

# Mitteldeutsche Wirtschaft

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau 04/2022



Schwerpunkt:

## Kurs halten!

Wie sich Dienstleistungen  
verändern (S. 14)

## Strukturwandel meistern

IHK-Vollversammlung  
setzt auf Zukunft (S. 24)

## Flexibel handeln

Arbeitsmarkt für  
Ukrainer offen (S. 38)



Lucas (l.) und André Brendler  
sind mit ihrem Erfindergeist gut im TGZ  
Bitterfeld-Wolfen gelandet. (S.14)

[www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de)

# TELEPORT-Gruppe

TELEPORT ist das Systemhaus für den digitalen Wandel.

## UNSERE STANDORTE



Barleben bei Magdeburg



Halle (Saale)



Potsdam

## UNSERE UNTERNEHMEN



Lösungen und Services zur nachhaltigen Verwaltungsmodernisierung



Ihr Komplettanbieter für digitale Infrastrukturen



Moderne Kommunikation zwischen Verwaltung und Kunden

Der digitale Wandel ist eine zentrale Herausforderung unserer Zeit. Er wird getrieben von einer rasanten Entwicklung der technischen Möglichkeiten und Anforderungen. Alle zwei Jahre verdoppeln sich Rechnerleistungen, Datenmengen und Bandbreitenbedarfe – diese Entwicklung eröffnet Chancen, erfordert jedoch auch ständige Anpassung.

Als Systemhaus für den digitalen Wandel begleiten wir Unternehmen, Organisationen und Behörden in diesem Prozess als kompetenter Partner. Kompetent und fair, offen und persönlich.

[go.teleport.de](https://go.teleport.de)



# Neue Handlungsfähigkeit gewinnen!

Die Botschaft der aktuellen Vollversammlungssitzung klingt zunächst nüchtern: „Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau stärkt der deutschen Politik gegen die russische Aggression in der Ukraine den Rücken – gerade auch, was die Ablehnung eines Gas- und Ölembargos angeht.“ Angesichts der schrecklichen Bilder und Todesnachrichten aus dem Kriegsgebiet fällt es wohl niemandem leicht, Emotionen im Zaum zu halten und einen kühlen Kopf zu bewahren. Aber genau das ist geboten, sollen kluge und umsichtige Entscheidungen getroffen werden. *Respecte finem* – bedenke das Ende! Die Konsequenzen eines abrupten Endes der Öl- und Gaslieferungen für unsere Wirtschaft und letztlich auch Gesellschaft hier vor Ort wären gravierend, um nicht zu sagen verheerend. So läge etwa die energieintensive Grundstoffindustrie rasch brach. Und zwar mit Dominoeffekt, stecken deren Erzeugnisse doch in fast jedem Produkt. Zudem: Düngemittel würden fehlen, Ernten massiv dezimiert, Lebensmittel würden massiv teuer, in ärmeren Ländern drohten Hungersnöte. Frage: Woher sollten alternative Öl- und Gaslieferungen in notwendiger Menge überhaupt schnell genug verfügbar sein? (Die Frage der Kosten ist noch nicht einmal gestellt.) Also: Aggressoren bündigt man nicht, indem man sich selbst massiv schwächt.



Prof. Dr. Steffen Keitel, Präsident der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau, und Prof. Dr. Thomas Brockmeier, Hauptgeschäftsführer

## Unternehmen suchen kreativ nach neuen Wegen

Was Mut macht, ist, dass in vielen Unternehmen bereits kreativ nach Alternativen gesucht und an Lösungen gearbeitet wird. Das ist gerade im Energiebereich hier vor Ort eine besondere Herausforderung, wird doch der sachsen-anhaltische Außenhandel maßgeblich durch die Einfuhren von Öl und Gas aus Russland geprägt.

Ungeachtet dessen stellen die Unternehmen ihre Lieferketten mit Russland und der Ukraine über Energiebezüge hinaus bereits auf den Prüfstand. Dies zeigt eine aktuelle IHK-Umfrage im Kammerbezirk. Ein Drittel der befragten Unternehmen will die Geschäftsaktivitäten mit beiden Ländern einstellen. Für ebenfalls ein Drittel der Befragten steht die Suche nach alternativen Lieferanten bzw. finanzieller Absicherung auf der Tagesordnung, Letzteres vor allem durch den Wegfall der Hermesbürgschaften.

## Neuordnung ist in Bewegung

Erkennbar kommt Bewegung in die Neuordnung von Bezugsquellen und Lieferketten. Und das nicht nur beim Energiebezug. Denn der Krieg macht unter anderem auch Stahl, Stahlbleche, Aluminium, Nickel, Mineraldünger oder Rohstoffe und Vorprodukte für die Lebensmittelherstellung immer knapper. Immerhin etwa die Hälfte der antwortenden Unternehmen hofft darauf, dies am Weltmarkt kompensieren zu können. Auch, wenn das oft mit Verzögerungen und steigenden Kosten verbunden ist.

Dies mögen zwar nur Mosaiksteine auf dem schwierigen Weg grundlegender Veränderungen des Wirtschaftens in unserer Region sein. Aber sie zeigen: Wir gewinnen neue Handlungsfähigkeit. Stück für Stück.

Prof. Dr. Steffen Keitel

Prof. Dr. Thomas Brockmeier



Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ ist das Magazin der IHK Halle-Dessau. Wir informieren hier über Themen, die aus Sicht der IHK für die Wirtschaft unserer Region relevant oder für Sie als Unternehmerin und Unternehmer nützlich sein könnten. Als IHK-Mitglied erhalten Sie das Heft regelmäßig.

### Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

Auf Ihre Rückmeldung unter [miwi@halle.ihk.de](mailto:miwi@halle.ihk.de) sind wir gespannt.

Dort können Sie uns übrigens auch mitteilen, wenn Sie das Magazin zukünftig nicht in der gedruckten Version, sondern nur online unter [www.halle.ihk.de/E-Paper](http://www.halle.ihk.de/E-Paper) lesen möchten.

# 6

## Waben-Revolution

TOP-Innovator 2022 kommt aus Halle



Ingenieure braucht das Land!

## INHALT APRIL 2022

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

IHK-Service schnell gefunden:



IHK-Kontakt



IHK-Download



Mehr Infos online



Querverweis im Inhalt

## WIRTSCHAFT & REGION

### 6 Innovativ – erfolgreich – aus der Region

Sandwichmaterialien der ThermHex Waben GmbH sind in aller Welt begehrt.

### 8 Was – Wann – Wo

Anhalt-Bitterfeld sucht preiswürdige Gründer und weitere Nachrichten aus der Region

### 10 Fachkräfte

Mit dualen Studienangeboten Ingenieure in spe motivieren

### 12 Zahlen – Daten – Fakten

Branche in Bewegung: Die Dienstleistungswirtschaft im Kammerbezirk

## SCHWERPUNKT: DIENSTLEISTER AUF KURS?!

### 14

Ideen wachsen mit guten Netzwerken zum Erfolg

Lotse für unfallfreie Hafeneinfahrt

Wie Dienstleister im Wandel bestehen

Keine Scheu vor Preisdiskussionen



# 24

## Klares Votum

Vollversammlung beschließt Projekte und Positionen



# 36

## Der Krieg und seine Folgen

IHK informiert tagesaktuell



# 31

## Ausgebremst

Verkehrsausschuss sieht Branche in Bedrängnis



# 39

## Daten melden

Grundsteuerreform wirft Schatten voraus

## WIRTSCHAFT & ENGAGEMENT

### 24 IHK-Vollversammlung

Mitteldeutsche Wirtschaft richtet Blick nach vorn

Osteuropa-Experte gibt Denkanstöße

Wirtschaftspolitische Positionen beschlossen

### 31 Arbeitskreis und Ausschüsse

Situation bedrohlich – Verkehrsausschuss fordert schnelle Entlastung

## WIRTSCHAFT & PRAXISWISSEN

### 32 Finanzierung und Förderung

Landesprogramm hilft beim Meistern der Energiewende

### 34 Recht

Aktuelles aus dem Gerichtssaal

### 35 Energie und Umwelt

Tipps rund um den Stromspeicher

### 36 International

Welche Folgen hat der Krieg in Europa?

In drei Schritten zur ausländischen Fachkraft

Arbeitsmarkt offen für Geflüchtete aus der Ukraine



### 46 Wir für Sie

Die IHK stellt sich vor – diesmal: Ansprechpartner für Dienstleister



Die Mitteldeutsche Wirtschaft im Web:  
[www.halle.ihk.de/mitteldeutsche-wirtschaft](http://www.halle.ihk.de/mitteldeutsche-wirtschaft)



# Abflug Richtung Zukunft

Zukunft ist, wenn der Postmann nicht mehr klingelt, sondern die Bestellung von oben kommt ... Jedenfalls hoffen das Bruno Mann (l.) und Eric Gebhardt. Die beiden 12-jährigen Hallenser untersuchten im Regionalwettbewerb „Jugend forscht und Schüler experimentieren“, ob sich Drohnen für professionelle Transporte eignen.

In sieben naturwissenschaftlichen Fachgebieten nahmen auch 2022 landesweit Jungforscher Zukunftsthemen unter die Lupe. Mit je einem Sonderpreis honorierte die IHK in der Kategorie „Arbeitswelt“ die Ideen von Stefan Neuber vom Georg-Cantor-Gymnasium in Halle (Saale) sowie Cedrik Rex und Robert Ribbe vom GutsMuths-Gymnasium in Quedlinburg. Der Hallenser Stefan Neuber entwickelte eine Virtual-Reality-Klimmzugstange: Einen Gleitflug durch virtuelle Welten verbindet sie mit Sport. Die beiden Quedlinburger entwickelten eine Ampelanzeige, die beweist: Pflanzen plus regelmäßiges Lüften kann den Kohlendioxidgehalt im Klassenzimmer deutlich senken helfen.

Beim Bundesfinale messen sich vom 26. bis 29. Mai 2022 in Lübeck auch die sachsen-anhaltischen Landessieger.





Hauptprodukt des Wabenherstellers: gut recyclebare Sandwich-Platten

INNOVATIV – ERFOLGREICH – AUS DER REGION

# Preisgekrönte Innovation

Die Waben-Revolution kommt aus Halle (Saale). Seit über zehn Jahren produziert die ThermHex Waben GmbH mit einem patentierten Verfahren Leichtbau-Wabenkerne aus Polypropylen – unter anderem für die Automobilindustrie. Jetzt wurde die Firma als eines der innovativsten Unternehmen Deutschlands geehrt.

Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, regelmäßige Teammeetings, eine Politik der „offenen Tür“ sowie technisch hoch ausgebildete Fachleute in Schlüsselpositionen: Mit einem firmeninternen Klima, das den Blick über den Tellerrand fördert, schnelle Beschlüsse forciert und damit Innovationen vorantreibt, hat der Leichtbauspezialist ThermHex aus Halle (Saale) die Fachjury des nationalen Innovationswettbewerbs „TOP 100“ überzeugt. Der bundesweite Contest kürzt seit knapp 30 Jahren die Top 100 der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand, die Preisverleihung findet im Juni in Frankfurt am Main statt.

## Am laufenden Band

Doch nicht nur in Deutschland ist ThermHex führend: „Wir haben uns als Hersteller von

thermoplastischen Waben in der Faserverbundbranche international eine Spitzenposition erarbeitet und erzielen 95 Prozent des Umsatzes im Ausland“, betont Geschäftsführer Dr.-Ing. Jochen Pflug. Auf seine Idee geht das Produktionsverfahren des Unternehmens zurück, das thermoplastische Wabenkerne für Sandwichpaneele und Leichtbauelemente in einem patentierten Endlos-Prozess fertigt. „Herkömmliche Wabenkerne dagegen werden in aufwändigen Einzelschritten produziert und die separaten Lagen dabei vom Block zu Platten geschnitten. Wir stellen sie in unserer durchgehenden Fertigungslinie viel wirtschaftlicher in einem Schritt her – also am laufenden Band. So sind hohe Stückzahlen möglich und der Einsatz lohnt sich auch dort, wo Wabenkerne bisher zu teuer waren“, erklärt der Ingenieur für Luft- und Raumfahrt-

technik. Die mit verschiedenen Deckmaterialien versehenen Leichtbauplatten werden unter anderem für LKW-Seitenwände, Automobilinterieur, Wohnwagen, für den Innenausbau von Schiffen sowie moderne Schwimmbecken genutzt. „Unsere 3,5 mm dünnen Wabenkerne zum Beispiel reduzieren das Gewicht gegenüber homogenen konventionellen Faserverbundplatten um bis zu 50 Prozent, bei gleicher Steifig- und Belastbarkeit.“ Zudem sind thermoplastische Wabenkerne aus Hochleistungspolymeren in der Entwicklung, die feuerresistenter als phenolharzbasierte Alternativen, weniger toxisch und recyclebar sind.

## Standort mit Geschichte

Pflug entwickelte seine Innovation während des Masterstudiums in Belgien, gründete dort mithilfe von Venture Capital seine erste Firma.



Geschäftsführer Dr.-Ing. Jochen Pflug

Dass er als Produktionsstandort Halle wählte, sei kein Zufall gewesen: „Ein Grund war das in Halle ansässige Fraunhofer-Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen IMWS, mit dem wir immer noch eng zusammenarbeiten und dieses Jahr gemeinsam die 2. Faserverbund-Sandwich-Konferenz veranstalten. Der zweite waren die 50-prozentige Förderung der Anlageninvestition sowie die Unterstützung durch das Hochschulgründernnetzwerk UNIVATIONS Sachsen-Anhalt. Der dritte Grund liegt in der Geschichte, denn der Ursprungsort der Wabentechnologie ist Halle.“ Hier habe der jüdische Fabrikant Hans Heilbrun 1901 ein Papiernetz in Wabenform und 1903 den Herstellungsprozess erfunden, berichtet Pflug. „Die Erfindung hat die Hallenser Luxuspapierfabrik Heilbrun & Pinner für dekorative Produkte genutzt.“ Heilbrun musste 1938 aus Deutschland flüchten. Die Fabrik befand sich in der Geiststraße 21. „Meine Investmentgesellschaft EconHP sitzt in dem Gebäude. Dort findet regelmäßig unsere Innovation Sommer School Geist 21 für Studierende aus der ganzen Welt statt“, sagt Pflug und betont: „Wir wollen auch die nächsten 100 Jahre in Halle produzieren.“

**ThermHex Waben GmbH**  
Merseburger Straße 235, 06130 Halle (Saale)  
Tel. 0345 1316270  
www.ThermHex.com



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

## Der Fragebogen: ThermHex Waben GmbH

**Am Markt seit ...?** 2010 startete die Produktion von Polypropylen (PP) Wabenkernen in Halle (Saale). Die Muttergesellschaft EconCore NV in Leuven (Belgien) begann 2005 als Spin-Off aus einem Forschungsprojekt der Universität K.U. Leuven mit der Herstellung von thermoplastischen Wabenkernen.

**Zahl der Beschäftigten?** 16.

**Wird ausgebildet?** Der Einstieg in die Ausbildung im Bereich Kunststoffverarbeitung ist geplant. In Kooperation mit der Hochschule Merseburg und der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) Leipzig werden Diplom- und Masterarbeiten betreut. Jährlich wird ein Praxisevent für internationale Business-Economics-Studierende der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg durchgeführt, das während der Corona-Pandemie online stattfand.

**Das Unternehmen hat sich entwickelt zum ...?** weltweiten Marktführer für thermoplastische Wabenkerne, Technologieführer für Sandwichmaterialien und zum TOP 100-Innovator 2022. In ihrem Produktbereich hat die Firma global weniger als 20 Konkurrenten. Allein 2021 wurden etwa 500.000 Euro in den Standort Halle investiert und die Kapazitäten ausgebaut.

**Umsatz?** Fünf Millionen Euro im gerade abgeschlossenen Geschäftsjahr.

**Prognose?** Geplant ist ein Standort in den USA. Kürzlich wurde ein Büro in Chicago eröffnet. Zudem soll das Anwendungsspektrum um Wabenkerne aus Hochtemperaturpolymeren erweitert werden. So gibt es derzeit Konzepte, die recyclebaren thermoplastischen Wabenkerne im Luftfahrt-Interieur zu nutzen. Die bisher dort verwendeten Materialien sind nicht recyclebar und der Bedarf an hochwertigen, wieder verwertbaren Alternativen wächst. Zudem wurde mit dem Fraunhofer-Center für Silizium-Photovoltaik CSP eine Sandwichmaterialkombination für leichte Solarmodule entwickelt.

**In der Region engagiert durch ...?** Unterstützung von Vereinen der Region, beispielsweise T-Shirt-Sponsoring für Fußballclubs.

**Was bedeutet Corporate Social Responsibility (CSR, Übernahme von ökologischer, ökonomischer, sozialer Verantwortung) für das Unternehmen?** Ziel ist die CO<sub>2</sub>-neutrale Produktion. Die Umstellung auf Ökostrom 2020 verbesserte die CO<sub>2</sub>-Bilanz deutlich. Gerade werden Wabenkerne aus recycelten PET-Flaschen entwickelt, was zur CO<sub>2</sub>-Reduzierung beiträgt. Das Unternehmen ist zertifiziert nach der Umweltmanagementnorm ISO 14001. Es legt Wert auf kurze Lieferketten aus der heimischen Chemie-Region und ohne Abhängigkeit von politisch bedenklichen Systemen. Zur Personalpflege gehören neben Weiterbildungsangeboten ebenso Kindergartenzuschüsse und Freigetränke.



Weitere Geschichten unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5018712

## Fachtagung rund um innovatives Leichtbaumaterial



Am 10. und 11. Mai 2022 findet in **Merseburg** die Fachtagung des halleschen Kunststoff-Zentrums (SKZ) zu Faserverbundwerkstoffen im Schienenfahrzeugbau statt. Im Ständehaus bekommen Unternehmen der Branche Fachinformationen zum Einsatz von neuesten Faserverbundtechnologien, der Materialentwicklung, Verarbeitung und Anwendung des Leichtbaumaterials beim Zugbau. Faserverbundkunststoffe bieten im Schienenfahrzeugbau eine Alternative zu traditionellen Materialien. Das Leichtbaumaterial ist fester, stabiler und hat weniger Gewicht im Vergleich zu herkömmlichen Bauteilen.



