

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // Oktober 2017

Titelthema

Energie in Sachsen-Anhalt –
viel in Bewegung

HOTEL ERÖFFNET:

Mit 72 Jahren beruflich
noch einmal durchgestartet

MITTELDEUTSCHER EXPORTTAG:

Rechtssicher im Auslandsgeschäft

VOM KAUFMANN ZUM BUTLER:

Erfolgreich neu orientiert



Energieeffizienz in der Küche: Mit seinem neuen Induktionsherd kann das Heidehotel Lubast aus Kemberg (im Bild Chefkoch Andreas Dehn) 11.000 kWh Strom und umgerechnet 6,52 Tonnen CO₂-Emission pro Jahr einsparen. Die Investition erfolgte mit Hilfe des Förderprogramms Sachsen-Anhalt ENERGIE. Mehr dazu und zu weiteren Praxisbeispielen ab Seite 10

IHK:

Die erste
Adresse!

www.halle.ihk.de

Auf ein Wort

Mehr Wirtschaftswachstum möglich machen!

Unternehmen brauchen stabile Rahmenbedingungen, politische Unsicherheit ist schlecht fürs Geschäft. Die Bundestagswahl 2017 hat für eine bemerkenswerte Zäsur in der bundesdeutschen Geschichte gesorgt: dramatische Verluste für die Volksparteien, sechs Fraktionen im Parlament und ein schwieriger Auftrag an drei „Jamaika“-Partner, die nicht nur auf den ersten Blick schwer zueinander passen. Stabilität jedenfalls fühlt sich anders an.

Gerade wir im „kenianischen“ Sachsen-Anhalt wissen, was politische Koalitionskompromisse in Dreierbündnissen bedeuten können – auch und insbesondere für die Wirtschaft.

Dabei benötigt gerade unser Land einen spürbaren Wachstumsschub. Dringend! Denn seit 2013 – dem Jahr der (vor)letzten Bundestagswahl – hat die Wirtschaftsleistung in unserem Bundesland lediglich um magere 3,1 Prozent zugenommen, kumuliert wohlgerne. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum war das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im Durchschnitt aller ostdeutschen Bundesländer mit 6,3 Prozent mehr als doppelt so hoch. Es ist also höchste Zeit!

Wirtschaftspolitische Reformagenda unverzichtbar!

Aus einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), der Dachorganisation aller Industrie- und Handelskammern in Deutschland, wissen wir, dass die Unternehmer dem Standort Deutschland bei einigen wichtigen Faktoren insgesamt nur die Note „ausreichend“ geben. Bei Themen wie Verkehrsinfrastruktur, Steuerlast oder Fachkräftesicherung etwa hat sich die Durchschnittsnote seit der letzten Bundestagswahl sogar verschlechtert. Und beim Bürokratieabbau erreicht Deutschland nach wie vor nur eine „vier minus“.

Das alles erklärt nicht nur den einen oder anderen Stimmenverlust sogenannter etablierter Parteien, zumal solcher in (vormaliger) Regierungsverantwortung. Sondern mit den genannten Stichworten hat die Unternehmerschaft bei der erwähnten DIHK-Umfrage zugleich klar und unmissverständlich die wichtigsten wirtschaftspolitischen Aufgaben für die zukünftige Bundespolitik benannt. Mit anderen Worten: Die Umfrageergebnisse lassen sich als wirtschaftspolitische Reformagenda verstehen. Die Politik täte gut daran, aufmerksam hinzuschauen, gut zuzuhören und sich wesentliche Teile dieser Reformagenda zu eigen zu machen. Zum Wohle von Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland insgesamt.

Keine energiepolitischen Experimente!

Daher dringen wir weiter auf eine Bundespolitik, die zukunftsweisende Antworten auf die demografischen Herausforderungen bietet, mehr Investitionen vor allem in die Infrastruktur ermöglicht und bezahlbare Energie für Unternehmen und Verbraucher bringt.

