

Mitteldeutsche Wirtschaft

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau 05/2023



Schwerpunkt:

Freundliche Übernahme

Suchen. Finden.

Unternehmen sichern! (S. 14)

Interessenvertretung

Die Energiewende –
fast ein Agentenkrimi (S. 32)

IHK-Vollversammlungs- wahl 2023

Warum sich Engagement auszahlt (S. 37)

IHK-
WAHL
2023



MITENTSCHEIDEN!
WIRTSCHAFT STÄRKEN.
ZUKUNFT GESTALTEN.



Vom Schreibtischjob in den eigenen Laden:
Florian Langenberg hat ein Einzelhandelsgeschäft
in Köthen übernommen (siehe S. 18).

www.ihk.de/halle

Starker Tourismus^{.de}

SACHSEN-ANHALT

**WIR HABEN ALLE
WAS DAVON.**

Finanzkraft

118,60€ geben Übernachtungsgäste von Hotels oder Herbergen pro Tag in Sachsen-Anhalt aus.

Stellenwert

68.800 Beschäftigte in Sachsen-Anhalt haben ihren Job direkt oder indirekt im Tourismus gefunden.



Wertschöpfung

2,5 Mrd.€ Bruttowertschöpfung generiert der Tourismus pro Jahr in Sachsen-Anhalt.

Der Tourismus in Sachsen-Anhalt ist echt stark. Das beweisen viele Fakten. **Das Land ist Ihre Herzenssache? Dann schließen Sie sich der Kampagne an!**

Quellen: Deutsches Institut für Tourismusforschung, 2021, 1. Tourismus-Satellitenkonto (TSA) für Sachsen-Anhalt / Wirtschaftsfaktor Tourismus in Sachsen-Anhalt 2014-2019, Beauftragt durch den Tourismusverband Sachsen-Anhalt e.V., Konzeption/Text dwif-Consulting GmbH München, Berlin, Herausgegeben durch Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt (2020)

Mehr zur
Kampagne
auf
Seite 30.

Echt schön.
SACHSEN-ANHALT



SACHSEN-ANHALT

#moderndenken

Die Energiewende – bisher weder effektiv noch effizient

„Alles Leben ist Problemlösen.“ Dies wusste schon der Philosoph Karl Popper. Für Sie ist diese Erkenntnis nicht neu. Denn Unternehmer sind Menschen, die angesichts vielfältiger täglicher Herausforderungen darauf brennen, diese zu meistern, und zwar nicht einfach nur irgendwie, sondern vorzugsweise effektiv und effizient. Effektiv – also wirkungsvoll – weil sonst ja das Problem weiter besteht. Effizient – also mit einem adäquaten Mitteleinsatz – weil sonst schlimmstenfalls die Lösung teurer wird als das Problem selbst. Leider aber ist das keinesfalls für jeden selbstverständlich. Insbesondere politische Entscheidungsträger wollen sich bei der Problemlösung viel zu selten auf Unternehmer und Verbraucher – sprich: auf den Markt – verlassen. Lieber entwerfen sie detailverliebte „Masterpläne“, um mit vielen Geboten und Verboten „Ordnung“ in das vermeintliche Chaos der Lebenswirklichkeit zu bringen. Ergebnis: Oft genug entsteht das Chaos erst dadurch. Nehmen wir als Beispiel die Energiewende: Um das Weltklima zu retten, wird festgelegt, welchen Technologien die Zukunft gehören, womit geheizt, ein PKW betrieben und unser Strom erzeugt werden soll. Auf der anderen Seite wird dann vorgeschrieben, wer wieviel Energie verbrauchen darf, und welche Sanktionen uns treffen, wenn der Plan nicht eingehalten wird (siehe S. 32). Wer näher hinsieht, stellt fest: So kann es nicht gelingen. Schlimmer noch: Das Kernproblem wird nicht nur nicht gelöst, sondern es entstehen zusätzliche Probleme.

Es wird kein Gramm CO₂ eingespart!

So werden die Treibhausgasemissionen durch die deutsche Energiewende eben nicht wirksam vermieden. Europa hat dafür den CO₂-Zertifikatehandel eingeführt. Festgelegt ist, wie viele Emissionen in Europa gestattet werden. Offen bleibt aber, wer wieviel und wo emittieren darf. Im Ergebnis entweicht jedes Gramm Kohlendioxid, welches in Deutschland weniger ausgestoßen wird, einfach an anderer Stelle in Europa in die Atmosphäre. Streng genommen ist der deutsche energiepolitische Aktionismus also nicht effektiv, die Emissionen werden quasi nur exportiert. Und mit ihnen Arbeitsplätze und Wertschöpfung. Absurd ist das! Und noch absurder wird es dadurch, dass wir uns bei Engpässen den Strom dann aus Nachbarländern wieder einkaufen, aus Kraftwerken mit deutlich schlechterer Umweltbilanz.

Viel Geld ... für wenig Wirkung

Und da dieser Sonderweg – Ausstieg aus Kohle und Kernkraft plus geplanter Gasausstieg – viel Geld für wenig oder gar falsche Wirkung kostet, ist er eben auch nicht effizient: Wer viel Geld ausgibt, damit aber wenig erreicht, hätte dieses Geld sicher besser einsetzen müssen. Die Europäische Kommission hingegen hat beim Klimaschutz die Leistungsfähigkeit des Marktes durchaus erkannt und nun die Weichen dafür gestellt, den Emissionshandel zu stärken und auszuweiten. Wir sagen: Bravo! Der Ball läge nun eigentlich beim deutschen Klimaminister, überflüssige Maßnahmen zurückzunehmen. Aber wie ist das unbeeirrte Festhalten am Sonderweg zu erklären? Wird der Emissionshandel in Berlin nicht verstanden? Der deutsche Sonderweg gefährdet Versorgungssicherheit und Bezahlbarkeit der Energie gleichermaßen. Wir zahlen einen immer höheren Preis für Maßnahmen, die keinen wirklichen Nutzen entfalten. Das ist – nennen wir es beim Namen – verantwortungslos! Deutschland ist schon jetzt „Weltspitze“ bei Arbeitskosten, bei Steuer- und Bürokratiebelastung. Verfestigt sich dies jetzt noch bei den Energiekosten, dann werden unsere Unternehmen international abgehängt. Und dies könnte ein unlösbares Problem schaffen, denn dann sind Wohlstand und Zusammenhalt unserer Gesellschaft insgesamt gefährdet!

Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer



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



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 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.mitteldeutsche-wirtschaft.de lesen möchten.

8

Wasserstoff in der Praxis

IHK informiert zu Kosten und Nutzen



6

27 Mal Top!

IHK zeichnet Ausbildungsbetriebe aus

INHALT MAI 2023

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

IHK-Service schnell gefunden:



IHK-Kontakt



IHK-Download



Mehr Infos online



Querverweis im Inhalt

WIRTSCHAFT & REGION

6 Was – Wann – Wo

Ausgezeichnete Top-Ausbildungsbetriebe und andere Nachrichten aus der Region

11 Zahlen – Daten – Fakten

Stichwort Unternehmensnachfolge: Wussten Sie schon ...?

12 Fachkräfte

Attraktivere Ausbildung durch Auslandspraktikum

SCHWERPUNKT: FREUNDLICHE ÜBERNAHME

14

Übergeben, nicht aufgeben

Ratschlag aus dem Schokoshop:

„Rechnen, schauen und einfach trauen“

Vom Konzept überzeugt und eingestiegen

Kaltstart im Familienbetrieb – gemeinsam alles richtig gemacht

Unternehmer machen Schule: Jugendliche für Wirtschaft interessieren

Wie der Nachfolgefahrplan klappt? Hilfe holen bei der IHK!



12

Über den Tellerrand!

Auslandspraktikum macht Ausbildung attraktiv



14

Freundliche Übernahme

Wie Unternehmensnachfolge gelingen kann

37

Mitmachen!

Warum sich ehrenamtliches Engagement auszahlt



WIRTSCHAFT & ENGAGEMENT

32 Interessenvertretung

Die Energiewende der Berliner „Ampel“: ein Gesetz, das Wohlstand kostet

Fünf Jahre DSGVO – eine nachdenkliche Würdigung

Die Bürokratiebremse lösen!

Eine Studie zeigt, wie unzufrieden die Unternehmen im Land sind

„Hier mitzumachen ist ein gutes Geschäft“:

Im Gespräch mit IHK-Vizepräsident Konrad Dormeier

WIRTSCHAFT & PRAXISWISSEN

38 Recht

Kündigungsschutz für Schwangere ausgeweitet

Sturz auf dem Weg zum Briefkasten kann Arbeitsunfall sein

39 Energie und Umwelt

Genehmigungsverfahren nach Immissionsschutzrecht beschleunigen!

41 Finanzierung und Förderung

Unterstützung für Elektrofahrzeuge und Ladeinfrastruktur



46 Wir für Sie

Unterstützungsangebote der IHK – diesmal: das Netzwerk Unternehmensnachfolge



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





Berufsstart in einer Großbäckerei

Der Ausbilder Ringo Gärtner (rechts) erklärt Ibrahimia Filybah, im 1. Lehrjahr zum Maschinen- und Anlagenführer, die einzelnen Schritte in der Qualitätsprüfung. Filybah ist einer von derzeit 23 Auszubildenden und mehr als 400 Beschäftigten der Wittenberger Bäckerei GmbH, Europas modernstem Großbackbetrieb: Auf sechs Produktionslinien werden jedes Jahr etwa 90.000 Tonnen Brot hergestellt. Als Tochter der Lieken Brot- und Backwaren GmbH produziert der Betrieb in Wittenberg exklusiv für diese. Die Auszubildenden werden nicht nur zu Bäckern und Fachkräften für Lebensmitteltechnik oder Lagerlogistik ausgebildet, sondern auch zu Technikern oder Industriekaufleuten. Unter anderem weil die Azubis aktiv in die täglichen Arbeitsabläufe eingebunden werden, hat die IHK das Unternehmen als „Top-Ausbildungsbetrieb“ ausgezeichnet. Wer diesen Titel außerdem erringen konnte, steht auf Seite 6.

Die Top-Ausbildungsbetriebe 2023

Aus dem Landkreis Anhalt-Bitterfeld

- Dow Produktions und Vertriebs GmbH & Co. OHG, Werk Bitterfeld
- Heraeus Quarzglas Bitterfeld GmbH & Co. KG
- JANSSEN GmbH & Co. KG, Köthen
- Miltitz Aromatics GmbH, Bitterfeld-Wolfen
- POLIFILM EXTRUSION GmbH, Südliches Anhalt

Aus dem Burgenlandkreis

- Henglein GmbH & Co.KG, An der Poststraße
- SÜDZUCKER AG, Werk Zeitz

Aus Dessau-Roßlau

- IDT Biologika GmbH
- Mainmetall Großhandelsgesellschaft m.b.H.

Aus Halle (Saale)

- ARTiBack GmbH
- A/N/E GmbH
- Die Autobahn GmbH des Bundes, Niederlassung Ost
- Finsterwalder Transport und Logistik GmbH
- GP Günter Papenburg Unternehmensgruppe
- Hallesche Wohnungsgesellschaft mbH
- Hotel Charlottenhof Halle (Saale) Betriebs GmbH
- KVM ServicePlus Kunden- und Vertriebsmanagement GmbH
- Navigo Proteins GmbH

Aus dem Landkreis Mansfeld-Südharz

- ARYZTA Bakeries Deutschland GmbH, Lutherstadt Eisleben
- Bender GmbH & Co. KG, Gerbstedt

Aus dem Saalekreis

- Hoffmann Glas GmbH & Co. KG, Landsberg
- MIDEWA Wasserversorgungsgesellschaft in Mitteldeutschland mbH, Merseburg
- MUEG Mitteldeutsche Umwelt- und Entsorgung GmbH, Braunsbedra

Aus dem Salzlandkreis

- Saalemühle Alsleben GmbH

Aus dem Landkreis Wittenberg

- Füngers Feinkost GmbH & Co. KG, Oranienbaum-Wörlitz
- Wittenberger Bäckerei GmbH
- WS Coswiger Wellpappe- und Papierverarbeitung GmbH



Luisa Dembniak von der Mainmetall Großhandelsgesellschaft m. b. H. Dessau, freut sich über die Auszeichnung ihres Ausbildungsbetriebes.

Buch über Zukunftstag holt ersten Platz

Dass Schülerinnen und Schüler anlässlich des Girls' Day und Boys' Day in vermeintlich geschlechtsuntypische Berufe schlüpfen, gehört inzwischen zur Tradition. Dass sie ein Buch darüber schreiben, ist allerdings neu. Mit dieser Leistung sicherte sich die Klasse 8b der **Naumberger Förderschule Käthe-Kruse** beim landesweiten IHK-Wettbewerb zum Zukunftstag 2022 den ersten Platz. Ihr Fazit: Alles ist möglich! Den Scheck über 450 Euro überreichte Ministerin Eva Feußner aus dem Ministerium für Bildung des Landes Sachsen-Anhalt gemeinsam mit Dr. Simone Danek, IHK-Geschäftsführerin für Aus- und Weiterbildung.

„Wenn ‚Alles ist möglich!‘ die gewonnene Erkenntnis aus dem Zukunftstag ist, wurde das Ziel zweifelsohne erreicht“, so Danek. „Denn auch wenn Schubladen- und Klischeeden-

ken überholt zu sein scheinen, wissen wir aus Beratungsgesprächen, dass viele Jugendliche bei der Berufswahl noch immer traditionelle Rollenmuster im Kopf haben: Büro für Frauen, Werkstatt für Männer“. Initiativen wie der jährlich stattfindende Zukunftstag würden einen wertvollen Beitrag leisten, diese endgültig zu durchbrechen.

Der Wettbewerb geht auf eine Kooperation der IHKn Halle-Dessau und Magdeburg mit dem Landesministerium zurück: Sachsen-Anhaltische Schülerinnen und Schüler der Klassenstufen 5 bis 10 waren aufgerufen, ihre Eindrücke aus dem Zukunftstag möglichst originell darzustellen. Dieses Jahr fand der Aktionstag am 27. April statt.

Ausgezeichneter „Unternehmergeist“

Mit der vollständigen Digitalisierung von Unternehmensprozessen bis zum papierlosen Büro und einer besonderen Gestaltung von digital unterstützten Weiterbildungen hat sich das Unternehmen Bildungszentrum und Fahrschule Weber aus Hettstedt von Alexander Weber als Preisträger beim „Unternehmergeist Mansfeld-Südharz“ qualifiziert. Ebenfalls ausgezeichnet wurde der Betrieb Augenoptik & Hörakustik Riffort aus Lutherstadt Eisleben von Norman Riffort, der unter anderem mit einem revolutionären, deutschlandweit einmaligen „Hausbesuchsmobil für Augenoptik und Hörakustik“ überzeugen konnte,

das barrierefrei, komplett ausgestattet, klimatisiert sowie technisch auf dem neuesten Stand ist.

Am 11. Mai fand die feierliche Vergabe im Schloss Wallhausen statt. Der gemeinsam von FDP-Kreisverband Mansfeld-Südharz, Kreishandwerkerschaft und Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau initiierte Traditionspreis wird seit 1997 alljährlich an vorbildliche Betriebe des Landkreises Mansfeld-Südharz für ihre außergewöhnlichen unternehmerischen Leistungen vergeben. Die kommende Ausgabe der Mitteldeutschen Wirtschaft wird die Innovationen ausführlicher vorstellen.



Das BIZ Weber ist nicht nur eine Fahrschule, sondern hat sich inzwischen zum vollständig digitalisierten Bildungszentrum entwickelt. Dies war Anlass für die Auszeichnung mit dem Preis „Unternehmergeist Mansfeld-Südharz“ am 11. Mai 2023.

Wegweisende Gründungen gesucht

Junge Unternehmen, Unternehmensnachfolger sowie Start-ups aller Branchen ab Gründungsjahr 2018 mit Sitz in **Deutschland** aufgepasst: Noch bis zum 1. Juli 2023 können sie sich für den KfW Award „Gründen“ bewerben. Je ein Unternehmen pro Bundesland wird mit 1.000 Euro Preisgeld prämiert. Aus ihnen wird der Bundessieger ermittelt, der weitere 9.000 Euro erhält. Daneben gibt es einen Sonderpreis sowie einen Publikumspreis.

Eine Jury aus KfW, Förderbanken, Politik und Wirtschaft bewertet die Geschäftsideen nach ihrem Innovationsgrad sowie ihrer Kreativität. Eine entscheidende Rolle spielt auch das gesellschaftliche Engagement der Unternehmen. Daneben fließen der wirtschaftliche Erfolg, die ökologische Nachhaltigkeit sowie die Förderung eines integrativen, diversen Arbeitsumfeldes in die Reihenfolge der Platzierungen ein.



Online-Bewerbung und weitere Informationen unter www.kfw-awards.de

Anzeige

Design – Bau – Service
Immobilien
 mit **System**



GOLDBECK Niederlassung Leipzig-Halle
 Debyestraße 10, 04329 Leipzig
 Tel. +49 341 35602-0, leipzig-halle@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

 **GOLDBECK**

Wasserstoff in der Praxis

Das Thema Wasserstoff ist im Trend – aber was ist dran und lohnt es sich für Unternehmen, Wasserstoff als Energiequelle näher ins Auge zu fassen? Am 22. Juni 2023 bietet die IHK Halle-Dessau von 13.00 Uhr bis 15.00 Uhr eine **Online-Informationsveranstaltung** an: „Wasserstoff im Betrieb – technische Machbarkeit und Verfügbarkeit“.

Ziel ist, Unternehmen einen ersten Überblick zu möglichen Anwendungen, zum aktuellen Stand der Technik und den damit einhergehenden betriebswirtschaftlichen Aspekten zu geben. Welches Potenzial die erneuerbare Energiequelle birgt, darüber spricht Johannes Wege, Geschäftsführer von HYPOS e. V. Er wird unter anderem folgende Fragen beantworten:

- Welche Möglichkeiten gibt es für Unternehmen bereits heute, Wasserstoff zu nutzen?
 - Welche Voraussetzungen sind daran geknüpft?
 - Lässt sich Wasserstoff schon selbst erzeugen und wenn ja, wie?
 - Welche Geschäftsmodelle sind wirtschaftlich darstellbar?
- Aufgrund der interaktiven Veranstaltungsform ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Die Anmeldung muss **bis zum 20. Juni 2023** erfolgen.



Über praktische Anwendungsmöglichkeiten von Wasserstoff informiert die IHK in einem Webinar am 22. Juni 2023.



Mehr Informationen und Anmeldung unter www.ihk.de/halle, Nr. 5645214



Weitere Veranstaltungshinweise der IHK in diesem Heft auf Seite 42.