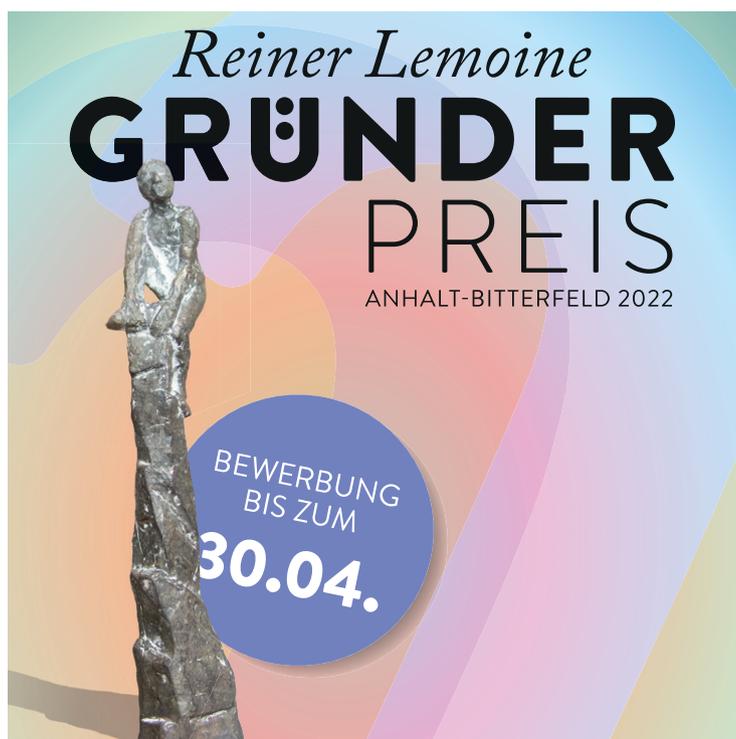
Anmeldung unter: <https://www.skz.de/bildung/tagung/faserverbundwerkstoffe-im-schienenfahrzeugbau>

## Gründer aus Anhalt-Bitterfeld gesucht

Zum neunten Mal sucht die Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft **Anhalt-Bitterfeld (EWG)** zündende Ideen und spannende Neugründungen aus dem Landkreis Anhalt-Bitterfeld. Unternehmer, die zum oder nach dem 1. Januar 2019 gegründet haben, können sich noch bis zum 30. April 2022 für den Reiner-Lemoine-Gründerpreis bewerben. Ein Haupt- und fünf Sonderpreise zwischen 1.000 und 2.000 Euro loben der Anhalt-Bitterfelder Landrat, die Reiner Lemoine Stiftung, die Kreissparkasse, die Industrie- und Handelskammer, der Chemiapark und die Wirtschaftsjuvenoren gemeinsam aus. Die innovativsten zehn Teilnehmer können im Juni in den Wettstreit um die beste Idee gehen. Im September 2022 krönt die EWG dann den Gewinner. Der Ingenieur Reiner Lemoine (1949-2006) zählt übrigens zu den Pionieren im Bereich der Erneuerbaren Energien. Die gleichnamige Stiftung führt das Lebenswerk ihres Gründers fort.



Mehr Informationen zur Bewerbung: [https://www.ewg-anhalt-bitterfeld.de/de/gruenderpreis\\_wettbewerb\\_aufakt\\_und\\_teilnahmeunterlagen.html](https://www.ewg-anhalt-bitterfeld.de/de/gruenderpreis_wettbewerb_aufakt_und_teilnahmeunterlagen.html) / [www.ewg-anhalt-bitterfeld.de](http://www.ewg-anhalt-bitterfeld.de)



# Wind-Strom für bis zu 90.000 Haushalte

Zwischen Neukieritzsch und Groitzsch baut die Mitteldeutsche Braunkohlengesellschaft mbH (MIBRAG) aus **Zeit** für 100 Millionen Euro einen neuen Windpark. Auf der Rekultivierungsfläche des Tagebaus Vereinigtes Schleenhain entstehen 15 Windanlagen auf einer Gesamtfläche von 275 Hektar. Im dritten Quartal 2023 beginnen die ersten Baumaßnahmen für den Windpark. Ab 2024 soll dieser dann jährlich etwa 205 Gigawattstunden Strom erzeugen. Damit lassen sich rund 90.000 Haushalte versorgen oder alternativ per Elektrolyse bis zu 4.100 Tonnen Wasserstoff herstellen.



Weitere Informationen: [www.mibrag.de](http://www.mibrag.de)

## Bundesbank-Hauptverwaltung mit neuer Präsidentin



Corina Paetsch hat zum 1. April 2022 ihre Tätigkeit als Präsidentin der Hauptverwaltung der Bundesbank in Bremen, Niedersachsen und **Sachsen-Anhalt** aufgenommen. Die Juristin aus Göttingen steht seit 2001 im Dienst der Bundeskasse. Die Hauptverwaltung erfüllt die dezentral angesiedelten Notenbankaufgaben. Dazu zählen insbesondere die Bargeldversorgung der Region, die Aufsicht über die im Geschäftsbereich ansässigen Kreditinstitute und Finanzdienstleister, die Bonitätsanalyse für Unternehmen und die Öffentlichkeitsarbeit in der Region.

## Energiepark Zerbst wächst weiter

Die GETEC green energy GmbH errichtet gemeinsam mit Projektpartnern die erste Anlage zur Erzeugung von 100 Prozent grünem Wasserstoff im regenerativen Energiepark **Zerbst**. Der Windpark auf dem ehemaligen Militärgelände in Zerbst wird dafür um eine Produktionsanlage für grünen Wasserstoff und weitere Windräder erweitert. Sie soll dann genügend Strom zur Produktion von Wasserstoff liefern. 70 Millionen Euro investiert das Unternehmen in den nächsten Schritt zur Energiewende und steht damit im besten

Sinne des European Green Deal sowie der Wasserstoffstrategie Sachsen-Anhalts. Der Bau der regenerativen Wasserstoffanlage soll bereits dieses Jahr beginnen, um 2024 den ersten Wasserstoff herzustellen. In den letzten zehn Jahren entwickelte sich der Energiepark auf dem Militärflugplatz mit 14 Windrädern und einem Solarpark zum größten Park für erneuerbare Energien Sachsen-Anhalts.



Informationen unter:  
[www.getec-greenenergy.de](http://www.getec-greenenergy.de)

## Förderung für grünen Wasserstoff

Das Wasserstoffnetzwerk HYPOS erhält bis 2032 zwei Millionen Euro aus Mitteln des Landes Sachsen-Anhalt und des Bundes. Seit 2013 erforscht das aus mehr als 150 Mitgliedern bestehende Netzwerk die Innovationspotenziale von grünem Wasserstoff entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit der aktuellen Förderung nimmt HYPOS die Arbeit in der neuen, in **Leuna** angesiedelten Geschäftsstelle auf. Das Fraunhofer-Institut für Windenergiesysteme IWES bietet im Hydrogen Lab Leuna eine bundesweit einzigartige Elektrolyse-Test- und Versuchsplattform zur Erprobung und Weiterentwicklung von innovativen Technologien zur Erzeugung und Nutzung von grünem Wasserstoff.

# Ingenieure braucht das Land!

In den letzten beiden Jahren ging trotz eines guten Arbeitsmarktes die Zahl der Studienanfänger im Ingenieurwesen zurück. Die Hochschule Anhalt steuert mit einem dualen Studienangebot für **Elektro- und Informationstechnik, Verfahrenstechnik und Informatik** dagegen. Drei Fragen an den Dekan des Fachbereichs Prof. Dr. Marc Enzmann.

*An der Hochschule Anhalt kann man Elektro- und Informationstechnik jetzt auch dual studieren. Was gab dafür den Ausschlag?*

**Dr. Marc Enzmann:** Es gab zwei Impulse. Der erste kam tatsächlich aus der Wirtschaft, und auch Studierende äußerten ihr Interesse nach mehr Praxis. Den zweiten Impuls lieferte der Akkreditierungsrat, er forderte für duale Studienangebote eine engere Vernetzung mit der Wirtschaft. Darüber hinaus können die Kooperationsunternehmen in unserem Industriebeirat Fortschritte, Probleme, aber auch Interessen und Wünsche für den Studiengang äußern. Das haben sie getan!

*Wie können Unternehmen das Angebot dafür nutzen, um Fachkräfte zu binden?*

**Enzmann:** Der Kooperationsvertrag zwischen Firmen und Hochschule sowie der Arbeitsvertrag zwischen Firmen und Studierenden legen die genauen Bedingungen der Zusammenar-

beit fest. In der veranstaltungsfreien Zeit lernen die Studierenden in der Praxis, immer begleitet von Mentoren beider Seiten. Dank dieser Kooperation entstehen nicht nur Kontakte zwischen der Hochschule Anhalt und der Industrie, sondern auch eine frühe Bindung der potentiellen Fachkräfte an die Unternehmen. Im sogenannten Praxistransfer befassen sich die Studierenden mit Themen aus dem unternehmerischen Arbeitsalltag. In Praxisgesprächen können die Betriebe ihren „Fachkräften in spe“ Perspektiven sowie Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten nach dem Abschluss aufzeigen.

*Wie viel Praxis in den Unternehmen steckt in Ihrem Konzept – sprich: Was wird im Hörsaal und was im Betrieb vermittelt?*

**Enzmann:** Die Hochschule Anhalt ist grundsätzlich sehr praxisorientiert. In unseren Studiengängen finden 20 bis 25 Prozent der Lehre im Labor bzw. in der Praxis statt. Im dualen Studienangebot sind die Studierenden zusätzlich während der Lehrveranstaltungs-freien Zeit in den Firmen. Nach den ersten drei Semestern Grundstudium gehen die Studierenden ab dem vierten Semester in den sogenannten Praxistransfer. Hier behandeln sie Problemstellungen aus dem Arbeitsalltag in



Während ihres Studiums an der Hochschule Anhalt sind die künftigen Ingenieure bereits ganz nah am Unternehmensalltag.

Hausarbeiten und erhalten dafür Leistungspunkte für das Studium. Das siebte Semester besteht aus dem Berufspraktikum und der Abschlussarbeit – sie sind dann ein halbes Jahr im Unternehmen. Und im besten Fall schließt sich dann ein Arbeitsvertrag an, gerne auch parallel zur Berufstätigkeit ein Masterstudium in einem unserer berufs begleitenden Studiengänge.

## Nach dem Studium

Mit komplexem Werkzeug für Theorie und Praxis ausgestattet, sind die Absolventen befähigt, Arbeitsaufgaben mit wissenschaftlichen Methoden fachübergreifend zu lösen. Neben dem Einsatz in Unternehmen der Elektro- und Informationstechnik eröffnen sich für sie viele weitere Karrieremöglichkeiten, etwa in der Automobilbranche, der Luft- und Raumfahrttechnik, der Medizin- oder auch in der Medientechnik.

### Hochschule Anhalt/ Campus Köthen

Fachbereich Elektrotechnik, Maschinenbau und Wirtschaftsingenieurwesen

**Prof. Dr. Marc Enzmann**

Bernburger Straße 55, 06366 Köthen  
www.hs-anhalt.de



IHK Halle-Dessau  
**Aus- und Weiterbildung**  
**Dr. Simone Danek**

Tel. 0345 2126-346, [sdanek@halle.ihk.de](mailto:sdanek@halle.ihk.de)

# Miteinander reden lernen

Ein gutes Miteinander im Betrieb sorgt nicht nur für effizientes Arbeiten, sondern auch für eine höhere Motivation des Einzelnen. Unternehmen, die hierfür Impulse und Unterstützung brauchen, finden sie beim **Projekt „Anhalts. (Anhaltspunkt)“**.



Im Unternehmensalltag gibt es manchmal Hürden zu überwinden, etwa beim Austausch zwischen Fachkräften unterschiedlicher Nationen oder Mitarbeitern mit verschiedenen Meinungen. Für mehr Toleranz und Sensibilität wirbt das Projekt „Anhalts. (Anhaltspunkt)“. Mit individuellen Team-Building-Maßnahmen, Erlebnistagen, Workshops zu Konfliktlösung oder zum Umgang mit „Fake News“ und „weißen Privilegien“ unterstützt das Programm Betriebe beim Verbessern des Miteinanders. Ein gut funktionierendes Team sorgt für einen starken Auftritt des Unternehmens nach innen wie außen.

Das vom Landesnetzwerk Migrantenorganisationen Sachsen-Anhalt (LAMSA) e. V. umgesetzte Projekt bietet individuelle Beratung für kleine und mittelständische Betriebe in den Landkreisen Anhalt-Bitterfeld und Wit-

tenberg sowie der kreisfreien Stadt Dessau-Roßlau an. Es wird im Bundesprogramm „Unsere Arbeit: Unsere Vielfalt. Initiative für betriebliche Demokratiekompetenz“ vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) gefördert und läuft als Modell noch bis zum 31. Dezember 2024. Damit sind die Beratungen und Schulungen für Unternehmen kostenfrei.

**Ulrike Wunderlich**  
(Projektleitung)  
Schlossplatz 3  
06844 Dessau-Roßlau  
Tel. 0345 21389390  
ulrike.wunderlich@lamsa.de



IHK Halle-Dessau  
**Kontaktbüro Wittenberg**  
**Andreas Baer**  
Tel. 03493 375724  
abaer@halle.ihk.de



Alle Seminare und Webinare online finden  
[www.tuev-nord.de/seminare](http://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](http://www.tuev-nord.de/seminare)**  
Telefon **0345 5686 959**  
**Akademie-Hal@tuev-nord.de**

# Hier steckt mehr drin als man denkt: Dienstleistungswirtschaft

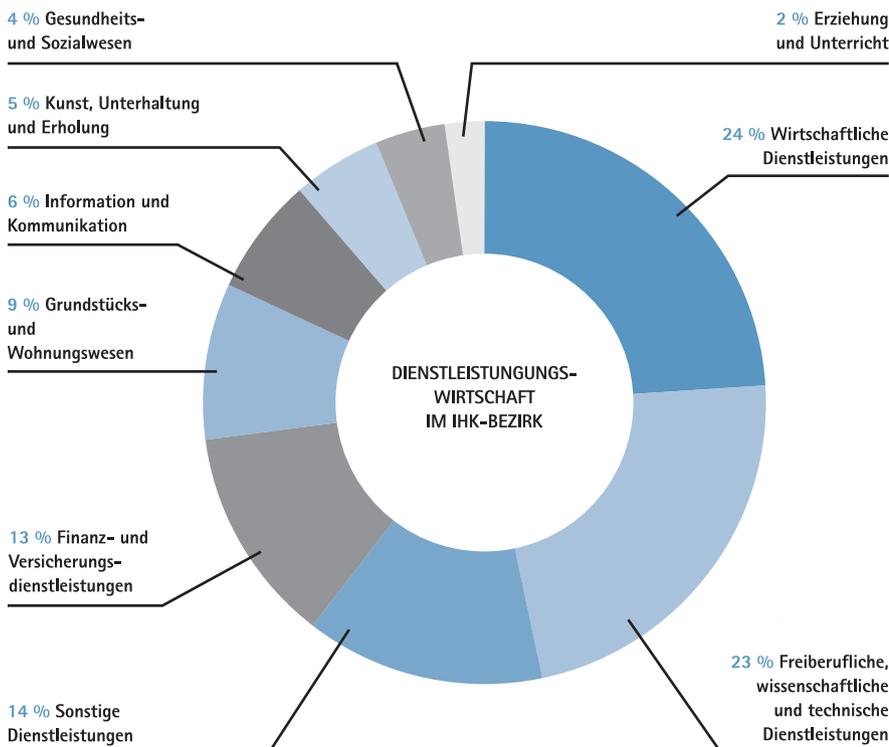
Der Dienstleistungssektor ist nicht nur unglaublich vielfältig, sondern auch wirtschaftlich bedeutend. Ist er doch der größte und beschäftigungsstärkste Wirtschaftsbereich in Deutschland. Wie entwickelt sich die **Dienstleistungsbranche** im IHK-Bezirk? Hier einige Fakten:

## Wer ist „die Dienstleistungsbranche“?

Die Dienstleistungswirtschaft umfasst neun Branchenabschnitte. Die beschäftigungsstärksten davon sind öffentliche Dienstleister etwa in Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung, dem Gesundheits- und Sozialwesen sowie Erziehung und Unterricht. Diese sind meist nicht Mitglieder der IHK.

## Wirtschaft vs. Dienstleistungswirtschaft

Insgesamt gab es 2021 im IHK-Bezirk Halle- Dessau 53.500 Mitgliedsunternehmen, 26.700 – also die Hälfte – von ihnen gehören zur Dienstleistungswirtschaft.



## Komprimiert auf einen Blick

Jede Menge Daten komprimiert zusammengefasst bietet die IHK im Internet. Neben dem Report mit Strukturdaten der Dienstleistungswirtschaft im südlichen Sachsen-Anhalt gibt es hier eine Reihe weiterer interessanter Zahlen, Daten und Fakten. So etwa zur regionalen Verteilung der Dienstleister, zu Rechtsformen und Umsatzgrößen. Zu finden ist hier auch der DIHK-Gesundheitsreport und das IHK-Freizeitbarometer. Außerdem schnell auf einen Klick findet sich im DIN-Dienstleistungsportal ein nach Dienstleistungsfeldern strukturierter, umfassender Überblick über nationale, europäische und internationale Normungs- und Standardisierungsprojekte sowie über bereits bestehende Normen und Spezifikationen im Dienstleistungsbereich. Einen aktuellen IHK-Dienstleistungsreport gibt es übrigens im Herbst 2022.



Weitere Informationen  
[www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Dok.-Nr. 5362720

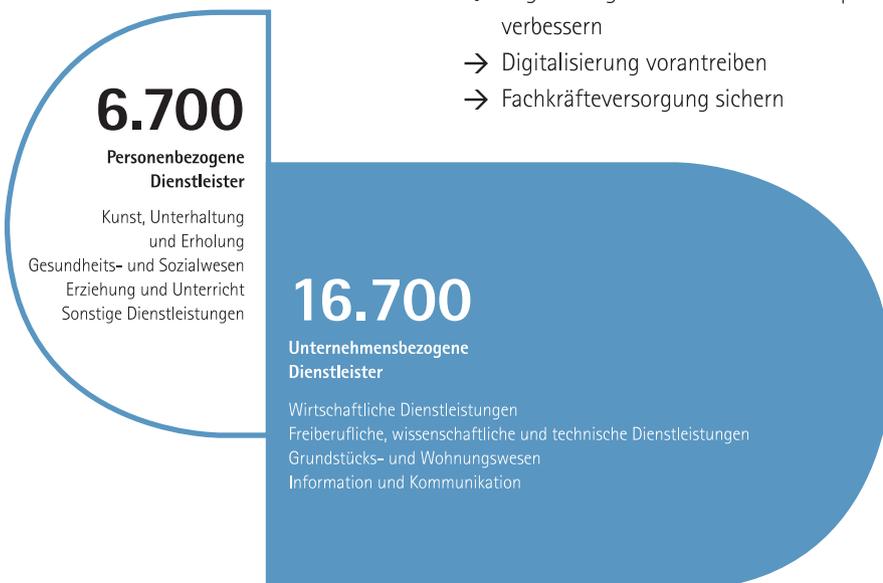
### Beschäftigte in Sachsen-Anhalt

Abzüglich der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter öffentlicher Dienstleistungsbereiche arbeiteten im Juni 2021 rund 238.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Dienstleistungsunternehmen in Sachsen-Anhalt.



### Unternehmens- vs. Personenbezogene Dienstleistungen

62 Prozent der Dienstleister im Kammerbezirk haben im Schwerpunkt Unternehmen als Kunden. Ein Viertel der Dienstleister dagegen bieten sogenannte personenbezogene Leistungen überwiegend dem Endverbraucher an.



### Branchen in Bewegung

Einen Rückgang registriert die IHK bei wirtschaftlichen Dienstleistern wie beispielsweise bei Hausmeister-, Sekretariats- und Schreibdiensten oder Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstaltern (minus 7 Prozent). Ebenso betrifft das Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (minus 7 Prozent) und sonstige Dienstleistungen (minus 11 Prozent). Aber es gibt auch Gruppen auf Wachstumskurs.

### Die wachstumstärksten Dienstleistungsgruppen

Information und Kommunikation	+ 6 %
Grundstücks- und Wohnungswesen	+ 5 %
Erziehung und Unterricht	+ 2 %

### Wohin geht die Reise?

Für die Entwicklung unternehmensnaher Dienstleistungen empfiehlt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie fünf Handlungsfelder, deren Stärkung zum Wachstum beitragen kann.

