und lesen Sie nicht gerade selber ein Printerzeugnis?

Printseiten werden langsamer und ruhiger konsumiert als digitale Produkte. Werbung im Internet nervt darüber hinaus: Wer einen Youtube-Film anschauen will, muss erst einen Werbeclip über sich ergehen lassen. Oder mitten im Text plopt plötzlich eine Anzeige auf. Und wie viele Banner haben Sie schon aufmerksam angeschaut? Bei Print ist es hingegen so, dass der Leser oder Betrachter den Rhythmus bestimmt, während wenige Inhalte und Elemente gleichzeitig um Aufmerksamkeit buhlen. Deshalb werden Printtitel bereits auf Ebene des Mediums als angenehmer und darüber hinaus als verlässlicher wahrgenommen. Von diesem Qualitätsempfinden profitieren auch in Printmedien geschaltete Anzeigen. Allerdings müssen bei erfolgreichen Printkampagnen einige Grundregeln beachtet werden.

Häufig beschränkt sich die Diskussion über den optimalen Einsatz von Printwerbung auf Fragen der konkreten Anzeigengestaltung. Das ist zu kurz gegriffen. Es muss allen Aspekten der Gestaltung der gebührende Raum gegeben werden: von der grundlegenden Motiv-, über die Text- und Farbwahl bis zu Detailfragen, wie der Platzierung der Anzeige auf der Zeitungs- oder Zeitschriftenseite oder der Größe des abgebildeten Logos im Vergleich zur Gesamtanzeige.

Doch das ist nicht der erste Schritt, denn Werbung erfordert Planung. Eine Werbekampagne muss von Beginn an sauber geplant sein. Sonst bleibt ihr Erfolg dem Zufall überlassen. Dies gilt auch und besonders, wenn externe Agenturen oder andere Partner mit der Konzeption, Gestaltung und Durchführung beauftragt werden. Gerade dann müssen klare Kriterien und Vorgaben existieren, sowohl für die Auftragsbeschreibung wie für die Auftragsvergabe und schließlich die

Erfolgskontrolle. Budget, gewünschte Effekte und Zielgruppe müssen klar sein. Das bedeutet: Bevor es an die Auswahl von Dienstleistern, die Gestaltung der Anzeigen oder die Buchung bestimmter Werbeträger gehen kann, müssen die grundlegenden Parameter der Werbemaßnahmen feststehen, und zwar in Form ganz konkreter Angaben beziehungsweise Zahlen.

Folgende Fragen müssen dazu im Vorfeld geklärt werden:

- Was wird genau beworben? (Diese Frage ist keineswegs trivial – mögliche Antworten sind: das Image des Unternehmens, die gesamte Produktpalette, Produktgruppen oder ein einzelnes Produkt, bestimmte Produkteigenschaften oder Angebotsdetails usw.)
- Welche Zielgruppe genau soll adressiert werden?
- Wie viel Geld wird dafür bereitgestellt?
- Welcher Effekt wird als erwünschte Wirkung der Werbemaßnahmen festgelegt? (Wie viele Bestellungen, wiederkehrende Bestandskunden, welche Zunahme an Bekanntheitsgrad, Neukunden aus einer bestimmten Region o. Ä.)
- Bis wann sollen diese Effekte eintreten?
- Wie sieht die zeitliche Planung der Werbekampagne aus?

Werbung hat wie jede andere geschäftliche Aktivität das Ziel, dem Unternehmen spürbaren und messbaren Erfolg zu bringen. Das muss sich in der Planung niederschlagen!