Anzeige

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

TSR Recycling GmbH & Co. KG
Äußere Radeweller Str. 2 // 06132 Halle // Deutschland
T +49 345 7728790 // info@tsr.eu // tsr.eu

Ein Unternehmen der REMONDIS-Gruppe



EnergieScouts: Azubis helfen, Strom zu sparen

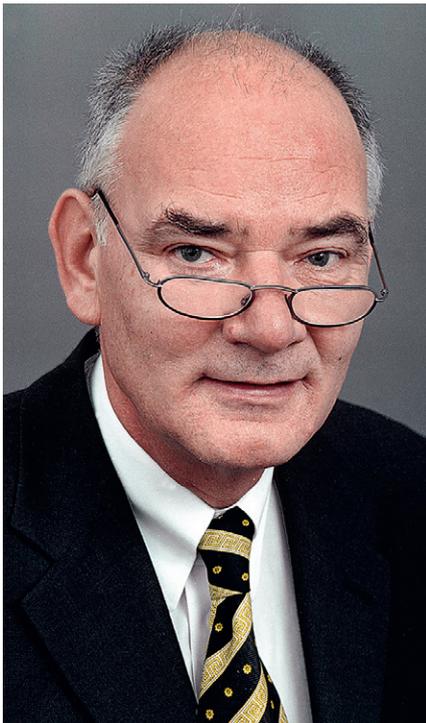
Auf der Spur nach Stromfressern und ineffizienten Prozessen: Welchen wertvollen Beitrag Auszubildende im Betrieb leisten können, um die Energieeffizienz zu verbessern und Kosten zu sparen, zeigt die **bundesweite** Initiative IHK-EnergieScouts – auf lokaler Ebene von den IHKn organisiert. Ziel ist es, Auszubildende durch Schulungen in die Lage zu versetzen, Optimierungspotenziale aufzuspüren und umzusetzen. Mitte März hat die IHK Halle-Dessau wieder 19 Azubis zu echten EnergieScouts ernannt.

Wer kann mitmachen? Unternehmen, die ihre Auszubildenden für Energiethemen sensibilisieren möchten und bereit sind, sich selbst aktiv zu engagieren, also Vorträge zu halten oder Betriebsbesuche anzubieten. Die angehenden IHK-EnergieScouts sollten mindestens im zweiten Ausbildungsjahr sein und empfehlenswert sind Gruppen von drei bis vier Auszubildenden pro Ausbildungsbetrieb. Interessierte Unternehmen können sich gern an die IHK wenden.



Weitere Informationen unter: www.ihk.de/halle, Nr. 4672012

Zum Tod von Heinz Kiegeland



Wenn die Wirtschaftsregion im ehemaligen „Chemiedreieck“ der DDR seit 1990 den Sprung in das kalte Wasser der Marktwirtschaft geschafft hat, dann war dies das Verdienst vieler mutiger, entscheidungsstarker und tatkräftiger Persönlichkeiten. Eine davon war Heinz Kiegeland. Die SED-Bezirkszeitung „Freiheit“, die er leitete, führte er als „Mitteldeutsche Zeitung“ in den westdeutschen DuMont-Verlag und schaffte es dort an die Kölner Unternehmensspitze. In der Vollversammlung der IHK Halle-Dessau half er über viele Jahre entscheidend mit, die Wirtschaft der Region voran zu bringen. Weggefährten beschreiben ihn als freundlich und umgänglich, aber durchsetzungsstark.

Am 8. April 2023 ist Heinz Kiegeland kurz vor seinem 80. Geburtstag ver-

storben. Die IHK mit Präsident Prof. Dr. Steffen Keitel und Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Thomas Brockmeier an der Spitze gedenkt des Ehrenmitglieds ihrer Vollversammlung in Dankbarkeit.

Netzwerken für Jungunternehmer

Wer sich als Jungunternehmer ehrenamtlich engagieren will, kann dies auf vielfältige Weise – unter anderem bei der IHK oder bei den Wirtschaftsjuvenen. Eine Gelegenheit, deren Vereine **Sachsen-Anhalt und Dessau** kennenzulernen und mit ihren Mitgliedern sowie den geladenen Gästen aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik ins Gespräch zu kommen, bietet der Sommerball der Wirtschaft am 24. Juni 2023. Start ist 17.00 Uhr im Technikmuseum „Hugo Junkers“ in Dessau. Im Programm sind unter anderem eine Führung durch das Technikmuseum und eine Spenden-Tombola vorgesehen. Die Einnahmen daraus fließen noch am Abend an die Karl-Heinz-Heise-Stiftung. Diese setzt sich unter anderem für eine Förderung der Kultur, des Sports sowie für den Denkmal- und Umweltschutz ein.



Karten gibt es für 120 Euro pro Person über das Buchungsportal der Wirtschaftsjuvenen: www.wj-dessau.de

Von Profis für Profis.



Unternehmensvorstellung

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

Leistungsspektrum

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

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

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

Von Profis für Profis.

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

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

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

Jetzt einsteigen – mit CarUnion sicher von Auftrag zu Auftrag.

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

Autos. Einfach. CarUnion.

CarUnion Standorte in Sachsen-Anhalt:

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

ZAHLEN – DATEN – FAKTEN

Wissenswertes zur Unternehmensnachfolge!

Perspektive 2023

In den nächsten zehn Jahren
stehen in Sachsen-Anhalt
10.000 Unternehmen vor der Übergabe.

NACHFOLGE

Hälfte/Hälfte

Experten schätzen, dass circa 50 Prozent
der betroffenen Unternehmen nicht übergabewürdig
beziehungsweise -fähig sind.

Dies betrifft in der Regel Solo- und Kleinst-
unternehmen, bei denen auch keine Ambitionen der
Inhaber zur Übergabe vorhanden sind. Sie werden, oft
auch im Nebenerwerb betrieben, geschlossen
– unabhängig von einer Altersgrenze.

Solo oder Team

80 Prozent der Nachfolgenden
sind Einzelpersonen,
20 Prozent übernehmen als Team.

Altersdurchschnitt steigt

23 Prozent der Einzelunternehmerinnen und
-unternehmer im IHK-Bezirk sind 60 Jahre
und älter (Stand Juni 2022) – also rund
7.700 Unternehmerinnen und Unternehmer.
Davon sind 4.100 bereits älter als 65 Jahre.

Erfolgsquote

Branchenabhängig gelingen circa
65 bis 75 Prozent der angestrebten
Unternehmensübergaben
in Sachsen-Anhalt.

Gereifte Neuunternehmer

Das Durchschnittsalter der Über-
nehmenden liegt bei 39 Jahren
(m: 39,0, w: 39,6)

Frauen als Nachfolgerinnen

29 Prozent der Nachfolger
in Sachsen-Anhalt sind Frauen.



IHK Halle-Dessau
Unternehmenssicherung,
-nachfolge und -finanzierung
Achim Schaarschmidt
Tel. 0345 2126-272
aschaarsch@halle.ihk.de

Quelle: Nachfolgemonitor 2021 / IHK

Attraktivere Ausbildung durch Auslandspraktikum

Im Ringen um die besten Auszubildenden und deren langfristige Bindung ans Unternehmen sind viele Betriebe auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, die Ausbildung attraktiver zu gestalten – etwa über ein Auslandspraktikum mit dem **Förderprogramm Erasmus+** der Europäischen Union.

Ein solches hat zum Beispiel Koch-Azubi Maik Pfeiffer vom Soibelmann Hotel in Wittenberg absolviert. „Die positiven Auswirkungen, die diese Zeit auf unseren Azubi hatte, waren die Investition in sein dreiwöchiges bezahltes Auslandspraktikum auf jeden Fall wert“, sagt Küchenchef Stefan Gerlach. „Zumal wir durch das Erasmus-Stipendium ausschließlich seine Freistellung

übernehmen mussten. Er zeigt sich jetzt noch motivierter, selbstsicherer und aufmerksamer und findet selbst, dass diese Erfahrung ein großer Gewinn für ihn war.“

Aufenthalt hinterlässt Spuren

In einem fremden Land mit unvertrauter Kultur und Sprache auf sich allein gestellt zu recht kommen: Viele, die während ihrer Schul-

zeit, Ausbildung oder dem Studium einige Zeit im Ausland waren, wissen sofort, wie sich das anfühlt und was es für die eigene Entwicklung bedeutet. „Meist sind das auch die Betriebsleiter, die schließlich wieder auf mich zukommen, weil sie heute ihre eigenen Azubis auf diese Reise schicken wollen“, bemerkt Thomas Böttcher, Mobilitätsberater beim Verein Kompetenz, Kommunikation & Konfliktprävention e. V., der seit vielen Jahren für den Bezirk der IHK Halle-Dessau Erasmus+ Stipendien zwischen Gastbetrieben und deutschen Auszubildenden vermittelt.

Auf die aufregenden ersten Tage folgte ein Gewinn an Sicherheit und Stabilität. Die sich ergebenden Verbindungen zu den Menschen im Gastland, die persönlichen, sprachlichen und kulturellen Eindrücke sowie die gelernten fachlichen Kompetenzen hätten für die jungen Leute ihren ganz besonderen Reiz und würden viele Spuren hinterlassen, die noch lange nachwirkten. Meist kämen die Auszubildenden mit einer großen Wertschätzung und Dankbarkeit an ihren Ausbildungsort zurück.

Besonders gute Leistungen erforderlich

Initiator bei Soibelmann in Wittenberg war der Ausbilder von Maik Pfeiffer auf Berufsschulseite: Thomas Wolfgang, Vorsitzender des Landesverbands der Köche Mitteldeutschlands, sah die überdurchschnittlich guten Noten und Fähigkeiten seines Schützlings im dritten Lehrjahr, der inzwischen kurz vor der

Zum Förderprogramm Erasmus+ der Europäischen Union:

Rechtlicher Rahmen

Nach § 2 Abs. 3 BBiG können Teile der Ausbildung im Ausland durchgeführt werden. Die Gesamtdauer soll ein Viertel der in der Ausbildungsordnung festgelegten Ausbildungsdauer nicht überschreiten.

Dauer des Aufenthaltes

Mindestens 14 Tage Aufenthalt vor Ort, längere Aufenthalte sind möglich; Reisezeiträume können frei gewählt werden.

Zeitraum des Praktikums

Individuell: Abstimmung mit Betrieb und Berufsschule notwendig.

Inhalt

Im Rahmen des Lernaufenthaltes müssen ausbildungsrelevante Inhalte laut Ausbildungsordnung für den betreffenden Beruf

vermittelt werden. Sollte der Aufenthalt vier Wochen übersteigen, ist ein Plan der zu vermittelnden Inhalte mit der zuständigen Stelle abzustimmen (IHK, HWK).

Förderung

Die Höhe der Förderung ist abhängig vom Zielland und der Dauer der Reise und gilt für Transporte, Versicherung, Unterkunft. Selbst zu tragen sind Kosten für Verpflegung, Zusatzversicherungen, Freizeitaktivitäten.

Teilnahmebedingungen

- Auszubildende in einer dualen oder schulischen Ausbildung und Lernende in der Aus- und Weiterbildung;
- Mindestalter 18 Jahre bei Ausreise;
- Nachweis von Sprachkenntnissen;
- Verpflichtender Sprachtest bei Aufenthalts über 3 Wochen.

Voraussetzungen

Diese Unterlagen müssen bei einer Bewerbung für ein Stipendium eingereicht werden:

- Nur Unternehmen, Berufsschule oder eine Kammer können die Erasmus+-Förderung beantragen, eingereicht werden müssen Bewerbungsbogen und Datenschutzformular
- Vorlage von Referenzschreiben des Ausbildungsbetriebes und der Berufsschule
- Anschreiben und Lebenslauf des Auszubildenden müssen auf Englisch und Deutsch oder in Landessprache nach EUROPASS-Standard vorgelegt werden



Hinweise und Beispiele zum Ausfüllen sind unter www.europass-info.de zu finden.



letzten Prüfung steht. Sie gaben ihm Grund zur Annahme, dass ein Praktikum im Ausland seine fachlichen Kompetenzen vertiefen und seine Ausbildung abrunden könnte. Als Betrieb und Küchenchef ihr Einverständnis gaben, ging es auch schon an die Planung des dreiwöchigen Einsatzes im traditionsreichen Restaurant „Follas Novas“ im spanischen Vigo, das in der Region Galicien etwa eine Stunde südlich von Santiago de Compostela liegt. „In den ersten drei Tagen waren meine Aufre-

gung und Unsicherheit am größten, die Sorge davor, zu stören oder etwas falsch zu machen“, erzählt Maik Pfeiffer rückblickend, danach gewöhnte er sich jeden Tag mehr und mehr an die neuen Tagesabläufe und die Art zu arbeiten. Die direkte Rohstoffverarbeitung „aus dem Meer auf den Tisch“ faszinierte ihn genauso wie die Verwendung von völlig anderen Rezepten für ansonsten identische Speisen, wie es bei der Herstellung von Kartoffelpüree der Fall gewesen wäre.

Auszubildender Maik Pfeiffer (4. v. r.) zwischen seinen spanischen Kolleginnen und Kollegen sowie weiteren mitreisenden Auszubildenden des Auslandspraktika-Aufenthalts in Vigo, Spanien.

Lösungen auf die "spanische Art"

„Ursprünglich hat mich der Beruf so begeistert, weil es ein international anerkanntes Fach ist, in dem ich überall auf der Welt erfolgreich arbeiten kann“, beschreibt Pfeiffer den Beginn seines Weges. „In Vigo die passende Erfahrung dazu zu machen, hat mir viel Motivation verschafft, auch weiterhin mein Bestes zu geben.“

Selbst die spanische Gastronomie profitierte von dem frischen Wind aus Deutschland: Mit einem frisch gebackenen Apfelstrudel und einem Bauernfrühstück begeisterte Pfeiffer seine galicischen Kollegen von den Traditionsmahlzeiten seiner Heimat und brachte andersherum einige Rezepte mit in die Heimat, von denen Küchenchef Stefan Gerlach in Wittenberg nun auch profitiert. Neuerdings wären die Rollen hin und wieder vertauscht, wenn Pfeiffer nach Ideen und Lösungen „auf die spanische Art“ gefragt werde, sagt er mit einem Augenzwinkern.

Nächster Termin: Noch freie Plätze!

Vom 15. Oktober 2023 bis 4. November 2023 besteht die Möglichkeit auf ein Auslandspraktikum auf Kreta/in Griechenland

- Auslandspraktikum in einem griechischen Betrieb
- Voraussetzung: mindestens gute Leistungen des Auszubildenden in Theorie und Praxis, gute Grundkenntnisse in Englisch
- gemeinsame Unterkunft in einer landestypischen Wohnung/Apartment
- Erasmus-Förderung: ca. 1.100 Euro; Europass-Zertifikat nach erfolgreich absolviertem Lernaufenthalt
- Anmeldung bis 15. Juni 2023 bei Thomas Böttcher

Ansprechpartner:

Thomas Böttcher, Mobilitätsberater für die IHK Halle-Dessau, hilft Betrieben und Auszubildenden bei der Planung, Durchführung, Auswertung und Abrechnung von Auslandsaufenthalten, der Suche geeigneter Partnerbetriebe und Unterkünfte im Ausland, der Suche nach Fördermitteln und Hilfe bei der Beantragung.

Telefon-Hotline in der Europawoche 2023 am 22. Mai 2023 von 17-19 Uhr: Wie läuft ein beruflicher Lernaufenthalt im Ausland ab? Wie organisiere und finanziere ich diesen? Tel.: 0173 2010597 oder E-Mail: tboettcher@europaktiv.de



IHK Halle-Dessau
Aus- und Weiterbildung
Julia Wunsch
 Tel. 03493 3757-29 bzw. 03491 6701-21
jwuensch@halle.ihk.de

Robert Dreyer hat nicht nur den Hobel, sondern eine komplette Tischlerei mit 15 Mitarbeitern in Wulferstedt übernommen. Der Tischlermeister zeigt Gesicht in der Nachfolgekampagne „Freundliche Übernahme“, die 2023 gemeinsam von den sachsen-anhaltischen Handwerks- sowie Industrie- und Handelskammern mit weiteren Partnern initiiert wurde.



Übergeben, nicht aufgeben!

Eine Generationenaufgabe: Viele Gründerinnen und Gründer aus den 1990er Jahren stehen in den kommenden Jahren vor der Herausforderung, ihr Geschäft in jüngere Hände zu legen – nicht selten hängt ihre Altersversorgung davon ab. Eine Kommunikationskampagne der gewerblichen Kammern soll bei der „freundlichen Übernahme“ helfen.

„Nicht wenige Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmer unterschätzen, wie schwierig eine Nachfolgeregelung werden kann – sie fangen deshalb zu spät an, sich darum zu kümmern“, berichtet Antje Bauer, Geschäftsführerin Starthilfe und Unternehmensförderung bei der IHK Halle-Dessau. „Da rollt eine Welle auf die sachsen-anhaltische Wirtschaft zu!“ Von den insgesamt 117.000 Unternehmen aus Handwerk, Industrie, Handel und Dienstleistungen in Sachsen-Anhalt stehen in den Jahren 2022 bis 2026 etwa 3.600 vor einer Übergabe – so die Prognosen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn. Das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt (siehe auch Beitrag Seite 46, „Wir für Sie“) rechnet sogar damit, dass die Welle an Fahrt aufnimmt und in den nächsten zehn Jahren dann sogar 10.000 Unternehmen vor der Frage stehen werden, den Betrieb aufzugeben oder zu übergeben.

Wie erfolgreich solche Übergaben verlaufen, lässt sich zunächst gar nicht so leicht beantworten. Denn nicht alle betroffenen Unternehmen suchen dabei öffentliche Unterstützung. Aufschluss gibt aber zumindest teilweise ein Blick in die offizielle Gewerbestatistik. Die weist für das Land Sachsen-Anhalt im vergangenen Jahr 8.904 Neugründungen aus. Davon waren 701 Geschäftsübernahmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht beziehungsweise Erwerb von Geschäftsanteilen, sofern von den Nachfolgegründern beim Gewerbeamt angegeben. Im Gegenzug verzeichnet die Statistik 8.800 Geschäftsaufgaben, wovon 561 Personenangaben, das Geschäft beziehungsweise Anteile daran an eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger weitergeben zu haben. „Es dürften mehr sein, als dort erfasst wurden“, schätzt Bauer und ergänzt: „Unserer Erfahrung nach gelingen zwei von drei Übergaben. Aber selbst wenn eine Nachfolgelösung gefunden scheint – eine Übergabe ist kein Selbstläufer.“ Zahllose administrative, finanzielle und nicht zuletzt emotionale Fragen seien selbst bei einer

geplanten Übergabe innerhalb der Familie zu klären (siehe auch: „Top oder Flop?“, S. 16)

Ein Netzwerk aus Sparringspartnern

Wer kann helfen? Das wichtigste öffentliche Unterstützungsangebot in Sachsen-Anhalt ist das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt. Es versteht sich als Sparringspartner für die unternehmerische Staffeltabübergabe, bündelt die Kompetenz der vier Wirtschaftskammern im Land und kooperiert eng mit weiteren Partnern.

Einer davon ist die Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e.V. (BUSÄ), der aktuell 24 Spezialisten zählt. Alle mit ausgewiesener fachlicher Kompetenz und Kenntnis des Landes. Deren Vorsitzender Jörg Schulze hält die enge Vernetzung aller für das Thema relevanter Partner gerade in der jetzigen Situation für eine wichtige Voraussetzung, um zu tragfähigen Übergabelösungen zu kommen. Denn die Krisen der letzten Jahre und daraus resultierenden Veränderungen der Märkte machen sie aktuell nicht einfacher. Die steigenden Zinsen verteuern Finanzierungen wie nötige Investitionen. Und trotz oftmals guter Unternehmenssubstanz sind Banken vorsichtiger geworden, Übergaben/Übernahmen zu finanzieren.