- Innovationen und Netzwerke stärken
- Hybridisierung stimulieren
- Regulierungsumfeld innerhalb Europas verbessern
- Digitalisierung vorantreiben
- Fachkräfteversorgung sichern



„Der demografische Wandel lässt sich inzwischen auch deutlich an der Entwicklung im Dienstleistungsbereich ablesen. Obwohl einige Gruppen punktuell wachsen, sinkt die Gesamtanzahl der Unternehmen im Vergleich zum Jahr 2018 um vier Prozent – das betrifft die unternehmensbezogenen Dienstleister (minus zwei Prozent) ebenso wie die personenbezogenen (minus sieben Prozent).“

**Clemens Winkel**  
Referent Dienstleistungswirtschaft



IHK Halle-Dessau  
**Starthilfe und Unternehmensförderung**  
**Clemens Winkel**  
Tel. 0345 2126-273  
cwinkel@halle.ihk.de

# High Performance bei Zukunftstechnologie und Begleitung

Fast 200.000 **Dienstleistungsunternehmen** haben sich seit Beginn der 1990er Jahre im südlichen Sachsen-Anhalt gegründet. Genau 26.700 zählte die Branche Ende 2021. Kommen gute Ideen und eine serviceorientierte Begleitförderung zusammen, öffnet der Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft vielen Dienstleistern beste Entwicklungsmöglichkeiten.

André und Lucas Brendler warten nicht gern, wenn sie eine gute Idee haben. Etwa die, die sich im wahrsten Sinne des Wortes auf einem Widerspruch in unserem Alltag „speist“. Zum einen steigt die Nachfrage nach Convenience-Lebensmitteln, die mit herkömmlichen Konservierungsstoffen haltbarer gemacht werden. Zum anderen legen immer mehr Verbraucher Wert darauf, sich nachhaltiger und gesünder zu ernähren. Ohne herkömmliche Konservierungsstoffe.

„Das aufzulösen, da wollten wir ran. Und zwar noch während des Studiums“, erinnert sich Lucas Brendler und suchte mit seinem Bruder deutschlandweit nach einem

flexibel anmietbaren Chemielabor. Das fanden beide im Technologie- und Gründerzentrum Bitterfeld-Wolfen (TGZ), wo sie das dortige Schülerlabor auf Tagesbasis nutzen konnten. Mit Erfolg.

## **Global aktiv, lokal verwurzelt**

Inzwischen sind André und Lucas Brendler nicht nur Diplom-Wirtschaftsingenieure, gemeinsam haben sie Ende letzten Jahres auch die SAMPOCHEM GmbH gegründet und sich dauerhaft im TGZ Bitterfeld-Wolfen angesiedelt. Das Patentverfahren für ihre Technologie, mit natürlichen Säureträgern die Haltbarkeit, Sicherheit und



”

*Gemeinsam wollen wir Ideen und Gründern zum Durchbruch verhelfen.“*

Sven Horn,  
IHK-Geschäftsstellenleiter

## **Wirtschaftsförderer bündeln ihre Kräfte unter einem Dach**

Im „Haus der Wirtschaft“ in Bitterfeld-Wolfen bündeln TGZ, IHK und EWG ihre Angebote und Kräfte. Neben Laboren, Technika, Büro- und Seminarräumen sowie einer Genehmigungsfähigkeit nach BImSchG finden Unternehmer und Gründer hier auch einen exklusiven Zugang zur Infrastruktur einer der größten Chemieparke Mitteleuropas. Und außerdem:

- Vermittlung von Beratungskompetenz aus dem Beraterpool des TGZ in den Bereichen Buchführung, Marketing, Kommunikation, Arbeits- und Umweltschutz, Sicherheit sowie Unterstützung bei diesen Themen

- Türen öffnen zur regionalen Wirtschaft, Verwaltung und Politik sowie zu den Hochschulen und Institutionen im südlichen Sachsen-Anhalt, Magdeburg und Leipzig
- Unterstützung beim Beantragen von Genehmigungsverfahren, Einrichtung der Büro-, Labor- und Technikbereiche
- Zugang zu sämtlichen Beratungsleistungen und Netzwerken der Industrie- und Handelskammer
- Beratungsangebote in Sachen Unternehmensgründung, -begleitung und -führung (ego.-Wissen)
- Beratungen zu Förderprogrammen und Finanzhilfen (gemeinsam mit der Investitionsbank Sachsen-Anhalt)



Nachhaltigkeit von Lebensmitteln zu verbessern, steht kurz vor dem Abschluss. Die neuen Zusatzstoffe für den Einsatz in Back- und Fleischwaren befinden sich in der Endphase der Entwicklung. Noch in diesem Jahr sollen die ersten marktreifen Produkte folgen. Klappt das, dann verspricht das Geschäftsmodell von SAMPOCHEM Nutzen darüber hinaus. Denn während die Brendlers vor allem Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb im Blick haben, soll die eigentliche Produktion über Lohnhersteller erfolgen und die Wertschöpfung insgesamt stark regional ausgerichtet sein. Dazu passt auch der Wahlspruch der Gründer: Global aktiv. Lokal verwurzelt.

#### **Wirtschaftsförderung braucht mehr Vernetzung**

SAMPOCHEM ist nur ein Beispiel dafür, welche Chancen der Umbau der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit und Klimaneutralität auch für neue Dienstleistungen bietet und mit welchem Tempo neue Ideen auf den Markt drängen. Bei André und Lucas Brendler dauerte die Entwicklung ihres Verfahrens bis heute kurz vor der Patentierung nicht einmal ein Jahr.

„Wollen wir solchen für den Strukturwandel enorm wichtigen Ideen und Gründern zum Durchbruch verhelfen,

brauchen wir eine optimierte und flexible Begleitung der Wirtschaftsförderung vor Ort“, sagt Sven Horn, IHK-Geschäftsstellenleiter in Dessau-Roßlau. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer der Technologie- und Gründerzentrum Bitterfeld-Wolfen GmbH, Steve Bruder und Elena Herzel, der Geschäftsführerin der Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Anhalt-Bitterfeld mbH (EWG) vernetzt er die Gründungsberatung aller drei Partner in Bitterfeld-Wolfen so, dass sie alles aus einer Hand bietet, was für Gründende relevant ist.

„Damit wollen wir vor allem in den Bereichen Chemie, Green Tech und bei industriellen Dienstleistungen zeigen, wie attraktiv die Region als „Zukunftsort“ geworden ist. Bruder fängt bei den scheinbar kleinen Dingen an: „Oft fehlt es zu Beginn an Kapital für ein eigenes Labor, um Ideen auszuprobieren und zu testen. Wir bieten es.“ Im Rahmen der auf den Weg gebrachten Strategie des TGZ bis 2030 sollen genau solche flexiblen Angebote ausgebaut werden. Hinzu kommt, Bruder und sein Team ermöglichen Zugriff auf das Netzwerk vor Ort. „Mit IHK und EWG sichten wir alle vorhandenen Förderinstrumente, suchen die geeignetsten aus und bringen sie gemeinsam auf den Weg.“

Die ersten Produkte aus der Ideenschmiede von André (l.) und Lucas Brendler sind marktreif: eine hochkonzentrierte Säure in Pulverform soll helfen, Lebensmittel lange haltbar und verträglich zu machen. Eine natürliche Alternative zu herkömmlichen Konservierungsstoffen made in Bitterfeld-Wolfen.



### Punktgenaue, individuelle Begleitung

Bei SAMPOCHEM etwa reichte das vom Startup-Coaching mit Workshops zu Finanzen und Marketing im Accelerator-Programm auf dem halleischen Weinberg Campus sowie einer Kontaktabahnung zu Forschungseinrichtung über die Beantragung und eine Mentorenschaft beim Ego.Start-Gründerstipendium bis hin zum Check prinzipieller Förderfähigkeit des Vorhabens und einer unkomplizierten elektronischen Antragstellung bei der Investitionsbank Sachsen-Anhalt. Hinzu kommen gestaffelte Mietsätze im TGZ-Mietlabor und die Option, bei Bedarf flexibel zusätzliche Büros, Technik und Labore anzumieten.

Für André und Lucas Brendler sind all das „bundesweit einzigartige Startbedingungen für junge Chemieunternehmen. Das gemeinsame Begleitangebot aller Wirtschaftsförderer vor Ort, Kontakte zum Chemiepark Bitterfeld-Wolfen oder anderen Gründern beim EWG-Gründerstammtisch oder die Unterstützung bei der Suche nach Servicedienstleistern vom Kontaktbüro der IHK, dank dieser Vernetzung konnten wir schnell in der Region Fuß fassen.“ High Performance in Zukunftstechnologie und deren Begleitung.

### Schneller, direkter, digitaler

#### Nachgefragt bei: Steve Bruder, Geschäftsführer der TGZ Bitterfeld-Wolfen GmbH

*Der Strukturwandel verändert auch die Dienstleistungswirtschaft. Was merken Sie davon vor Ort?*

Dass vieles schneller, direkter und digitaler wird. Die Ansiedlung von SAMPOCHEM ist ein Seismograph dafür. Für gute Ideen in technologisch anspruchsvollen Bereichen fehlt es heute oft an der nötigen Infrastruktur, um schnell zur Marktreife zu gelangen. Diese Infrastruktur wird immer häufiger via Netzrecherche gefunden. Nach möglichst schneller Klärung des Rahmens geht es los.

*Wie stellen Sie sich darauf ein?*

Wir schärfen unser Profil mit Themen wie geschlossene Stoffkreisläufe und Wachstumsbranchen wie Chemie und Green Tech. Das machen wir sichtbar und verbinden es mit einer passfähigen, flexiblen nutzbaren Infrastruktur. Rund wird die Sache schließlich mit einer vernetzten Wachstumsbegleitung aller Wirtschaftsförderer vor Ort.

Vom Dach des Hauses der Wirtschaft hat man einen weiten Blick in die Region Bitterfeld-Wolfen. Und gut lachen, wenn eine Kooperation wirtschaftliche Früchte trägt: IHK-Geschäftsstellenleiter Sven Horn, EWG-Chefin Elena Herzel, die Gründerbrüder Lucas und André Brendler, Martina Bosse, Gründungsberaterin bei der EWG und TGZ-Leiter Steve Bruder (v. l. n. r.).



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



IHK Halle-Dessau  
**Geschäftsstelle Dessau**  
**Sven Horn**  
 Lange Gasse 3  
 06844 Dessau-Roßlau  
 Tel. 0340 260110  
 shorn@halle.ihk.de



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](http://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.

Vodafone GmbH • Ferdinand-Braun-Platz 1 • 40549 Düsseldorf • [vodafone.de/business](http://vodafone.de/business)

# Berater – Nein, danke?

**Berater** gab es schon immer. Ludwig XIII und Maria Medici hatten ihren Kardinal Richelieu, Konrad Adenauer seinen Berater Globke, Willy Brandt Egon Bahr, selbst die Götter benötigten Rat, Zeus hatte seine Hera. Die Berechtigung von Beratern steht ohne Zweifel für sich.



„*Ich sehe mich mehr als Co-Managerin meiner Mandanten*“

Susanne Hyna,  
Unternehmensberaterin  
CMC/BDU

Höher Consulting GmbH®  
Unternehmensberatung  
Dipl. oec.  
Susanne Hyna  
Damaschkestraße 6  
06766 Bitterfeld-Wolfen/  
OT Wolfen  
Tel. 03494 33122  
www.hoeher-consulting.de



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

Da der Unternehmensberater in seiner Berufsbezeichnung in Deutschland allerdings nicht geschützt ist, ist es auch der Markt auf diesem Gebiet nicht. Als sich Susanne Hyna als Unternehmensberaterin nach der Wende und dann auch noch im Osten selbstständig machte, wurde sie sehr häufig mit negativen „Berater-Erlebnissen“ konfrontiert. Der Berater war bei den Unternehmen in Misskredit geraten und es galt, Vertrauen durch Kompetenz aufzubauen. Ihre mitteldeutschen Wurzeln halfen gerade bei ostdeutschen Unternehmen dabei.

## Auf der Suche nach dem richtigen Hafen

Ein Sprichwort sagt, „für ein Schiff, das keinen Hafen hat, ist jeder Wind der richtige.“ Die Unternehmen nachhaltig dahin zu führen, den richtigen Hafen zu finden, ist der Anspruch von Susanne Hyna. „Ich sehe mich dabei mehr als Co-Managerin bei den Mandanten. Sie erwarten von mir engagierte Lösungsvorschläge und keine Hochglanzfolien.“ Das Handwerkszeug hat die Diplomökonomin von der Pike auf gelernt. Während ihrer Ausbildung zur Ratinganalystin an der Universität Augsburg erwarb sie auch dank der Ratingagenturen Standard&Poor's und Fitch fundierte Kenntnisse in der Automobilzuliefererbranche und konnte seither in vielen Firmen mit ihrem Unternehmen Co-Managementaufgaben übernehmen bis hin zur kompletten Geschäftsmodellneuausrichtung. „Denn viel zu oft ist branchenübergreifend festzustellen, dass Unternehmen „zwischen den Stühlen sitzen“, zukünftig Kostenführer oder Differenzierer sein?, in einer Nische tätig oder doch Marktführer?“

## Nachhaltigkeit birgt Wachstumschancen

„Nachhaltigkeit sollte einem guten Berater in seiner Tätigkeit ins Stammbuch geschrieben stehen“, so Susanne Hyna. Den aktuellen Trend zur Nachhaltigkeit hält sie dann für eine Wachstumschance, wenn die dahinterstehende Idee wirklich in das Handlungsbewusstsein der Unternehmen rückt und das gesamte unternehmerische

Agieren auch mit einer nachhaltigen Finanzierung verbunden wird. Ihr Beratungsansatz liegt folglich nicht darin, dass mit der Nachhaltigkeitsidee nur über grüne Investments spekuliert wird. Vielmehr soll es um ein inhaltliches Anliegen gehen, um Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und darum, was ein Unternehmen mit seinen Investitionen zur Nachhaltigkeit beitragen kann. „Hier sehe ich unsere Aufgabe als Berater.“

## Geprüfte Qualität

Seit 1998 vergibt der Verband Deutscher Unternehmensberater BDU nach einem weltweit eingeführten Zertifizierungsverfahren den Titel „Unternehmensberater CMC/BDU“. Dieses Zertifikat ist ein wichtiges Qualitätskriterium im Consultingmarkt. Susanne Hyna war 1996 nicht nur die erste ostdeutsche Unternehmensberaterin im BDU. Sie trägt auch den oben genannten Titel seit Beginn der Vergabe im Jahr 1998 und rezertifiziert ihn seither alle drei Jahre. Schließlich besitzt ihr Unternehmen auch die Lizenz bei Standard&Poor's, um Ausfallwahrscheinlichkeiten von Lieferanten und Kunden international anerkannt zu ermitteln. Denn man kann durchaus Ausfälle von Unternehmen weit im Vorfeld berechnen und somit schon frühzeitig Gegenmaßnahmen beim Mandanten einführen. Das ist eine Kompetenz, die Susanne Hyna als Ratinganalystin hat.

„Mein Beratungsunternehmen, die Höher Consulting GmbH, versteht sich als Beraterboutique, klein, fein und hochspezialisiert in den Bereichen Strategie und Controlling. Neben der Branchenspezialisierung Automobilzulieferer mit eigenem Geschäftsbereich sind wir noch in der Branche Handel, Handwerk und verarbeitendes Gewerbe zu Hause.“ Niederlassungen befinden sich in Bitterfeld-Wolfen und Stuttgart. Freiberuflich erfolgt eine Mitarbeit im Co-Management als Ratinganalyst, Financial Analyst und Head of Controlling.



COMMERZBANK

# Damit sich mein Konto und mein Geschäft optimal ergänzen,

brauche ich smarte und professionelle Lösungen für meinen Zahlungsverkehr.



Informationen zur Bewertung: [www.commerzbank.de/topkonten](http://www.commerzbank.de/topkonten)



Mehr Informationen finden Sie unter [commerzbank.de/kontoangebot](http://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

# Wandel gestalten: Im Unternehmen und im Ehrenamt

Der Umbau der Wirtschaft verändert auch unternehmensnahe **Dienstleistungsprofile und -angebote**. Wie gehen Unternehmen damit um? Zwei Ortsbesuche im IHK-Kammerbezirk.

## Servicefamilie wächst zusammen

Wenn man Kerstin Kühne danach befragt, wie sich das Geschäft des Beratens, Bauens und Betreibens rund um Gebäude verändert, kommt die Geschäftsführerin der b.i.g. gruppe management GmbH in Halle (Saale) sofort auf den Punkt: Mensch und Technik vernetzen sich immer mehr und wachsen zusammen. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung sind Digitalisierung und zunehmender Arbeitskräftemangel. Und sie ist verbunden damit, die eigenen Services weiter zu denken. Exemplarisch wird das an der Baustellenlogistik sichtbar. „Hier erledigen wir inzwischen einfach alles rund um den Bau. Von der Baustelleneinrichtung, Sicherheitsgewährleistung oder Ver- und Entsorgung bis hin zu Verkehrslenkung und Dokumentationspflichten für den Bauherren.“

„Gut qualifiziertes Personal ist der Schlüssel für die neue Arbeitswelt.“



### Kerstin Kühne,

Geschäftsführerin der b.i.g. gruppe management GmbH in Halle (Saale), IHK-Vizepräsidentin und Vorsitzende des Arbeitskreises Bildung

Digitale Lösungen wie etwa eine mobile Videoüberwachung gegen Diebstahl oder Vandalismus, die über den eigenen zertifizierten Alarmempfang überwacht werden kann, ergänzen das Paket. Sie erobern auch traditionelle Dienstleistungen wie die Gebäudereinigung. Hier halten cloudbasierte Softwarelösungen ebenso Einzug wie künstliche Intelligenz oder moderne Sensorik. Hierfür mehr Personal zu gewinnen und adäquat zu qualifizieren, sieht Kerstin Kühne als größte Herausforderung der nächsten Jahre an. Im eigenen Unternehmen aber auch in der Region. Dafür brennt sie und engagiert sich deshalb auch als Vorsitzende des Arbeitskreises Bildung und Vizepräsidentin der IHK ehrenamtlich. „Vernetzt sind wir stärker.“

## Wachsende Kompetenz öffnet neue Türen

Welche Dynamik in der Dienstleistungsentwicklung vom Ziel ausgeht, die Wirtschaft CO<sub>2</sub>-neutral umzubauen, lässt sich in Sandersdorf-Brehna bei FEV besichtigen. Die Unternehmensgruppe ist weltweit aktiv und gilt als ein führender Engineering-Dienstleister in der Fahrzeug- und Antriebsstrangentwicklung für intelligente, CO<sub>2</sub>-neutrale Mobilität und im Energie-Sektor. Vor Ort betreibt die Gruppe zwei Unternehmen.