Wir wenden uns vehement gegen (weitere) umwelt- beziehungsweise klimapolitisch motivierte Experimente in der Energiepolitik. Einseitig verordnete Radikallösungen – zum Beispiel beim Braunkohleausstieg – könnten die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit insbesondere unserer exportabhängigen Industrie gefährden, die händeringend und existenziell auf eine bezahlbare und zuverlässige Deckung ihres Energiebedarfs angewiesen ist. Deutschland ist ein Industrieland, Sachsen-Anhalt zumal. Noch, möchte man hinzufügen ... Keinesfalls dürfen wir den Ast absägen, auf dem wir sitzen. Es fällt auf, dass die politisch induzierte deutsche „Energiewende“ innerhalb der gesamten EU noch keinen einzigen Nachahmer gefunden hat.



Eine der großen Herausforderungen der kommenden Regierung wird sicher darin bestehen, Ökologie und Ökonomie in ein vernünftiges Gleichgewicht zu bringen, Betonung auf „vernünftig“. Dies verlangt aber, dass alle Interessen gegeneinander abgewogen werden, Betonung auf „alle“.

Sachsen-Anhalt endlich auf die Überholspur bringen!

Als IHK wünschen wir allen 23 gewählten sachsen-anhaltischen Bundestagsabgeordneten, dass sie ihre Wähler in den kommenden vier Jahren mit ökonomischem Weitblick vertreten. Für die Unternehmerschaft zählt das Ziel, das Land endlich wirtschaftlich auf die Überholspur zu bringen. Wir werden alle Parlamentarier daran messen, was sie konkret für Sachsen-Anhalt bewirken – und was nicht.

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin

T. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Die Themen

| | | | | |
|----|--|----------------------------------|--------------------------------|--|
| 1 | <i>Editorial</i> | | | |
| 3 | <i>Panorama</i> | | | |
| 12 | <i>Branchenreport</i> | | | |
| | 12 // <i>HANDEL</i> | | | |
| | 16 // <i>DIENSTLEISTUNG</i> | | | |
| | 20 // <i>TOURISMUS</i> | | | |
| 23 | <i>Regionalreport</i> | 57 | <i>Im Porträt</i> | |
| | 23 // <i>AUS DER REGION</i> | 58 | <i>Namen & Nachrichten</i> | |
| 35 | <i>Praxiswissen</i> | 60 | <i>Service</i> | |
| | 35 // <i>STANDORTPOLITIK</i> | 60 // <i>GEWERBEFLÄCHENBÖRSE</i> | 64 | <i>Vorschau</i> |
| | 36 // <i>STARHILFE- UND UNTERNEHMENS-FÖRDERUNG</i> | 60 // <i>UNTERNEHMENSBÖRSE</i> | 64 | <i>TERMINKALENDER</i> |
| | | 60 // <i>RECYCLINGBÖRSE</i> | 64 | <i>IMPRESSUM</i> |
| | | | 61 | <i>BILDNACHWEIS</i> |
| | | | | 60 // <i>GESCHÄFTSANGEBOTE AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN</i> |
| | | | | <i>Bekanntmachungen</i> |
| | | | | 61 // <i>AUSBILDUNGSREGELUNG ÜBER DIE BERUFSAUSBILDUNG ZUM FACHPRAKTIKER/FACH-PRAKTIKERIN IM LAGER</i> |
| | | | | 61 // <i>BESCHLÜSSE DER IHK-VOLLVERSAMMLUNG</i> |



4 // *Titelthema* *Energie in Sachsen-Anhalt: viel in Bewegung*

Das Titelthema beleuchtet, wie sich die IHK in die energiepolitische Diskussion einbringt und ihre Mitgliedsunternehmen unterstützt. Zudem im Blick: das aktuelle Energiewende-Barometer. Ein weiterer Fokus liegt auf dem Förderprogramm Sachsen-Anhalt ENERGIE – und Unternehmen, die mit dessen Hilfe Maßnahmen zur Energieeffizienzsteigerung umgesetzt haben.