Neben objektiven Gründen wie eigenes Risikovormanagement oder einem bestehenden Portfoliomix, der ein weiteres Geschäft in bestimmten Branchen abschließt, sehen sich Unternehmen aber auch paradoxen Situationen ausgesetzt. Jörg Schulze beschreibt das an einem einfachen Beispiel aus seiner eigenen Praxis als Unternehmensberater und Niederlassungsleiter der ETL Unternehmensberatung AG in Dessau-Roßlau: „Wer beispielsweise als Restaurantbesitzer während der Coronapandemie gesetzlich schließen musste und in dieser Zeit Förderung bezog, findet das inzwischen in seiner Bilanz wieder. Dafür muss er sich bei einer möglichen Übergabe



„
10.000 Unternehmen stehen in den nächsten zehn Jahren vor der Übergabe.“

Antje Bauer
IHK-Geschäftsführerin und
Sprecherin des Netzwerkes
Unternehmensnachfolge
Sachsen-Anhalt

mitunter die Frage gefallen lassen, ob sein Unternehmenskonzept tragfähig sei, wenn er zeitweise von öffentlicher Förderung lebte.“ Bleibt die Finanzierung dann aus, sucht das Netzwerk nach neuen Lösungen, wo der Betroffene allein vielleicht ratlos wäre. Mit anderen Partnern, der Bürgschaftsbank oder der Investitionsbank des Landes beispielsweise. Wirtschaftsingenieur Schulze ist aus praktischem Erleben überzeugt, dass in Sachsen-Anhalt trotz der benannten aktuellen Probleme keine Übergabedeckung mit Substanz an Finanzierungsfragen scheitern muss.

Brisanter Dominoeffekt

Engagierte Netzwerke für erfolgreiche Übernahmen und ein breites Unterstützungsangebot sind wichtig, aber nur eine Seite der Medaille. Welche gesellschaftliche Herausforderung über die betroffenen Betriebe hinaus und welche Brisanz in diesem Thema für Zukunft und Wohlstand in Deutschland generell liegen, bringt Sven Schubert auf den Punkt. Der Augenoptikermeister aus Halle (Saale) und Mitglied in der Vollversammlung der örtlichen Handwerkskammer beschreibt einen möglichen Dominoeffekt: „Die Zahl der Betriebsinhaber, die ihr Handwerk altersbe-

dingt aufgeben werden, steigt. Ausreichend Nachfolger und Gründer fehlen jedoch.“ Das führe zu einem Rückgang der Zahl an Handwerksbetrieben und verstärke den Fachkräftemangel. Um dem entgegenzuwirken, bedarf es einer gesamtgesellschaftlichen Anstrengung, die Selbstständigkeit und Unternehmertum auch für junge Leute wieder interessanter macht. „Ohne uns Handwerker wird es in Zukunft zwar viele tolle Pläne geben – aber niemanden mehr, der sie umsetzt“, so der Hallenser Unternehmer.

Informationskampagne gestartet

Schuberts Beschreibung ist gesellschaftlicher Status Quo weit über das Handwerk hinaus. Das sehen auch Antje Bauer und Jörg Schulze so. Sie sind sich einig, dass deshalb Unterstützung nicht ausreicht, die sich ausschließlich auf das reine „Tagesgeschäft“ bezieht und gehören deshalb zu den Mitinitiatoren der Kommunikationskampagne „Freundliche Übernahme.“ Beteiligt daran sind neben dem Netzwerk Unternehmensnachfolge und der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e.V. auch die Bürgschaftsbank/Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH und die Investitionsbank Sachsen-Anhalt.



”

Wir wollen den Kreis potenzieller Nachfolger vergrößern.“

Jörg Schulze
Vorsitzender der
Beratervereinigung
Unternehmensnachfolge
Sachsen-Anhalt e. V.

Unternehmensübergaben – Top oder Flop?

Die drei größten Herausforderungen bei Übergaben von Unternehmen sind:

- die oft unzureichende Vorbereitung des Unternehmers auf die Übergabe
- die mangelnde Kenntnis der Möglichkeit einer Unternehmensübernahme seitens des Nachfolgers
- die Einigung beider Seiten im Nachfolgeprozess.

Nicht wenige Seniorunternehmerinnen und -unternehmer unterschätzen, wie lange eine solide Regelung von der Planung bis zur Übergabe dauern kann und fangen zu spät mit der Vorbereitung an. Die Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger kann mehrere Jahre dauern. Innerhalb der Familie spielen oft Emotionen eine Rolle. Mit einem externen Einsteiger hingegen muss ein für beide Seiten fairer Kaufpreis und dessen Finanzierung gefunden werden. Und nicht zuletzt: Wer sein Lebenswerk übergibt, muss auch loslassen können. Das klingt banal, kann aber zum Problem werden. Hinzu kommt aktuell, dass größere Zugeständnisse an den Verkaufspreis gemacht werden müssen und deshalb, wo immer es geht, mit dem Unternehmensverkauf abgewartet wird. Übergaben werden verschoben, bis sich die durch die Folgen der Coronapandemie und des Krieges in der Ukraine weiter verschärfte Lage wieder stabilisiert haben könnte.

Trotz allem: Im Allgemeinen und wenn auch von Branche zu Branche schwankend, gibt es eine stabile Nachfrage für zur Übernahme angebotene Unternehmen: Etwa 65 bis 75 Prozent der angestrebten Unternehmensübergaben gelingen. Und auch die vermeintlich verbleibende Lücke kann geschlossen werden. Vorausgesetzt die folgenden fünf Bedingungen werden erfüllt:

1. Die zu übergebenden Unternehmen bleiben wettbewerbs- und zukunftsfähig,
2. Übernehmer bekommen die Finanzierung gestemmt,
3. die politischen Rahmenbedingungen verschlechtern sich zumindest nicht,
4. die Zahl an Gründungswilligen bleibt mindestens konstant und schließlich:
5. die an einer unternehmerischen Selbstständigkeit Interessierten wissen, dass man dafür auch eine Unternehmensnachfolge antreten kann, eine solche Vorteile mit sich bringt und dass sie dringend gesucht werden.

Gemeinsam verfolgen sie das Ziel, den Kreis der potenziellen Nachfolgekandidaten über eine Informationsoffensive zu vergrößern und die Zahl möglicher Interessenten für eine Unternehmensübernahme zu erhöhen. Potenzielle Kandidaten sollen für die Idee einer Betriebsübernahme sensibilisiert und zugleich auch auf die Unterstützung von Netzwerk und Partnern aufmerksam gemacht werden. Jörg Schulze verweist dabei auf ein besonderes Potenzial für mögliche Übernahmen, das bisher zu wenig erschlossen ist. „Wir sollten unseren Blick bei diesem Thema noch viel stärker auf die Gründerszene richten. Gestandene Betriebskonzepte und frische Gründerideen passen oft viel besser zueinander, als mancher denkt.“

Für Antje Bauer heißt das, potenzielle Interessenten stärker dort abzuholen, wo sie anzutreffen sind: „Die auch auf benachbarte Bundesländer ausgerichtete Kommunikationsoffensive umfasst deshalb unter anderem Werbung in Sozialen Medien, wie beispielsweise XING und LinkedIn, klassische Werbung sowie einen Internetauftritt. Unter www.freundliche-übernahme.de finden Interessierte Unterstützungs- und Beratungsangebote und Informationen zu allem, was Übernehmende und Übergebende wissen sollten: Von A, wie Angebote der Nachfolgebörse „nextchange“, über K wie Kontakte zu direkten Ansprechpartnern, bis zu Z, wie Zeitplan zur Übergabe.“

Jede Idee ist willkommen

Die richtigen Partner über Generationen hinweg hier zusammenzubringen, das motiviert Jörg Schulze, Unternehmensnachfolgen nicht nur im beruflichen Alltag zu



begleiten, sondern auch im Ehrenamt zu fördern. Seine Funktion als Vorsitzender der Beratervereinigung empfindet er dabei vor allem inspirierend. Zum einen, weil das Miteinanderarbeiten verschiedener Professionen von Unternehmens- und Steuerberatern bis hin zu Juristen im Verein oftmals einen tieferen Themeneinstieg als der Berufsalltag ermöglicht, zum anderen, weil sich über die Kooperation beispielsweise mit den Kammern der Wirtschaft zur unternehmerischen Expertise auch die wirtschaftspolitische gesellt. Beides zusammenzudenken führt nicht nur zu guten praktischen Lösungen, es macht auch Spaß. Sein Fazit: Ohne Herzblut für die Sache würden wir ein Stück unserer Zukunft verschenken.

Wer sein Unternehmen abgeben möchte, sollte sich rechtzeitig Rat suchen. Die gewerblichen Kammern im Land unterstützen im gesamten Übergabeprozess – sowohl übergabewillige Unternehmer als auch potenzielle Nachfolger.

Verantwortung tragen alle – gemeinsam

Auch bei guten Voraussetzungen im einzelnen Unternehmen – Übergaben in die nächste Generation sind in den seltensten Fällen Selbstläufer. Gefragt ist angesichts der prognostizierten Entwicklung mehr „Teamwork“: Die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit des zu übergebenden Unternehmens liegt in der Hand des Inhabers, des Unternehmers selbst. Die gelingende Finanzierung der Übernahme liegt in der Hand des Nachfolgers und eines willigen und sachkundigen Bankers. Für optimale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen sind Politiker und Wirtschaftsförderer verantwortlich. Die ausreichende Zahl an Gründungswilligen liegt in den Händen von Schulen, Universitäten und der Gesellschaft insgesamt. Die Möglichkeit und die Chancen einer unternehmerischen Selbstständigkeit müssen hier viel stärker thematisiert werden. Vor allem jüngere Menschen müssen mit der Idee vertraut werden, später eine eigene Firma zu gründen und zu führen. Dafür muss aber zuerst einmal das Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit geradegerückt werden. Kurzum: Wir brauchen mehr Gründer- und Unternehmergeist im Land – aber auch ein wirtschaftsfreundliches Umfeld, in dem sich Firmen erfolgreich entwickeln können.

Die Information, das Finden und Gewinnen von Unternehmensnachfolgern schließlich, liegt in der Hand von Interessenvertretern – hier in Sachsen-Anhalt hauptsächlich in den Händen der vier gewerblichen Kammern beziehungsweise in der Hand ihres Netzwerks.



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



„Alle Krisen haben gezeigt, dass die Leute zu allerletzt auf Süßes verzichten“, ist Florian Langenberg überzeugt.

„Rechnen, schauen und einfach trauen“

Köthen. Die Kreisstadt des Landkreises Anhalt-Bitterfeld hat knapp 25.000 Einwohner. Hinzu kommen etwa 3.500 Studierende der Hochschule Anhalt. Das ist die neue Heimat von Florian Langenberg. Er hat hier ein **Einzelhandelsgeschäft** übernommen. Ein Wagnis mit Kalkül.

An einem Sonntag im November 2022 biegt Florian Langenberg das erste Mal auf die Hallesche Straße ein. Mit-tendrin in der liebevoll sanierten Altstadt, das Schloss und alle fünf Kirchen in Sichtweite, liegt der Laden, den er ansteuert. Karin Wenger sucht zum Jahreswechsel einen Nachfolger für ihr Geschäft „Kreso – Kreative Sortimente“, will es in guten Händen wissen. Fast 30 Jahre stand sie hier hinter der Ladentheke und machte mit auserlesenen Schokoladen, mit Kaffee-, Tee-, Spirituosen- und Gebäckspezialitäten sowie kreativen Geschenken viele Kunden glücklich.

Die Chemie stimmt

Mit 60 soll für sie Schluss sein, aber auf keinen Fall für das Geschäft. Die Suche nach einem Nachfolger ist schwierig. Bis sich Karin Wenger und Florian Langenberg treffen. Da stimmt die Chemie sofort. Auch das, weiß der 35-jährige Thüringer, gehört dazu. Langenberg arbeitet 2022 noch bei der Stadtverwaltung Erfurt und hat mehrere Ausbildungen in der Tasche: Facharbeiter für Lagerlogistik, Kaufmann, Lokführer. Sein größter Wunsch aber ist die Selbstständigkeit. Ganz gezielt sucht er im Internet nach einem bestehenden Geschäft, das er übernehmen könnte,

KÖTHEN

und findet die Annonce vom Lädchen aus Köthen. Übergabewillige Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmer inserieren etwa in der bundesweiten Online-Börse nextchange, mit der die IHK kooperiert. Nach den ersten Telefonaten macht er sich später auf in die Bachstadt. Das Geschäft gefällt ihm, dann geht alles ziemlich schnell.

Gemeinsame Inventur

Und vor allem reibungslos. Alt- und Neuinhaber machen gemeinsam Inventur, einigen sich auf Laden- und Warenwert. Florian Langenberg nimmt einen Kredit auf, eröffnet ein Geschäftskonto, erledigt alle An- und Ummeldungen. Am 1. März 2023 übernimmt er ganz offiziell das Geschäft mitsamt den beiden Mitarbeitern: „Laden und Konzept funktionieren, warum sollte ich da etwas ändern?“

Vielleicht, weil auch Köthen wie viele Städte mit ähnlichen Problemen zu kämpfen hat: knappe Kassen, abwandernde Bevölkerung, nach Corona gebeutelte Innenstädte? Ist es da nicht ein Risiko, ein Geschäft zu übernehmen?

Nicht blauäugig

Der Noch-Thüringer verweist auf die eigene Familiengeschichte. Generationen seien selbstständig gewesen. Im Rattanmöbel-Geschäft der Eltern sei er praktisch groß geworden. Er weiß genau, worauf er sich einlässt und was auf ihn zukommt. „Rechnen, schauen und dann einfach trauen“, sagt Florian Langenberg. Und außerdem ist da auch noch die Überzeugung: „Alle Krisen haben gezeigt, dass die Leute zu allerletzt auf Süßes verzichten.“

Mit der Selbstständigkeit verbindet Langenberg vor allem die Freiheit, eigenverantwortlich Entscheidungen treffen zu können. Dazu gehören auch die nächsten Schritte: Mit Frau und Kind zieht er demnächst nach Sachsen-Anhalt. Für die Stamm- und Laufkundschaft wird der dann Neuköthener die Produktpalette etwas erweitern. Und über einen schrittweise aufzubauenden Onlineshop im Idealfall neue Kunden mit Schokolade glücklich machen.

Der berühmte Sohn der Stadt, Johann Sebastian Bach, hätte es wohl so ausgedrückt: „Alles, was man tun muss, ist, die richtige Taste zum richtigen Zeitpunkt zu treffen.“

„*Ich wage das jetzt einfach.*“

Florian Langenberg
Geschäftsinhaber
„Kreso – Kreative Sortimente“

Kreso – Kreative Sortimente
Hallesche Str. 79
06366 Köthen
Tel.: 03496 217337
www.kreso-shop.de



IHK Halle-Deessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
Susann Ehrenberg
Tel. 0345 2126-452
sehrenberg@halle.ihk.de

Anzeige

RENAULT EXPRESS UND KANGOO RAPID

Renault KANGOO Rapid III
Start L1 Blue dCi 75¹

ab mtl. **220 €** netto¹ /
ab mtl. **261,80 €** brutto¹

Renault EXPRESS Basis
Blue dCi 75²

ab mtl. **230 €** netto² /
ab mtl. **273,70 €** brutto²

¹ Renault Kangoo Rapid III Start L1 Blue dCi 75: monatliche Rate netto 220 € / brutto 261,80 €.

² Renault Express Basis Blue dCi 75: monatliche Rate netto 230 € / brutto 273,70 €.

^{1,2} Leasingsonderzahlung 0,- €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, zzgl. Bereitstellungskosten netto 755,46 € / brutto 899 €. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstr. 1, 41468 Neuss, gültig bis 30.6.2023. Abb. zeigen Sonderausstattungen.

KANGOO RAPID III: elektr. Außenspiegel, Einparkhilfe hinten, elektr. Fensterheber vorne, Heckklappe verglast, Klimaanlage, Licht- und Regensensor, Mittelarmlehne mit Staufach, Müdigkeitserkennung, Notbremsassistent, Radio Connect R&Go, DAB+, Tempopilot u.v.m.
EXPRESS: elektr. Fensterheber vorne, Bremsassistent mit automatischer Warnblinkanlage bei Notbremsung, ESP, Berganfahrassistent, Hecktüren asymmetrisch, ohne Fenster, Trennwand geschlossen mit Fenster, Lichtsensor, Schiebetür rechts ohne Fenster u.v.m.

CARUNION

CarUnion AutoTag GmbH

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

ANSPRECHPARTNER:

Ralf Engemann · E-Mail: r.engemann@carunion.de · Tel.: 0173 5763527



Vom Konzept überzeugt

Nadja Wöllert hat eine **Firma übernommen**. Und dabei gleich auch noch den Firmensitz von Baden-Württemberg nach Sachsen-Anhalt geholt. Ein Risiko? Kaum, sagt sie. Denn das Konzept sei einfach überzeugend.

„**Hier steckt mein ganzes Herzblut drin.**“

Nadja Wöllert,
Inhaberin Notfall-ABC

Fieberkrämpfe oder ein Erstickungsanfall. Eine verschluckte Marmor oder ein Sturz. Verbrennen oder Verbürhen. Für Eltern kann das zum wahren Schreckensszenario werden. Ein Hilfesystem für den Umgang mit solchen Situationen entwickelte Notfallsanitäter Frank Klink vor acht Jahren. Mit seinem Notfall-ABC-Konzept gründete der Freudenstädter 2015 ein Unternehmen, das sich wachsender Beliebtheit erfreut. Aus persönlichen Gründen suchte er zum Jahreswechsel 2022/2023 einen Nachfolger für die Firma, die nach dem Franchise-System funktioniert.

Gründliche Vorbereitung

Aus den rund 50 aktiven Kindernotfalltrainern, die die Notfallkurse für Babys und Kleinkinder an inzwischen über 100 Orten in Deutschland wohnortnah anbieten, sprach er gezielt Nadja Wöllert an. Die zertifizierte Kindernotfalltrainerin aus Leuna-Günthersdorf gehörte da

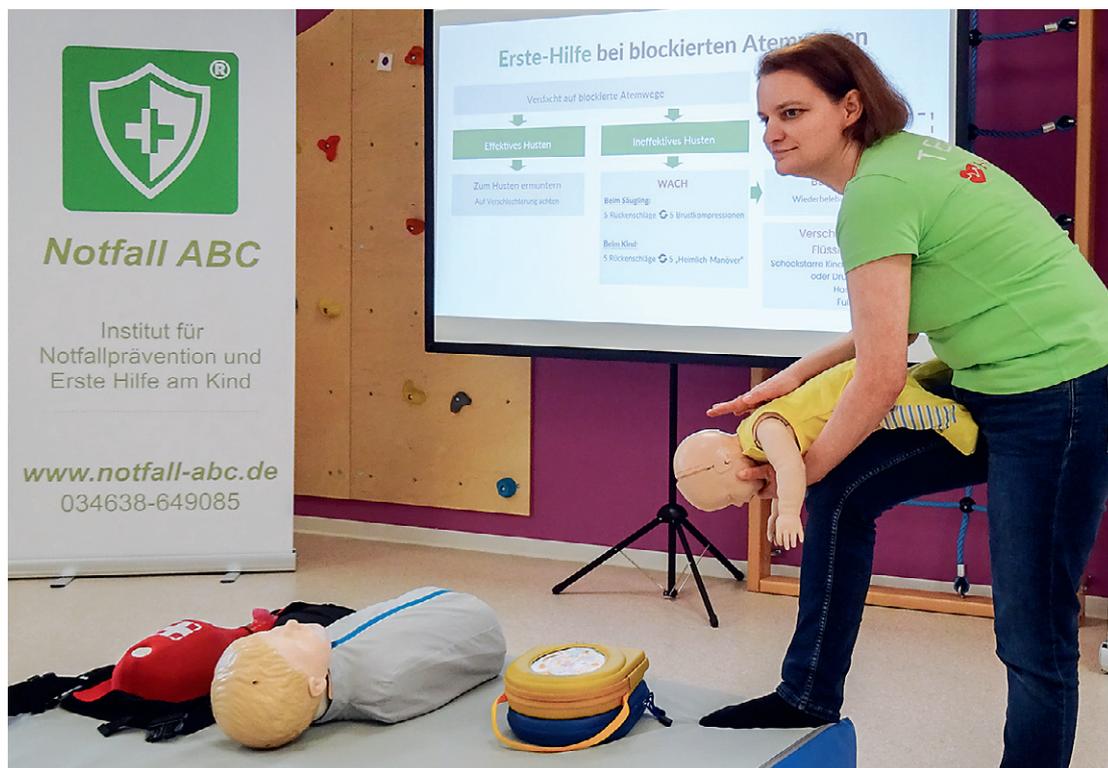
selbst schon seit drei Jahren zum Notfall-ABC-Team. „Ich finde das Konzept einfach überzeugend. Wir vermitteln hier etwas ganz Wichtiges. Geben präventiv Sicherheit für das Agieren in lebensgefährlichen Situationen. Dafür brenne ich.“

Nadja Wöllert will die Übernahme. Gemeinsam mit Frank Klink nimmt sie sich ein halbes Jahr Zeit für die Modalitäten. „Ich habe Buchungssysteme, Lizenzverträge und Videoprogramme studiert, die aktiven Kindernotfalltrainer kennengelernt und mich natürlich mit Themen beschäftigt, die eine Selbstständigkeit mit sich bringen.“

Rat vor der Firmenübernahme geholt

Dafür, erklärt die examinierte Gesundheits- und Kinderkrankenschwester, habe sie sich Rat geholt. Beispielsweise bei der IHK in Halle (Saale). Hier erfuhr sie, was bei der von ihr angestrebten nebenberuflichen Selbstständigkeit alles zu beachten ist. Neben wertvollen rechtlichen

Nadja Wöllert gibt auch selbst Kindernotfallkurse. Hier erklärt sie einer Sportgruppe die Erste Hilfe bei blockierten Atemwegen.