„Kompetenzen öffnen neue Türen im Wandel.“

### Hans-Dieter Sonntag,

Geschäftsführer der FEV eDLP GmbH in Sandersdorf-Brehna und Mitglied der IHK-Vollversammlung



„Gestartet sind wir vor 15 Jahren in Brehna, weil wir nach einem Standort suchten, an dem wir unser Programm für Absicherungs- und Freigabetests sowie Funktionsentwicklungen rund um den Antriebsstrang von Fahrzeugen konzentrieren konnten“, erinnert sich Hans-Dieter Sonntag. Inzwischen ist er neben der FEV Dauerlaufprüfzentrum GmbH in Brehna auch in der Geschäftsführung der FEV eDLP GmbH in Sandersdorf aktiv. Dort geht es vor allem darum, Batterien für die E-Mobilität zu entwickeln, sicher zu machen und bis zur Serienreife zu führen. Die Entwicklung beider Unternehmen steht für Hans-Dieter Sonntag aber nicht nur exemplarisch für den Wandel der Automobilindustrie. „Die wachsende Kompetenz rund um die grüne Mobilität und das Energiespeichern öffnet uns die Tür, um das Thema auch in angrenzende Bereiche zu tragen. Der Diplomingenieur sieht hier neben neuen Wachstumschancen auch erhebliche Herausforderungen für Personalentwicklung und Qualifizierungsniveau in der neuen Arbeitswelt. Unter anderem deshalb engagiert er sich ehrenamtlich in der IHK. „Hier kann ich darauf einwirken und vermitteln, wie diese Ausbildung in Zukunft aussehen muss.“

**b.i.g. dienstleistungsmanagement gmbh**

**Kerstin Kühne**

Fiete-Schulze-Straße 15

06116 Halle (Saale)

www.big-gruppe.com

**FEV eDLP GmbH**

**Hans-Dieter Sonntag**

Auf der Sonnenseite 1

06792 Sandersdorf-

Brehna

www.fev.com

# Preise signalisieren Werte

„Billig ist in den meisten Fällen nicht preiswert.“ Das geflügelte Wort wird Benjamin Graham zugeschrieben, der als Gründervater der Value-Strategie gilt. Preisanpassungen sind immer schwierig. Herausfordernd ist das besonders für Dienstleister, die den Wert ihrer Leistung anders als bei Produkten erst einmal sichtbar machen müssen. Hier einige Tipps, wie Sie **Preise richtig durchsetzen**.

## Bieten Sie ein Leistungspaket an

Erweitern Sie Ihr Portfolio zum Beispiel mit professionellen Kooperationspartnern aus der Region, die Ihr Leistungsangebot ergänzen.

## Vermeiden Sie Preisnachlässe

Sofern nicht einkalkuliert, vermindern Rabatte drastisch die Gewinne. Bei einer Gewinnspanne von 20 Prozent schmälert ein fünfprozentiger Nachlass den Gewinn um 25 Prozent. Kommunizieren Sie, dass Ihre Preise bereits auskalkuliert sind.

## Prüfen Sie Pauschalpreise

Mit kalkulierten Pauschalpreisen erzielen Sie bessere Gewinne als mit Stundensätzen. Gleichzeitig erschweren Sie dem Kunden den Preisvergleich und die Frage nach einem Nachlass. Prüfen Sie, ob ein Wechsel von Stundensätzen auf Pauschalpreise lohnt.

## Vermeiden Sie Streit

Bleiben Sie immer sachlich und souverän. Akzeptieren Sie Niederlagen und nehmen Sie diese nicht persönlich. Gehen Sie im Guten mit dem Kunden auseinander und setzen Sie auf die zweite Chance. Vielleicht kommt er nach den Erfahrungen mit der Konkurrenz doch wieder zurück.

## GRATIS

## Checken Sie Ihre Gratisleistungen

Die kostenfreie Anfahrt, das Erstgespräch, die Terminabsage oder das Arbeitsmaterial: Welche Leistungen verschenken Sie täglich? Schätzt der Kunde diese Leistung überhaupt? Überprüfen Sie alle Gratisleistungen, ob diese noch branchenüblich sind.

## PREMIUM

## Führen Sie Preiskategorien ein

Strukturieren Sie Ihre Angebote nach Kundenbedürfnissen und lassen Sie dem Kunden immer die Wahl zwischen mehreren Angeboten – zum Beispiel Basis-, Standard- und Premiumpaket. Bieten Sie dazu weitere kostenpflichtige Zusatzleistungen an.

## Fragen Sie: warum?

Sagt der Kunde „Das ist mir zu teuer“, fragen Sie „Warum?“. Jetzt ist der Kunde gefordert, Gründe zu nennen. Sie gewinnen Zeit für Ihre Argumente.

## Werten Sie Ihre Leistung auf

Werten Sie Ihre Leistung immer auf statt ab. Bieten Sie anstelle eines erwarteten Rabattes eine Zusatzleistung an. Bei einem Garten- und Landschaftsbauer kann dies etwa die Entsorgung der Gartenabfälle sein. Damit erscheint der Preis für den Kunden angemessener und er muss sich nicht selbst um die Entsorgung kümmern.

## PREIS

## Stehen Sie zum Preis

Eine souveräne Haltung lassen Zweifel am Preis gar nicht erst aufkommen. Jede Preisunsicherheit spürt der Kunde hingegen sofort. Präsentieren Sie selbstbewusst Ihr Angebot.



Weitere Tipps finden Sie hier:  
[www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de),  
Nr. 4786094



IHK Halle-Deessau  
**Starthilfe und Unternehmensförderung**  
**Clemens Winkel**  
Tel. 0345 2126-273  
[cwinkel@halle.ihk.de](mailto:cwinkel@halle.ihk.de)



# Zukunft entsteht aus Leidenschaft

## Die Autohäuser Rudolph feiern 45-jähriges Jubiläum

Am 01. April 1977 als Wartburg Werkstatt in Hirschroda gegründet, blickt die Autohaus Rudolph Unternehmensgruppe heute - 45 Jahre später - auf eine bewegte und spannende Zeit zurück.

Doch welche Meilensteine liegen auf dem Weg von der Autowerkstatt zum renommierten Partner für Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi und Skoda?

Auf dem kleinen Hof der Schwiegereltern in Hirschroda (Burgenlandkreis) gründet der Familienvater und Kfz-Meister Herbert Rudolph im Jahr 1977 seine Kfz-Werkstatt, welche nur wenige Monate später zur Vertragswerkstatt für Wartburg Automobile wird. Mit der tatkräftigen Unterstützung seines 12-Mann starken Teams gelingt es ihm, seine Werkstatt für viele Jahre zum Anlaufpunkt für Service und Reparaturen in ganz Ostdeutschland zu machen. Von Rügen bis in den Thüringer Wald, die Kunden kamen aus weit entfernten Regionen, um einen der ca. 100 neu aufgebauten Wartburgs pro Jahr von Herbert Rudolph zu ergattern.



Am 22.12.1994 fand der Spatenstich für das Audi Autohaus in Merseburg statt.

Mit der deutschen Wiedervereinigung folgt schließlich eine Zeit des Wandels. Als am 10. April 1991 der letzte Wartburg vom Produktionsband in Eisenach rollt, handelt der damals 46-jährige



Unter den 110 Mitarbeitern der Rudolph Unternehmensgruppe finden sich auch bekannte Gesichter aus den Anfängen der Firmengeschichte wieder. Frau Stelzner, Frau Miesch und Herr Thieme gehören seit vielen Jahren zum „Team Rudolph“ und stehen der Familie mit ihrer Kompetenz und ihrem Fachwissen auch weiterhin zur Seite.

ge und hält nur ein Jahr später den Händlervertrag für Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge und Audi in den Händen. Die Entwicklung des freien Kfz-Betriebs zum Händler für Volkswagen und Audi geht jedoch nur durch einen Ortswechsel des Firmensitzes einher, denn einen Vertrag erhält nur, wer ein ausreichend großes Baugrundstück vorweisen kann. Das Familienunternehmen zieht nach Merseburg und verschafft sich mit einem Neubau des Autohauses an der Bundesstraße 91, eine Pole-Position direkt am Dreh- und Angelpunkt der Stadt. Doch nicht nur die Räumlichkeiten und das Team vergrößern sich stetig.

Inzwischen sind auch die beiden Söhne in die Leitung des Unternehmens eingestiegen und sichern die Zukunft des Erfolgskonzeptes. Im Jahr 1996 erweitert die Autohaus Rudolph GmbH ihr Portfolio durch einen Händlervertrag mit Honda Motorräder und kann kurze Zeit später, mit dem Neubau eines weiteren Standortes, das Volkswagen Autohaus Freiburg eröffnen. Qualität, Service, Zuverlässigkeit – hierfür stehen die Autohäuser Rudolph und begeistern immer mehr Kunden mit Ihrer Fachkompetenz. Durch die Übernahme des Volkswagen Autohauses an der Hauptverkehrsader Leunas, kommt die Familie Rudolph im Jahr 2002 dieser wachsenden Nachfrage der Kunden nach und vergrößert abermals ihr Angebot. Die Autohaus Rudolph Leuna GmbH wird gegründet. Der Standort Merseburg wächst 9 Jahre später durch einen Händlervertrag mit der Marke Skoda sowie der Eröffnung des Skoda Autohauses ebenfalls weiter heran.

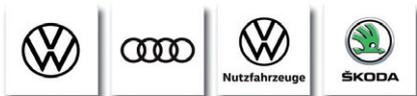


Im Jahr 2022 wurde das Volkswagen Autohaus in Leuna mit den neuesten Logos des Volkswagen-Konzerns ausgestattet.

Nach all diesen bewegten Jahren verabschiedet die Rudolph Unternehmensgruppe ihren Gründer Herbert Rudolph Ende des Jahres 2020 schließlich in den wohlverdienten Ruhestand. Heute sind die Autohäuser Rudolph unter der Leitung der Brüder Thomas Rudolph und Matthias Rudolph ein fester Bestandteil des Saalekreises und aus den Stadtbildern kaum noch wegzudenken. Mit Herzblut und großem Engagement garantieren die nunmehr insgesamt 110 Mitarbeiter tagtäglich die Mobilität der Kunden aus der Region.



Seit Januar 2021 leiten die Brüder Thomas Rudolph und Matthias Rudolph die Autohäuser Rudolph in Merseburg und Leuna.



**RUDOLPH**

[www.autohaus-rudolph.de](http://www.autohaus-rudolph.de)

Kontakt

**Autohaus Rudolph GmbH**  
**Audi Partner**  
 Oeltzschnerstraße 124  
 06217 Merseburg  
 03461/5601-0  
[merseburg@autohaus-rudolph.de](mailto:merseburg@autohaus-rudolph.de)

**Autohaus Rudolph GmbH**  
**Skoda Partner**  
 Oeltzschnerstraße 124  
 06217 Merseburg  
 03461/5601-60  
[merseburg@autohaus-rudolph.de](mailto:merseburg@autohaus-rudolph.de)

**Autohaus Rudolph Leuna GmbH**  
**Volkswagen Partner**  
 Friedrich-Ebert-Straße 120  
 06237 Leuna  
 03461/8605-0  
[leuna@autohaus-rudolph.de](mailto:leuna@autohaus-rudolph.de)

# Stimme der Wirtschaft mit klaren Positionen

Selten war die Stimmung so angespannt wie heute. Der Krieg in der Ukraine, die noch unabsehbaren Folgen für Europa, für Klimawandel und Energiewende in Deutschland, für die mitteldeutsche Wirtschaft. Vor dem Hintergrund der brennenden aktuellen Themen richtete die **Vollversammlung** bei ihrer jüngsten Sitzung am 30. März 2022 den unternehmerischen Blick nach vorn: mit klaren Positionen für einen erfolgreichen Strukturwandel.

„*Ein totales Öl- und Gasembargo hätte katastrophale Folgen für unsere mitteldeutsche Wirtschaft. Wenn LKWs, Busse und Taxis stehen und Mitarbeiter zu Hause bleiben, weil die Kraftstoffpreise in den Himmel schießen, läuft etwas grundfalsch. Andere Länder zeigen, dass und wie es geht: Energiesteuern runter, Maut aussetzen – nur Mut!*“

Prof. Dr. Steffen Keitel,  
IHK-Präsident

## Abgelehnt: Totales Öl- und Gasembargo gegen Russland

Die mitteldeutsche Unternehmerschaft stärkt der deutschen Politik den Rücken gegen die russische Aggression in der Ukraine – auch, was die Ablehnung eines totalen Gas- und Öl-embargos angeht. Zugleich mahnt die IHK aber rasche Maßnahmen für eine Begrenzung der Energiekosten an. „Bei der Versorgungssicherheit müssen wir Energie und Logistik beachten“, sagte der IHK-Präsident Prof. Dr. Steffen Keitel. So läge etwa die energieintensive Grundstoffchemie ohne Energie bald brach. Führende Vertreter der mitteldeutschen Chemie sähen nicht, dass alternative Öl- und Gaslieferungen von anderswo schnell genug verfügbar wären. Wenn aber diese Lieferkette reiße, warnte Prof. Keitel, würden weite Teile der deutschen Industrie schwer getroffen. Deutschland müsste dann bald klein begeben, um irreparable Schäden zu vermeiden. Die Bundesregierung solle ihrer bisherigen Linie „durchaus harter und konsequenter, aber von praktischer Vernunft geprägter Politik“ treu bleiben. „Aggressoren bändigt man nicht, indem man sich selbst massiv schwächt“, mahnte der IHK-Präsident. Zur aktuellen sicherheitspolitischen Situation gab der Osteuropaexperte Prof. Dr. Johannes Varwick einen Einblick (Lesen Sie dazu Seite 27).





„Von Spitzenforschung mit je einem Standort in Westsachsen und im IHK-Bezirk erwarten wir Investitionen im dreistelligen Millionenbereich und mehr als 1.000 neue Arbeitsplätze für Wissenschaftler und hochqualifizierte Fachkräfte“, sagen die beiden Vorsitzenden vom IHK-Industrierausschuss, Dr. Jan Lukowczyk, und vom Arbeitskreis Innovation und Technologietransfer, Hans-Joachim Münch, unisono.

### **Beschlossen: Wirtschaftspolitische Positionen der IHK-Organisation**

Ob Außenwirtschaft, Digitalisierung oder Verkehr: In den „Wirtschaftspolitischen Positionen“ beschreibt die IHK-Organisation Lage und Lösungsansätze für wichtige ökonomische Handlungsfelder in Deutschland. Kompakt formuliert finden sich hier Vorschläge, wie Deutschland seine Rolle als wirtschaftlicher Motor in Europa sichern kann. Die Essenz der Positionen basiert dabei auf einer mehrmonatigen Konsultation mit den Industrie- und Handelskammern und deren Mitgliedsunternehmen. Die Vollversammlung beschloss das aktuelle Positionspapier (Lesen Sie dazu auch die Seiten 28 und 29).

### **Zugestimmt: Klares Votum für Chemie-Ideenfabrik**

Wie organisiert das Mitteldeutsche Revier Wertschöpfung nach dem Kohleausstieg? Die IHK-Gremien diskutierten und positionierten sich in den vergangenen Monaten zu Vorschlägen aus einem Ideenwettbewerb. Besonders einer von ihnen punktet mit unmittelbarem Bezug zum anstehenden wirtschaftlichen Strukturwandel in der Region und sollte von der IHK unterstützt werden. Dem folgten die Mitglieder der Vollversammlung: Das Großforschungszentrum für die Chemie bekam ein klares Votum. Dr. Jan

Lukowczyk begründete: „Unser Industrierausschuss und die Arbeitskreise Energiepolitik sowie Innovation und Technologietransfer haben sich gemeinsam mit den drei für das Mitteldeutsche Revier in der Endauswahl stehenden Konzepten beschäftigt und empfehlen, das Konzept „Chemresilienz“ umzusetzen. Es hat einen unmittelbaren Bezug zum wirtschaftlichen Strukturwandel in unserer Region und rückt mit der Chemischen Industrie eine der strukturbestimmenden und umsatzstärksten Industriebranchen in den Fokus. Darüber hinaus könnten so neue regionale Wertschöpfungsketten entstehen.“



IHK Halle-Dessau  
**Büro Präsident und  
 Hauptgeschäftsführer**  
**Cordula Henke**  
 Tel. 0345 2126-245  
 chenke@halle.ihk.de

### **Ideenfabrik – So soll Chemie zukunftsfit werden:**

Neue Wege aus nachwachsenden Rohstoffen zu aktuellen Produktionsketten werden gefunden, neue Verfahren zur Reduzierung von Energieverbrauch, CO<sub>2</sub>-Emissionen und Abfall entwickelt und neue chemische Produkte hergestellt bei denen Nachhaltigkeit von Anfang an berücksichtigt wird. Bei gleichzeitiger Einhaltung höchster Arbeitsschutz- und Umweltstandards sollen dabei Wertschöpfungsketten in der gesamten Industrie erhalten und ausgebaut werden.



[www.chemresilienz.com](http://www.chemresilienz.com)



### Nachgerückt in die Vollversammlung

Dr. Jan Lukowczyk, Vorstand der Serumwerk Bernburg AG, ist in die Vollversammlung – Wahlgruppe Industrie und Agrargewerbe, Wahlbezirk Landkreis Salzlandkreis – nachgerückt. Dr. Jan Lukowczyk sitzt bereits seit 2019 dem IHK-Ausschuss für Industrie, Agrar- und Baugewerbe vor.

# Innovationsmotor Mittelstand

## Sieben Elemente eines erfolgreichen mittelständischen Innovationskonzeptes

Wettbewerb ist Motor der wirtschaftlichen Entwicklung - Innovation ist dessen wichtigster Treibstoff. Doch wie gelingt es in mittelständischen Unternehmen Innovation kontinuierlich und erfolgreich als Bestandteil der Firmenkultur zu etablieren? Am Beispiel der TELEPORT-Gruppe aus Halle (Saale) sollen wichtige Elemente einer erfolgreichen Innovationskultur aufgezeigt werden.

### Innovation als Lebenszweck

Eine zentrale Frage in Bezug auf Neuerungen und Veränderungen ist: Was treibt diese an? Angst vor den Wettbewerbern? Freude an immer höheren Gewinnen? Im Fall der TELEPORT Gruppe ist es schon der Unternehmenszweck und die Mission aller Mitarbeiter. „Wir helfen Menschen und Organisationen, Digitalisierung für sich erfolgreich zu gestalten.“ Damit wird die Dynamik des Marktes akzeptiert und positiv angewendet.



KI-Anwendung im Bergbau



KI-Lösung Govii für Kundenkommunikation



IoT Sensorik in der Energiewirtschaft

### Innovations-Mix

Sie kennen sicher alle Unternehmen, die nahezu täglich eine neue Idee hervorbringen ohne auch nur einmal ein wirklich erfolgreiches Produkt hervorzubringen. Der TELEPORT-Leitsatz „Wir tun Dinge die wir können und wenige Dinge die wir können wollen“ versucht, grundständiges Geschäft und Innovation in die richtige Balance zu bringen. Und so steht neben der bodenständigen Softwareentwicklung eben auch das Thema „Künstliche Intelligenz“, neben dem bodenständigen Geschäft mit ITK-Infrastrukturen und Betriebsführung auch Themen wie das „Internet of Things“ (IoT) und „5G Industriekommunikation“.



Kollaborations- und Datenplattformen

### Innovations-Kundschaft

„Der Kunde kann zwar tun was er will, aber er kann nicht wollen was er will“ – dieser scheinbar paradoxe Satz markiert die Aufgabe, die noch vor der eigentlichen technischen Innovation gelöst werden muss: gemeinsam mit dem Kunden herauszufinden, welche neuen Technologien ihm denn weiterhelfen könnten. Dazu muss man natürlich erst einmal Kunden haben – im Falle TELEPORT ca. 3.000 Geschäftskunden und ca. 7.000 Kommunen und Verwaltungen die täglich TELEPORT Produkte nutzen.