Bei Print-Kampagnen müssen die Planung sowie die Auswahl der in Frage kommenden Zeitungen, Zeitschriften oder anderen Print-Titel sinnvoll aufeinander abgestimmt werden. Welche Titel in Frage kommen, hängt von den Zielen der Kampagne ab. Soll eine auf Umsatz angelegte Sales-Aktion beworben werden, führt der klassische Weg über zeitnah gebuchte Werbeplätzte in Tageszeitungen aus der direkten Umgebung als Mittel einer schnellen, intensiven, lokal zentrierten Werbekampagne. Will dagegen ein Unternehmen seine Position als hochwertiger Anbieter von Industriegütern durch eine Imagekampagne untermauern, wird es dazu eher im Rahmen einer langfristigen Kampagne Anzeigen in etablierten Wirtschaftsmagazinen buchen, vielleicht auch Sonderveröffentlichungen in Tages-



45.075

beträgt die Auflage von
Mitteldeutsche Wirtschaft
laut IVW*.

Die Hefte gehen an die Entscheider
in den Unternehmen der Region
südliches Sachsen-Anhalt, also
Inhaber, Geschäftsführer
und Vorstände.

*IVW, Druckauflage 3. Quartal 2021

und Wochenzeitschriften nutzen. Da die meisten Werbepplätze im Print nicht spontan gebucht werden können, muss die Kampagne eine entsprechende (Vor-)Laufzeit vorsehen.

Wie jede andere unternehmerische Maßnahme wird auch die Schaltung von Printanzeigen am Return on Investment gemessen. Schon deshalb empfiehlt es sich, die Anzeigenschaltungen auf solche Printtitel zu beschränken, deren Auflagenzahlen durch die IVW (Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.) regelmäßig überprüft und bestätigt werden. Diese Prüfung garantiert, dass dem investierten Geld tatsächlich die versprochene Leistung gegenübersteht.

Gerhard Gosdzick, IVW e.V., Berlin

Info und Anzeigenbuchung: Achim Hartkopf
Prüfer Medienmarketing GmbH
072 21/21 19 29 · achim.hartkopf@pruefer.com

Massivholzprodukte für Vertrieb angeboten: Ein finnischer Hersteller von Massivholzprodukten für die Innen- und Außengestaltung sucht Partner im Rahmen einer Vertriebs- oder Handelsvertretervereinbarung. Die Produkte sind von hoher Qualität und die Rohmaterialien sind zertifiziert. Die Produkte werden aus finnischer Kiefer und Fichte, sibirischer Lärche, Erle und Espe aus dem Baltikum und kanadischer Western Red Cedar hergestellt. Die Endprodukte sind Terrassendielen, Holzplatten und -verkleidungen, Leisten usw. (EG1221 F103)

Miniaturopflanzen in Glasbehältern für Vertrieb angeboten: Ein französisches Unternehmen bietet dekorative, pflegeleichte und langlebige Miniaturopflanzen in Glasbehältern an. Diese dekorativen Pflanzen sind ideal für Privathaushalte, Büros, Geschäfte, Gärtnereien und Blumenläden. Das Unternehmen sucht nach Vertriebshändlern in ganz Europa. (EG1221 FR01)

Biokunststoffproduktion – Partner für Investition und Joint-Venture gesucht: Ein türkisches Unternehmen ist seit mehr als 40 Jahren im Kunststoffsektor tätig und stellt Kunststoffspritzgussformen für die Akkumulatorenindustrie her. Das Unternehmen will seine Aktivitäten im Bereich der Biokunststoffe ausbauen. Das Unternehmen verfügt über ein gutes Lieferantennetz und kann verschiedene Arten von Rohstoffen für die Biokunststoffproduktion liefern. Bei den Rohstoffen kann es sich um Haselnusschalen, Oliven, Seidelbast, Lavendel, Wacholder, Zellstoff aus ätherischen Ölpflanzen usw. handeln. Das Unternehmen sucht strategische Partner, die in die Biokunststoffproduktion investieren und im Rahmen eines Joint-Venture-Vertrags zusammenarbeiten möchten. (EG1221 TR01)

Hersteller von Tierarzneimittel, Kosmetikprodukten und Pharmazeutika gesucht: Ein ukrainisches Unternehmen mit eigenem Vertriebsnetz ist Hersteller von Tierfuttersatzstoffen und einer breiten Palette von Tier-

arzneimitteln für Geflügel, Rinder, Pferde und Haustiere und möchte die Produktpalette im Rahmen eines Vertriebsvertrags erweitern. (EG1221 UA03)