Notfall-ABC
Institut für Notfall-
prävention und
Erste Hilfe am Kind
Nadja Wöllert
Feldlerchenweg 7
06237 Leuna-Günthersdorf
Tel.: 034638 649085
www.notfall-abc.de



IHK Halle-Dessau
Starthilfe und Unter-
nehmensförderung
Susann Ehrenberg
Tel. 0345 2126-452
sehrenberg@halle.ihk.de

Hinweisen bekam sie auch praktische Tipps beim Anmelden der Geschäftstätigkeit. Mit Hilfe eines Steuerberaters erstellte sich Nadja Wöllert einen Investplan. Mit alldem im Rücken fühlte sich die 43-Jährige gut gerüstet für die Firmenübernahme im Januar 2023. „Außerdem ist das Risiko für mich überschaubar. Ich arbeite noch hauptberuflich in der Uniklinik in Leipzig. Und unser Vertriebssystem mit selbstständigen Trainern verteilt das Risiko ja zudem auf viele Schultern.“

Firmenzentrale in Günthersdorf

Die frischgebackene Firmenchefin agiert nun von Leuna-Günthersdorf aus. Der „Umzug“ der Unternehmenszentrale hat keine Nebenwirkungen: Für die Trainer ändert sich aufgrund der dezentralen Firmenstruktur durch den Inhaberwechsel nichts Wesentliches. So ist sichergestellt, dass alle Nutzer auch weiterhin wohnortnah die lebensrettenden Kurse und Seminare absolvieren können. Auch das umfangreiche digitale Kursangebot steht über die Firmenwebsite weiterhin unverändert zur Verfügung.

Bleibt also alles beim Alten? Ja und nein. Nadja Wöllert hat Pläne für die Firma. Sie möchte die Idee in Sachsen-Anhalt und Sachsen ausbauen und Mecklenburg-Vorpommern erobern. Will mit dem Präventionsansatz noch mehr Partner für Weiterbildungen in Schulen und Familienzentren begeistern. Und sie kämpft bei Krankenkassen um eine Kostenanerkennung für die Kurse. Weil eben das Konzept überzeugt.



Das Notfall-ABC-Konzept

Prüfe Atmung – Bewusstsein – Circulation: Das kann in kindlichen Notfällen jeder Art angewandt werden. Notfall-ABC bietet deutschlandweit und in der Schweiz Kurse und Seminare rund um den Themenkomplex „Notfälle im Kindesalter“ an. Als Kindernotfalltrainerinnen und -trainer kommen dabei ausschließlich hauptberufliche Notfallexperten mit langjähriger Erfahrung zum Einsatz. Die Angebote richten sich insbesondere an Eltern und Menschen, die beruflich oder privat mit Kindern zu tun haben, sowie an medizinisches Fachpersonal. Die Firma ist Deutschlands größter privater Anbieter von Kindernotfallkursen.

Anzeige



Erfolgsgeschichten unter widrigen Umständen

Hintergründe der Firmeneiteignungen in der DDR

Der Wirtschaftshistoriker **Rainer Karlsch** arbeitet in dem reich bebilderten Buch zahlreiche individuelle Geschichten durch unterschiedlichste Branchen auf.

Sachbuch 34,00 € ISBN 978-3-96311-714-5
360 Seiten • gebunden

Kaltstart im Familienbetrieb

Als Carolin Krause vor zwei Jahren den Hotel- und Gastronomiebetrieb ihrer Eltern mitten in der Corona-Pandemie übernahm, war das in vielerlei Hinsicht ein Risiko. Heute sagt sie: „Gemeinsam haben wir im **Übergabeprozess** alles richtig gemacht.“

„*Um einen Betrieb erfolgreich zu übernehmen, muss man ein Funkeln finden, das sich mit den eigenen Ideen verbinden lässt.*“

Carolin Krause,
Inhaberin
Hotel „Central“ Bitterfeld

Das Hotel Central ist eine Institution in Bitterfeld. Inzwischen führt es Carolin Krause in dritter Generation. Praktisch im Betrieb ihrer Eltern aufgewachsen, war die Übergabe lange ins Auge gefasst. In der Corona-Pandemie kam sie dann doch schneller als gedacht, als ihr früherer Arbeitgeber die von ihr verantwortete Abteilung Sales, Marketing & Entertainment im Düsseldorfer Hyatt-Hotel schloss. (Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ berichtete im Februar 2021.)

Neustart in der Pandemie

Rückkehr nach Bitterfeld: keine Woche wie die andere, ständige neue Hygiene- und Öffnungs- bzw. Schließungsregeln. Carolin Krause hat sich trotz manch guter Idee für Veränderungen von all dem nicht beirren lassen und sich gemeinsam mit ihren Eltern schon in der Übergabephase darauf konzentriert, was den Betrieb zunächst sicherte. Die erste wegweisende unternehmerische Entscheidung dabei war die, das Personal weiter zu beschäftigen. Für das Team ein Neustart im vielfachen Sinne. Heute sagt die Betriebswirtin: „Das alles hat uns gemeinsam weitergebracht, gerade weil wir permanent Ideen entwickelt haben, wie wir uns der Situation nicht ergeben.“

Auf veränderte Bedürfnisse reagiert

So wurde etwa nicht nur das „To-go-Geschäft“ ausgeweitet. Morgens bereitete das Team noch eine Stunde früher als sonst Lunchpakete vor, um die Gäste auf den Zimmern pandemiekonform zu versorgen. „Auch Stammkunden entdecken die Qualität der Gastronomie des Hauses aus einem neuen Blickwinkel.“ Beim Warten auf das Bestellte entspann sich manches Gespräch, das bis heute nachhallt“, sagt die inzwischen 27-Jährige. Gerade aus diesen eher zufälligen Gesprächen hat Carolin Krause eine Reihe von neuen Ideen für Veränderungen gezogen. Die Speisekarte etwa ist kein Buch mehr, sondern fasst die aktuellen Angebote übersichtlich zusammen. „Schon das vermittelt unseren Anspruch, möglichst viel frisch zuzubereiten. Denn, viele gehen heute nicht mehr nur einfach

schnell etwas essen.“ Auch beim Restaurantbesuch haben sich die Bedürfnisse gewandelt, wird mehr denn je auf Qualität geachtet.

Herzblut, Wertschätzung und das offene Wort

Qualität und mit dem Herzen für die Kunden da zu sein, hält Carolin Krause für die wichtigste Basis des Geschäfts. „Dazu musste ich nichts ändern, sondern bin sehr stolz darauf, welche Grundlage meine Eltern hier, aber auch in Sachen Investitionspolitik gelegt haben. Ich kann jetzt an diesem Schmuckstück schleifen.“ Das funktioniert wie überall nicht reibungslos und fehlerfrei. „Wir lernen gemeinsam aus Zuspruch wie Fehlern.“ Dabei spricht die neue Chef des „Central“ oft von einer Familie, die vor allem dann funktioniert, wenn das offene Wort genauso wie die Wertschätzung an der richtigen Stelle Platz finden. Dieser Mix ist für sie neben guten Sozialstandards auch entscheidend, wenn es darum geht, die Belegschaft langfristig zu binden und neue Mitarbeiter für die eigene Philosophie zu gewinnen. Das ist für alle ein täglicher Lernprozess. Ihre Eltern sind ihr dabei nach wie vor wertvolle Ratgeber. Auch deshalb, weil sie mitten in ihren 50ern noch voller Elan und immer noch Teil des Teams sind. „Und mir eröffnet das die Chance, meinen eigenen Weg zu finden.“

Gut vorbereitet, gut beraten

Carolin Krause hat sich vor der Übernahme des Familienbetriebs intensiv mit dem Thema, den Chancen und Risiken auseinandergesetzt und mit ihren Eltern den richtigen Zeitpunkt gefunden. Bei der Wahl der passenden Organisationsform und vieler Details spielten beratende Berufe wie Steuerberater ebenso eine Rolle, wie die Unterstützung der IHK und der Wirtschaftsförderung vor Ort, in diesem Falle der Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Anhalt-Bitterfeld mbH (EWG).

**BITTER-
FELD**

Hotel Central
Walther-Rathenau-Straße 67
06749 Bitterfeld-Wolfen
Tel.: 03493 23671
www.hotel-central-btf.de



IHK Halle-Deessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
Susann Ehrenberg
Tel. 0345 2126-452
sehrenberg@halle.ihk.de

REZEPTION

HOTEL
CENTRAL

Inhaberin
Carolin Krause

HOTEL
CENTRAL

Den Schlüssel und die Verantwortung für den Familienbetrieb übernommen hat Carolin Krause vor zwei Jahren. Heute zeigt sie Gesicht in der Nachfolgekampagne „Freundliche Übernahme“.

GESTOCHEN SCHARF

Professioneller Content für Ihren Online-Shop



Foto | Video | Text | 360° Präsentation

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

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

RCOMstudios
FOTOSTUDIOS

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

Wenn erst der Döner Appetit macht ...

Kann man Unternehmer sein in der Schule lernen? Vermutlich nicht so ohne weiteres. Was aber geht: Neugier und Interesse dafür wecken – das Projekt „**Unternehmer machen Schule**“ versucht genau das. Und manchmal geht auch die Neugier durch den Magen.

Ortstermin im Herder-Gymnasium Merseburg: Temba Schuh ist zu Gast, Geschäftsführer eines halleischen Bauträgers. Sein Thema heute: Wie bin ich Unternehmer geworden? Denn sein Lebenslauf in den elterlichen Betrieb verlief nicht so ganz gerade. Erst eine Banklehre, um auf eigenen Füßen zu stehen – dann doch zurück zum Vater, um den eigenen Kopf zu verwirklichen. „In meiner vorherigen Arbeit konnte ich sehen, wie starke Hierarchien kurze und schnelle Entscheidungswege verhindern. Aber ich wollte eigenständig und unabhängig handeln. Dazu hatte ich erst im Familienbetrieb die Möglichkeit.“

Eine interessante, beinahe schillernde Persönlichkeit, eine spannende Lebensgeschichte und obendrein noch etwas zu sagen – das muss bei den jungen Leuten doch zünden! Aber ... falsch gedacht, es funktioniert nicht. Sie sind nicht richtig bei der Sache.

Aus Schülern Kurzzeit-Gründer gemacht

Als Schuh merkt, dass der Funke nicht überspringt, agiert er wie er es gelernt hat: Er „liest“ seine Kunden, fasst eine kurze, schnelle Entscheidung und macht ein neues Angebot. Er schlägt der Klasse vor, gemeinsam in der Stunde

einen fiktiven Döner-Imbiss zu gründen. Sofort sind die jungen Leute Feuer und Flamme für den Vorschlag und überlegen, wie sie ihn möglichst kreativ umsetzen können. Alle machen sich gemeinsam an die Arbeit und die Zeit vergeht wie im Flug.

Als der Gong schließlich zum Ende der Stunde läutet, hat Schuh Neugier und Interesse geweckt, die Schülerinnen und Schüler fürs Unternehmertum sensibilisiert, spielerisch. Er ist überzeugt davon, dass Jugendliche genau auf diese Weise Ideen entwickeln, die im Kopf bleiben und Lust machen, mehr zu entdecken.

So ganz nebenbei hat der Geschäftsführer der Prof. Schuh Securities GmbH aus Halle (Saale) der Klasse seine unternehmerische Philosophie vermittelt. „Der Betrieb entwickelt sich ständig weiter und neue Projekte fordern anderes heraus. Für alles ist es wichtig, einem übergeordneten Zweck zu dienen, den Sinn zu erkennen.“ So entstanden Perspektiven und Motivation, sich im Unternehmen einzubringen.

So funktioniert „Unternehmer machen Schule: Mit Schuhs „Döner-Stunde“ wurde der Lernalltag um Wirtschaft zum Begreifen bereichert und Impulse zu unternehmerischem Denken vermittelt. Das Projekt wird fortgesetzt.



„*Nur eine Mischung aus Erfahrungen und jungen frischen Ideen bringen Unternehmen weiter.*“

Temba Schuh
Geschäftsführer Prof. Schuh Securities GmbH

Über das Projekt „Unternehmer machen Schule“

„Unternehmer machen Schule“ ist eine Initiative der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK) und der Handwerkskammer Halle (Saale) (HWK). Ziel ist es, Schülern unternehmerisches Sein und Tun zu vermitteln. Im Rahmen des regulären Schulunterrichts berichten Unternehmer über die Umstände und Beweggründe ihrer Unternehmensgründung, über ihr Unternehmen, von der großen Lust am Unternehmensein, aber auch von den Herausforderungen und ihren Sorgen.

Die Schüler erfahren damit aus erster Hand, wie ein Unternehmen funktioniert, wie der Alltag eines Unternehmers aussieht, von welchen Faktoren unternehmerischer Erfolg abhängt und kommen mit den Unternehmern ins Gespräch.

Darüber hinaus und falls gewünscht wird den Schülern in einer Übung oder in Form eines Kurzvortrages „Basiswissen“ zur Existenzgründung und zur unternehmerischen Selbstständigkeit vermittelt.



Ausführliche Informationen finden Interessierte Unternehmer unter www.ihk.de/halle, Nr. 4078950.

Prof. Schuh Securities GmbH

Anhalter Straße 17
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 23359-0
www.profschuh.de



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

Hilfe holen bei der IHK

In den kommenden Jahren stehen immer mehr Unternehmer vor der Aufgabe, ihre Nachfolge zu regeln oder Betriebe aufzugeben. Da kaum eine andere Frage im Lebenszyklus von Unternehmen so komplex und emotional ist, bietet die IHK umfangreiche **Unterstützung** in allen Prozessen.

1. Planen und Umsetzen

Ob Betriebsübergabe oder -aufgabe: Hier finden Sie vor allem Checklisten, um nichts Wichtiges aus dem Blick zu verlieren.

Checkliste Unternehmensübergabe

Warum sind Unternehmensübergaben so hoch komplex und emotional? Weil es gilt, betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Fragen zu klären, die von persönlichen Aspekten, der familiären Konstellation und emotionalen Faktoren beeinflusst werden. Unsere Checkliste bietet praktische Unterstützung bei der Vorbereitung und Übergabe eines Unternehmens.



www.ihk.de/halle, Nr. 5432930

Checkliste Unternehmensübernahme

Wer eine Übernahme plant, muss sich einen Überblick über das gesamte Unternehmen verschaffen. Ziehen Sie hierfür Experten wie Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Sachverständige, Juristen oder Unternehmensberater zu Rate. Im Rahmen einer Due Diligence werden die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten sorgfältig untersucht sowie das Ertragspotenzial des Unternehmens und die Risiken analysiert. Unsere Checkliste unterstützt Sie dabei.



www.ihk.de/halle, Nr. 5432928

Sicherheit mit Notfallplan

Viele Unternehmer wissen, wie wichtig es ist, Vorkehrungen für den eigenen Ausfall zu treffen. Dennoch ist die Bereitschaft, sich mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen, oftmals gering. Als Hilfestellung steht das IHK-Notfall-Handbuch in Form einer ausfüllbaren Datei per Download zur Verfügung. Es soll Anregung, Orientierung und Werkzeug zugleich sein, die wichtigsten Regelungen konkret umzusetzen.



www.ihk.de/halle, Nr. 624140

Orientierungshilfe bei Geschäftsaufgabe

Eine Geschäftsaufgabe ist ein Prozess mit vielen rechtlichen und steuerlichen Anforderungen. Befassen Sie sich rechtzeitig mit dem Thema, weil lange Fristen und Wartezeiten die Geschäftsaufgabe erschweren können. Generell empfehlen wir, einen Steuerberater, einen Rechtsanwalt und gegebenenfalls einen Notar hinzuzuziehen. Hier finden Sie einen Überblick, welche Benachrichtigungen, Vertragskündigungen und Organisationsaufgaben bei einer Geschäftsaufgabe zu erledigen sind.



www.ihk.de/halle, Nr. 5663330



”

*Die Börse
nexas-change
ist eine gute
Möglichkeit,
sein Unternehmen auf dem
Markt anzubieten. Nur so können potenzielle
Nachfolger aufmerksam
werden.“*

Susann Ehrenberg,
IHK Halle-Dessau

Anzeige

TUVNORD

Vorsprung durch Qualifizierung

**TÜV NORD Akademie – Ihr Weiterbildungsspezialist
im Raum Halle/Dessau**

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

2. Beraten und Unterstützen

Um zu einem möglichst passgenauen Kaufpreis zu gelangen, bedarf es neben anerkannten Bewertungsverfahren der Kommunikation mit Experten und anderen Betroffenen. Auch hier öffnet die IHK viele Türen.

Marktgerechte Unternehmensbewertung

Viele Nachfolgen scheitern, weil Verkäufer und Käufer unterschiedliche Vorstellungen über den Kaufpreis haben. Laut der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind bei einem Drittel aller Fälle die Preisvorstellungen der Verkäufer zu hoch. Wissenschaft und Praxis haben daher unterschiedliche Methoden entwickelt, um den Unternehmenswert festzustellen. Jedes Verfahren kann nur Anhaltspunkte dafür geben, den Wert und damit den Preis zu ermitteln. Wir haben die gängigsten Bewertungsverfahren dargestellt.



www.ihk.de/halle, Nr. 5432932

Netzwerk Unternehmensnachfolge

Das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt der vier gewerblichen Kammern des Landes steht allen Unternehmern und Nachfolgeinteressierten als neutraler und kompetenter Partner bei der Vorbereitung und Durchführung der Unternehmensnachfolge zur Seite. Umfangreiche Informationen dazu finden Sie in dieser Ausgabe auf Seite 46/47.



Darüber hinaus bietet die Seite www.nachfolge-in-deutschland.de wichtige Infos, Tools, Medien und News zum Thema.