Deren Geschäft muss man verstehen und für genau diese müssen Innovationen letztendlich auch passen. Als Ergebnis findet sich dann Künstliche Intelligenz in Verwaltungssystemen mit denen Bürger in Mannheim Parkausweise bei der Stadt bestellen können ebenso wie im Technikbetrieb eines Bergwerkes.

Es finden sich IoT Sensorik-Lösungen in technischen Anlagen von Stadtwerken ebenso wie im Energiemanagement von Kommunen oder Wohnungswirtschaftsbetrieben. Und es finden sich 5G Lösungen in der Industriekommunikation in der Werkhalle wie in universitären Messlaboren.

### Innovations-Risiko

Neues auszuprobieren birgt immer auch Risiken. Entwicklungsprozesse kosten Aufwand und Geld; das Erreichen von Zielen ist keineswegs garan-

tiert. „Wenn Dein Pferd tot ist, steig' ab“ sagt sich leicht, aber die Bereitschaft zum Zahlen von ‚Lehrgeld‘ und Mut zum rechtzeitigen Ausstieg aus Fehlentwicklungen gehören zu einer erfolgreichen Fehlerkultur.

### Innovations-Versuchung

Wer kennt sie nicht: Fördermittel sind ein süßes Gift. Doch Vorsicht, staatliche Vorgaben und Rahmenprogramme sowie entsprechende Gelder verleiten Unternehmen oft, nur die Dinge zu tun, die der Staat möchte, nicht jedoch das was der Markt belohnt. Das Ergebnis ist oft „Deformation durch Förderung“.

### Innovations-Erfolg

Veränderung ist kein Selbstzweck. Sie dient der Anpassung an aktuelle Entwicklungen des Marktes und der Wissenschaft. Nur so können mittelständische Unternehmen Wachstum in bestehenden Märkten generieren und neue Märkte für sich erschließen.

### Fazit

Innovationsbereitschaft, Risikobereitschaft und Kundennähe sind die zentralen unternehmerischen Komponenten einer erfolgreichen Innovationsstrategie eines Unternehmens.

Nur der Markt treibt echte Innovationen. Staatliche Programme können helfen, Innovationen voranzubringen, dürfen diese jedoch nicht inhaltlich einengen und bestimmen.

### Info/Kontakt

TSA Public Service GmbH/Teleport GmbH  
www.teleport-gruppe.de



# Mit Pragmatismus nach Auswegen suchen

Prof. Dr. Johannes Varwick ist Lehrstuhlinhaber für Internationale Beziehungen und europäische Politik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Auf der IHK-Vollversammlung referierte er zum Krieg in Europa. **Einige Denkanstöße:**

- **Putin hat die europäische Friedensordnung zerbombt:** Mit einem unprovokierten Krieg hat Putin die europäische Friedensordnung in Trümmer gelegt. In Zielen und Mitteln stellt das einen Zivilisationsbruch dar.
- **Großmächte und deren „Einflusszonen“ – Idealismus und Realität:** EU und NATO haben diverse Botschaften und Verhaltensweisen Putins in den letzten beiden Jahrzehnten entweder überhört oder einfach nicht wahrhaben wollen. Großmächte streben nach „Einflusszonen“. Eine umsichtige Politik sollte das niemals ignorieren. Ein weiteres Heranrücken z. B. der NATO durch Erweiterung an Russlands Wertgrenze tangiert diese „Einflusszone“ spürbar.
- **Russland zahlt dafür einen hohen Preis:** Dafür erntet Russland zu Recht von allen Seiten Empörung sowie Ablehnung und wird dafür einen hohen Preis zahlen. Wir

sind zurück in einem Kalten Krieg 2.0. Die Strategie des Westens dafür dürfte im Versuch der Einhegung und Eindämmung russischer Macht bestehen. Das wird die internationale Politik nachhaltig verändern.

- **Abkehr von Russland:** Die aktuelle politische und Wirtschaftsdebatte zeigt die Tendenz, sich von Russland generell abzuwenden. Das erkennbare Bemühen, Lieferketten neu zu organisieren, macht das Bestreben deutlich, Abhängigkeiten zügig zu beenden. Das jüngst zerbrochene Vertrauen wird das Handeln mindestens einer Generation prägen.
- **Kluges Management der Instabilität gefragt:** Da der Westen nicht bereit ist, selbst für die Ukraine in den Krieg mit Russland einzutreten, läuft es auf ein Einfrieren des Konflikts, ein Hoffen auf bessere Zeiten und deren Vorbereitung hinaus. Dafür brauchen wir ein kluges Management der Instabilität.

- **Deeskalation ist nötig:** Ungeachtet dessen ist eine Dauerescalation mit Russland nicht ratsam. Das schließt die kritische Analyse des eigenen Handelns vor Ausbruch des Krieges ebenso ein, wie die Entwicklung eigener Deeskalationsschritte und die Suche nach win-win-Situationen. Dazu gehört auch ein Anerkenntnis der Sicherheitsbedürfnisse aller beteiligten Seiten. All das lohnt, weil der Westen kein Interesse daran haben kann, dass sich der aktuelle Konflikt zu einer globalen Konfrontation von Demokratien und Autokratien hochschaukelt. Das würde übrigens u. a. auch das erfolgreiche deutsche Exportmodell infrage stellen.



[www.johannes-varwick.de](http://www.johannes-varwick.de)

Anzeige

FUJITSU

## Egal, wie schnell sich die Arbeitswelt dreht

Mit dem Fujitsu LIFEBOOK U7411 auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform müssen Sie nie wieder Kompromisse eingehen. Flexibel, flach und schnell ist es Ihr treuer Begleiter für die Reise durch all Ihre Arbeitswelten.

it's a match!

Findest du nicht auch, dass wir uns unbedingt mal kennenlernen sollten? Dann melde dich schnell an 😊 ↓

Arbeitswelten im digitalen Wandel

Workplace Event für Partner & Kunden von Fujitsu am 05.05.2022



Was Ihre IT braucht und Mitarbeiter wollen

Elegante, flache und leichte Laptops für ein fantastisches Unternehmenserlebnis auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform

- ✓ Blitzschnell einsatzbereit
- ✓ Lange Akkulaufzeit
- ✓ Beeindruckende Leistung

# Grundpfeiler für Wirtschaftsparlament

In ihrer Sitzung am 30. März 2022 hat die Vollversammlung der IHK die „**Wirtschaftspolitischen Positionen** der IHK-Organisation“ beschlossen. Wie die wirtschaftspolitischen Grundsätze und Leitlinien entstehen und was sie aussagen.

In 29 Kapiteln, die sich jeweils einzelnen Handlungsfeldern widmen, beschreibt die IHK-Organisation die aktuellen politischen Herausforderungen aus Sicht der Wirtschaft und zeigt Handlungsbedarfe auf. Damit betreibt sie aktive Interessenvertretung und bringt sich konstruktiv in die politische Diskussion ein.

Die Bandbreite, der in den einzelnen Kapiteln behandelten Themen, reicht von Breitbandausbau zur Energiepolitik, von der Berufsbildung bis zum internationalen Handel, von der europäischen Strukturpolitik zu Vorschlägen zur besseren Rechtsetzung. Dies zeigt, wie vielfältig IHK-Interessenvertretung ist. Die IHKn engagieren sich für ihre Mitglieder auf allen Ebenen von Politik und Verwaltung, sei es auf europäischer, Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene.

## Werte vermitteln und Ziele benennen

Die Wirtschaftspolitischen Positionen sollen einerseits vermitteln, für welche Werte die IHK-Organisation eintritt oder kommunizieren, welche politischen Ziele sie verfolgt und welche Maßnahmen daraus abgeleitet werden sollen. Andererseits sind sie eine wesentliche Legitimationsgrundlage für politische Äußerungen der IHK-Organisation und auch einzelner IHKn. Denn IHK-Äußerungen müssen aufgrund des besonderen Charakters einer IHK immer das Gesamtinteresse der Wirtschaft widerspiegeln, das zuvor durch die Gremien einer IHK ermittelt wurde. Dies dient einer ausgewogenen und ausgleichenden Berücksichtigung der unterschiedlichen

regionalen oder auch branchenbezogenen Interessen, die in der regionalen Wirtschaft existieren.

## Praxistauglich dank unternehmerischer Mitwirkung

Die nun beschlossenen Wirtschaftspolitischen Positionen entstanden deshalb in einem mehrstufigen Prozess, bei dem die gesamte IHK-Organisation und insbesondere viele IHK-Mitglieder mitgewirkt haben. Zunächst wurden die einzelnen Fachkapitel in den Ausschüssen und Arbeitskreisen der IHK-Organisation erarbeitet. Die Basis für die jeweiligen Kapitel bilden die Positionen, die fortlaufend in den Arbeitskreisen und Ausschüssen der einzelnen IHKn erarbeitet und abgestimmt werden. Hier bringen Mitglieds-

unternehmen ihr Wissen aus der betrieblichen Praxis ein; es werden Herausforderungen, die sich für die regionale Wirtschaft stellen, diskutiert und praxistaugliche politische Handlungsempfehlungen erarbeitet. Die unterschiedlichen regionalen Betrachtungsweisen fließen dann in die DIHK-Ausschüsse und -Arbeitskreise ein, die daraus fachpolitische Empfehlungen ableiten. Die Struktur ist dabei in jedem Kapitel gleich: Zunächst erfolgt eine Beschreibung der Herausforderungen in den jeweiligen Handlungsfeldern. Daraus abgeleitet formuliert die IHK-Organisation dann politische Handlungsempfehlungen.

Einstimmig: Die Vollversammlung verabschiedete die Wirtschaftspolitischen Positionen der IHK-Organisation.





Unternehmer nutzen die Gelegenheit zum Austausch am Rande der Sitzung.

Wenn die Fachleute mit der Erarbeitung der einzelnen Kapitel fertig sind, wird daraus eine Gesamtfassung der Wirtschaftspolitischen Positionen erstellt, sie geht dann erneut zur Diskussion. Auch hierbei werden wieder alle IHKn beteiligt. Das Augenmerk liegt in dieser Phase darauf, die einzelnen Fachkapitel so miteinander zu verzahnen, dass schließlich ein Positionspapier „aus einem Guss“ entsteht.

Im Anschluss liegt dann ein fertiger Entwurf vor, der der Vollversammlung des DIHK zum Beschluss vorgelegt wird. So auch bei den aktuellen Wirtschaftspolitischen Positionen: Sie wurden in der DIHK-Vollversammlung abschließend diskutiert und sind dort am 25. November 2021 beschlossen worden.

Damit ist das Fundament dafür gelegt, dass der DIHK sich im Rahmen der verabschiede-

ten Leitlinien politisch äußern darf. Da aber nicht nur der DIHK, sondern auch die IHK selbst zu vielen der in den Wirtschaftspolitischen Positionen festgehaltenen Themenfeldern regelmäßig Stellung bezieht, werden die Wirtschaftspolitischen Positionen auch der IHK-Vollversammlung zum Beschluss vorgelegt.

#### **Basis einer Reformagenda**

Mit dem Beschluss der Vollversammlung vom 30. März 2022 hat sich der Kreis sozusagen geschlossen: Die Wirtschaftspolitischen Positionen, die ihren Ausgang in der fachlichen Arbeit der IHK-Ausschüsse und -Arbeitskreise nahmen, wurden am Ende eines mehrstufigen Beteiligungsverfahrens vom „Parlament der Wirtschaft“ beschlossen. So werden auch künftig IHK-Äußerungen untersetzt und legitimiert.

Dies ist gerade jetzt angesichts der vielfältigen Herausforderungen, mit denen sich die

Wirtschaft konfrontiert sieht, äußerst wichtig. Nicht nur aktuelle Herausforderungen wie der Krieg in der Ukraine oder die Bewältigung der Corona-Pandemie haben offengelegt, dass vor allem wirtschaftspolitisch ein enormer Handlungsbedarf besteht. Bei den energiepolitischen, den steuerpolitischen und auch bei den infrastrukturellen Rahmenbedingungen ist Deutschland mittlerweile ins Hintertreffen geraten. Ganz zu schweigen von der Last der enormen Staatsschulden, die aufgrund der jüngsten Krisen aufgenommen wurden.

Jetzt gilt es, die Rahmenbedingungen so zu setzen, dass die deutsche Wirtschaft ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückerlangt. Nur so kann die Widerstandsfähigkeit gegenüber künftigen Krisen erhöht werden. Die Handlungsempfehlungen der Wirtschaftspolitischen Positionen bilden denn auch das Grundgerüst für eine umfassende und dringend notwendige Reformagenda.



**„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 CO<sub>2</sub>-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](http://www.lexware.de)

**LEXWARE**

Einfach machen

# Für Verkehrsbranche wird es eng

Am 9. März 2022 tagte der **Verkehrsausschuss** der IHK. Seine Mitglieder diskutierten unter dem Eindruck des Krieges in der Ukraine die absehbaren Folgen für die Transport- und Logistikbranche in der Region. Die Belastungen sind jetzt schon bedrohlich.

„Alle anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer einte die Einsicht: Eher gestern als heute sollte die Politik den Krieg auf diplomatischem Weg beenden, den Aggressor in die Schranken weisen und eine Nachkriegsordnung herstellen, die einen offenen, partnerschaftlichen Handel in Frieden und Freiheit sichert. Dass dies alles nicht ohne einen hohen Preis zu haben sein wird, war und ist allen klar“, so das Fazit des Ausschussvorsitzenden Wolf-Peter Peter.

Für die heimische Verkehrsbranche wird es eng: Wer auf Sprit angewiesen ist, steht vor schwerwiegenden Problemen, die rasch existenzbedrohend werden könnten. Die **Spediteure** etwa verhandeln mit ihren Kunden, um die Kostensteigerung zumindest teilweise weiterzugeben. Aber im nötigen Umfang ist das kaum möglich. Die Kunden selbst könnten so hohe Kosten nicht in jedem Fall stemmen, auch wenn sie kompromissbereit sind.

**Taxiunternehmen** können mit den aktuellen

Existenzielle Belastungen drohen für Unternehmen, die auf Sprit angewiesen sind.

Tarifen, die von den Kommunen festgelegt worden sind, nicht mehr rentabel arbeiten.

**Busunternehmen**, die im öffentlichen Nahverkehr ebenfalls feste Preisvorgaben haben, belastet das in gleicher Weise.

## Schnelle Entlastung gefordert

Kurzfristig brauchen alle diese Betriebe Entlastung. Der starke Preisanstieg der vergangenen Wochen resultiert vor allem daraus, dass die Mineralölmärkte wegen des Krieges und der befürchteten Folgen verrücktspielen und die Bruttopreise je Liter an den Zapfsäulen seit Wochen bei über zwei Euro verharren. Fakt ist: Zu Zeiten der Finanzkrise 2009 lag der Rohölpreis sogar noch höher als gegenwärtig, die Benzin- und Dieselpreise pendelten sich aber sehr deutlich unter den heutigen Rekordwerten ein.

Die Unternehmerinnen und Unternehmer sehen klar, dass die Möglichkeiten der Politik begrenzt sind. Die Belastungen können höchstens gemildert werden. Soweit möglich, sollte deshalb der staatliche Anteil an den Spritpreisen reduziert werden: Wenn

”

*Die Dieselsteuer zeitweise um 14 Cent je Liter zu senken, ist nur ein Tropfen auf den heißen Stein.“*

Wolf-Peter Peter



Energiesteuern und die zusätzliche CO<sub>2</sub>-Bepreisung zumindest zeitweise ausgesetzt würden, könnte das eine spürbare Entlastung bringen. Die Mehrwertsteuer zu reduzieren, bringt den Betrieben hingegen nichts. Wer vorsteuerabzugsberechtigt ist, braucht eine Nettoentlastung. Die Energiesteuer nun zeitweise je Liter Diesel um 14 Cent und je Liter Benzin um 30 Cent zu senken, sei dagegen nur ein Tropfen auf den heißen Stein, so Wolf-Peter Peter zu den aktuellen Plänen der Berliner Koalition.

## Mehr geförderte Forschung nötig

Auch der Blick nach vorn etwa auf die Entwicklung alternativer Antriebe für Lkw ist aus heutiger Sicht eher trübe: Es gibt zwar verschiedene Ansätze wie die Elektromobilität oder die Brennstoffzelle, aber keine dieser Technologien ist schon wettbewerbsfähig. Abzusehen ist auch noch nicht, welcher Antrieb sich etwa im Güterverkehr durchsetzen, welche Infrastruktur ausgebaut wird. Hier wäre es sinnvoll, die Forschung durch mehr Förderung zu intensivieren.



IHK Halle-Dessau  
Innovation und Umwelt  
Alf Rost  
Tel. 0345 2126-261, arost@halle.ihk.de

# 30 Tonnen Kohlendioxid eingespart

Wer weniger Energie verbraucht, verringert auch den Kohlendioxid-Ausstoß. Bei der **PLEITZ GmbH** sind das immerhin 30 Tonnen pro Jahr. Mit Landeshilfe hat der Mittelständler aus Laucha an der Unstrut in Energieeffizienzmaßnahmen investiert.

Seit 1985 führt Olaf Pleitz die Traditionsfirma, gegründet 1866 als Baustoffhandel, nun bereits in vierter Generation. Die PLEITZ GmbH hat sich auf die Montage technischer Gebäudeausrüstung spezialisiert und ist heute mit rund 300 Beschäftigten an vier Standorten in ganz Deutschland aktiv.

## Förderung erleichterte Investentscheidung

„In die Energieeffizienz unserer Produktion haben wir über die Jahre immer wieder investiert. Jedoch kam unser Betriebsgebäude dabei zu kurz“, erklärt Olaf Pleitz. Also nahm sich Thomas Kögel, Bereichsleiter für Elektro sowie Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, dem Problem an und stieß bei seinen Recherchen auf das Förderprogramm Sachsen-Anhalt ENERGIE: „Dass wir für Energieeffizienzmaßnahmen die Hälfte der Investition als Zuschuss zurückerhalten, erleichterte erheblich den Entschluss, zu investieren.“

## Mit Energieaudit Mängeln auf der Spur

Ein Energieaudit deckte energetische Mängel in der Versorgungstechnik auf. Ein Energiemanagement für die Gebäudeheizung war nicht vorhanden, die Beleuchtung veraltet. Der Energieverbrauch der beiden Bereiche lag bei rund 280 MWh, was einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von 98 Tonnen pro Jahr entsprach. „Vor allem durch das tägliche Lüften haben wir viel Heizwärme verloren“, berichtet Kögel. Dementsprechend wurde in ein zentrales



Thomas Kögel, Bereichsleiter Elektro/MSR, zeigt das neue Bedienfeld für Temperatur-Management in den Büroräumen der PLEITZ GmbH.

Temperatur-Management-System investiert. „Das neue System verteilt die erzeugte Wärme optimal im Gebäude und kann einzelne Bereiche gesondert regeln. Das Verhalten unserer Mitarbeiter hat sich so geändert, dass effizienter gelüftet wird. Die damit verbundene Energieeinsparung hat uns wirklich überrascht“, freut sich Kögel. Insgesamt werden mit dem neuen Temperatur-Management und der effizienten LED-Beleuchtung 30 Prozent Energie eingespart. Das vermindert den Ausstoß von CO<sub>2</sub> um beachtliche 30 Tonnen im Jahr. „Wir können das Förderprogramm jedem Unternehmen, das Energie sparen möchte, sehr empfehlen. Die Antragstellung lohnt sich in jedem Fall“, rät Geschäftsführer Pleitz.