CNC-Drehen, Fräsen, Blechbearbeitung, Schweißen etc. angeboten: Ein ungarischer ISO-9001-zertifizierter Metallverarbeiter bietet Fertigungsdienstleistungen und freie Kapazitäten für CNC-Drehen, Fräsen, Blechbearbeitung, Schweißen etc. für metallverarbeitende Unternehmen in den folgenden Bereichen an: Energie-, Automobil-, Eisenbahn- und Landmaschinenindustrie. Gesucht werden langfristige Produktions- oder Zuliefererpartnerschaften. (EG1221 HU01)

Weichverpackungen (Big Bags) für Vertrieb angeboten: Ein ukrainisches Unternehmen ist einer der führenden Hersteller von Weichverpackungs- und Transportprodukten in der Ukraine für u. a. Transporteinsätze von Schüttgütern in offenen Waggons und Seecontainern. Ein Unternehmen ist an einer Ausweitung des Vertriebs interessiert und sucht Partner im Rahmen eines Vertriebsvertrags. (EG1221 UA09)

Ziegel für Finanzierungsvereinbarung angeboten: Ein ukrainischer Hersteller der Keramikindustrie verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Herstellung von Ziegel- und Tonprodukten mit unterschiedlichen Eigenschaften und für unterschiedliche Anwendungen. Er sucht einen Partner-Investor für den Wiederaufbau der aktuellen Produktionsstätte und die Organisation einer neuen modernen Produktion im Rahmen einer Finanzierungsvereinbarung. (EG1221 UA11)

Hersteller von Anlagen zur Trocknung von Holz und Holzplatten gesucht: Ein bulgarisches Unternehmen stellt Holzpellets sowie Möbelteile und -zubehör her. Das Unternehmen sucht einen industriellen Hersteller von Anlagen für die Trocknung von Holz und Holzplatten im Rahmen eines Dienstleistungs- oder Liefervertrags. (EG1221 BG05)

Lieferanten für schnell umschlagenden Konsumgüter (FMCG) gesucht: Ein bulgarisches Unternehmen importiert und vertreibt schnell umschlagende Konsumgüter (FMCG) wie Süßwaren, Schokolade und Snacks. Dieses Unternehmen sucht nun nach Herstellern von Süßwaren für eine langfristige Zusammenarbeit. Das bulgarische Unternehmen ist bereit, einen Vertriebs- und/oder Handelsvertretervertrag abzuschließen. (EG1221 BG12)

Unternehmensbörse „next-change“

Die Unternehmensbörse dient einerseits dem Ziel, Unternehmen auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder aktiven Teilhaber behilflich zu sein und andererseits, den Existenzgründern die Suche nach einem Unternehmen für eine Übernahme zu erleichtern.

Kontakt: Max Kuschfeld, Tel.: 0345 2126-101, Fax: 0345 212644-299 oder E-Mail: mkuschfeld@halle.ihk.de

IT-GmbH mit treuem Kundenstamm sucht Nachfolger. (157485)

Einzelhandelsgeschäft (Kiosk) für Lotto-Toto-Tabak-Post altersbedingt abzugeben. (157484)

Gewerbeflächenbörse

Die Gewerbeflächenbörse bietet Existenzgründern, Investoren und Unternehmern die Möglichkeit, innerhalb des IHK-Bezirktes Halle-Dessau einen idealen Gewerbestandort und Räumlichkeiten zur gewerblichen Nutzung zu finden. Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de, Nr. 2504

Kontakt: Bettina Sommer, Tel.: 0345 2126-266 oder E-Mail: bsommer@halle.ihk.de

Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Haftung!