Interaktiver Nachfolgefahrplan online

Auf <https://nachfolgefahrplan.org/> steht ein interaktiver Nachfolgefahrplan zur Verfügung, der Informationen zum Thema Nachfolge einfach und optisch ansprechend vermittelt. Der Fahrplan zeigt einen typischen Verlauf der Nachfolge anhand von Stationen, die alle Beteiligten ansteuern müssen. Die Reise geht durch fünf Phasen und es gibt vier verschiedene Linien für Übergabe sowie familieninterne, betriebsinterne oder externe Übernahme. Somit richtet sich der Fahrplan sowohl an Übergabewillige als auch an potenzielle Nachfolger. Die Linien geben passgenaue Hinweise für jede Station der Nachfolgeplanung sowie weiterführende Links zum jeweiligen Thema. Ergänzt ist das Informationsangebot um Tipps, wann eine zusätzliche externe Beratung empfehlenswert ist und wann der Notfall ansteht.



”

Wer sein Unternehmen abgeben will, muss rechtzeitig Verantwortung und Führung übertragen – sonst klappt die Übergabe nicht.“

Achim Schaarschmidt,
IHK Halle-Dessau



Einfach schnell und direkt anmelden:
T +49 345 5686-960
akd-hal@tuev-nord.de
tuev-nord.de/seminare

TÜV*

Wissen gibt
Sicherheit

TÜVNORDGROUP

„Mein Traum:
eine Riesenshow
abziehen.“

Ihren Bürokratismus schultert sie mit links.

Um Hallen mit Wrestling-Fans zu füllen, muss Jazzy Gabert oft ganz schön wirbeln. Auch als Promoterin lässt es die 10fache Weltmeisterin krachen. Nur von der Steuer lässt sie sich nicht aufs Kreuz legen – das läuft alles automatisch digital. Für große Träume braucht es jemanden, der dir den Rücken freihält. www.lexware.de

LexWARE

Einfach machen

3. Analysen und Berichte

Wer darüber hinaus generell daran interessiert ist, wie sich das Thema „Nachfolge in Deutschland“ entwickelt, findet vor allem im DIHK-Nachfolgereport eine Vielzahl nützlicher Informationen. Aktuell ist die Ausgabe 2022 verfügbar.

DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2022



<https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/gruendung-und-nachfolge-unternehmensfinanzierung/unternehmensnachfolge/nachfolgereport-22>

Der IHK-Nachfolgereport ausführlich



www.ihk.de/halle, Nr. 4189122

Der IHK-Nachfolgereport in Kurzfassung



www.ihk.de/halle, Nr. 4172570

Börse & Pool

Die bundesweit größte Online-Unternehmensbörse „next-change“ (www.next-change.org) unterstützt den Nachfolgeprozess aktiv mit einem vielseitigen Angebot und einer kompetente Betreuung. Aus mehr als 10.000 stets aktuellen, anonymisierten Inseraten können nachfragende Existenzgründer und anbietende Senior-Unternehmer passende Profile auf der Internet-Plattform auswählen. Der kostenlose Service der IHK Halle-Dessau beinhaltet neben der Beratung zur Thematik das Einstellen und die Pflege des Inserates sowie das Weiterleiten von Interessenten an den Inserenten. Darüber hinaus gibt es bei der IHK einen Nachfolge-Pool. Hier gelistete Unternehmen/Nachfolger avisieren eine Übergabe/Übernahme innerhalb der nächsten 1-5 Jahre. Die IHK recherchiert gerne nach einem passenden Unternehmen oder einem potenziellen Nachfolger!



IHK Halle-Dessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
 Achim Schaarschmidt
 Tel. 0345 2126-272
aschaarsch@halle.ihk.de

Anzeige

Erste Hilfe Kurse*

*100 km im Umkreis der Stadt 39261 Zerbst



Erste Hilfe Anhalt

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

BG.-Kennziffer:
8.1394



Uwe Schröder

☎ 0152/26309798

✉ info@erste-hilfe-anhalt.de

🌐 www.erste-hilfe-anhalt.de

📍 Am Klaasberg 10
 39264 Zerbst/Anhalt OT Steckby

Starker Tourismus Sachsen-Anhalt. Wir haben alle was davon.



Wie nimmt Sachsen-Anhalts Bevölkerung die Auswirkungen des Tourismus auf ihren Wohnort und für sich persönlich wahr? Welche Beiträge der Tourismus für die Lebensqualität der Bürgerinnen und Bürger leistet, hat die Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH (IMG) in einer Studie untersuchen lassen.

Das wichtigste Ergebnis: Die positiven Auswirkungen des Tourismus sollten klarer aufgezeigt werden. Um diese Wahrnehmung nachhaltig zu stärken, wurde im Frühjahr 2023 in ganz Sachsen-Anhalt eine Tourismusakzeptanzkampagne unter dem Titel: „Starker Tourismus Sachsen-Anhalt. Wir haben alle was davon.“ gestartet. Das Ziel: die Förderung von Stolz, Identifikation, Akzeptanz und Bewusstsein, denn das sind die Faktoren, die sowohl einen wichtigen Unterschied für das Image und den Erfolg des Reiselandes Sachsen-Anhalt als auch die Lebensqualität der Bürgerinnen und Bürger des Landes bedeuten.

Tourismus als wichtiger Wirtschafts- und Lebensqualitätsfaktor

Ein neuer Radweg, Sitzbänke am Ufer, Kultur open air, ein Rufbus, Cafés, Restaurantangebote, die Kletterhalle – das alles bereichert nicht nur den Urlaub unserer Gäste, sondern auch die Lebensqualität vor Ort. Viele Anbieter könnten allein vom Besuch der Einheimischen jedoch nicht überleben. Sie sind angewiesen auf zusätzliche Gäste aus nah und fern. 2,5 Mrd. € Bruttowertschöpfung generiert der Tourismus pro Jahr in Sachsen-Anhalt, aber nur 59% aller in Sachsen-Anhalt Wohnenden ist bewusst, dass Tourismus einen wesentlichen Teil zur Verschönerung ihres Ortsbildes beiträgt.

Das zeigt eine Studie des Deutschen Institutes für Tourismusforschung an der FH-Westküste auf, die untersuchte, wie Menschen die Auswirkungen des Tourismus auf ihren Wohnort und für sich persönlich wahrnehmen. Die Studie macht deutlich: Der Tourismus wird grundlegend als wichtiger Wirtschaftsfaktor verstanden. Die positiven Effekte, die durch diesen auf die eigene Lebensqualität einzahlen, werden jedoch weniger häufig wahrgenommen.

Mit einer Kampagne zur Förderung der Tourismusakzeptanz soll darauf aufgebaut werden: Ziel ist es, die Menschen in unserem Bundesland zu informieren und dafür zu sensibilisieren, dass der Tourismus in Sachsen-Anhalt ein wichtiger, dauerhafter Wirtschafts-, Lebensqualitäts- und Image-

faktor ist, von dem jeder profitiert – seien es die Touristen, die Bevölkerung Sachsen-Anhalts als auch die Wirtschaft.

Sven Schulze, Minister für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten des Landes Sachsen-Anhalt bestätigt: „Als Wirtschafts- und Tourismusminister erlebe ich jeden Tag die Vielfalt Sachsen-Anhalts. Die Landschaft, das reiche Kulturerbe sowie erstklassige Hotels und Gaststätten sind es auch, die unser Land für Besucherinnen und Besucher aus dem In- und Ausland besonders attraktiv machen. Aber nicht nur aktive Urlauber oder Kulturinteressierte profitieren von einer erstklassigen touristischen Infrastruktur. Ein qualitativ hochwertiger Tourismusstandort und eine starke Tourismuswirtschaft kommen auch jeder Bürgerin und jedem Bürger unseres Landes zugute.“



„Sei es der Handel, der öffentliche Nahverkehr oder die ortsansässige Gastronomie – starker Tourismus strahlt in den

Alltag aus, sichert und schafft Arbeitsplätze und Wohlstand.“

Die Wahrnehmung nachhaltig stärken

Die Bedeutung des Tourismus als identitätsstiftender Faktor für die Bevölkerung soll durch verschiedene Maßnahmen und Kooperationen sichtbar gemacht werden. Dazu will die IMG möglichst viele Partner aus den fünf Reise Regionen des Landes mit an Bord holen und als Partner gewinnen. Neben gezielten Online-Marketingmaßnahmen und überregionalen Kooperationen sollen Regional- und Stadtmagazine zur Kampagne das Thema aufgreifen. Eine Promotiontour mit verschiedenen Aktionen und Giveaways ist während des Sommers in den unterschiedlichen Regionen Sachsen-Anhalts geplant. Durch direkte

Ansprache und Einbeziehung der Menschen vor Ort soll für den „Starken Tourismus“ im Land sensibilisiert werden. Gleichzeitig soll der Stolz der Bürgerinnen und Bürger geweckt werden.

Dr. Robert Franke, Geschäftsführer der IMG, erläutert:



„Mit unserer Kampagne wollen wir neben den Tourismusfakten auch vermitteln, dass die Menschen stolz auf die Schönheit und Vielfalt des Reiselandes Sachsen-Anhalt sein können.“

Wir haben alle was davon - Werden Sie Teil unserer Kampagne!

Die Kampagne soll ein tourismusfreundliches Umfeld schaffen, das die Partizipation möglichst vieler an den positiven Effekten ermöglicht und in dem touristische Entwicklungen von einer breiten Mehrheit unterstützt werden.

Haben Sie Interesse mehr über die Kampagne zu erfahren, sich über Beteiligungsmöglichkeiten zu informieren und in einen aktiven Austausch zu kommen? Dann werden Sie Teil unseres Partnernetzwerkes und der Kampagne, denn vom „Starken Tourismus“ in Sachsen-Anhalt haben wir alle was. Das gilt umso mehr für Unternehmerinnen und Unternehmer der Branche.

Mehr zur Kampagne unter starkertourismus.de

Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH

Ihre Ansprechpartnerin: Theresa Kunze
Projektmanagerin Binnenmarketing und Marktforschung

Telefon: +49 391 568 99 72

Mobil: +49 15 25 300 71 80

theresa.kunze@img-sachsen-anhalt.de

Tourismuspreis Sachsen-Anhalt 2023: Jetzt bewerben!

Wegweisende touristische Projekte gesucht

Den positiven Trend der Tourismuswirtschaft in Sachsen-Anhalt nach der Pandemie fördern und die Innovationskraft der Branche nachhaltig stärken – diesen Zielen dient der Wettbewerb um den Tourismuspreis Sachsen-Anhalt 2023. Bis zum 30. Juni 2023 werden herausragende Beispiele gesucht, die den Tourismus im Reiseland Sachsen-Anhalt nachhaltiger, digitaler und innovativer machen.

Teilnehmen können alle Tourismuseinrichtungen und -betriebe mit Firmensitz bzw. Kerngeschäft in Sachsen-Anhalt, zum Beispiel Unternehmen der Hotellerie und Gastronomie, Reiseregionen und Kommunen, Anbieter touristischer Dienstleistungen, Kulturstätten und Kulturinitiativen, Anbieter digitaler Tourismusservices und Mobilitätsanbieter.

Tourismuspreis dokumentiert Neustart der Branche

Tourismusminister Sven Schulze:

„Dass wir nach der Pandemie jetzt den Wettbewerb führen, ist kein Zufall, sondern der genau richtige Zeitpunkt, um den besten Beispielen aus einer modernen und marktstarken Tourismuswirtschaft eine attraktive Bühne zu bieten.“

IMG-Geschäftsführer Dr. Robert Franke:

„Auf dem Weg zum Kompetenzzentrum für Marktforschung und Digitalisierung im Tourismus suchen wir zusammen mit dem Landestourismusverband die Akteure aus der touristischen Dienstleistungskette, die Trends früher als andere erspüren, neue Kundenwünsche rasch erkennen und die

se Nachfrage mit umsatzstarken touristischen Angeboten professionell bedienen.“

Drei Kategorien als passgenaue Plattform

Tourismuspreis Sachsen-Anhalt für Nachhaltigkeit

Bewertet werden hier die eingereichten Projekte in den Dimensionen sozial, ökonomisch und ökologisch, die geeignet sind, die Balance von Lebens- und Erlebnisraum zu schaffen. Dazu gehört beispielsweise: Anstreben einer Kreislaufwirtschaft und Ressourcenschonung, Einsparen von Energie im Geschäftsbetrieb, Einsatz nachhaltiger Produkte, Prozesse, Verfahren etc., Nachhaltigkeit in der Kulinarik, Projekte und Maßnahmen zur Steigerung der touristischen Mobilität und Konnektivität, ein sozial verträgliches Besucherstrommanagement, verantwortliches Handeln gegenüber Akteuren durch Einbindung der regionalen Bevölkerung in Projekte bzw. Berücksichtigung ihrer Interessen, Teilhabe von Menschen mit besonderen Bedürfnissen, Barrierefreiheit und vieles mehr.

Tourismuspreis Sachsen-Anhalt für Digitalisierung

Im Zentrum dieser Kategorie steht hier die digitale Begegnung mit dem Gast, wie weit sie serviceorientiert und möglicherweise sogar individualisiert gestaltet wird.

Im Blick dabei: die Vor- und Nachbearbeitung der „Customer Journey“ die Kundenbindung durch digitale Tools und das Bespielen von Social Media-Kanälen und Bewertungsplattformen. Die individuel-

le Gästeansprache basiert auf effektivem Datenmanagement/-Analysen, auf Datenallianzen oder dem Einsatz von Vernetzungs-Instrumenten, wie Apps und Gamification. Immer wichtiger werden der Service mit digitalen/mobilen Payment-Lösungen sowie Angebote mit 360° Videos für ein realitätsnahes Erleben. Aber auch das Gewinnen von Fachkräften mit Hilfe digitaler Werkzeuge stellt ein spannendes Thema dar.

Tourismuspreis Sachsen-Anhalt für Innovation

Diese Kategorie nimmt die komplexe Angebots- und Dienstleistungspalette in den Blick: wie orientiert sie sich flexibel an aktueller Nachfrage, reagiert ideenreich auf Kundenwünsche, stellt das regional Authentische ins „Schaufenster“ und macht so den Aufenthalt zum Gesamterlebnis? Weitere Kriterien: Hohe Qualität, Gastfreundschaft und ein Top-Service sind selbstverständlich. Und außerdem: Weitere regionale Natur-, Kultur-, Bewegungs- und Genusserlebnisse stehen im Fokus des Gastes. Denkbar in Kooperation und Partnerschaft mit anderen Tourismuseinrichtungen und -anbietern, zum Beispiel Theater, Museen, Sport- und Wellnessanbieter, Handel, Mobilitätsanbieter, Landwirtschaft. Sie sind damit besonders herausragende innovative Mitgestalter des Reiselandes Sachsen-Anhalt.

Kontakt:

Katrin Leiding
Projektmanagerin
Tel.: +49 391 568 99 84
katrin.leiding@img-sachsen-anhalt.de

5.000 Euro Preisgeld sind mit dem Gewinn einer Kategorie verbunden. Die Auszeichnung erfolgt im Rahmen des Tourismustages Sachsen-Anhalt am 2. und 3. November 2023 in Halle/S.

Alle Informationen und die digitale Bewerbung im Tourismusportal:



TOURISMUSPREIS SACHSEN-ANHALT #TP2023

jetzt
bewerben!

Ein Gesetz, das Wohlstand kostet

Interessenvertretung funktioniert manchmal wie ein Agentenkrimi: Im Herbst 2022 wurde der erste Entwurf des Energieeffizienzgesetzes in der Öffentlichkeit lanciert. Dieses ist Bestandteil eines umfangreichen Vorschriftenpakets, mit dem die Berliner „Ampel“-Regierung ihre Energiewende in Gesetzesform gießt. Während die Öffentlichkeit derzeit vor allem über Heizungssanierungen diskutiert, hat die Deutsche Industrie- und Handelskammer berechnet, dass die vorgegebenen Energiesparziele aus dem Energieeffizienzgesetz real Wirtschaftswachstum kosten dürften.

Seitdem lief der Prozess der „vernetzten Politikberatung“ der IHK-Organisation über formelle und informelle Kanäle. Nachdem das Bundeskabinett den Entwurf Mitte April ins parlamentarische Verfahren gebracht hat, konzentrierte sich die Überzeugungsarbeit auf die Landesregierungen und den Bundesrat: Briefe wurden geschrieben, Gespräche geführt. Die IHK-Organisation mischt sich ein – ihr Mittel: mit der Kraft des Arguments die Auswirkungen der Regelungen erklären, ihr Ziel: das Schlimmste möglichst verhindern, zumindest aber abmildern.

(Redaktionsschluss: 28. April 2023)



GESETZ ZUR STEIGERUNG DER ENERGIEEFFIZIENZ

sollte ursprünglich die klimafreundliche „Gegenleistung“ für die temporäre Laufzeitverlängerung dreier Kernkraftwerke bis Mitte April 2023 sein.

Statt der bisher verfolgten kooperativen Effizienzpolitik geht es bei dem Vorhaben vor allem darum, absolute Energiesparziele vorzuschreiben

Das Gesetz greift kleinteilig in Prozesse ein, führt zu erheblichen personellen Mehrbelastungen in den Betrieben und zu mehr Bürokratie.

Es greift in die Entscheidungsfreiheit der Unternehmen ein und belastet sie zusätzlich.

Dies alles kann dazu führen, dass das Wirtschaftswachstum eingeschränkt wird.

Die Energiewende
der „Ampel“
in unzähligen
Paragrafen:



EnergieStG

ENERGIESTEUEERGESETZ regelt die Besteuerung von Energieerzeugnissen, die als Heiz- oder Kraftstoffe verwendet werden.



BBPIG

BUNDESBEDARFSPLANGEGESETZ legt fest, welche zusätzlichen Netzverstärkungs- und Ausbautvorhaben im Bereich der Höchstspannungsnetze in den nächsten 10 bis 15 Jahren energiewirtschaftlich notwendig sind.



UVPG

UMWELTVERTRÄGLICHKEITSPRÜFUNGSGESETZ regelt, welche Maßnahmen bei bestimmten öffentlichen und privaten Vorhaben zur wirksamen Umweltvorsorge zu ergreifen sind.



EnFG

ENERGIEFINANZIERUNGSGESETZ regelt die Finanzierung von Umlagen auf den Strompreis und enthält beispielsweise die Finanzierung der EEG-Umlage über den Bundeshaushalt.



BEHG

BRENNSTOFFEMISSIONSHANDELSGESETZ legt die nationalen CO₂-Preise für Wärme und Kraftstoffe fest.



EnLAG

ENERGIELEITUNGS-AUSBAUGESETZ befasst sich mit dem Bau der Höchstspannungsnetze: konkrete Leitungsvorhaben, bessere Vernetzung, neue Kraftwerke, Vermeidung struktureller Engpässe im Übertragungsnetz.



NABEG

NETZAUSBAU-BESCHLEUNIGUNGSGESETZ enthält Vorschriften für den Ausbau der länderübergreifenden und grenzüberschreitenden Höchstspannungsleitungen.



EmoG

ELEKTROMOBILITÄTSGESETZ regelt die bevorrechtigte Teilnahme von Elektrofahrzeugen am Straßenverkehr, um deren Verwendung zu fördern.



EKFG

ENERGIE- UND KLIMAFONDSGESETZ errichtet einen Energie- und Klimafonds (EKf) aus Versteigerungserlösen von CO₂-Zertifikaten, für Maßnahmen zugunsten erneuerbarer Energien, Energieeffizienz sowie Klimaschutz.



EnVKG

ENERGIEVERBRAUCHS-KENNZEICHNUNGSGESETZ regelt die Vollzugsbefugnisse und Pflichten der Länder in der Marktüberwachung zur Produktkennzeichnung.



EDL-G

ENERGIEDIENSTLEISTUNGSGESETZ soll den Markt für Energiedienstleistungen entwickeln und verpflichtet Unternehmen zu Audits.