Nutzen Sie jetzt den IB/LENA Online-dialog wöchentlich bis zum 28. April 2022 immer **donnerstags von 14.00 bis 15.30 Uhr**

Einfach Kontakt aufnehmen und Zugangs-Link erhalten:  
best-practice@lena-lsa.de

### Kontakt und kostenfreie Beratung:

Landesenergieagentur  
Sachsen-Anhalt:  
www.lena.sachsen-anhalt.de oder  
Telefon: 0391 50674034

## Mit Förderprogramm Energiewende meistern!

Energieeffizienz als Wettbewerbsfaktor nutzen und Energiewende meistern – mit dem Programm „Sachsen-Anhalt ENERGIE“ unterstützt die Landesregierung Unternehmen, die in Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz und Verringerung von Kohlendioxid-Emissionen investieren. Hierfür gibt es Zuschüsse. Anträge müssen vor Maßnahmenbeginn bei der Investitionsbank Sachsen-Anhalt gestellt werden und geförderte Projekte bis 31. Januar 2023 abgeschlossen sein.

### Was wird gefördert?

- Ersatz von ineffizienten Anlagen und Aggregaten
- energetische Optimierung von Teilen der Prozessketten, Druckluft- und Pumpsystemen, Heiz-, Kühl- und Vakuumsystemen,

Systemen für Trocknung, Trennung und Konzentration

- Strom- und Wärmespeicher, Wärmerückgewinnung
- Mess- und Regeltechnik
- förderfähig nur in Verbindung mit Energiesparmaßnahmen: Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Wärme aus erneuerbaren Energien

### Wie hoch ist die Unterstützung?

- Unternehmen, kommunale Eigenbetriebe, Contracting-Energiedienstleister mit einem Zuschuss von bis zu 50 Prozent nach De-minimis-Verordnung; maximale Förderung nach AGVO: 500.000 Euro
- förderfähiges Mindestinvestitionsvolumen für kleine und mittlere Unternehmen: 10.000 Euro (nach De-minimis) sowie

50.000 Euro (nach AGVO), für große Unternehmen: 100.000 Euro

### Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?

- Betriebsstätte in Sachsen-Anhalt
- Expertenanalyse der vorhandenen Energieeinsparpotenziale im Unternehmen
- Nachweis eines Energieaudits oder Energie- bzw. Umweltmanagementsystems
- spezifische Endenergieeinsparung von mindestens 20 Prozent

### Kontakt und kostenfreie Beratung:

- Investitionsbank Sachsen-Anhalt: [www.ib-sachsen-anhalt.de](http://www.ib-sachsen-anhalt.de) oder kostenfreie Hotline: 0800 5600 757
- IHK Halle-Dessau: [stheis@halle.ihk.de](mailto:stheis@halle.ihk.de) oder Telefon: 0345 2126-263

Anzeige

## ego.-WISSEN Existenzgründerqualifizierung in der Stadt Halle (Saale)

# GRÜNDE in HALLE!

Diana Donath  
Buchbinderei  
einbandManufaktur

mehr Infos unter:  
[www.weinberg-campus.de](http://www.weinberg-campus.de)



SACHSEN-ANHALT



EUROPÄISCHE UNION  
**ESF**  
Europäischer  
Sozialfonds



WEINBERG CAMPUS  
TECHNOLOGIEPARK

Informationen und Anmeldung zu den **kostenfreien** Qualifizierungskursen unter:  
Technologiepark Weinberg Campus  
Heinrich-Damerow-Straße 3  
06120 Halle (Saale)  
Tel.: 03 45-13 14 15 07  
E-Mail: [boensch@weinberg-campus.de](mailto:boensch@weinberg-campus.de)

## Kein Glücksspiel ohne Antrag

Das Oberverwaltungsgericht für das Land Nordrhein-Westfalen hat entschieden, dass für die Erteilung einer Spielhallenerlaubnis seit dem 1. Juli 2021 ein neuer Antrag und ein eigenständiges Erlaubnisverfahren nach dem Glücksspielstaatsvertrag 2021 erforderlich sind. Die Fortführung der nach alter Rechtslage begonnenen Verfahren ist ausgeschlossen. Die Beteiligten haben über die Erteilung einer glücksspielrechtlichen Erlaubnis für eine von der Klägerin betriebene Spielhalle gestritten. Während des Verfahrens in zweiter Instanz trat am 1. Juli 2021 der Glücksspielstaatsvertrag 2021 in Kraft. Auf die Berufung der Beklagten änderte das Oberverwaltungsgericht nun das Urteil des Verwaltungsgerichts und wies die Klage auf Neubescheidung ab.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5480878

## Krank während der Kündigungsfrist – stimmt das?

Kündigt ein Arbeitnehmer sein Arbeitsverhältnis und wird er am Tag der Kündigung arbeitsunfähig krankgeschrieben, kann dies den Beweiswert der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung erschüttern, insbesondere dann, wenn die bescheinigte Arbeitsunfähigkeit passgenau die Dauer der Kündigungsfrist umfasst. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) im Fall einer Arbeitnehmerin entschieden, die für die Zeit ihrer Arbeitsunfähigkeit Entgeltfortzahlung beanspruchte (Urteil vom 8.9.2021, Az.: 5 AZR 149/21). Zwar bestehe nach Vorlage einer Arbeitsunfähigkeit die tatsächliche Vermutung für die bescheinigte Arbeitsunfähigkeit, so dass BAG. Dieser Anschein könne allerdings durch Darlegen und Beweisen tatsächlicher Umstände, welche ernsthafte Zweifel an der behaupteten krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit geben, erschüttert werden. Das exakte Zusammentreffen der Kündigungsfrist mit der bescheinigten Dauer der Arbeitsunfähigkeit – wie vorliegend – begründe solche ernsthafte Zweifel. In diesem Fall sei es Sache des Arbeitnehmers, das tatsächliche Bestehen einer Arbeitsunfähigkeit nachzuweisen.



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5480474

Anzeige

**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](mailto:info@lsthv-arbeitnehmer.de)

Reilstraße 18  
06114 Halle (Saale)



## DRUCKHAUS SCHÜTZE GMBH



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

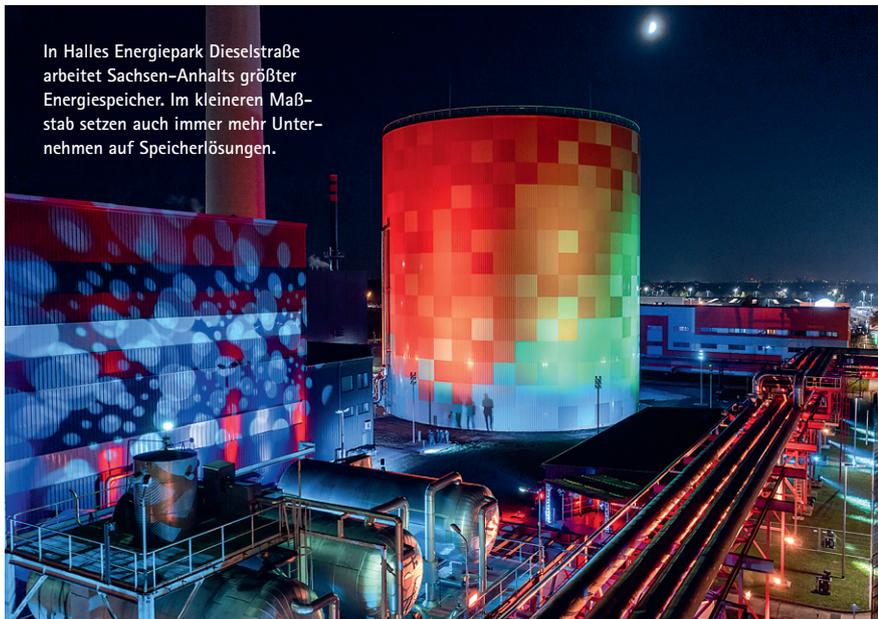
### BEILAGENHINWEIS:

Dieser Ausgabe ist eine Beilage der MEORGA Fachmesse für Prozess- und Fabrikautomation, Halle sowie eine Beilage der Wortmann AG, Hüllhorst beigelegt.

**Wir bitten unsere Leser um Beachtung!**

# Einmaleins für Stromspeicher

Wenn Energieerzeugung aus Sonne und Wind schwankt, kann ein **Stromspeicher** zum wichtigen Baustein werden. Wer einen solchen Speicher errichten will, muss verschiedene rechtliche Vorgaben beachten. Tipps vom Anwalt.



In Halles Energiepark Dieselstraße arbeitet Sachsen-Anhalts größter Energiespeicher. Im kleineren Maßstab setzen auch immer mehr Unternehmen auf Speicherlösungen.

## Technische Zugangsvoraussetzungen:

Technische Mindestanforderungen an den Netzanschluss und den Betrieb werden im Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) und darauf basierenden Regelwerken vorgegeben. Als Grundlage gelten die allgemein anerkannten Regeln der Technik nach § 49 EnWG. Batteriespeicher unterliegen verschiedenen VDE-Normen.

## Finanzierung der Anlage:

Die Errichtung von Speichern kann über die KfW gefördert werden. Sachsen-Anhalt plant dafür erneut ein Förderprogramm in Verbindung mit einer PV-Anlage.

## Eintragung in das Marktstammdatenregister:

Nach der Marktstammdatenregisterverordnung müssen sich unter anderem Stromerzeugungsanlagen sowie deren Betreiber im

Marktstammdatenregister der Bundesnetzagentur eintragen. Dazu gehören auch Stromspeicher.

## Behandlung im EEG:

Grüner Strom aus der eigenen Erzeugungsanlage verliert seinen Anspruch auf EEG-Förderung nicht, wenn er eingespeichert wird. Aber: Beladungen des Speichers mit Strom, der nicht aus erneuerbaren Energien oder Grubengas stammt, können bei strenger Lesart des Gesetzes zum Verlust des EEG-Anspruches führen.



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

## Nachgefragt bei Anwalt Jens Vollprecht:

*Gibt es beim Speicherbetrieb Entlastungsmöglichkeiten bei Abgaben und Umlagen?*

**Stichwort Netznutzungsentgelte:** Wird der Strom eingespeichert ohne das Netz der allgemeinen Versorgung zu tangieren, entstehen die Netznutzungsentgelte nicht. Speicher, die Strom aus einem Transport- oder Verteilernetz entnehmen und diesen Strom zeitlich verzögert wieder in das Netz zurückführen, können je nach Einzelfall von den Netzentgelten befreit (§ 118 EnWG) sein. Auch ein Blick in den § 19 StromNEV kann sich lohnen.

**Stichwort EEG-Umlage:** Immer, wenn Strom verbraucht wird, fällt die EEG-Umlage an. Bei Speichern drohen Doppelbelastungen. Hier soll § 611 EEG helfen. Zukünftig soll das EEG vollständig über den Bundeshaushalt finanziert werden. Die EEG-Umlage soll daher grundsätzlich komplett entfallen.

**Stichwort Stromsteuer:** Für eingespeicherten Strom, der anschließend wieder ausgespeichert wird, fällt grundsätzlich keine Stromsteuer an.

**Kontakt:**  
**Jens Vollprecht,**  
**Kanzlei Becker**  
**Büttner Held,**  
 10179 Berlin,  
 Magazinstraße 15-16,  
 Telefon (030) 6112840-133



# Der Krieg in der Ukraine – Die Folgen

Der Angriff der Russischen Föderation auf die Ukraine hat unsere Welt in den Grundfesten erschüttert. Wir werden seither mit einer Realität konfrontiert, welche wahrscheinlich kaum jemand für möglich gehalten hat. Mit welchen **wirtschaftlichen Folgen?**

Das unermessliche Leid, welches Russland über die Ukraine bringt, hat weltweit zu den umfangreichsten Sanktionierungsmaßnahmen geführt, die je in so kurzer Zeit konzentriert verhängt worden sind. Betroffen sind Russland und Belarus sowie die, von Separatisten beanspruchten ukrainischen Gebiete um Luhansk und Donezk sowie die annektierte Krim.

## Wirtschaftliche Auswirkungen noch nicht absehbar

Die IHK Halle-Dessau hat wenige Tage nach Kriegsbeginn Mitgliedsunternehmen mit aktuellem Russland- oder Ukraine-Geschäft befragt. Die Kontakte in beide Länder konzentrieren sich vor allem auf den Handel und die Beschaffung von Rohstoffen und Vormaterialien. Erwartungsgemäß sind dabei mehr Unternehmen in Russland engagiert als in der Ukraine. Für sie standen vor allem die Prüfung bestehender Aufträge sowie die Finanzierbarkeit im Vordergrund. Bereits etwa je ein Drittel der Befragten gab an, Geschäftsaktivitäten in Russland oder der Ukraine einstellen zu wollen.

Jenseits von Erdgas und Erdöl beziehen sachsen-anhaltische Unternehmen eine Vielzahl weiterer Rohstoffe aus Russland und der Ukraine. Etwa die Hälfte antwortete, Verknappungen im Rohstoffbereich am Weltmarkt kompensieren zu können. Dazu bedarf es aber häufig neuer Lieferantenbeziehungen. Auf jeden Fall wird es zu Verzögerungen und steigenden Kosten führen.

## IHK bietet tagesaktuelle Informationen

Wir als IHK erfassen seit Beginn der Aggression die Auswirkungen auf die sachsen-anhaltische Wirtschaft und stellen Informationen je nach täglichem Kenntnisstand für Sie zur Verfügung. Neben der direkten Sanktionsbetroffenheit finden Sie auf unserer Homepage (siehe unten) auch Informationen zur Unterstützung Geflüchteter beim Ankommen in Deutschland, zu deren aufenthaltsrechtlichem Status, zu Hilfsangeboten aber auch zur Unterstützung erster Arbeitsvermittlungen für geflüchtete Menschen.

## Sprechen Sie uns an!

Sprechen Sie uns bitte mit Ihren konkreten Fragen und Themen an. Wir bemühen uns, mit Partnern, wie den deutschen Auslandshandelskammern in der Ukraine, Russland und Belarus, dem DIHK, Wirtschaftsverbänden aber auch aus der Kenntnis betroffener Unternehmen heraus, Antworten zu finden.

Lassen Sie uns bei allen Schwierigkeiten, die der Konflikt für uns mit sich bringt, auch nicht vergessen: Russland zerstört die Ukraine und damit deren funktionierende Volkswirtschaft. Auch darüber sollten wir uns bei all dem sichtbaren Leid der Menschen in der Ukraine im Klaren sein. Es werden hier Unternehmen zerstört, gesamtgesellschaftliche und volkswirtschaftliche Abläufe in einer Art unterbrochen, die letztlich auch für unzählige Unternehmen in der Ukraine die Existenzfrage stellen wird. Die Herausforderungen, vor denen die ukrainischen Unternehmerinnen und Unternehmer stehen, sind für uns kaum vorstellbar. Es wird riesiger Anstrengungen bedürfen, die Schäden zu beseitigen und dem Volk der Ukraine eine Zukunftsperspektive zu geben.



Informationen zum Angriff auf die Ukraine:  
[www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5481726



IHK Halle-Dessau  
**International**  
**Ralph Seydel**  
 Tel. 0345 2126-284  
[rseydel@halle.ihk.de](mailto:rseydel@halle.ihk.de)

# Erfolgreich ausländische Fachkräfte rekrutieren

Eine Möglichkeit offene Stellen zu besetzen, bietet der Blick ins Ausland. Hinweise, wie die Rekrutierung in Drittstaaten funktioniert, Betriebe potenzielle Bewerber finden und diese erfolgreich im Unternehmen integrieren können, gibt die IHK.

## Schritt 1: Stellenausschreibung und erfolgreiche Rekrutierung

- Definieren Sie ein klares Anforderungsprofil mit Fähig- und Fertigkeiten.
- Passen Sie die Sprache der Ausschreibung sowie benötigter Nachweise an.
- Nutzen Sie kurze, präzise Sätze.
- Haben Sie landestypische Bewerbungsverfahren im Blick.
- Berücksichtigen Sie deutsche Besonderheiten, wie Brutto- und Nettogehalt.

- Heben Sie kulturelle Besonderheiten Ihres Unternehmens hervor.
- Seien Sie offen für atypische Bewerbungen.

## Schritt 2: Bewerbungsgespräch ohne Stolpersteine

- Legen Sie die Gesprächssprache vorher fest.
- Nehmen Sie Kennenlernhürden über ein Videotelefonat.
- Klären Sie Arbeits- und Lebensvorstellung der ausländischen Fachkraft.
- Legen Sie ihren Fokus auf die Soft Skills (Engagement und Interessen).

## Schritt 3: Integration gestalten

- Ernennen Sie einen persönlichen Ansprechpartner im Betrieb zum „Ankommen“.
- Stellen Sie eine Willkommensmappe und

einen Einarbeitungsplan bereit.

- Helfen Sie beim Finden von Sprachkursen.
- Beachten Sie Ängste und Sorgen ihrer Mitarbeiter, fördern Sie den interkulturellen Austausch.

**Tipp:** Die **Anerkennung ausländischer Abschlüsse** ist ein zentrales Thema bei der Rekrutierung von Arbeitskräften aus dem Ausland. Alles dazu gibt es in einer Online-Veranstaltung am **11. Mai 2022, 10.00 Uhr**.



Details und Anmeldung unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 157161002



IHK Halle-Dessau  
**International**  
**Katalin Stolzki**  
Tel. 0345 2126-234, [kstolzki@halle.ihk.de](mailto:kstolzki@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](mailto:Ralf.Wittig@feser-graf.de)



**Thomas Zeidler**  
Verkaufsleiter VW,  
VW NFZ, Skoda, SEAT  
Neuwagen  
**03471 3221-51**  
[Thomas.Zeidler@feser-graf.de](mailto: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](mailto:audi.bernburg@feser-graf.de)

**Feser und Wittig GmbH**  
Hallesche Landstraße 110  
06406 Bernburg  
Tel.: 03471 3221-0  
[vw.bernburg@feser-graf.de](mailto:vw.bernburg@feser-graf.de)



**FESER** **GRAF**

# Erwerbstätigkeit erlaubt!

Millionen Ukrainer flüchten vor dem Krieg. Das hat hierzulande zu einem Umdenken im Migrationsrecht geführt. Unternehmer, die Geflüchteten aus der Ukraine Arbeit und Ausbildung geben wollen, müssen folgendes wissen:

**Massenzustrom-Richtlinie:** Sie gewährt Betroffenen einen Schutzstatus von bis zu drei Jahren und soll eine solidarische und unkomplizierte Aufnahme von Kriegsflüchtlingen ermöglichen. Ohne langwieriges Asylverfahren. Die Richtlinie wurde erstmals durch den Rat der EU am 4. März 2022 aktiviert.

**Visafreiheit und rechtmäßiger Aufenthalt:** Laut Verordnung des Bundesinnenministeriums gilt die Befreiung von der Visumpflicht bis mindestens zum **23. Mai 2022** für alle

Menschen, die sich am 24. Februar 2022 in der Ukraine aufhielten. Sie können ohne Visumverfahren einen längerfristigen Aufenthaltstitel, etwa zum Ausüben einer Erwerbstätigkeit, einholen. Stimmen die gesetzlichen Voraussetzungen kann eine Aufenthaltserlaubnis als Fachkraft mit beruflicher oder akademischer Ausbildung, für eine Nachqualifikation in einem beruflichen Anerkennungsverfahren oder auch für eine Berufsausbildung erteilt werden.