06343 Mansfeld: Privatperson vermietet Gewerbeeinheit ca. 9.400 m² (ehemalige Wartungshalle für LKW) mit angrenzendem Umschlagplatz für LKW/Baumaschinen, Strom und Wasser liegen der Halle an
PF: 400 m², LF: 9.000 m² | teilbar | geeignet für Produktion, Handel und DL
(GB-1362)

Kompetenzzentrum für Ausbildung

„Made in Germany“ steht als Synonym für hohe Qualität. Damit es so bleibt, braucht die Wirtschaft gut ausgebildete Fachkräfte. Die IHK berät und begleitet Unternehmen bei der **beruflichen Ausbildung**. Nicht zuletzt organisiert sie Prüfungen. Und sie engagiert sich bildungspolitisch.

Die duale Berufsausbildung in Deutschland ist nicht zuletzt deshalb ein Erfolgsmodell, weil die Unternehmen sie zumindest teilweise selbst organisieren. Die IHK ist dafür laut Gesetz "zuständige Stelle". Mehrere Aufgaben leiten sich aus dieser Rolle ab:

- sie berät die Ausbildungsunternehmen,
- kümmert sich mit um die Berufsorientierung der Jugendlichen,
- führt bundesweit einheitliche Prüfungen durch und
- ist die Stimme der Unternehmen in der bildungspolitischen Debatte.

Unternehmen Ausbildung ermöglichen

Bei der Ausbildungsberatung erfahren Unternehmen alle Voraussetzungen, um ausbilden zu dürfen. Darüber hinaus werden sie zu ihren Rechten und Pflichten im Ausbildungsverhältnis beraten. Aber auch Berufstarter können sich über Ausbildungsplätze,

den nötigen Abschluss und die Ausbildungsdauer informieren. Bei den Ansprechpartnerinnen und -Ansprechpartnern der IHK finden Unternehmen, Auszubildende und Lehrstellersuchende gleichermaßen Unterstützung – in sämtlichen Belangen der betrieblichen Bildung. Während der Ausbildung sind die Berater Anlaufstelle für Unternehmer, Azubis, Erziehungsberechtigte, Berufsschullehrer, Betriebsräte und Jugendvertretungen als Ansprechpartner für alle Ausbildungsfragen.

Werben und orientieren

Die Angebote zur Berufsorientierung reichen dabei vom Einsatz vieler Ausbildungsbotschafter über digitale Berufsgespräche bis hin zum Zukunftstag, dem sogenannten Girls' Day und Boys' Day. Die digitale Angebotspalette ist ebenfalls groß. Über das Online-Angebot Beruf-O-Mat können Jugendliche mittels eines kurzen Test ihre Talente

erkunden und gleich auch weiterführende Informationen für freie Ausbildungsplätze erhalten. Das „Digitale Schwarze Brett“ verknüpft Schüleraktivitäten und IHK-Ausbildungsangebote auf einer regelmäßig aktualisierten Plattform in der Schule. Auf der Lehrstellenbörse und im Berufsorientierungsmagazin „AZUBI gesucht!“ können Betriebe ihre Ausbildungsangebote präsentieren.

Weil der Ausbildungsmarkt angespannt ist, bedeutet Berufsorientierung heute auch, aktiv Werbung für die Ausbildung zu machen. Das geht schon früh los: Die IHK unterstützt Initiativen wie das "Haus der kleinen Forscher" (siehe S. 4), die "Matheolympiade", "Jugend forscht" oder das Deutschlandstipendium.

Qualität über Prüfungen sichern

Um das System der dualen Ausbildung wird Deutschland im Ausland beneidet. Denn es steht für anspruchsvolle Berufsbilder mit pra-

Ausbildungsberatung



Berit Credo
Mansfeld-Südharz
03464 260959-14
bcredo@halle.ihk.de



Dominique Dietze
Burgenlandkreis
03443 4325-24
ddietze@halle.ihk.de



Kathrin Lorisich
Raum Bernburg, Dessau-
Roßlau u. Wittenberg
0340 260111-15
klorisch@halle.ihk.de