AtG

ATOMGESETZ definiert Grundlagen für den Anlagenbetrieb und die Beendigung der Kernenergienutzung zur gewerblichen Stromerzeugung.



EEG

ERNEUERBARE-ENERGIENGESETZ soll die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien fördern. Der Anteil erneuerbarer Energien an der Stromversorgung soll bis 2050 auf 80 % steigen.



EnWG

ENERGIEWIRTSCHAFTSGESETZ definiert die Rahmenbedingungen für die Versorgung mit Strom und Gas. Es reguliert die Elektrizitäts- und Gasversorgungsnetze.



KWKG

KRAFT-WÄRME-KOPPLUNGSGESETZ regelt die Förderung für die Erzeugung von Strom und Wärme in CO₂-armen KWK-Anlagen insbesondere auf Basis von Erdgas.



WindSeeG

WINDENERGIE-AUF-SEE-GESETZ regelt die Förderung für die Nutzung der Windenergie auf See auszubauen.



GEG

GEBÄUDEENERGIEGESETZ regelt die energetische Qualität von Gebäuden, die Erstellung und die Verwendung von Energieausweisen sowie den Einsatz erneuerbarer Energien in Gebäuden.



EnSiG

ENERGIESICHERUNGSGESETZ regelt die Versorgung des Energiebedarfs für den Fall, dass die Energieversorgung unmittelbar gefährdet oder gestört ist und diese Störung nicht rechtzeitig behoben werden kann.



KVBG

GESETZ ZUR REDUZIERUNG UND ZUR BEENDIGUNG DER KOHLEVERSTROMUNG regelt, wie die Verstromung von Stein- und Braunkohle reduziert und beendet wird und wie die Auswirkungen dieser Maßnahme langfristig überprüft werden.



TEHG

TREIBHAUSAUSEMISSIONS-HANDELSGESETZ regelt den Handel mit Berechtigungen zur Emission von Treibhausgasen in einem EU-weiten Emissionshandelssystem.



BlmSchG

BUNDES-IMMISSIONS-SCHUTZGESETZ soll schädlichen Umwelteinwirkungen (durch Luftverunreinigungen, Geräusche, Erschütterungen, Licht, Wärme und Strahlen) begrenzen.



KSG

BUNDES-KLIMASCHUTZGESETZ schreibt die deutschen Klimaschutzziele verbindlich und mit jährlich sinkenden Emissionsobergrenzen für die einzelnen Sektoren bis 2030 fest.



BBergG

BUNDESBERGGESETZ regelt, wie Bodenschätze in Deutschland aufgesucht, gewonnen und aufbereitet werden dürfen – sowie die Errichtung und den Betrieb von Untergrundspeichern.



WHG

WASSERHAUSHALTSGESETZ regelt die Benutzung von Oberflächengewässern für die Energieversorgung: u. a. zu Kühlung oder zur Stromgewinnung aus Wasserkraft.



KSpG

KOHLENDIOXID-SPEICHERUNGSGESETZ schafft den Rechtsrahmen für die Demonstration und Anwendung von Technologien zu Abscheidung, Transport und Speicherung von Kohlendioxid in tiefen geologischen Gesteinsschichten.



BNatSchG

BUNDES-NATURSCHUTZGESETZ definiert den Schutzanspruch von Natur und Landschaft.



EVPG

ENERGIEVERBRAUCH-RELEVANTEPRODUKTE-GESETZ regelt das Inverkehrbringen und die Inbetriebnahme von Produkten im Hinblick auf ihren Energieverbrauch.



StromStG

STROMSTEUERGESETZ regelt die Besteuerung von Strom sowie auch die Ermäßigung oder die Befreiung von der Steuer unter bestimmten Voraussetzungen.



IHK Halle-Dessau
Industrie, Energie
Franziska Böckelmann
Tel. 0345 2126-409
fboeckelma@halle.ihk.de



Die aktuelle Information zum Energieeffizienzgesetz finden Sie online:
www.ihk.de/halle, Nr. 5786558

Fünf Jahre DSGVO

Eine **nachdenkliche Würdigung** von Hendrik Senkbeil, Leiter des Geschäftsbereichs Standortpolitik und IHK-Digitalisierungsbeauftragter.

Die gewaltig wachsenden Möglichkeiten, Daten zu erfassen, zu speichern und zu verarbeiten, sind Segen und Fluch zugleich. Segen, denn die digitalen Werkzeuge erleichtern uns unser Leben enorm. Sie bieten zum Beispiel im Unternehmen viele nützliche Informationen, welche die Entscheidungsfindung verbessern können. Sie schaffen auch enormes Potenzial, Dinge zu automatisieren und neue Geschäftsmodelle entstehen zu lassen. Privat profitieren wir von den Angeboten, uns mit anderen Menschen auszutauschen und unzählige bislang mühselige Dinge des Alltags zu beschleunigen.

Und nun zum Fluch – mit der Datenflut geht auch ein Risiko einher: Missbrauch. Das ist die Schattenseite der digitalen Revolution. Der Gesetzgeber versucht, den Bürger über eingeräumte Schutzrechte wieder zum Herren seiner Daten zu machen.

Dieses Ansinnen ist berechtigt und führt auch zu einer Win-Win-Situation: Der Bürger kann sich sicher sein, dass mit seinen Daten kein Schindluder getrieben wird. Andererseits profitieren die Unternehmen, die Daten verarbeiten: Diese Rahmenbedingungen fördern das Vertrauen ihrer Kunden in die Datennutzung und bilden damit auch das Fundament für deren freiwillige Nutzung.

Deutschland überzieht – mal wieder ...

Soweit die Theorie und das Ziel der Europäischen Datenschutzregelungen. Denn diese gelten zwar unmittelbar in jedem Mitgliedsstaat, werden dort jedoch meist noch einmal gesondert in nationales Recht umgesetzt. Das bietet die Chance, auf regionale Besonderheiten einzugehen. Aber es birgt auch die Gefahr des sogenannten gold-plating, wenn eigene nationalstaatliche Sonderwünsche auf den ursprünglich europäisch vorgegeb-

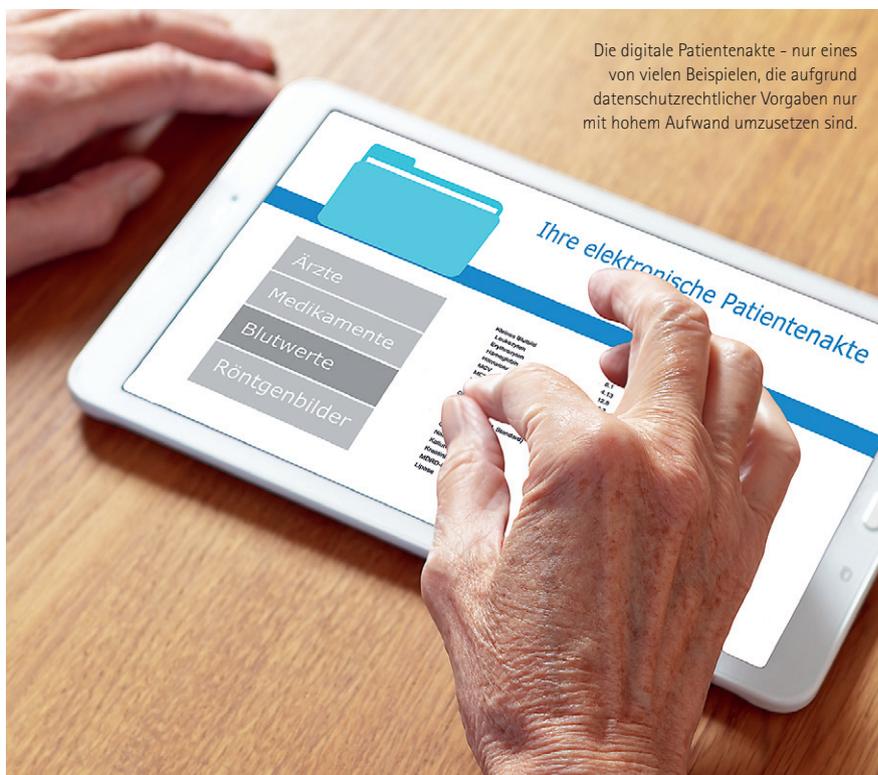
nen Regelungskern aufgesattelt werden. Aus Sicht der Wirtschaft geschieht das insbesondere in Deutschland leider viel zu häufig und das Datenschutzrecht ist ein Paradebeispiel dafür.

So hört man immer wieder – sei es bei der digitalen Patientenakte, sei es bei der zögerlichen deutschen Entwicklung der Corona-App, sei es beim Umgang mit cloudbasierten Softwareprodukten wie Microsoft Office 365 – aufgrund datenschutzrechtlicher Vorgaben sei dies oder jenes eben nicht möglich oder nur mit hohem Aufwand umzusetzen. Zugleich zeigt uns aber der Blick in die europäische Nachbarschaft, die ja ebenso der Datenschutzgrundverordnung unterliegt: Wahrscheinlich ist es weniger ein Problem des Datenschutzes an sich, welches zur Verhin-

derung manch eines sinnvollen Unterfangens führt. Nein, es ist die spezielle deutsche Auslegung und Anwendung.

... und das bleibt nicht ohne Folgen

Diese Unbeweglichkeit hemmt die Innovationsfähigkeit unseres Landes gerade in Zeiten der sogenannten KI-Revolution, also wenn „künstlich intelligent“ lernende Systeme dazu auch gewaltige Datenmengen verarbeiten. Und als wenn der Datenschutz digitalen Innovationen nicht bereits genug Steine in den Weg legt, ersinnt die Bundesregierung nun auch noch unter dem Rubrum Energieeffizienz planwirtschaftlich anmutende Energie-sparvorgaben auch für Rechenzentren in Deutschland, die die Wettbewerbsfähigkeit der Branche stark belasten (siehe S. 32).



Die digitale Patientenakte – nur eines von vielen Beispielen, die aufgrund datenschutzrechtlicher Vorgaben nur mit hohem Aufwand umzusetzen sind.

Das Ziel: einheitliche Standards

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union (EU) trat am 24. Mai 2016 in Kraft und ist seit dem 25. Mai 2018 anzuwenden. Sie schafft einen umfassenden rechtlichen Rahmen, der den Schutz personenbezogener Daten in der gesamten EU regelt. Dabei gilt die Verordnung für alle Institutionen, die personenbezogene Daten von EU-Bürgerinnen und -Bürgern verarbeiten, unabhängig davon, ob sie in der EU ansässig sind oder nicht. Die DSGVO war das Ergebnis jahrelanger Verhandlungen zwischen den EU-Mitgliedstaaten. Vor ihrer Einführung gab es bereits Datenschutzgesetze in den Mitgliedstaaten der EU, ein Flickenteppich unterschiedlicher Regelungen. Die DSGVO soll einheitliche Standards in der gesamten EU schaffen. Das deutsche Recht wurde mit der DSGVO in Einklang ge-

bracht. Es ist nunmehr im Wesentlichen im Bundesdatenschutzgesetz verankert. Dieses ergänzt beziehungsweise präzisiert die DSGVO und regelt insbesondere den Umgang mit personenbezogenen Daten – auch durch Unternehmen. Es legt außerdem die Aufgaben und Befugnisse der Datenschutzbehörden fest.

Aus juristischer Sicht hat die DSGVO beigetragen, das Bewusstsein für Datenschutz zu schärfen und den Schutz personenbezogener Daten zu stärken. 2024 soll die Verordnung evaluiert und falls erforderlich angepasst werden.



IHK Halle-Dessau
Recht und Fair Play
Jens Hoffmann
 0345 2126-304
 jhoffmann@halle.ihk.de



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



Anzeige

BRANCHENSPIEGEL

FÜR ANGEBOTE AUS INDUSTRIE, HANDEL,
 DIENSTLEISTUNG UND WERBUNG

Bauschäden/
 Immobilienbewertung



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

Druckerei

DRUCKHAUS SCHÜTZE GMBH



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

Einfach ausfüllen und faxen an: 07221/2119-15

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

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Ort: _____

Straße: _____

Tel: _____

E-Mail: _____

PRÜFER MEDIENMARKETING ENDRIß & ROSENBERGER GMBH

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

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

Die Bürokratiebremse lösen!

Die Landesregierung hat sich das anspruchsvolle Ziel gesetzt, Sachsen-Anhalt zum mittelstandsfreundlichsten deutschen Bundesland zu machen. Wie der aktuelle Stand in den **Verwaltungen** aussieht, hat die Hochschule Harz in einem Praxisprojekt untersucht.

Wer Unternehmerinnen und Unternehmer im Land zum Thema Bürokratie fragt, bekommt in der Regel ein Klagelied zu hören – so etwa von Andre Hamann, Inhaber der Bar „Lujah“ in Halle (Saale): „Ein Beispiel ist die Verpflichtung, jeweils bis zum Zehnten eine Gewerbestatistik für den Vormonat zu übermitteln. Ich kann das gar nicht leisten, deshalb musste ich diese Meldungen – denen auch schnell Mahnungen und Strafgebühren folgen – an mein Steuerbüro abgeben. Jährlich kostet mich das 1.000 Euro, nach inzwischen fast zehn Jahren sind das schon etwa 10.000 Euro, die mir für Investitionen in meinen Betrieb fehlen.“

Die wissenschaftliche Untersuchung der Hochschule Harz deckt den subjektiven Eindruck: „Die befragten Unternehmen leiden erheblich unter der Bürokratie und den Vorgaben der Politik und den Verwaltungen“, fasst Studienleiter Prof. Dr. Jürgen Stember ein zentrales Ergebnis der Studie zusammen. Für die Untersuchung hatten Prof. Stember, seine Co-Autorin Mandy Evers und ihr Team von der Hochschule Harz 100 Unternehmen aus dem Norden des Landes befragt. Die Unternehmen sprächen – so wie der Gastronom Hamann – von „echten Entwicklungs- und Investitionshemmnissen“.

Ein bis zwei Arbeitstage pro Woche Aufwand

Mehr als 60 Prozent der Befragten geben demnach an, dass sie bis zu acht Stunden in der Woche mit bürokratischen Anforderungen beschäftigt sind. Jedes vierte Unternehmen schätze den Aufwand sogar auf bis zu 16 Stunden in der Woche, berichtet

Prof. Stember. Außerdem sei das Verhältnis von Unternehmen und Verwaltungen häufig durch kommunikative und formale Probleme gekennzeichnet, „die ohne einen bedeutenden finanziellen Aufwand zu lösen sind“, glaubt der Verwaltungswissenschaftler. Er schreibt der Landesregierung ins Stammbuch: „Die Verwaltungen haben noch ein sehr großes Potenzial und zahlreiche Möglichkeiten, die Qualität und den Service ihrer unternehmensbezogenen Dienstleistungen zu verbessern.“

„Der Weg zur wirtschaftsfreundlichen Verwaltung in Sachsen-Anhalt ist noch weit.“

Prof. Dr. Jürgen Stember
Hochschule Harz

Neben der Digitalisierung seien es vor allem Aspekte eines deutlich verbesserten Serviceangebots, die von den Unternehmen gewünscht würden. So könne etwa ein Kundenbewertungs- und -managementsystem zu erfolgreichen zukünftigen Kontakten beitragen und die Transparenz verbessern, so Prof. Stember.

Das Gefühl, ein Bittsteller zu sein

Unternehmen würden sich primär als Bittsteller und die verantwortlichen Akteure in den Verwaltungen als verängstigte Mitarbeiter wahrnehmen, die sich vor Fehlern

„Die Gewerbestatistik? Ich kann das gar nicht leisten!“

Andre Hamann
Gastronom aus Halle (Saale)



fürchteten, analysiert Prof. Stember. Der halesche Gastronom Hamann bestätigt das: „Ich habe manchmal das Gefühl, dass nach Kontrollen unbedingt etwas im Auflagenprotokoll stehen muss, auch wenn es bei objektiver Betrachtung keinen weiteren Gewinn für die Umsetzung der gesetzlichen Bestimmung bringt.“

Das Fazit des Verwaltungswissenschaftlers: „Der Weg zur wirtschaftsfreundlichen Verwaltung in Sachsen-Anhalt ist noch weit.“ Die IHK wird diesen mit Rat und Tat begleiten, ist beispielsweise mit dem Statistischen Landesamt im kritisch-konstruktiven Dialog.



Die gesamte Studie und ihre Handlungsempfehlungen finden Interessierte in der Publikation „WIFÖ-WISSEN“ – Sonderheft 12/2022 der Hochschule Harz unter dem folgenden Link:
<https://wifoe-lab.hs-harz.de/docs/WW-12.2022.pdf>



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



Hier mitzumachen ist ein gutes Geschäft!

Welchen **Aufwand** es kostet, sich in der Interessenvertretung zu engagieren – und welchen **Nutzen** es bringt: Fragen an Vizepräsidenten Konrad Dormeier, Mitglied im Wahlausschuss für die IHK-Vollversammlungswahl 2023.

Herr Dormeier, 2023 steht die Wahl zur nächsten IHK-Vollversammlung an. Wenn Sie als langjähriges Mitglied dieses Gremiums andere dafür begeistern wollen, was sagen Sie?

Konrad Dormeier: Die sachsen-anhaltische Wirtschaft ist aktuell stark herausgefordert: Strukturwandel, teure Energie, schwierige Lieferketten, zu wenig Fachkräfte – praktisch jede Firma ist betroffen, die Unternehmerschaft muss sich politisch einmischen. Ich scheide Ende des Jahres als IHK-Vizepräsident aus. Aber ich möchte mithelfen, dass die Region auch in den kommenden fünf Jahren eine stimmgewaltige Interessenvertretung hat: unsere Vollversammlung!

Sie haben sich in der IHK in den vergangenen Jahren vielfach engagiert: nicht nur als Vizepräsident und Mitglied der Vollversammlung, auch als Vorsitzender des Arbeitskreises IHK-Finanz und -Liegenschaften. Eine Frage an Sie als „Mann der Zahlen“ – hat sich dieses Engagement gerechnet?

Dormeier: Aber ja. Die IHK hilft als Interessenvertreterin mit, den wirtschaftlichen Wohlstand in der Region zu sichern. Das kostet natürlich auch Geld. Ich habe mich eingebracht, dass dieses Geld so effizient wie möglich eingesetzt wird. Ich konnte also sowohl auf der Ausgaben- wie auch auf der Ertragsseite etwas bewirken.

Woran denken Sie dabei konkret?

Dormeier: Der größte Gewinn war für mich immer, wenn wir mit den wirtschaftspolitischen Positionen, die wir in den IHK-Gremien gemeinsam erarbeitet haben, etwas in der Po-

litik bewegen konnten.

In der Corona-Pandemie konnten wir so beispielsweise die eine oder andere Erleichterung in den damaligen Eindämmungsverordnungen erreichen. Persönlich habe ich stets davon profitiert, wenn uns Gastrednerinnen und -redner in den Sitzungen der Vollversammlung ihre Erkenntnisse ungefiltert aus erster Hand geliefert haben und wir auch mal über unbequeme Wahrheiten diskutieren konnten. Da konnte ich einige wertvolle Anregungen für die unternehmerische Praxis mitnehmen.

Was würden Sie Unternehmerinnen oder Unternehmen sagen, die über ein Engagement in der Vollversammlung nachdenken: Mit welchem Aufwand müssen sie rechnen?