24 // *Hotel eröffnet: Mit 72 Jahren noch einmal durchgestartet*

Ingrid Schönemann ist noch einmal durchgestartet. Mit 72 Jahren und nach der Pensionierung fühlte sich die Wahl-Wittenbergerin zu jung zum Ausruhen. Voller Tatendrang, mit zahlreichen Ideen und dank der Existenzgründerberatung der IHK lebt sie mit dem Aparthotel „Boardinghouse Wittenberg“ nun ihren „amerikanischen Traum“ – auch wenn der Anfang nicht ganz einfach war.



55 // *Mitteldeutscher Exporttag: Erfolgreich im Auslandsgeschäft*

Die steigende Komplexität der regulatorischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie teilweise regional sehr unterschiedliche Geschäftspraktiken – das sind die Herausforderungen, vor denen im Exportgeschäft tätige Unternehmen stehen. Doch wie lassen sich vertragliche und finanzielle Risiken dabei minimieren? Antworten lieferte der 9. Mitteldeutsche Exporttag in Magdeburg.

Top-Klicks der IHK-Website – www.halle.ihk.de

Jetzt Rundfunkbeitrag zurückholen //  3386992

01

02

Umweltrecht kompakt und aktuell 2017 //  3826362

Filmbeitrag: Podium zur Bundestagswahl //  3827808

03

Beste Ideen im Tourismus gesucht: Bewerben bis 15. November 2017

Der Tourismuspreis des Ostdeutschen Sparkassenverbandes „Leuchttürme der Tourismuswirtschaft“ geht in eine neue Runde. Er zählt zu den begehrtesten Auszeichnungen der Branche. Bis 15. November 2017 können sich touristische Unternehmen mit pfiffigen Angeboten und überzeugenden Konzepten bewerben. Die Beteiligung am Wettbewerb ist kostenfrei. Teilnahmeunterlagen stehen im Internet unter der Adresse www.s-tourismusbarometer.de/Stichwort/MarketingAward2018 zur Verfügung. Weitere Informationen zudem unter www.halle.ihk.de //  3825198

Das Panorama

Save-the-Date: 3. Standortmarketing-Konferenz am 13. November 2017

Um Themen und Herausforderungen der Wirtschaftsförderung geht es bei der 3. Standortmarketingkonferenz. Diese findet am 13. November 2017 in Magdeburg statt. Die Besucher erwartet ein interessanter Mix aus Praxisbeispielen, Vorträgen und Workshops. Voranmeldungen sind ab sofort unter www.unternehmen-und-gruender-in-sachsen-anhalt.de/konferenzzanmeldung2017 möglich. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Umfrage der IHKn: Gründungsflaute überwinden

Was muss geschehen, um die Gründungsbereitschaft im Land zu fördern? Im Rahmen des bundesweiten IHK-Aktionstages Ende März 2017 wurden Start-ups dazu befragt. Das Ergebnis überrascht nicht: Knapp die Hälfte der Befragten (48 Prozent) gibt an, dass öffentliche Förderungen vereinfacht werden müssen. Oftmals sind komplizierte Anträge zu stellen und die Mittelverwendung detailliert nachzuweisen. Zielführender schätzen die Unternehmen dagegen eine steuerliche Forschungsförderung ein, bei der einzelne Projekte nicht aufwendig zu prüfen sind. Außerdem sollten die Steuerbürokratie abgebaut und Unternehmertum sowie IT-Kenntnisse bereits in der Schule vermittelt werden. Das von der IHK Halle-Dessau initiierte Projekt „Unternehmer machen Schule“ verfolgt genau dieses Ziel, indem bei Schülerinnen und Schülern die Lust aufs Unternehmensein geweckt wird.