Cornelia Rasch
Saalekreis
0345 2126-375
crasch@halle.ihk.de



Matthias Schwarze
Halle (Saale)
0345 2126-342
mschwarze@halle.ihk.de



Julia Wünsch
Anhalt-Bitterfeld
03493 3757-29
jwuensch@halle.ihk.de

Bildungspolitik, Bildungsaktivitäten



Geschäftsführerin
Dr. Simone Danek
0345 2126-346
sdanek@halle.ihk.de



Berufsorientierung
Jana Krüper
0345 2126-330
jkrueper@halle.ihk.de



Begabtenförderung
Kathrin Olejnik
0345 2126-331
kolejnik@halle.ihk.de



Referentin Bildungspolitik
Dr. Sylvia Voigt
0345 2126-349
svoigt@halle.ihk.de

xisnahen Prüfungen. Den hohen Qualifikationsstandard der IHK-Abschlüsse garantieren die vielen ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer aus unserer Region. Mehr als 1.300 Prüferinnen und Prüfer sind dafür ehrenamtlich aktiv. Fachkräfte aus der betrieblichen Praxis und Lehrer der Berufsschulen bringen Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten ein, um

über schriftliche und praktische Prüfungen die Qualität in den Betrieben zu sichern. Mit ihrem Engagement fördern sie den beruflichen Nachwuchs. Ein etabliertes System aus sachkundigen Prüfungsausschüssen sorgt dafür, dass ausgewiesene Experten den angehenden Profis die Kompetenz bescheinigen. Die IHK-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter, die für die

verschiedenen Berufsbilder zuständig sind, betreuen die Prüfungen und natürlich diejenigen, die sie abnehmen und ablegen.

Expertise politisch einbringen

Es liegt auf der Hand: Wer so vielfältig und zentral am Erfolgsmodell „Duale Berufsausbildung“ mitarbeitet, muss dieses Wissen in die bildungspolitische Debatte einbringen. Die IHK vertritt dabei die Unternehmerschaft aktiv. Denn nur alle Beteiligten gemeinsam können das deutsche Ausbildungswesen voranbringen und zukunftsfest machen.

- Die IHK führt Umfragen durch und erstellt Studien. So entsteht ein realistisches Bild, wie es in den Betrieben aussieht.
- Sie zieht Schlussfolgerungen aus Daten ebenso wie den Erfahrungen der Unternehmen, formuliert Handlungsempfehlungen und Aktionspläne.
- Außerdem tritt sie in der öffentlichen Diskussion als Interessenvertretung auf. Dass etwa Sachsen-Anhalt ein Azubi-Ticket eingeführt hat, war ein gemeinsamer Erfolg der vier gewerblichen Kammern im Land.

Ausbildungsprüfung



Referent für Ausbildung
Björn Bosse
0345 2126-332
bbosse@halle.ihk.de



Gewerblich-technische Berufe
Roswitha Boy
0345 2126-345
rboy@halle.ihk.de



Kaufmännische und verwandte Berufe
Katharina Engel
0345 2126-329
kengel@halle.ihk.de



Kaufmännische und verwandte Berufe
Nadine Kaiser
0345 2126-336
nkaiser@halle.ihk.de



Gewerblich-technische Berufe
Melissa Olschak
0345 2126-335
molschak@halle.ihk.de



Kaufmännische und verwandte Berufe
Tabea Prießnitz
0345 2126-333
tpriessnitz@halle.ihk.de



Kaufmännische und verwandte Berufe
Theresa Rößler
0345 2126-338
troessler@halle.ihk.de



Gewerblich-technische Berufe
Mike Romonath
0345 2126-339
mromonath@halle.ihk.de



Verzeichnissführung
Liane Waldmann
0345 2126-334
lwaldmann@halle.ihk.de

„Wir können Wasserstoff!“

Modern gedacht, modern gemacht – IHK-Innovations-tagebuch, Teil 2 (heute von Franziska Böckelmann)