Dormeier: Das kommt natürlich darauf an, was Sie konkret umtreibt. Sie wollen ja sicherlich nicht nur passiv bleiben. Die Vollversammlung trifft sich viermal pro Jahr. Die Sitzung dauert je nach Tagesordnung einen Nachmittag lang. Die Sitzungen bieten natürlich auch Raum für Gespräche und Erfahrungsaustausch. Diesen anschließenden Austausch mit Unternehmerkolleginnen und -kollegen empfand ich immer interessant und für meine Arbeit bereichernd. Die Vorbereitungszeit für die Sitzungen hängt natürlich von den Themen ab – wir vertreten ja alle Branchen und Regionen! Der Aufwand dafür ist aber überschaubar.



... und unter dem Strich lohnt sich das Engagement?

Dormeier: Unbedingt: Hier mitzumachen ist ein gutes Geschäft!

Das klingt danach, als würden Sie sich mit einem weinenden Auge aus der aktiven IHK-Arbeit verabschieden?

Dormeier: Das ist auch so. Umso wichtiger ist mir, dass wir zahlreiche neue Unternehmerinnen und Unternehmer gewinnen können, die sich in der Vollversammlung engagieren. Die IHK lebt davon, dass sich viele kluge und engagierte Köpfe einbringen. Die Unternehmen selbst können hier in der Vollversammlung und damit gegenüber der Politik die Interessen der Wirtschaft vertreten. Dies wird niemand anderer für uns tun.

Die Fragen stellte Markus Rettich.



IHK Halle-Dessau
Wahlbeauftragte
Cordula Henke
Wahlhotline: 0345 2126-100
wahlausschuss@halle.ihk.de

Kündigungsschutz für Schwangere



Das gesetzliche Kündigungsverbot für Schwangere nach dem Mutterschutzgesetz beginnt bereits 280 Tage vor dem errechneten Geburtstermin. Das hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) in einer aktuellen Entscheidung klargestellt und damit der Rückrechnung auf die durchschnittliche Schwangerschaftsdauer von 266 Tagen eine Absage erteilt (BAG, Urteil vom 24. November 2022, Az.: 2 AZR 11/22). Nach Ansicht des BAG diene der Mutterschutz unter anderem dazu, dass schwangere Arbeitnehmerinnen und ihr Kind „nicht durch wirtschaftliche

Existenzängste belastet“ würden. Dieses Ziel werde „in besonderem Maße durch eine generalisierende Betrachtungsweise mit größtmöglichem Umfang des Kündigungsverbot erreicht“. Insofern komme es nicht auf die tatsächliche – naturwissenschaftliche – Berechnung des Schwangerschaftsbeginns im konkreten Fall an, sondern auf die maximale Dauer einer Schwangerschaft bei normalem Zyklus (280 Tage).



Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils
unter www.ihk.de/halle, Nr. 5753890

Sturz als Arbeitsunfall

Stürzt ein Arbeitnehmer auf dem Weg zum Briefkasten, um seine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung einzuwerfen, liegt ein Arbeitsunfall vor. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) in einem aktuellen Fall einer Arbeitnehmerin entschieden. Diese wollte ihre Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung an ihren Arbeitgeber postalisch versenden, war auf dem Weg zum Briefkasten gestürzt und hatte sich dabei Verletzungen zugezogen (BSG, Urteil vom 30. März 2023, Az.: B 2 U 1/21 R). Nach Ansicht des BSG wollte die Arbeitnehmerin mit dem Einwurf der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung in den Postbriefkasten ihre gesetzliche Nachweispflicht nach dem Entgeltfortzahlungsgesetz erfüllen, dem Arbeitgeber eine zuverlässige Information über das voraussichtliche Ende der Arbeitsunfähigkeit zukommen zu lassen. Dementsprechend habe sie sich zum Zeitpunkt des Unfallereignisses auf einem ihrer versicherten Tätigkeit zuzurechnenden Betriebsweg befunden.



Weitere aktuelle Urteile gibt es
unter www.ihk.de/halle, Nr. 757

Anzeige



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



**INTEGRATION
SCHAFFT
INNOVATION**

Mit einer modernen
Einwanderungspolitik stärken
wir das Fachkräfteland:
bmas.de/fachkraefteland

Genehmigungsverfahren beschleunigen!

Bis in Deutschland Investitionsvorhaben umgesetzt werden, dauert es im internationalen Vergleich oft sehr lang. Aus diesem Grund hat die IHK-Vollversammlung im März 2023 einstimmig ein Positionspapier mit **23 konkreten Vorschlägen** beschlossen, wie sich Verfahren beschleunigen lassen – speziell solche nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz.

Von der Planung über die Genehmigung bis zur Realisierung eines Investitionsvorhabens nach dem BImSchG vergeht in Deutschland zu viel Zeit. Laut Gesetz sind die Verfahren üblicherweise innerhalb von sieben Monaten durchzuführen. Diese Frist beginnt aber erst, wenn die Behörde die Vollständigkeit der Antragsunterlagen festgestellt hat. Dies geschieht in der Praxis leider häufig erst spät und im Verfahren selbst werden immer wieder Nachforderungen erhoben. Deshalb sollten die

Behörden die Unterlagen innerhalb eines Monats prüfen und in diesem Zeitraum auch eventuelle Nachforderungen erheben. Zudem sollte es klare Fristenregelungen, etwa im Beteiligungsverfahren der Fachbehörden, geben.

Qualifiziertes Personal

Wie schnell Verfahren ablaufen, hängt zu einem großen Teil auch von der personellen Ausstattung der Behörden ab. Hier sind quantitativ wie qualitativ entsprechende Mitar-

beiter zu stellen. Zudem fordert die IHK in den Behörden eine „Kultur des Ausnutzens von Ermessensspielräumen“ ein. Eine beschleunigende Wirkung haben die Instrumente der Teilgenehmigung sowie des vorzeitigen Maßnahmebeginns, weshalb diese stärker zu nutzen sind.

Digitales Genehmigungsportal

Für weitere Aspekte sind gesetzliche Änderungen notwendig. So sollte es ein digitales Genehmigungsportal geben, über das sich auch die Fachbehörden beteiligen können. Die in den letzten Jahren immer komplexer gewordene Umweltverträglichkeitsprüfung sollte vereinfacht werden. Auch im Natur- und Artenschutzrecht sind Standards notwendig, um die Auswirkungen eines Projektes einheitlich und transparent beurteilen zu können. Gerichtsverfahren sollten schneller ablaufen. Des Weiteren ist zu empfehlen, die zum Zeitpunkt der Einreichung der Unterlagen geltende Rechtslage anzuwenden (Stichtagsregelung), anstatt immer wieder neue Gesetzesänderungen einarbeiten zu müssen, weil sich die Prozesse lange hinziehen.

Von der Planung über die Genehmigung bis zur Realisierung eines Investitionsvorhabens vergeht in Deutschland zu viel Zeit



Das vollständige IHK-Positionspapier finden interessierte Unternehmer unter www.ihk.de/halle, Nr. 5758666.



IHK Halle-Dessau
Innovation und Umwelt
 Andreas Scholtyssek
 Tel. 0345 2126-203
ascholtys@halle.ihk.de

LIEBE 80 MILLIONEN,

**FÜR EUCH SICHERN WIR
DIE ENERGIEVERSORGUNG:**

**AUFFÜLLEN DER GASSPEICHER,
AUFBAU VON FLÜSSIGGASTERMINALS,
AUSBAU DER ERNEUERBAREN.**

Jetzt mehr erfahren: [energiewechsel.de](https://www.energiewechsel.de)

**80 MILLIONEN GEMEINSAM FÜR
ENERGIEWECHSEL**



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Elektrofahrzeuge fördern lassen

Unternehmen, die sich **Elektrofahrzeuge und Ladeinfrastruktur** anschaffen möchten, können dafür eine Förderung in Anspruch nehmen. Ein Überblick über ausgewählte Förderprogramme.

1. Umweltbonus für Elektrofahrzeuge (BAFA)

Was wird gefördert?

Erwerb (Kauf oder Leasing) eines neuen, erstmals im Inland zugelassenen, reinen Batterieelektro- oder Brennstoffzellenfahrzeuges bzw. eines jungen gebrauchten Elektrofahrzeuges

Wie wird gefördert?

- Zuwendung als Festbetragsfinanzierung
- Finanzierung zur Hälfte durch den Automobilhersteller und zur Hälfte durch einen Bundeszuschuss
- Bundesanteil am Umweltbonus: max. 2.250 Euro (abhängig vom Fahrzeug); Verdopplung mittels einer Innovationsprämie für nach dem 3. Juni 2020 und bis zum 31. Dezember 2024 erstmals zugelassene neue Fahrzeuge bzw. junge Gebrauchtfahrzeuge



Info: www.bafa.de | Energie | Energieeffizienz: Elektromobilität

2. Ladeinfrastruktur Sachsen-Anhalt (NASA)

Was wird gefördert?

Modernisierung bestehender (nicht geförderter) Ladeinfrastruktur: Aufrüstung oder Ersatzbeschaffung der Ladeeinrichtung sowie Erächtigung des Netzanschlusses (Erhöhung der Netzkapazität)

Wie wird gefördert?

- Zuschuss: max. 60 Prozent
- Höchstsätze: max. 2.500 Euro pro Normalladepunkt bei einer Ladeleistung von 11 bis 22 kW; max. 10.000 Euro für Schnellladepunkte bei einer Ladeleistung über 22 kW bis kleiner 100 kW sowie max. 20.000 Euro bei 100 kW und höher; für Netzanschluss an Niederspannungsnetz max. 10.000 Euro pro Standort



Info: www.nasa.de/foerderung/foerderprogramme/ladeinfrastruktur-programm

3. KfW-Umweltprogramm (KfW)

Was wird gefördert?

- Anschaffung gewerblich genutzter Fahrzeuge (Personenkraftwagen, Zweirad, Nutzfahrzeuge inklusive Busse) mit rein batterieelektrischem Antrieb sowie Brennstoffzellenfahrzeuge
- Errichtung von Ladestationen für Elektrofahrzeuge

Wie wird gefördert?

- Kreditförderung
- Kredithöchstbetrag: max. 25 Mio. Euro pro Vorhaben



Info: www.kfw.de/240

4. E-Lastenfahrräder (BAFA)

Was wird gefördert?

Anschaffung von E-Lastenfahrrädern und Lastenanhängern mit elektrischer Antriebsunterstützung für den Einsatz im fahrradgebundenen gewerblichen Lastenverkehr

Wie wird gefördert?

Zuschuss: in Höhe von 25 Prozent der Ausgaben für die Anschaffung; max. 2.500 Euro pro Fahrrad/Anhänger mit E-Antrieb



Info: www.bafa.de | Energie | Energieeffizienz: E-Lastenfahrräder

5. Investitionskredit Nachhaltige Mobilität (KfW)

Was wird gefördert?

Investitionen in nachhaltige und klimafreundliche Mobilität (in Anlehnung an Kriterien der EU-Taxonomie): klimafreundliche Fahrzeuge für Personen- und Güterbeförderung, leichte Nutzfahrzeuge; Infrastruktur für klimafreundlichen Verkehr; nachhaltige IuK-Technologien für Mobilität

Wie wird gefördert?

- Kreditförderung
- Kredithöchstbetrag: max. 50 Mio. Euro pro Vorhaben (Standardvariante)



Info: www.kfw.de/268



Weitere Informationen:
www.ihk.de/halle, Nr. 5085910



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

KALENDERAUSZUG

24. Mai ab 17.00 Uhr, Halle (Saale)
IHK-GründerTheke

31. Mai ab 10.00 Uhr, online
So trennen Sie sich professionell
von Mitarbeitern, weil auch der
letzte Eindruck zählt

6. Juni ab 9.00 Uhr, Halle (Saale)
Exportkontrolle und
Genehmigungscodierungen

7. Juni ab 10.00 Uhr, online
Finanzieren und Fördern mit der IB

14. Juni ab 18.00 Uhr, Halle (Saale)
11. Begrüßungsabend für
Existenzgründer

19. Juni ab 14.00 Uhr, Weißenfels
N:UN Nachfolge regional

20. Juni ab 13.00 Uhr, Halle (Saale)
N:UN Expertensprechtag zu
rechtlichen Fragen in der Nachfolge

21. Juni ab 12.00 Uhr, Halle (Saale)
N:UN Ideen-Café – Sind Firmen für
Nachfolger attraktiv?

22. Juni ab 13.00 Uhr, online
Wasserstoff im Betrieb

23. Juni, Freyburg (Unstrut)
IHK-Vollversammlung
Tel. 0345 2126-245

26. Juni ab 9.00 Uhr, Halle (Saale)
Grundlagen des Zollrechts
Zollrechtliche Fachbegriffe
verständlich erklärt

28. Juni ab 10.00 Uhr, online
Mitarbeitergewinnung in digitalen
Zeiten



Alle IHK-Veranstaltungen
und Anmeldung:
www.ihk.de/halle, Nr. 5645214



Die beiden Referentinnen
Lina Kötz und Marika Krücke

Erinnerung: 31. Mai 2023 ab 10:00 Uhr, online

So trennen Sie sich professionell von Mitarbeitern, weil auch der letzte Eindruck zählt

In angespannten Kandidaten-Märkten zählt auch der letzte Eindruck. Daher räumen immer mehr Unternehmer einem professionellen Trennungsmanagement zwischen Unternehmen und Mitarbeitenden (Offboarding) einen großen Stellenwert ein. Ein professionelles Trennungsmanagement:

- unterstreicht eine positive Arbeitgebermarke
- erhöht die Chance auf Weiterempfehlung und
- hält die Tür offen für eine mögliche Rückkehr.

Lina Kötz und Marika Krücke, Consultants der HYDE Executives GmbH aus Halle (Saale), beschäftigen sich in ihrem Tagesgeschäft

mit den wichtigsten Schnittstellen im Mitarbeiterlebenszyklus – von der Mitarbeitergewinnung, über erfolgreiches Eingliedern bis zum professionellen Abschied. Im Seminar geben sie einen konzeptionellen Einblick in die Umsetzung eines professionellen Trennungsprozesses.



Anmelden unter:
www.ihk.de/halle, Nr. 5645214

Immer Einladungen zu
ausgewählten IHK-Veranstaltungen
per E-Mail erhalten.
Anmelden unter:
www.ihk.de/halle, Nr. 5297272



Neue kostenfreie Online-Videos:

Mitarbeitersicherung NEU gedacht

- Teil I: Sinn und Logik professioneller Mitarbeiterakquise
- Teil II: Pflicht und Kür optimaler Mitarbeitereinstellung
- Teil III: Glanz und Elend nachhaltiger Mitarbeiterbindung

ihk-praxiswissen.de



Expertenhilfe kompakt



Hier kostenfrei anschauen:
www.ihk.de/halle, Nr. 5346880

Praktikantenbörse

Die Praktikantenbörse bietet Unternehmen innerhalb des IHK-Bezirk Halle-Dessau die Möglichkeit freie Praktikumsstellen anzubieten und unterstützt Schüler sowie Studenten bei der Suche nach einem geeigneten Praktikumsplatz. Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de, Nr. 1672

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

Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Haftung!

Spanischer Student sucht für Juni und Juli 2023 einen Praktikumsplatz mit den Schwerpunkten Game-Entwicklung und 3D-Design. (P-01-23)

Italienischer Student sucht bis Mitte Juli 2023 einen Praktikumsplatz mit den Schwerpunkten IoT, Informatik und Softwareentwicklung. (P-02-23)

Italienischer Schüler im ersten 1. Jahr sucht für Juni und Juli 2023 einen Praktikumsplatz mit den Schwerpunkten IoT, Informatik und Softwareentwicklung. (P-03-23)

Unternehmensbörse „nexit-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: Susann Ehrenberg, Telefon: 0345 2126-452, Fax: 0345 2126-44452 oder E-Mail: sehrenberg@halle.ihk.de

Nachfolger/Aktive Beteiligung an einem Produktionsbetrieb für Futtermittel/Handel mit 17 Mitarbeitern gesucht. (157541)

Medizinischer Fachhandel/Sanitätshaus mit treuem Kundenstamm sucht Nachfolger. (157540)

Erfolgreiche Modeboutique sucht einen Nachfolger. Mit einmaligen Kollektionen und Sortimenten wird das mittlere bis gehobene Preissegment bedient. (157539)

Fachhandel und Werkstatt für Landtechnik und Nutzfahrzeuge – gegründet 1994, große

Bandbreite an Technik für Land- und Forstwirtschaft, Winterdienst, Kommunen und Privatkunden. (157538)

Wegen Geschäftsaufgabe wird ein Nachfolger für unseren Erotik-Onlineshop gesucht. (157537)

Inhabergeführtes Bildungsunternehmen mit gut erschlossenen Geschäftsfeldern mit Standorten in Dessau-Roßlau und Anhalt-Bitterfeld altersbedingt ab III. Quartal 2025 zu übergeben. (157536)

Ingenieurbüro für Schallschutz und Akustik sucht zeitnah einen Nachfolger. (157535)

Gewerbeflächenbörse

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

06198 Salzatal: Privatperson vermietet Gewerbeeinheit. (ehemaliges Sachverständigenbüro) in Schochwitz: gepflegte einstöckige Doppelhaushälfte, 4 Räume zur Büronutzung, BF: 133 m² | Bj: 1998 | 2 Stellplätze vorhanden | Nichtwohngebäude: Wärme: 89 kWh, ET: Erdgas | geeignet für Dienstleistungen (GB-1373)

Geschäftsangebote ausländischer Unternehmen

Tschechische Republik
Tschechisches Unternehmen bietet professionelle Manufakturdienste: Unser Unternehmen Domáci práce s.r.o. in Loket, in Grenznähe ansässig, bietet professionelle Manufakturdienste an. Domáci práce s.r.o. befasst sich mit der aktiven Veredelung von Werbeprodukten und verfügt über langjäh-

rige Erfahrungen sowohl mit kleinen als auch mit großen Aufträgen unserer Geschäftspartner innerhalb der EU. Wir konzentrieren uns hauptsächlich auf die Handmontage von Werbemitteln und Produkten. Die gesamte manuelle Montage umfasst das Kleben, Falten, Falzen, Etikettieren, den Direktversand sowie das Messen, Sägen und Verpacken von optischen Linsen. Wir bieten mit unseren mehr als 100 festangestellten Mitarbeitern auch die manuelle Verschraubung von Metall- und Kunststoffteilen. (K3/2023)

Kontakt: Tel. +420 352 669 391; E-Mail: info@domaci-prace.cz; www.domaci-prace.cz

Brasilien

Grüne Energie aus Klärschlamm: Das Cleantech-Startup GreenEnergy Soluções Sustentáveis wandelt Klärschlamm in grünen Wasserstoff, kohlenstoffarme Kraftstoffe und grüne Energie um. So werden die Betriebskosten gesenkt, die Dekarbonisierung vorangetrieben und sozioökologische Auswirkungen auf die Industrie gefördert. Das Unternehmen sucht Kontakte zu deutschen Technologiepartnern, Anwendern und Investoren. (K2/2023)

Kontakt: Tel. +55 63984186427; E-Mail: 2022greenenergy@gmail.com; Website: www.cienciarte.com.br/startup-greenenergy-sustainable-solutions; Seite auf Instagram: [@greenenergylowcarbonfuel](https://www.instagram.com/greenenergylowcarbonfuel)

Kooperationsangebote aus der Datenbank des Enterprise Europe Networks (EEN)

Interessenten finden nachfolgende und weitere Kooperationsangebote unter <http://een-sachsen-anhalt.de/unsere-leistungen/kooperationspartner-finden>

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

Geröstete Kichererbsen in verschiedenen Beschichtungen für Vertrieb angeboten: Ein litauisches Unternehmen stellt gesunde Snacks (geröstete Kichererbsen in verschiedenen Beschichtungen) her. Es sucht nach Unternehmen, die im Rahmen eines Vertriebsdienstleistungsvertrags zusammenarbeiten möchten. (EG0223 LT01)