**Arbeitsmarktzugang:** Ist eine Aufenthaltserlaubnis nach § 24 AufenthG beantragt, besteht sofort ein umfassender Arbeitsmarktzugang und damit das Recht, jede Beschäftigung - auch im Niedriglohnssektor oder in der Zeitarbeit - aufzunehmen. Die Auslän-

derbehörden haben in den Aufenthaltstitel den Vermerk „**Erwerbstätigkeit erlaubt**“ aufzunehmen, und zwar unabhängig davon, ob ein konkretes Arbeitsplatzangebot vorliegt. Das gilt auch für eine Selbstständigkeit.



Weiterführende Informationen zum Thema gibt Rechtsanwalt **Dr. Wolfgang Breidenbach** hier: [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5494524

**FLÖTHER & WISSING | Rechtsanwälte**

**Dr. Wolfgang Breidenbach**

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Sozialrecht  
Leipziger Str. 14, 06108 Halle (Saale), Tel. 0345 2984470



IHK Halle-Dessau  
**International**  
**Katalin Stolzki**  
Tel. 0345 2126-234, [kstolzki@halle.ihk.de](mailto:kstolzki@halle.ihk.de)

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](mailto:info@meorga.de)

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



**MEORGA**  
MSR-Spezialmessen  
Prozess- u. Fabrikautomation

Wirtschaftsregion Chemiedreieck

**Halle (Saale)**

**18.05.2022**

8.00 bis 16.00 Uhr

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



Besucher-  
Registrierung  
erforderlich für  
Einlass-Code

## Grundsteuerreform: Damit müssen Sie jetzt rechnen



Millionen von Immobilien werden neu bewertet und ab 2025 besteuert. Die neue Grundsteuer bringt für Unternehmen mit Immobilieneigentum bereits jetzt erhebliche Änderungen mit sich. Ab Juli 2022 müssen be-

troffene Betriebe sogenannte Feststellungserklärungen für ihre Grundstückswerte an das Finanzamt melden. Neben allgemeinen Angaben wie etwa Aktenzeichen und Lage des Grundstücks (Straße und Hausnummer, Gemarkung, Grundbuchblattnummer, Flur, Flurstücknummer usw.) sind für Nichtwohngrundstücke relevant: die Grundstücksart und -fläche, der Bodenrichtwert, Gebäudeart(en), Baujahr und Bruttogrundfläche(n). Diese Fakten finden sich in Bauunterlagen, Teilungserklärungen, dem Grundbuchblatt, im Kaufvertrag oder im Einheitswertbescheid. Zusätzlich plant Sachsen-

Anhalt zur Unterstützung ein internetbasiertes Auskunftsportal (Auskunftsviewer). Der bürokratische Aufwand wird besonders herausfordernd für Unternehmen mit Grundbesitz in verschiedenen Bundesländern. Das Grundsteuerreformgesetz ermöglicht jedem Bundesland, ein eigenes Steuermodell einzuführen. Davon haben Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Niedersachsen, das Saarland, Sachsen und Hamburg Gebrauch gemacht. Für alle anderen gilt das Bundesmodell. Die Mitteilungen sind bis spätestens 31. Oktober 2022 den Behörden elektronisch per Elster-Verfahren zu liefern. Die Finanzverwaltung Sachsen-Anhalt versendet dafür keine Einzelauforderungen.



Anzeige

## Für Unternehmen: Wir servieren Ihre Finanzierung



Bürgschaftsbank  
Sachsen-Anhalt GmbH



Jetzt auch  
für Leasing-  
finanzierungen

[finanzierungsportal.ermoeglicher.de](https://finanzierungsportal.ermoeglicher.de)



Folgen Sie uns auf unsere  
Internetseite mit Ihrem  
Smartphone!

© Sergey Nivens / stock.adobe.com

# ENTSCHEIDEST DU KÜNFTIG NOCH SELBST?

Herrschaft der künstlichen Intelligenz – Science oder Fiction?

## Wenn es ums Geld geht ...

Geschäfte mit ausländischen Kunden bieten für viele Unternehmen eine willkommene Erweiterung der Absatzmärkte. Doch Erfolg auf Auslandsmärkten erfordert gute Vorbereitung und Aufmerksamkeit. Denn immer wieder drohen trotz größter Vorsicht im Auslandsgeschäft Probleme bei der Bezahlung von gelieferten Produkten oder durchgeführten Dienstleistungen. Die Durchsetzung finanzieller Forderungen vor Ort ist mühselig und kostenintensiv. Gut beraten ist, wer auf eine solide Vertragsgestaltung setzt und die wesentlichen Verfahren und Regularien beim internationalen Forderungsmanagement kennt. Der Workshop „**Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft**“ zeigt praxisnah und anhand verschiedener Länderbeispiele, was zu einem erfolgreichen Forderungsmanagement für Auslandsgeschäfte gehören sollte: **4. Mai 2022 von 13.00 bis 17.00 Uhr.**



Hier anmelden: [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 157155545

## Erfolgreich Dienstleistungen verkaufen

Viele Dienstleister kennen die Krux: Eine Dienstleistung zu verkaufen ist schwerer als ein Produkt anzubieten. Die Kunden wissen oft nicht genau, was sie am Ende erhalten. Dienstleister müssen also die unsichtbare Leistung sichtbar machen. Die IHK hilft dabei mit dem kostenfreien Online-Seminar: „**Erfolgreich Dienstleistungen verkaufen**“. Wir beantworten die Frage, was erfolgreichen Produkt- vom Dienstleistungsverkauf unterscheidet. Bewährte Verkaufsinstrumente von Dienstleistungen mit guten Argumentationen inklusive. Jetzt vormerken: **11. Mai 2022 von 10.00 bis 11.30 Uhr.**



Mehr unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 15773148

### Geplante Präsenzveranstaltungen – unter Vorbehalt

**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 6230446

**18. Mai 2022**

**IHK-GründerTheke regional:  
Landesförderprogramme für Unternehmen**

IHK-Kontaktbüro Bernburg, Kurhaus Bernburg,  
Solbadstraße 2, 06406 Bernburg (Saale),  
Tel. 0340 26011-21

**5. IHK-GründerTheke: Auskömmliche Preise kalkulieren**

IHK Halle-Dessau,  
Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale),  
Tel. 0345 2126-433

**Vergabe von freiberuflichen Leistungen unter Beachtung der EuGH-Rechtsprechung**

IHK Magdeburg,  
Alter Markt 8, 39104 Magdeburg, Tel. 0391 6230446

**31. Mai 2022**

**Wittenberger UnternehmerDIALOG  
„Verfahrensdokumentation“**

Priesteritzer Hof, Karl-Liebkecht-Straße 18-19,  
Lutherstadt Wittenberg, Tel. 03491 670121

**8. Juni 2022**

**IHK-GründerTheke regional: Unternehmensgründung in Deutschland – Informationen und Hinweise für Migranten (Englisch, Arabisch)**

IHK-Geschäftsstelle Dessau,  
Lange Gasse 3, 06844 Dessau-Roßlau, Tel. 0340 2601121

**14. Juni 2022**

**Workshop-Trilogie 2022 (Teil 2)  
Kalkulationsgrundlagen zur Vorbereitung der Ausschreibung einer Gebäudereinigung**

(Teilnehmer brauchen ein eigenes Notebook)  
IHK Magdeburg,  
Alter Markt 8, 39104 Magdeburg, Tel. 0391 6230446

**15. Juni 2022**

**Preissteigerungen im Vergabe und Vertragsrecht mit Wertung von Preisen**

IHK Magdeburg,  
Alter Markt 8, 39104 Magdeburg, Tel. 0391 6230446

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

**Anhalt-Bitterfeld**

**17. Mai und 21. Juni 2022**

Tel. 03493 3757-0

**Bernburg (Saale)**

**3. Mai und 7. Juni 2022**

Tel. 03471 659505

**Burgenlandkreis**

**3. Mai 2022 und 7. Juni 2022 für Weißenfels**

**27. April 2022 und 11. Mai 2022 für Naumburg (Saale)**

Tel. 03443 4325-0

**Dessau-Roßlau**

**12. Mai und 9. Juni 2022**

Tel. 0340 26011-0

**Halle (Saale)/Saalekreis**

**5. Juli 2022**

Tel. 0345 2126-221

**Landkreis Mansfeld-Südharz**

**10. Mai 2022 und 14. Juni 2022  
für Sangerhausen**

Tel. 03464 260959-10

**18. Mai 2022 für Lutherstadt Eisleben**

Tel. 03475 6678186

**Lutherstadt Wittenberg**

**28. April und 19. Mai 2022**

Tel. 03491 670121

### Online-Veranstaltungen

**26. April 2022**

Beginn: 13.00 Uhr

**Webinar: Neue Gebäudeenergieförderung**

Frau Böckelmann, Tel. 0345 2126-409

**27. April 2022**

Beginn: 10.00 Uhr

**Lieferkettengesetz in der Praxis**

**Rechtssicher umgesetzt: Die rechtlichen Aspekte**

Frau Schröder, Tel. 0345 2126-276

**3. Mai 2022**

Beginn: 9.30 Uhr

**Neue Absatzchancen in Österreich**

Herr Buschke, Tel. 0345 2126-353

**5. Mai 2022**

Beginn: 17.00 Uhr

**Alles Entscheidende zur Selbstständigkeit**

**in 90 Minuten**

Herr Markovic, Tel. 0345 2126-221

**11. Mai 2022**

Beginn: 10.00 Uhr

**Anerkennung ausländischer Abschlüsse**

Frau Stolzki, Tel. 0345 2126-234

**11. Mai 2022**

Beginn: 10.00 Uhr

**Erfolgreich Dienstleistungen verkaufen**

Herr Winkel, Tel. 0345 2126-273

**12. Mai 2022**

Beginn: 10.00 Uhr

**Expertengespräch China: Die Landesrepräsentanz**

**Sachsen-Anhalt in Shanghai informiert**

Herr Seydel, Tel. 0345 2126-284

## VERANSTALTUNGEN

12. Mai 2022 Beginn: 13.00 Uhr  
**Webinar: Wasserstoff in der betrieblichen Anwendung**  
Frau Böckelmann, Tel. 0345 2126-409

17. Mai 2022 Beginn: 10.00 Uhr  
**Länderberatungstag Taiwan**  
Herr Seydel, Tel. 0345 2126-284

18. Mai 2022 Beginn: 10.00 Uhr  
**Praktisch angewandt:  
Lieferkettenmanagement im Unternehmen**  
Frau Schröder, Tel. 0345 2126-276

18. Mai 2022 Beginn: 15.00 Uhr  
**Telefonische Beratung zum Schutz geistigen Eigentums**  
Frau Dr. Kühling, Tel. 0345 2126-265

15. Juni 2022 Beginn: 10.00 Uhr  
**Lieferkettengesetz in der Praxis  
Nachhaltig verwertet: Chancen für den Mittelstand**  
Frau Schröder, Tel. 0345 2126-276

15. Juni 2022 Beginn: 15.00 Uhr  
**Telefonische Beratung zum Schutz geistigen Eigentums**  
Frau Dr. Kühling, Tel. 0345 2126-265



Weitere Informationen  
zu allen IHK-Veranstaltungen  
unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 1953

## Wissenswertes von A bis Z per Video

**ihk-praxiswissen.de**



Expertenhilfe kompakt

*Von Arbeitgeberattraktivität bis Zollpassierscheinheft – die IHK Halle-Dessau stellt kostenfreie Lernvideos bereit. Experten aus der Region geben per Onlinevideo Tipps zu Management-, Rechts- oder Finanzfragen. Damit sollen die Inhalte gut besuchter Veranstaltungen für ein breiteres Publikum kompakt zugänglich gemacht werden. Insgesamt 46 Videos sind bis dato im Wissenpool versammelt, Tendenz: wachsend. **Schauen Sie rein!***

Anzeige

# Erste Hilfe Kurse\*

\*100 km im Umkreis der Stadt 39261 Zerbst



Wenn jede  
**Sekunde**  
zählt...

## 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](mailto:info@erste-hilfe-anhalt.de)

🌐 [www.erste-hilfe-anhalt.de](http://www.erste-hilfe-anhalt.de)

📍 Am Klaasberg 10  
39264 Zerbst/Anhalt OT Steckby

## Unternehmensbörse „nexas-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, Telefon: 0345 2126-101,  
Fax: 0345 212644-299 oder E-Mail: mkuschfeld@halle.ihk.de

Nachfolger für etabliertes Unternehmen in den Bereichen „individueller Möbelbau“, „Messebau“ und „Veranstaltungstechnik“ gesucht. (157488)

Angeboten wird ein mittelständisches Unternehmen der Holzwerkstoffindustrie mit der Spezialisierung auf Möbelfertigung, Ladenbau, Hotel- und Objekteinrichtungen sowie Schiffsinnausbau. (157487)

Tankstelle auf eigenem Grundstück mit angeschlossenem Handel von Baustoffen und Heimwerkerbedarf steht altersbedingt zum Verkauf. (157486)

## IHK-Recyclingbörse

Hinweis: Interessenten werden gebeten über die Internetseite [www.ihk-recyclingboerse.de](http://www.ihk-recyclingboerse.de) direkt Kontakt zu den Inserenten der nachfolgenden Angebote/Nachfragen aufzunehmen.

**Kontakt:** Silvana Theis, Telefon: 0345 2126-263,  
E-Mail: stheis@halle.ihk.de.

**Nachfrage:** Unternehmen sucht europaweit Metallschlamm, Metallpulver, Metallstaub, Filterstäube, Filterkuchen, Walzzunder, Schleifschlamm, Strahlmittel, galvanische Schlämme sowie gebrauchte Katalysatoren zur Aufbereitung. (HAL-N-6180-3)

## Gewerbeflächenbörse

Die Gewerbeflächenbörse bietet Existenzgründern, Investoren und Unternehmern die Möglichkeit, innerhalb des IHK-Bezirks Halle-Dessau einen idealen Gewerbestandort und Räumlichkeiten zur gewerblichen Nutzung zu finden. Weitere Informationen unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 2504

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

**Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Haftung!**

**06366 Köthen (Anhalt):** Privatperson vermietet/-pachtet/-kauft Gewerbeinheit mit Büro- und Praxisflächen (ehemalige Rechtsanwaltskanzlei) bestehend aus 3 Räumen, direkt in der Fußgängerzone; GF: 117 m<sup>2</sup> | Bj: 1930, Sanierung/Renovierung: 2001 | um-, ausbau- und erweiterungsfähig, nicht teilbar | Wohngebäude: V - 88 kWh, EEK: C, ET: Gas | geeignet für DL (GB-1358)

Anzeige

VERLAGSSPECIAL

JULI – AUGUST | 2022

## ■ Energie & Umwelt, Entsorgung, Recycling

Individuelle Präsentationsmöglichkeit durch Ihr selbst erstelltes Firmenporträt als ergänzende Veröffentlichung in Verbindung mit einer Anzeige

Mitteldeutsche  
**Wirtschaft**

Tel. 07221/211929

Anzeigenschluss: 23. Juni 2022

**JA, wir interessieren uns für eine Anzeigenschaltung und bitten um weitere Infos:**

Firma: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Str./Ort: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Informationen zur Datennutzung finden Sie auf unserer Homepage [www.pruefer.com](http://www.pruefer.com)

PRÜFER MEDIENMARKETING Endriß & Rosenberger GmbH | 76532 Baden-Baden | e-mail: [medienmarketing.erfurt@pruefer.com](mailto:medienmarketing.erfurt@pruefer.com)

# 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 Werbeplätze 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 Werbeplätze 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

## 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, Telefon: 0391 5693-148, E-Mail: [erichson@magdeburg.ihk.de](mailto:erichson@magdeburg.ihk.de)

**Produkt zur Fahrzeugdesinfektion für Vertrieb angeboten:** Ein polnisches Unternehmen, das sich mit der Herstellung von Selbstbedienungsgeräten, d. h. kabelgebundenen Stationen zur Desinfektion und Begasung von Fahrzeuginnenräumen, befasst, sucht einen ausländischen Partner für den Vertrieb seiner Produkte auf ausländischen Märkten auf der Grundlage eines Vertriebsvertrags. (EG0122 PL03)

**Gesunde Produkte mit natürlichen und glutenfreien Zutaten für Vertrieb angeboten:** Ein 2018 gegründetes nordmazedonisches Unternehmen stellt gesunde Produkte mit natürlichen und glutenfreien Zutaten her, darunter Trockenfrüchte und eine Vielzahl von Nüssen. Jede Charge der hergestellten Produkte wird mit einem Qualitätszertifikat und einem mikrobiologischen Analyseprotokoll geliefert. Das Unternehmen hat sich auf gesunde Frühstückriegel spezialisiert. Die derzeitige Produktionskapazität beträgt 5-7 Tonnen pro Monat. Das Unternehmen ist gewillt, seinen Kundenstamm in neuen Märkten zu erweitern und sucht neue Vertriebspartner. (EG0122 MK02)

**Präzisionsbearbeitung angeboten:** Ein polnisches Unternehmen, das sich auf die Präzisionsbearbeitung (Drehen, Fräsen, Schweißen und Bohren) von Bauteilen aus verschiedenen Materialien auf der Grundlage von Zeichnungen oder Reverse Engineering spezialisiert hat, bietet sich als Subunternehmer im Rahmen eines Fertigungsvertrages an. Das Unternehmen verfügt über langjährige Erfahrung in verschiedenen Branchen, wie z.B. Automobil, Luftfahrt, Medizin, Lebensmittel, Brauerei. (EG0122 PL05)

**Kunststoffprodukte für das Bauwesen für Vertrieb angeboten:** Ein rumänisches Unternehmen mit fünf Jahren Erfahrung in der Herstellung von Kunststoffprodukten für das Bauwesen, wie Fenster und Türen (PVC oder Aluminium), Türen mit Zierpaneelen, Fensterbänke und Insektenschutznetze, Innen- und Außenjalousien, bietet seine Produkte für Vertrieb an. (EG0122 RO03)

**Software für intelligente Stromnetze angeboten:** Ein serbisches Software-Start-up-Unternehmen bietet ein Datenverfolgungs-, Asset-Management- und Verwertungs-Tool der nächsten Generation für intelligente Stromnetze an. Es sucht Unternehmen aus den Bereichen Energieerzeugung, -verteilung und -handel (Aggregation), die daran interessiert sind, die Möglichkeiten der Integration von Web3-Technologien in ihre Geschäftsabläufe im Rahmen von Unteraufträgen oder Lizenzvereinbarungen zu prüfen. (EG0122 RS01)

**Weißer Wasserstoff für Investition und Vertrieb angeboten:** Ein slowenisches Unternehmen befasst sich hauptsächlich mit der Lösung des Abfallproblems mit Hilfe der LTC-Technologie. Es handelt sich um eine Niedertemperaturumwandlung, die die energetische Behandlung verschiedener organischer Abfälle ermöglicht, wie z. B. Kunststoff, Gummi, Siedlungsabfälle, Knochenmehl, Lebensmittelabfälle, Elektronikabfälle und mehr. Aus Abfällen produziert das Unternehmen hochwertige Produkte: Wasserstoff, synthetische Kohle, Aktivkohle, verschiedene Chemikalien, Biokraftstoffe sowie Strom und Wärme. Das Unternehmen sucht Investoren für eine Finanzvereinbarung und Handelsvermittler für eine Vertriebsvereinbarung. (EG0122 SI03)

**Verpackungsmaterialien für Vertrieb angeboten:** Ein litauischer Hersteller von Verpackungsmaterialien sucht Vertriebspartner. Das Unternehmen verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Herstellung von Verpackungsmaterialien aus (u.a. recyceltem

Kunststoff und Klebebändern. Es hat bereits Erfahrungen in der internationalen Zusammenarbeit. (EG0122 LT02)

**Lösungen für Steuerungssysteme angeboten:** Ein chinesisches Unternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, seinen Kunden elektronische Steuerungssystemlösungen aus einer Hand anzubieten, sucht nach Technologiepartnern in Europa, um gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte in Bezug auf VIC-Plattformen (Virtual Innovation Centre) und VPDC-Systeme (Virtual Private Data Centre) im Rahmen von Forschungsoperationsvereinbarungen oder technischen Kooperationsvereinbarungen zu starten. (EG0122 CN01)

**Dienstleistung im Bereich Elektrotechnik angeboten:** Ein albanisches Elektrotechnikunternehmen bietet umfassende Lösungen für Elektroinstallationen für gewerbliche, industrielle und öffentliche Anlagen. Bisher war das Unternehmen nur auf dem heimischen Markt tätig. Es ist nun daran interessiert, seine Tätigkeit auf andere Länder auszuweiten und bietet Verträge über die Vergabe von Unteraufträgen an. (EG0122 AL01)

---

## 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.

**Kontakt:** Bettina Sommer, Telefon: 0345 2126-266 oder E-Mail: [bsommer@halle.ihk.de](mailto:bsommer@halle.ihk.de)

# Werkzeugkasten für Dienstleister

Gut die Hälfte aller Mitgliedsunternehmen im IHK-Bezirk Halle-Dessau gehört zur **Dienstleistungswirtschaft**. Die Branche ist so vielfältig und differenziert wie keine andere. Ob in der Information und Kommunikation, in Reisebüros oder der Personaldienstleistung, die IHK-Experten beraten alle Dienstleister so individuell wie nötig.