Ein sicheres Arbeiten an mit Wasserstoff geführten Leitungen ist möglich, das Netz ist wasserstofftauglich. Das sind die ersten positiven Resultate aus dem Projekt „Hypos: H2-Netz“. Im sogenannten „Wasserstoffdorf“ im Chemiepark Bitterfeld-Wolfen erforschte die Mitnetz Gas gemeinsam mit der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) Leipzig und der DBI Gas- und Umwelttechnik GmbH Verlegetechniken, neue Materialien und notwendige Sicherheitstechnik für das Wasserstoff-Netz. Unter anderem wurden hochdichte Kunststoffrohrleitungen im Verteilnetz und in der Inneninstallation erprobt sowie Wechselwirkungen von verschiedenen Geruchsstoffen für das Gasnetz untersucht. Nun rüsten die Partner das Testfeld in der Chlorstraße um Endanwendertechnik auf. Dafür investiert der Verteilnetzbetreiber insgesamt 1,2 Millionen Euro. Einen Teil davon steuert das Bundeswirtschaftsministerium als Förderung bei. In den kommenden drei Jahren will das Folgeprojekt „H₂-Infra“ Anwen-

dungstechnik für Haushalt und Gewerbe auf ihre Wasserstoffeignung testen und weitere Betriebserfahrungen beim Versorgen von Endverbrauchern sammeln. Außerdem sollen Prozesse standardisiert sowie spezielle Bildungsprogramme und vor Ort Schulungen angeboten werden. Ein weiterer Schritt zur Entwicklung großflächiger Nutzungsmöglichkeiten für den Energieträger der Zukunft.



Sachsen-Anhalt ist innovativ: In loser Reihenfolge geht es hier genau darum: Notizen, was der IHK in der Region aufgefallen ist. Neues aus dem „Wasserstoffland“ berichtet Franziska Böckelmann, sie ist stellvertretende Geschäftsführerin im Geschäftsfeld Innovation und Umwelt und die Experte für Energiefragen.

Vorschau

Die nächste Ausgabe erscheint voraussichtlich am 23. April 2022.

Unser Schwerpunkt im April:

Dienstleistungswirtschaft auf Kurs?

Fachkräfte: Berufsbegleitend studieren

Engagement: Im Dialog mit Minister

Finanzierung: Zuschuss für Wagniskapital

Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

Auf Ihre Rückmeldung unter miwi@halle.ihk.de sind wir gespannt. Dort können Sie uns auch mitteilen, wenn Sie das Magazin zukünftig nicht in der gedruckten Version, sondern nur online unter www.halle.ihk.de/mitteldeutsche-wirtschaft lesen möchten.

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft

MitgliederMagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Halle-Dessau
32. Jahrgang Nr. 3/2022

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)
Postfach 200 754, 06008 Halle (Saale)
www.halle.ihk.de, info@halle.ihk.de
Tel. 0345 2126-0, Fax 0345 2126-105

Redaktion

Markus Rettich (verantw.), Tel. 0345 2126-204,
Fax 0345 212644-204, mrettich@halle.ihk.de
Redaktionelle Mitarbeit: Inga Galow, Cathrin Günzel,
Olaf KreBe, Lisa Zuber

Erscheinungsweise: 10 Mal im Jahr
Erscheinungstermin: 15. März 2022
Jahrgang 2022

Layoutkonzept

Jo Schaller & Angela Schubert
Mühlporfte 2, 06108 Halle (Saale)

Gesamtherstellung

mdv Mitteldeutscher Verlag
Am Steintor 23, 06112 Halle (Saale)

Satz, Layout

Druckhaus Schütze GmbH
Fiete-Schulze-Straße 13a, 06116 Halle (Saale)

Anzeigen und Verlag

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofstraße 16, 76532 Baden-Baden
Tel. 07221 211929, Fax 07221 211915
Anzeigenservice: Andrea Albecker
Anzeigenleitung: Achim Hartkopf
medienmarketing@pruefer.com, www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 27
gültig ab Januar 2022



Vertrieb

Mitteldeutsche Zeitungszustell-Gesellschaft mbH
Delitzscher Straße 65, 06112 Halle (Saale)
Tel. 0345 565-2411, Fax 0345 565-2412

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Die Zeitschrift ist offizielles Organ der IHK Halle-Dessau und wird Kammerzugehörigen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren zugestellt. Für andere Bezieher beträgt das jährliche Abonnement 20,00 Euro. Das Einzelheft kostet 2,00 Euro. Nachdruck nur mit Quellenangabe. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers erforderlich. Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen Gebrauch sind gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen.