The next 150 years start here

Seit 150 Jahren sind die Menschen am Roche-Standort in Mannheim treibende Kraft hinter innovativen Therapien und diagnostischen Tests – für Patient:innen auf der ganzen Welt. Inmitten Europas, an zwei Flüssen: Roche in Mannheim ist so lebendig, erfinderisch und vielfältig wie die Quadratestadt selbst. Hightech trifft Herz und Machermentalität. Auch für die nächsten 150 Jahre.

www.roche.de/mannheim

Passive Brandschutzprodukte für Industrie- oder Mehrfamilienhausbau angeboten:

Ein britisches Unternehmen stellt passive Brandschutzsysteme her und liefert seine Produkte an den gewerblichen, industriellen und Wohnungsbausektor. Die Produktpalette umfasst aufschäumende Dichtungsmasse, feuerbeständigen Mörtel, Platten und Rohrmanchetten/-umhüllungen. Das Unternehmen möchte den Vertrieb im Ausland ausbauen und sucht weltweit Vertriebsunternehmen, die aktiv im Bereich Industrie- und Mehrfamilienhausbau sind. (EG0223 GB03)

Wundheilungs- und Verschlusslösungen für Vertrieb angeboten:

Ein israelisches Unternehmen hat innovative und revolutionäre Wundheilungs- und Verschlusslösungen entwickelt. Die Technologie ermöglicht eine kombinierte Hautdehnung und verbesserte Wundheilung durch ein neuartiges sauerstoffangereichertes und spülungsunterstütztes Vakuumgerät für einen frühen und sofortigen Wundverschluss. Das Unternehmen bietet Vertriebsvereinbarungen an. (EG0223 IL02)

Küchen-, Wohn-, Büro- und Badmöbel gesucht:

Ein rumänisches Handelsunternehmen sucht langfristige Zusammenarbeit mit Unternehmen in den Bereichen Kleinföbel, Büromöbel, Aufbewahrungsartikel, Eingangsmatten, Flurmöbel, Bad-, Schlaf-, Wohnzimmer- und Küchenmöbel, die durch Handelsvertreter- oder Vertriebsverträge Exportumsätze in Rumänien generieren möchten. (EG0223 R005)

Lernroboter zur Steigerung von Wissen rund ums Programmieren angeboten:

Ein polnisches Unternehmen, das Lernroboter produziert, sucht Vertriebspartnerschaften für internationale Märkte. Die Lernroboter vermitteln Kindern und Jugendlichen die Grundlagen des Programmierens, was deren Fantasie entwickeln und Emotionen ansprechen soll. Die Roboter können auf allen Bildungsebenen eingesetzt werden. Das Unternehmen hat schon zahlreiche internationale Auszeichnungen erhalten. (EG0223 PL01)

Zusammenarbeit für Markteinführung eines Steckdosenleistensystems gesucht:

Ein österreichisches Unternehmen hat eine echte Innovation entwickelt: ein hochflexibles Steckdosenleistensystem mit Zusatzfunktionen. Das System ist – ähnlich wie Lego – mit Steckdosenmodulen und frei wählbaren Funktionsmodulen frei skalierbar. Die Entwicklung steht kurz vor dem Abschluss und ein Prototyp ist verfügbar. Der nächste Schritt ist die Vorbereitung der Markteinführung. Dazu sucht das Unternehmen einen Produktionsbetrieb, der die nächste Phase einleitet und sich möglicherweise finanziell beteiligt. (EG0223 AT02)

Orthopädische Produkte für Vertrieb angeboten:

Ein polnisches Unternehmen, welches orthopädische Produkte und Kompressionsprodukte zur Unterstützung chronischer Insuffizienz der unteren Gliedmaßen herstellt, sucht Partnerschaften für eine Zusammenarbeit auf der Grundlage eines Vertriebsdienstleistungsvertrages. (EG0223 PL06)

Maßgefertigtes Holzspielzeug für Vertrieb angeboten:

Ein montenegrinisches Unternehmen stellt individuelles hölzernes Zugspielzeug und Souvenirs aus EVA-Schaum her. Das Kinderspielzeug aus Holz ist Teil seiner Markensammlung, die aus personalisierten Lokomotiven und Waggons sowie dekorativen Boxen für Zugdisplays besteht. Es wird aus hochwertigem und medizinischem Holz sowie Lacken auf Wasserbasis hergestellt, die für den Menschen völlig unbedenklich sind. Das Unternehmen bietet Handelsvertreter- und Vertriebsdienstleistungsverträge an. (EG0223 ME01)

Innovative Produkte für die Wasserreinigung für Vertrieb angeboten:

Ein polnisches Unternehmen, welches Klär- und Industrieanlagen mit chemischen und nicht-chemischen Prozessen betreut, sucht Vertriebspartnerschaften für seine innovativen Produkte zur Entfernung von Stickstoff. Durch diese kann die Biogaseffizienz erhöht und der Prozess des Biomassewachstums in aeroben und anaeroben Reaktoren intensiviert werden. (EG0223 PL05)

Lieferung für Leinentuch für Holzrahmen gesucht:

Ein französisches Unternehmen ist auf die Herstellung von Holzrahmen mit Leinentuch spezialisiert. Es sucht ein europäisches Unternehmen, das in der Lage ist, ein Leinentuch gemäß den Spezifikationen herzustellen. Das Unternehmen strebt eine langfristige Lieferpartnerschaft in Europa an. (EG0223 FR03)

Anzeige

Möbelmontageservice und Kleintransporte sucht neuen Wirkungskreis!

Fachkundiger Unternehmer Harald Anton in Holzweißig (Bitterfeld-Wolfen) mit 25 Jahren Berufspraxis hat Kapazitäten frei und kann noch Aufträge im Großraum Bitterfeld und Raum Halle/Leipzig einplanen.

Anfragen unter Telefon 01 52 – 22 76 71 58
oder E-Mail haraldanton98@gmail.com

DRUCKHAUS SCHÜTZE GMBH

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



„Offizieller Klick“ beim Kampagnenstart „Freundliche Übernahme“: die Partner der Kampagne v. l. n. r.: Antje Bauer (IHK Halle-Dessau), Gunnar Giese (Bürgerschaftsbank | Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt GmbH), Bianca Hillebrecht (IHK Magdeburg), Mike Kattner (Investitionsbank Sachsen-Anhalt), Dorit Zieler (Handwerkskammer Magdeburg), Jörg Schulze (Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt BUSA e. V.), Sebastian Scholz (Handwerkskammer Halle [Saale])

Netzwerk für freundliche Übernahmen

Im Interesse von Unternehmerinnen und Unternehmern nutzt die IHK Partnerschaften und Kooperationen, um besondere Herausforderungen anzugehen. Ein Beispiel dafür ist das **Netzwerk Unternehmensnachfolge**.

2007 gründeten die vier Wirtschaftskammern in Sachsen-Anhalt – die beiden sachsen-anhaltischen Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern in Halle (Saale) und Magdeburg – das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt (N:UN). In Kooperation mit der Beratervereinigung Sachsen-Anhalt (BUSA) e. V. und der Online-Unternehmensbörse next-change bieten die gewerblichen Kammern ihre Kompetenz all jenen an, die ihre Firmen in jüngere Hände

geben wollen. Dieses Thema ist heute aktueller denn je. Mehr als 30 Jahre nach der Gründungswelle Anfang der 1990er Jahre folgt nun eine Ruhestandswelle. Allein in den kommenden fünf Jahren werden davon 3.600 Firmen aus Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistung betroffen sein. Die besondere Herausforderung dabei: Nicht wenige Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmer unterschätzen, wie schwierig und aufwendig dieser Prozess sein kann.

Gebündelt mit mehr Durchschlagskraft
Etabliert hat das Netzwerk die jährliche Nachfolgeweche. Immer im Frühjahr finden in der gemeinsam gestaltenden Woche gezielt und landesweit Veranstaltungen, Sprechstage und Beratungsangebote zum Thema Nachfolge statt. Das Netzwerk sorgt für mehr Durchschlagskraft und öffentliche Wahrnehmung. Außerdem haben potenzielle Übernehmer selten ein konkretes Unternehmen oder eine bestimmte Region im Blick. Es ist also sinn-

voll, alles aus einer Hand und landesweit anzubieten. Auch auf die diesjährige Nachfolgewoche im März war die Resonanz groß. Es boten sich individuelle Beratungsmöglichkeiten für Übergabewillige und potenzielle Interessenten im Rahmen von Expertensprechtagen zu steuerrechtlichen-, betriebswirtschaftlichen, rechtlichen, finanzierungs- und förderseitigen Inhalten. Partner im Boot waren die BUSA sowie die Bürgschaftsbank/Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt (BB/MBG) und die Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB). Alle Sprechtag waren gut besucht. Neben den Einzelgesprächen bestand großes Interesse an den beiden Informationsveranstaltungen zu „Praxistipps zur Unternehmensnachfolge – Planung, Bewertung und Risiken“.

Zeitig anfangen, Rat holen

Auch abseits der Nachfolgewoche steigt der Beratungsbedarf: Im Jahr 2022 fanden in den Bezirken der vier gewerblichen Kammern im Schnitt alle zwei Wochen individuelle Expertensprechtag mit insgesamt mehr als hun-

dert Besucherinnen und Besuchern statt. Daneben nutzten mehrere hundert Interessierte elf weitere Informationsveranstaltungen zu verschiedenen Detailthemen der Unternehmensnachfolge. In der Nachfolgebörse nexxt-change wurden genau 104 neue Inserate geschaltet.

Komplexer und Emotionaler Akt

Nach Einschätzung des Netzwerkes machen sich dennoch viele Unternehmer noch zu wenig und dann zu spät Gedanken über eine Nachfolgeregelung. Den Staffelposten zu übergeben ist auf beiden Seiten ein komplexer und oft sehr emotionaler Akt. Auch den finanziellen und steuerrechtlichen Aufwand einer Unternehmensnachfolge unterschätzen viele. Wichtig ist, frühzeitig zu planen sowie Informationen und Unterstützung zu holen. Die gibt es sowohl bei der IHK als auch dem Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt.

„Nicht wenige

Senior-Unternehmer unterschätzen die

Herausforderung

Unternehmensnachfolge. Wir wollen sensibilisieren, informieren und konkret helfen, damit die Übergabe gelingt, passende Lösungen zu finden. Das Netzwerk erhöht dabei unsere Schlagkraft.“



Antje Bauer

IHK-Geschäftsführerin und Sprecherin des Netzwerkes Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt

Tipps für eine erfolgreiche Betriebsübergabe:

- ✓ **Frühzeitig planen:** drei bis fünf Jahre vor dem Übergabezeitpunkt beginnen
- ✓ **Umfangreich informieren:** bei der IHK, Unternehmens- und Steuerberatern, Unternehmerkollegen
- ✓ **Ordnung machen:** Prüfen, was vor der Übernahme auf Vordermann zu bringen ist – Maschinen, Fuhrpark, Gebäude?
- ✓ **Strategisch suchen:** in der Familie, in der Firma, extern über Netzwerke, Unternehmerbörsen, Personalvermittler
- ✓ **Unternehmenswert und Kaufpreis bestimmen lassen:** ertragswertorientiert, substanzwertorientiert, in Kombination beider Ansätze oder ganz anders – nur ein Experte weiß den richtigen Weg!
- ✓ **Konzept erstellen:** Fahr- und Zeitplan für Betriebsübergabe festlegen
- ✓ **Verbindlichkeit herstellen:** getroffene Vereinbarungen mit dem potenziellen Nachfolger schriftlich fixieren
- ✓ **Umfeld einbeziehen:** Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten im Nachfolgeprozess „mitnehmen“ und informieren
- ✓ **Rechtzeitig loslassen:** nach einer vereinbarten Übergangsfrist ohne Einschränkungen „abtreten“
- ✓ **Notfall planen:** Handlungsfähigkeit des Betriebes bei unvorhergesehenen Ereignissen wie Krankheit, Unfall, Tod sichern. Dafür bietet die IHK einen „Notfallkoffer“ an.

freundliche
Übernahme

„Freundliche Übernahme“ angelaufen

Das Netzwerk Unternehmensnachfolge will mit der gerade angelaufenen Kampagne „Freundliche Übernahme“ gezielt das Interesse für eine Unternehmensübernahme erhöhen. Kompakte Informationen – sowohl für potenzielle Übernehmer als auch für Übergabende – von passgenauen Beratungs- und Unterstützungsangeboten, über Zeitpläne bis hin zu Ansprechpartnern finden Interessierte unter www.freundliche-uebernahme.de.



www.unternehmensnachfolge-lsa.de



Netzwerk N:UN

Sprecherin

Antje Bauer

Tel.: 0345 2126-262

E-Mail: abauer@halle.ihk.de

Innovationskraft verdoppelt

Sachsen-Anhalt ist ein Bundesland mit ausgeprägtem Innovationsgeist. Besonders viel Potenzial entsteht da, wo verstärkt in Forschung und Entwicklung, die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen und anderen Unternehmen investiert wird. Werden zusätzlich kreative Ideen gefördert und besteht die Bereitschaft zum Risiko, dann sind wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Innovationsstrategie gelegt. So geschehen auch jüngst bei der rubicon Gummi- und Maschinenbau GmbH. Um neue Herstellungsverfahren und Anlagen für tech-

nische Gummi- und Silikonerzeugnisse entwickeln und erproben zu können, welche die Grundlage für innovative Produkte und -materialien bilden, erweitert das Unternehmen aktuell seine Räumlichkeiten um 450 Quadratmeter. Mitte April war Spatenstich. Die hier geplanten neuen Maschinen und Anlagen ermöglichen rubicon, das eigene Produktsortiment in den zukunftsweisenden Branchen E-Mobilität, Medizintechnik und Umwelttechnik weiterzuentwickeln und zu vergrößern. „Die gefühlte Verdopplung unserer Innovationskraft müssen wir dann natürlich auch noch mit dem entsprechenden Personal untermauern. Hier in den nächsten Jahren die entsprechend fähigen Fachkräfte zu finden, ist die größere Herausforderung für unsere Branche“, so Dr. Christian Köhler, geschäftsführender Gesellschafter bei rubicon. Ende des Jahres 2023 soll der Bau fertiggestellt sein.

Die 800.000 Euro Investitionssumme wird etwa zur Hälfte durch die Investitionsbank Sachsen-Anhalt gefördert.



Während eines Betriebsrundgangs erhalten der Ministerpräsident und die Gäste der Veranstaltung einen Einblick in die Arbeit bei rubicon.

Vorschau

Die nächste Ausgabe erscheint voraussichtlich am 19. Juni 2023.

Unser Schwerpunkt im Juni 2023:

Erfolgsstrategien für Dienstleister

Fachkräfte:

Ausbildungsbotschafter im Einsatz

Ehrenamtliches Engagement:

IHK ehrt Prüferinnen und Prüfer

Bürokratieabbau:

Aktueller Stand in Deutschland



Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

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

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
33. Jahrgang Nr. 5/2023

Herausgeber

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

Redaktion

Isabel Reimann (verantwortl.), Tel. 0345 2126-202, Fax 0345 212644-202, ireimann@halle.ihk.de
Markus Rettich (Leitung), Tel. 0345 2126-204
Redaktionelle Mitarbeit: Inga Gralow, Olaf Kreß, Juliane Ziegler, Lisa Zuber

Erscheinungsweise: 10 Mal im Jahr
Erscheinungstermin: 17. Mai 2023
Jahrgang 2023

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, www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 28
gültig ab Januar 2023



Vertrieb

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

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

Bildnachweise:

- Uwe Köhn: Cover, S. 4/5, 6, 9 (oben), 18, 46
- Alexander Weber: S. 7
- Freepik.com / petrmalinak: S. 8
- IHK: S. 9 (unten)
- Shutterstock: S. 11
- Privat: S. 13, 20
- Felix Abraham: S. 14, 23
- ETL Unternehmensberatung AG: S. 16
- Contrastwerkstatt_stock.adobe.com: S. 17
- Securities GmbH: S. 25
- Thomas Reinhardt: S. 26/27, 37, 47
- Schubert & Schaller: S. 11 (bearb.), S. 32/33
- agenturfotografien_stock.adobe.com: S. 35
- Anja Grothe: S. 36 (oben)
- Tim Bruns, Hochschule Harz: S. 36 (unten)
- Syda Productions_stock.adobe.com: S. 38
- Kraftwerk Schkopau, Saaleenergie GmbH / M. Rost: S. 39
- HYDE Executives GmbH: S. 42
- Michael Luz: S. 48 (unten)
- Nico Müller, rubicon: S. 48 (oben)

VOLVO



Zeit, umzuschalten.

Die Volvo Recharge Plug-in Hybrid-Modelle für Ihr Business.

Unsere Plug-in Hybrid-Technologie verbindet die Vorzüge eines Verbrennungsmotors mit einem leistungsstarken Elektromotor. Das ist nicht nur umweltfreundlich, sondern bietet auch maximalen Fahrspaß bei minimalem Verbrauch. Lassen Sie sich elektrisieren und entdecken Sie die Plug-in Hybrid-Modelle von Volvo.

JETZT PROBEFAHRT VEREINBAREN

Autohaus Rebmann GmbH
Ihr VOLVO Partner für Halle / Leipzig

06198 Bennstedt, An der Presse 8
Tel. 034601 - 3630
www.volvocars-haendler.de/rebmann/bennstedt

04319 Leipzig-Engelsdorf, Arnoldplatz 44
Tel. 0341 - 25 95 830
www.volvocars-haendler.de/rebmann/engelsdorf

EXKLUSIVE SONDERKONDITIONEN FÜR MACHER



DER NEUE MAZDA CX-60

CRAFTED IN JAPAN



SERIENMÄSSIG MIT:

- Plug-in Hybrid oder Reihensechszylinder-Dieselmotor
- 2.500 kg Anhängelast - bei allen Motor-Varianten
- Mi-Drive - mit 5 Fahrmodi, u.a. Anhängerzugprogramm
- Mazda SD-Navigationssystem, inkl. Verkehrszeichenerkennung (TSR)
- Wireless Apple CarPlay® und Wireless Android Auto™

AUF WUNSCH U.A. MIT:

- Advanced Head-up Display
- Adaptiver Geschwindigkeitsregelanlage - mit Stop&Go Funktion
- Bose® BassMatch Centerpoint® 2 Soundsystem mit 12 Lautsprechern
- Panorama-Glasschiebedach
- Driver Personalisation System

6
JAHRE
MAZDA
GARANTIE



Als Mazda CX-60 mit
Reihensechszylinder-Dieselmotor

Monatlich leasen ab (netto) € **393,-¹⁾**

Kraftstoffverbrauch/CO₂-Emissionen für den Mazda CX-60 e-SKYACTIV D 200 im kombinierten Testzyklus:
Kraftstoffverbrauch kombiniert*: 4,8 l/100 km. CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus*: 125 g/km.
CO₂-Effizienzklasse: A+

* Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie.

1) Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 Prime-Line e-Skyactiv D 200 8AG RWD (147 kW / 200 PS Diesel). Inklusive einer GAP zum Preis von 5,95 € zzgl. Mehrwertsteuer bei Abschluss einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbetreibende, Freiberufler oder Selbstständige und versteht sich als Nettopreis zzgl. MwSt. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

**Autohaus
KURT
LUDWIG**
GmbH

AUTOHAUS KURT LUDWIG GMBH

Kaolinstr. 1 · 06126 Halle-Neustadt
Tel. 49 345 691020

Dessauer Straße 103 · 06118 Halle
Tel. 49 345 5237790

Simon-Hoffmann-Str. 5 · 06217 Merseburg
Tel. 49 3461 73710

www.ludwig-autohaus.de