45. Hallesches Wirtschaftsgespräch am 28. November 2017

Wie schafft ein Traditionshaus wie die Rotkäppchen-Mumm Sektellerei GmbH den Übergang in die digitale Zukunft? Christof Queisser, Vorsitzender der Geschäftsführung, referiert darüber am 28. November 2017 anlässlich des 45. Halleschen Wirtschaftsgesprächs. Eine Teilnahme ist nur mit Einladung und Anmeldung am Institut für Unternehmensforschung und Unternehmensführung an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg möglich. Weitere Informationen unter www.ifu.wiwi.uni-halle.de/wirtschaftsgespraech/

Das Titelthema

Energie in Sachsen-Anhalt:

IHK macht sich für bessere Rahmenbedingungen stark

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer
Reinhard Schröter
Tel. 0345 2126-266
rschroeter@halle.ihk.de

Zehn Jahre nach den Meseberger Beschlüssen zur Energie- und Klimapolitik vom Mai 2007 bescheinigt ein Viertel der deutschen Unternehmen – so das aktuelle IHK-Energiewende-Barometer – der Energiewende negative Auswirkungen auf ihre Wettbewerbsfähigkeit. Die jährlich durchgeführten Befragungen der IHK-Organisation bringen immer wieder zu Tage: Es fehlt an Konstanz und Verlässlichkeit. Die IHK Halle-Dessau bringt sich daher schon seit langem in die energiepolitische Diskussion ein und fordert von der Politik sichere Rahmenbedingungen, vor allem bezahlbare Energiepreise und einen kritischen Blick auf die Wechselwirkungen, die mit politischen Entscheidungen einhergehen.

Keine Alleingänge:

Die IHK fordert internationale Abstimmung

Kontakt



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

Die IHK sieht die Bundesregierung etwa in der Pflicht, in der Klimapolitik stärker auf globale Abkommen mit verbindlichen und realistischen Zielvorgaben zu drängen. Im Sinne einer Reduzierung der „Umweltbürokratie“ fordert die IHK, bestehende Maßnahmen zunächst auf ihre Wirksamkeit zu prüfen, bevor neue Instrumente eingeführt werden. So darf eine Umstellung der Energie- und Stromsteuer auf den CO₂-Gehalt – wie etwa durch die Landesumwelt- und Energieministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert ins Spiel gebracht (siehe Seite 8) – keinesfalls in einem deutschen Alleingang umgesetzt werden. Es braucht dazu die Einbeziehung der europäischen, besser noch der internationalen Partner.

Wettbewerbsfähige

Strompreise:

Die IHK setzt sich z. B. für eine bundesweite Umlage der Netzentgelte ein

Mit der Integration erneuerbarer Energien in das Stromnetz wachsen die An-

forderungen an die Netzbetreiber, das Netz stabil zu halten. Die hierbei entstehenden Kosten sind in den Regionen am höchsten, in denen viele erneuerbare Energieanlagen stehen. Das ist in Sachsen-Anhalt der Fall und führt zu einer Benachteiligung der Unternehmen im bundesweiten Vergleich. Die IHK Halle-Dessau hat sich daher in den vergangenen Jahren für eine bundesweite Umlage dieser Kosten stark gemacht. Die Entscheidung vom Sommer, die Netzentgelte im Übertragungsnetz nun bundesweit vereinheitlichen zu wollen, ist ein Schritt in die richtige Richtung. Dennoch bleibt wegen der gestreckten Angleichung noch über Jahre ein Kosten- und Wettbewerbsnachteil für ostdeutsche Unternehmen. Auch mit der schrittweisen Abschaffung der vermiedenen Netzentgelte ist ein Kompromiss gelungen, der den Anstieg der Netzentgelte zumindest in Grenzen halten kann.