Bildnachweise:

Uwe Köhn: Cover, S. 1, 2 (l), 4-5, 8, 18, 47 (2)
IHK Halle-Dessau: S. 2 (r), 14 (Grafik), 16 (Foto), 25 (unten), 47 (6)
Wirtschaftsjunioren Sachsen-Anhalt: S. 3 (l. oben), 6-7
stock.adobe.com: S. 3 (3), 6, 31 (unten), 33, 35, 38, 42
Kathrin Krause: S. 7
Landkreis Mansfeld-Südharz/Uwe Gajowski: S. 9 (oben)
gründen-in-dessau.de: S. 9 (unten, Screenshot)
Dell GmbH: S. 10
TAG Immobilienservice GmbH: S. 12 (2)
Jobcenter Halle (Saale): S. 13
Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt: S. 14 (Foto)
Jo Schaller & Angela Schubert: S. 16 (Grafik)
Thomas Reinhardt: S. 17 (oben), 31 (oben), 46 (6), 47 (4), 48
Heraeus Quarzglas GmbH und Co. KG: S. 17 (unten)
DRK Landesverband Sachsen-Anhalt: S. 21
Offergeld Logistik GmbH & Co. oHG, S. 23
KLEUSBERG GmbH & Co. KG: S. 25 (oben)
privat: S. 28, 47 (1)
GUTcert: S. 36

GESTOCHEN SCHARF

Professioneller Content für Ihren Online-Shop



Foto | Video | Text | 360° Präsentation

Mit Technik auf höchstem Niveau bieten wir jedem Produkt die perfekte Bühne.

- ▶ FÜR MEHR ABVERKAUF
- ▶ FÜR ONLINE UND PRINT
- ▶ ZU FAIREN PREISEN

RCOMstudios
FOTOSTUDIOS

www.rcom-studios.de | ps@rcom-gruppe.de | 089/411145-105

Eigenkapital hilft Unternehmen, dauerhaft gesund zu bleiben:

mit Finanzierungshilfen von Bürgschaftsbank (BB) und Mittelständischer Beteiligungsgesellschaft (MBG) Sachsen-Anhalt durch erweiterte Corona-Hilfen für kleine und mittelständische Unternehmen

Kostendruck und Bedarf an liquiden Mitteln?

Die Lösung:

- Bürgschaften zur Liquiditätssicherung
- Schnelle Hilfe in drei Bankarbeitstagen mit der Express-Bürgschaft
- Bürgschaften verbessern Rating und Finanzierungsbedingungen bei Hausbank oder Leasinggesellschaft

Eigenkapital verzehrt? Verschuldung hoch?

Die Lösung:

- Beteiligungskapital statt weiterer Kreditaufnahme
- Sofortiger Zufluss von Liquidität plus langfristige Stabilisierung des Unternehmens durch gestärkte Eigenkapitalbasis
- Mehr unternehmerische Handlungsfähigkeit

Jetzt gleich beantragen:

Prüfung wirtschaftlicher Unterlagen auf Vor-Corona-Stand mit **Basis Stichtag 31.12.2019**

Für Unternehmen: Wir servieren Ihre Finanzierung



Bürgschaftsbank
Sachsen-Anhalt GmbH



Jetzt auch
für Leasing-
finanzierungen

finanzierungsportal.ermoeglicher.de



Folgen Sie uns auf unsere
Internetseite mit Ihrem
Smartphone!

Weitere Informationen: www.bb-mbg.de