Dienstleistungsunternehmen können sich mit allen Belangen rund um den betrieblichen Alltag an die IHK-Branchenexperten wenden. Für jeden Fachbereich der Dienstleistungswirtschaft gibt es dabei individuelle Ansprechpartner.

## Passgenaue Expertise und Lösungsansätze

Sie beantworten Fragen zu Gewinnmanagement, Krisenbewältigung, der Abrechnung von Dienstleistungen oder vermitteln Kontakte zu Geschäftspartnern. Auch zu Themen wie Preisanpassung, Marketing und Unternehmerwachstum bis hin zu Tipps zu Kredit-

gesprächen mit der Bank bietet die IHK Expertise und Lösungsansätze.

## Alltags-Tipps für Dienstleister

Dank „Wer liefert was“ lassen sich Produkte und Lieferanten finden und das passende Förderprogramm gibt es via Förderdatenbank. Zum IHK-Werkzeugkasten für Dienstleister gehören außerdem regelmäßige kostenfreie,

praxisorientierte Online-Seminare. Ein zusätzliches Wissensangebot mit kostenfreien Lernvideos ist auf [www.ihk-praxiswissen.de](http://www.ihk-praxiswissen.de) zu finden.



► Erziehung und Unterricht – Weiterbildung  
**Sabine Krüger**  
 Tel. 0345 2126-348  
[skrueger@halle.ihk.de](mailto:skrueger@halle.ihk.de)



► Handelsregister- und Firmenrecht  
 ► Rechtsberatung  
**Heike Sommer**  
 Tel. 0345 2126-220  
[hsommer@halle.ihk.de](mailto:hsommer@halle.ihk.de)



► Finanz- und Versicherungsdienstleistungen  
**Danny Bieräugel**  
 Tel. 0345 2126-236  
[dbieraeuge@halle.ihk.de](mailto:dbieraeuge@halle.ihk.de)



► Kreativwirtschaft  
 ► Information und Kommunikation  
**Dr. Sophie Kühling**  
 Tel. 0345 2126-265  
[skuehling@halle.ihk.de](mailto:skuehling@halle.ihk.de)



► Finanz- und Versicherungsdienstleistungen  
 ► Gewerberecht  
**Johanna Stange**  
 Tel. 0345 2126-305  
[jstange@halle.ihk.de](mailto:jstange@halle.ihk.de)



► Erziehung und Unterricht – Berufsausbildung  
**Björn Bosse**  
 Tel. 0345 2126-332  
[bbosse@halle.ihk.de](mailto:bbosse@halle.ihk.de)



► Verwaltung und Führung von Unternehmen, Unternehmensberatung  
**Achim Schaarschmidt**  
 Tel. 0345 2126-272  
[aschaarsch@halle.ihk.de](mailto:aschaarsch@halle.ihk.de)



► Kunst, Unterhaltung, Freizeitwirtschaft und Erholung  
 ► Reisebüros  
**Daniela Wiesner**  
 Tel. 0345 2126-285  
[dwiesner@halle.ihk.de](mailto:dwiesner@halle.ihk.de)



► Finanz- und Versicherungsdienstleistungen  
 ► Gewerberecht  
**Andrea Dietrich**  
 Tel. 0345 2126-223  
[adietrich@halle.ihk.de](mailto:adietrich@halle.ihk.de)



► Immobilienwirtschaft, Gesundheitswirtschaft  
**Hendrik Senkbeil**  
 Tel. 0345 2126-255  
[hsenkbeil@halle.ihk.de](mailto:hsenkbeil@halle.ihk.de)



► Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen  
 ► Wirtschaftliche Dienstleistungen  
 ► Sonstige Dienstleistungen  
**Clemens Winkel**  
 Tel. 0345 2126-273  
[cwinkel@halle.ihk.de](mailto:cwinkel@halle.ihk.de)

## Beschlüsse der IHK-Vollversammlung

### Beschluss-Nr.: 52/22/1

Die Vollversammlung stellt gemäß § 6 Abs. 2 Buchst. g IHK-Satzung i. V. m. § 6 Abs. 2 S. 2 IHK-Wahlordnung fest, dass bei Herrn Gerald Bieling die Voraussetzungen der Wählbarkeit nach § 5 Abs. 1 IHK-Wahlordnung nicht mehr vorliegen. Er scheidet damit mit sofortiger Wirkung aus der Vollversammlung aus.

Halle (Saale), 30. März 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 30. März 2022 gefasste Beschluss Nr. 52/22/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. April 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

### Beschluss-Nr.: 53/22/1

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 1 der Satzung der IHK Halle-Dessau die „Wirtschaftspolitischen Positionen der IHK-Organisation 2021“ (Anlage auf der IHK-Internetseite).

Halle (Saale), 30. März 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 30. März 2022 gefasste Beschluss Nr. 53/22/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. April 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

### Beschluss-Nr.: 54/22/1

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 1 der Satzung der IHK Halle-Dessau das IHK-Positionspapier zu einem neuen Großforschungszentrum für den erfolgreichen Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier (Anlage auf der IHK-Internetseite).

Halle (Saale), 30. März 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 30. März 2022 gefasste Beschluss Nr. 54/22/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. April 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

### Beschluss-Nr.: 56/22/1

Die Vollversammlung schlägt für die laufende Beratungsperiode 2020 bis 2023 auf Grundlage von § 6 Abs. 2 Buchstabe q der Satzung der IHK Halle-Dessau folgende Mitglieder für die Arbeitgeberseite vor:

<b>Frau Anja Michael</b> Leiterin Ausbildung/Personalentwicklung Mitteldeutsche Braunkohlengesellschaft mbH	Ordentliches Mitglied Arbeitgebervertreter
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------

<b>Frau Claudia Ortmann</b> Personalleitung Serumwerk Bernburg AG	Ordentliches Mitglied Arbeitgebervertreter
-------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------

<b>Herr Steffen Peter</b> Leiter Ausbildung Dell Technologies Dell GmbH	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
-------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

<b>Herr Dirk Simon</b> Ausbildungsleiter KSB SE & Co. KGaA	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

<b>Frau Manuela Münch</b> Geschäftsführende Gesellschafterin SONOTEC GmbH	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
---------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

Folgende Mitglieder stehen wegen Änderung des Tätigkeitsbereiches, Renteneintritts, Änderung des Mitgliedsstatus im Berufsbildungsausschuss oder Ablebens nicht mehr zur Verfügung:

<b>Frau Petra Fischbeck</b> Personalleiterin KSB SE & Co. KGaA	Ordentliches Mitglied Arbeitgebervertreter
----------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------

<b>Herr Lars Flemming</b> Personalleiter Serumwerk Bernburg AG	Ordentliches Mitglied Arbeitgebervertreter
----------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------

<b>Herr Thomas Bonack</b> Ausbildungsleiter Kaufland Logistik VZ GmbH & Co. KG	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
--------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

<b>Frau Anja Michael</b> Leiterin Ausbildung/Personalentwicklung Mitteldeutsche Braunkohlengesellschaft mbH	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

<b>Frau Silvia Müller</b> Gruppenleiterin Koordination/Ausbildung MITNETZ STROM GmbH	Stellvertretendes Mitglied Arbeitgebervertreter
--------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

Halle (Saale), 30. März 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 30. März 2022 gefasste Beschluss Nr. 56/22/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. April 2022  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez. Prof. Dr. Steffen Keitel Präsident	gez. Prof. Dr. Thomas Brockmeier Hauptgeschäftsführer
-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Die Anlage zu Beschluss Nr. 53/22/1 „Wirtschaftspolitische Positionen der IHK-Organisation“ finden Sie auf der Internetseite der IHK Halle-Dessau unter: [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5493906.

Die Anlage zu Beschluss Nr. 54/22/1 „IHK-Positionspapier zu einem Großforschungszentrum für den erfolgreichen Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier“ finden Sie auf der Internetseite der IHK Halle-Dessau unter: [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de), Nr. 5495740.

# Fasern für den Weltmarkt

Modern gedacht, modern gemacht – IHK-Innovations-tagebuch, Teil 3 (heute von Prof. Dr. Steffen Keitel)

Schlag auf Schlag kommen positive Nachrichten aus Sangerhausen. Die Deutsche Basalt Faser GmbH drückt aufs Tempo. Mit einem in der Sowjetunion entwickelten Verfahren produziert das Unternehmen seit 2008 in der Rosenstadt hauchdünne Basaltfasern, die in der Baubranche, der Autoindustrie oder auch im maritimen Bereich zum Einsatz kommen. Gemeinsam mit einem Studienfreund aus Aachen entwickelte Geschäftsführer Georgi Gogoladze 2020 das Verfahren weiter. Mit dem ersten neuen marktfähigen Produkt ALUCOAT landeten die beiden Tüftler gleich einen Volltreffer. Für die mit Aluminium ummantelte Basaltfaser, die umweltfreundlich und massenmarktauglich ist, gab es den IQ Innovationspreis Mitteldeutschland 2021. Nun investiert die Deutsche Basalt Faser GmbH in neue Maschinen und Anlagen. Insgesamt 3,6 Millionen Euro – gut die Hälfte davon kommen aus dem Bund-Länder-Programm „Verbesserung der

regionalen Infrastruktur“ – fließen in die Erweiterung der Kapazitäten und in neue Arbeitsplätze. Dass der Bau mit Hochdruck vorangetrieben wird, davon konnte ich mich persönlich überzeugen. Ganz sicher wird das nicht die letzte gute Wirtschaftsnachricht aus Mansfeld-Südharz gewesen sein ...



Sachsen-Anhalt ist innovativ! In loser Reihenfolge soll es hier genau darum gehen: Notizen, was der IHK in der Region aufgefallen ist. In Sangerhausen traf Präsident Prof. Dr. Steffen Keitel (Mitte) Georgi Gogoladze (l.) und Torsten Sonnenberg.

## Vorschau

Die nächste Ausgabe erscheint voraussichtlich am 27. Mai 2022.

Unser Schwerpunkt im Mai:

## Wo steht Sachsen-Anhalt?

**Engagement:** Prüfer garantieren Qualität

**Energie und Umwelt:** Start für Unternehmensnetzwerk Klimaschutz

**Finanzierung:** Zuschuss für Wagniskapital

Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

Auf Ihre Rückmeldung unter [miwi@halle.ihk.de](mailto: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](http://www.halle.ihk.de/mitteldeutsche-wirtschaft) lesen möchten.

## Impressum

### Mitteldeutsche Wirtschaft

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau  
32. Jahrgang Nr. 4/2022

### Herausgeber

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

### Redaktion

Markus Rettich (verantwortl.), Tel. 0345 2126-204,  
Fax 0345 212644-204, [mrettich@halle.ihk.de](mailto:mrettich@halle.ihk.de)  
Redaktionelle Mitarbeit: Inga Gralow, Cathrin Günzel,  
Olaf Kreße, Lisa Zuber

Erscheinungsweise: 10 Mal im Jahr  
Erscheinungstermin: 22. April 2022  
Jahrgang 2022

### Layoutkonzept

Jo Schaller & Angela Schubert  
Mühlpforte 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](mailto:medienmarketing@pruefer.com), [www.pruefer.com](http://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 Köhne: Cover, S. 1, 4/5, 15/16, 24/25, 27, 29  
Andreas Stedler/Thermhex: S. 2, S. 6/7  
IHK Halle-Dessau: S. 3 „Frieden jetzt“, 46 (2)  
Bundesbank: S. 8  
Bartłomiej Banaszak, Deutsche Bahn AG: S. 8/9  
EWG Anhalt-Bitterfeld mbH: S. 8  
Jakob Richter: S. 9  
Hochschule Anhalt: S. 2, S. 10  
Robert Kneschke Stock Adobe: S. 11  
Thomas Reinhardt: S. 14, 20, 24 (l), 31, 46 (8)  
Hyna: S. 18,  
Shutterstock: S. 31, 36  
LENA: S. 32  
[stock.adobe.com\\_gearstd](http://stock.adobe.com_gearstd): S. 34  
Stadtwerke Halle GmbH: Agentur Kappa – Adrian Gross: S. 35  
[stock.adobe.com\\_M\\_Schuppich](http://stock.adobe.com_M_Schuppich): S. 39  
Deutsche Basalt Faser GmbH: S. 48

TSR Recycling GmbH & Co. KG

## Metallrecycling sichert die Zukunft

Rohstoffe sind endlich. Ein schonender Umgang mit ihnen ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit. Recycling ist nachweislich ein Schlüssel, um dieser Herausforderung gerecht zu werden. Dank maßgeschneiderter Konzepte und Lösungen für die Verwertung und Aufbereitung von Eisen- und Nichteisenmetallen stellen rund 3.900 Mitarbeiter der TSR Recycling an europaweit 160 Standorten jährlich bis zu 8 Millionen Tonnen wertvolle Recycling Rohstoffe der Industrie zur Verfügung. Ohne Qualitätsverlust. Immer wieder.

### Modernes Recycling beginnt bei der Erfassung

Als Systemdienstleister übernehmen wir die Metallfraktionen verschiedenster Art aus Industrie, aus gesetzlich vorgegebenen Rücknahmesystemen, von Zwischenhändlern und Privathaushalten. Ein umfassendes Qualitätsmanagement, zahlreiche Zertifizierungen sowie fundierte Kenntnisse der gesetzlichen und umweltrechtlichen Vorgaben sorgen dabei für garantierte Sicherheit. Für die entsprechend flexible Konfektionierung betreiben wir flächendeckend rund 50 Schrottscheren, zehn Shredderanlagen, über 20 Pakettierpressen sowie Fallwerke, Sprenggruben und zahlreiche Separationsanlagen für Nichteisenmetalle.

### Entlastung auf ganzer Linie: TSR als Dienstleister

Neben der Aufbereitung bieten wir moderne Industriedienstleistungen an, die unseren Kunden mehr Zeit für ihr Kerngeschäft geben. Als Unternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung im Recycling und in der Logistik entwickeln wir maßgeschneiderte Konzepte für unsere Kunden und stellen dabei die Optimierung von Entsorgungsprozessen in den Fokus. Darüber hinaus übernimmt TSR auch Dienstleistungen im Bereich Rückbau - etwa bei Abbrüchen, bei der Demontage oder Zerlegung.

### Für unsere Kunden direkt vor Ort

Mit insgesamt drei Standorten sind wir im südlichen Sachsen-Anhalt vertreten: in Halle, Dessau und Querfurt unterstützen wir von dort und darüber hinaus unsere Kunden in allen Fragen der Schrottverwertung, kaufen Eisen- und Nichteisenmetalle in allen Qualitäten an und bereiten diese noch vor Ort zu hochwertigen Recycling Rohstoffen auf.

### Mehr zu unseren Dienstleistungen und unseren Standorten auf [tsr.eu](http://tsr.eu)

**TSR**

THE METAL COMPANY

# Schrottsorgung mit TSR Recycling. Zuverlässig und direkt in Halle



Faire Preise für  
Altmetalle aller Art



Container  
jeder Größe



Individuelle  
Entsorgungskonzepte



Für Gewerbe-  
und Privatkunden



Anlieferung  
und Abholung

Wir bilden aus  
und suchen neue  
Mitarbeiter  
> [tsr.eu/karriere](http://tsr.eu/karriere)

TSR Recycling GmbH & Co. KG  
Äußere Radeweller Str. 2 // 06132 Halle // Deutschland  
T +49 345 7728790 // [info@tsr.eu](mailto:info@tsr.eu) // [tsr.eu](http://tsr.eu)

Ein Unternehmen der REMONDIS-Gruppe



# FÜR ALLE, DIE GERN AUF TOUR GEHEN.



**ŠKODA**



**Bis zu 2.159 €  
Preisvorteil<sup>1</sup>**

## Der ŠKODA KAROQ TOUR.

Dieses SUV weckt die Reiselust und macht jede Tour zum Genuss: der ŠKODA KAROQ TOUR. Serienmäßig geht er mit Highlights wie dem Musiksysteem Bolero, LED-Heckleuchten in Kristallglasoptik und mit animierten Blinkern, mit Parksensoren hinten und schicken 17"-Leichtmetallfelgen an den Start. Auch sein digitales Kombiinstrument trägt erheblich zu Fahrkomfort und -vergnügen bei. Ein weiteres Plus: 5 Jahre Garantie<sup>2</sup> sind bereits inklusive. Jetzt mit bis zu **2.159 € Preisvorteil<sup>1</sup>**. ŠKODA. Simply Clever.

<sup>1</sup> Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung der ŠKODA AUTO Deutschland GmbH für vergleichbar ausgestattete Serienmodelle der Ausstattungslinie Ambition und unter Berücksichtigung der 36-monatigen Garantieverlängerung.

<sup>2</sup> 36 Monate Garantieverlängerung im Anschluss an die zweijährige Herstellergarantie mit der ŠKODA Garantie+, der Neuwagen-Anschlussgarantie der ŠKODA AUTO Deutschland GmbH, Max-Planck-Str. 3-5, 64331 Weiterstadt, bei einer maximalen Gesamtfahrleistung von 50.000 km. Die Leistungen entsprechen dem Umfang der Herstellergarantie. Mehr Details hierzu erfahren Sie bei uns oder unter [skoda.de/garantieplus](http://skoda.de/garantieplus)

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

### **AUTOHAUS RUDOLPH GMBH**

Oeltzschnerstraße 124, 06217 Merseburg

T 03461 5601-60

[www.autohaus-rudolph.de](http://www.autohaus-rudolph.de), [merseburg@autohaus-rudolph.de](mailto:merseburg@autohaus-rudolph.de)