Sichere Energie-

versorgung:

Die IHK steht für einen breiten Strommix

Im Süden Sachsen-Anhalts gibt es eine leistungsfähige Industrie, die in der Bevölkerung eine hohe Akzeptanz besitzt, viele Arbeits- und Ausbildungsplätze schafft und in ihrer Struktur sehr energieintensiv ist. Eine sichere und bezahlbare Energieversorgung zählt daher zu den wichtigsten Standortbedingungen für diese Unternehmen. In den von der IHK-Vollversammlung beschlossenen energiepolitischen Positionen fordert die IHK Halle-Dessau daher einen ausgewogenen Energiemix. Dazu gehören in der Stromerzeugung neben den erneuerbaren Energien vor allem auch die einheimische Braunkohle und Erdgas. Letztere werden noch für eine gehörige Zeit als Partner der Energiewende benötigt, um die nötige Grundlast zu sichern und Einspeiseschwankungen abzufedern. Darüber hinaus sollten aber

auch Möglichkeiten zur stofflichen Nutzung der Braunkohle weiter unterstützt werden.

Erhöhte Planbarkeit:

Die IHK sorgt für den Überblick

Die steigenden rechtlichen Anforderungen und die sich stets ändernden Rahmenbedingungen sind für viele Unternehmen inzwischen eine große Herausforderung geworden. Die IHK befragt ihre Mitgliedsunternehmen regelmäßig, wo der Schuh drückt – beispielsweise im Rahmen des Energiewende-Barometers (siehe Seite 6) – und bringt die Ergebnisse in die politische Arbeit ein. Außerdem unterstützt die IHK ihre Mitgliedsunternehmen dabei, einen Überblick über die aktuellen energiepolitischen Themen zu wahren. Sie informiert alle zwei Monate kompakt in den Umweltnachrichten, regelmäßig im Newsletter und bietet unterschiedliche Veranstaltungen an. Um die Energieeffizienz zu steigern und Energie einzusparen, hilft die IHK bei der Suche nach dem richtigen Förderprogramm. In dieser Ausgabe stellt die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ zum Beispiel das Förderprogramm Sachsen-Anhalt ENERGIE vor sowie drei Unternehmen, die mithilfe dieses Programmes Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz umgesetzt haben. Die Beispiele (ab Seite 10) sollen bewusst zur Nachahmung anregen.

Grundlage der energiepolitischen Forderungen der IHK Halle-Dessau ist das Positionspapier „Energie muss bezahlbar bleiben!“ Dieses ist zu finden unter www.halle.ihk.de | ☎ 11175

Laden Sie sich neue Kunden ein

e.on

h Willkommen
bei unserem
en Ladeservice



Mit den Ladestationen von
E.ON machen Sie Elektromobilität
zu Ihrem Wettbewerbsvorteil.
Punkten Sie bei Ihren Kunden und
Gästen mit einem besonderen
Service direkt vor Ihrer Tür.
Infos und Beratung auf

www.eon-drive.de/gk

IHK-Industrierausschüsse Halle-Dessau und Magdeburg trafen sich mit der Umwelt- und Energieministerin in Leuna

Am 6. September 2017 trafen sich die Mitglieder der Industrierausschüsse der Industrie- und Handelskammern Halle-Dessau und Magdeburg in Leuna. Während der Besichtigung des modernen Chemieparks konnten sich die Teilnehmer einen Eindruck davon verschaffen, was es bedeutet, die notwendige Infrastruktur für einen leistungsfähigen und international wettbewerbsfähigen Industriestandort vorzuhalten. Dr. Christof Günther, Geschäftsführer der InfraLeuna GmbH und Vizepräsident der IHK Halle-

Dessau, machte außerdem deutlich, dass Energieeffizienz und Umweltschutz in Leuna heute eine große Rolle spielen.

Einigkeit bei Netzentgelten

Im Mittelpunkt der gemeinsamen Ausschusssitzung stand ein Vortrag der sachsen-anhaltischen Umwelt- und Energieministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert (Bündnis 90/Die Grünen) und die anschließende Diskussion zu aktuellen energie- und umweltpolitischen Fragen. Einig waren sich die Ministerin und die Unternehmer darüber, dass die Entscheidung auf Bundesebene, die Entgelte für das Übertragungsnetz stufenweise anzugleichen, ein Schritt in die Richtung sei, für den Landesregierung und Kammern sich gemeinsam eingesetzt haben. Auch die Frage möglicher Dieselfahrverbote in Halle (Saale) hat die Ministerin pragmatisch gesehen: Auch sie wolle keine Fahrverbote, stattdessen die Osttangente bis Ende 2018 fertigbauen und den Verkehr hierüber führen.

Unstimmigkeiten bei Braunkohle und dem Umgang mit Deponien

In vielen anderen Punkten gab es jedoch keine Übereinstimmungen – etwa beim Umgang mit der Braunkohle. Während die Ausschussmitglieder auf die Bedeutung der Braunkohle für eine sichere und preiswerte Energieversorgung, stabile Netze und vor allem – aufgrund zahlreicher Verflechtungen – die regionale Wirtschaft insgesamt hinwiesen, machte die Ministerin ihre Position klar, dass Energiewende und Braunkohle nicht zusammen gehen. Ähnlich verlief die Diskussion beim Thema Abfallwirtschaftsplan. Die Hinweise seitens der Wirtschaft auf zu erwartende Engpässe bei der Entsorgung mineralischer Abfälle ab 2020 zählten für die Ministerin nicht. Leider konnten weitere wichtige Punkte nicht abschließend besprochen werden. Die IHK wird daher auch künftig den Dialog mit der Ministerin suchen.



Hausherr Dr. Christof Günther von der InfraLeuna GmbH (l.) im Gespräch mit den Gästen in Leuna (v. l. n. r.): Ingrid Weinhold, Vorsitzende des Industrierausschusses der IHK Halle-Dessau, Landesumwelt- und Energieministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert und Ralf Luther, Vorsitzender des Industrierausschusses der IHK Magdeburg

IHK-Energiewende-Barometer 2017: Stromzusatzkosten senken!

Kontakt



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

Wie Unternehmen die Energiewende bewerten, wie sie deren Herausforderungen angehen und welche Maßnahmen sie umsetzen, darüber gibt das IHK-Energiewende-Barometer Auskunft. Grundlage ist eine Unternehmensbefragung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Dieses Jahr lautet die Top-Forderung der Firmen an die neue Bundesregierung: Stromzusatzkosten senken! Schließlich haben sich diese seit 2010 verdoppelt.

Der Barometerwert, der anzeigt, wie positiv oder negativ Unternehmen die

Energiewende bewerten, liegt dieses Jahr bei 1,0 – also im neutralen Bereich. Trotz zurückgegangener negativer Bewertungen hat sich der Anteil der Unternehmen, die von der Energiewende profitieren können, kaum erhöht. Zudem ist bedenklich, dass vor allem Industrieunternehmen der Energiewende deutlich negativ gegenüber stehen und diese im Osten weiterhin weniger positiv bewertet wird als in anderen Regionen Deutschlands. Dies liegt nicht zuletzt an den hohen Netznutzungsentgelten. Wenn in der neuen Legislaturperiode energie- und klimapolitisch relevante

Fragen auf der Tagesordnung stehen, sind folgende Maßnahmen aus Unternehmenssicht besonders wichtig:

1. Die Strompreise müssen runter,
2. der Netzausbau muss kommen,
3. die Entlastungsregeln müssen bleiben,
4. es muss mehr Wettbewerb geben und
5. die EEG-Förderung für neue Anlagen soll 2021 enden.

Weitere Informationen unter
www.halle.ihk.de | ☎ 3843936

QUELLE: DIHK

Energiepolitische Erwartungen an die kommende Bundesregierung

Die Legislaturperiode 2013 bis 2017 glich einem energiepolitischen Parforceritt: Zwei Mal wurde das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) umfassend novelliert, genauso das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG). Dazu wurde das Strommarktdesign reformiert, die Regulierung der Netzbetreiber umgestaltet und ein Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende verabschiedet.

Zwischenzeitlich stand zudem in Brüssel die Entlastungsregelung für stromintensive Firmen auf der Kippe und auch die Regelungen zur Eigenerzeugung von Strom wurden angefasst. Zu guter Letzt stritt man intensiv um den Netzausbau. Nach so einem Programm stellt sich die Frage: Kommt die Energiewende nun in ruhigeres Fahrwasser?

Energiepolitik 2017 bis 2021

Mitnichten. Dafür sorgen schon allein die 2017 wieder deutlich gestiegenen Strompreise. Drei große Themenblöcke werden die Energiepolitik der Jahre 2017 bis 2021 prägen: Sektorkopplung, Netzentgelte sowie das Steuer- und Abgabensystem. Verbindendes Element ist die Frage, wie sich der steigende Anteil erneuerbarer Energien möglichst kosteneffizient und ohne Gefährdung der Versorgungssicherheit in Markt und Netz einbinden lässt. Das ist für sich genommen schon eine Herausforderung. Wirklich schwierig werden die Diskussionen, weil damit auch festgelegt wird, wie die Kosten der Energiewende auf Verbrauchergruppen und Regionen zu verteilen sind.

Sektorkopplung: Nicht nur in Strom denken

Der Begriff „Sektorkopplung“ steht für die übergreifende Nutzung von Energieformen und Energieträgern in den drei Sektoren Strom, Mobilität und

Wärme. Anders als viele andere Akteure setzt die IHK-Organisation nicht allein auf eine Elektrifizierung von Wärme und Verkehr, um die Energiewende erfolgreich zu gestalten: Eine weitreichende Elektrifizierung der Energieversorgung ist mit den heute absehbar verfügbaren Technologien finanziell sehr aufwändig und würde mit massiven Akzeptanzproblemen für den erforderlichen Ausbau von Erneuerbaren und Stromnetzen einhergehen. Daher sollte sie nicht politisch erzwungen werden. Auch bei einer weitgehenden Umstellung auf erneuerbare Energien bleibt zudem ein angemessen dimensioniertes Gasnetz erforderlich.

Netzentgeltstruktur: Flexibilität nicht länger behindern

Die heutige Struktur der Netzentgelte reizt eine möglichst gleichmäßige Stromabnahme an; Bezugsspitzen müssen durch höhere Netzentgelte teuer bezahlt werden. Dies gilt selbst dann, wenn ein Betrieb durch einen Mehrverbrauch das Stromsystem stabilisiert. Das passt immer weniger zu einem System mit raschen Wechseln zwischen sehr viel und sehr wenig Einspeisung aus Windrädern und Solaranlagen und analog entweder sehr niedrigen oder hohen Preisen an der Strombörse. Daher ist ein Netzentgeltsystem notwendig, das eine flexible Nachfrage zumindest nicht bestraft.

Steuer- und Abgabensystem: Mehr Wertschöpfung im Inland ermöglichen

Mehr als die Hälfte des Strompreises besteht bei Unternehmen mittlerweile aus Steuern und Abgaben. Dadurch haben sie auch dann den Anreiz, Strom zu sparen, wenn dieser eigentlich reichlich vorhanden ist und die Strompreise an der Börse niedrig oder sogar negativ

sind. Mit dem Ausbau von Windrädern und Solaranlagen nehmen die Stunden niedriger Strompreise weiter zu. Dabei könnte der Strom für Wertschöpfung im Inland genutzt werden. Dies verhindern jedoch die Stromsteuer und die zahlreichen Umlagen. Damit Angebot und Nachfrage besser aufeinander reagieren können, empfiehlt der DIHK dringend, die Belastung von Strom mit Abgaben zu reduzieren. So sollten in der kommenden Legislaturperiode die Weichen für ein Auslaufen der KWK-Förderung und der Übernahme der Haftung für den fehlenden Netzanschluss für Windparks auf See durch die Stromkunden gestellt werden. Zudem ließe sich die Stromsteuer auf nahe Null senken oder ihr Aufkommen für die Finanzierung der EEG-Umlage verwenden.

Die Energiewende am Scheideweg

In der neuen Legislaturperiode werden endgültig die Weichen gestellt: Bleibt die Energiewende ein regulatorisches vom Staat gelenktes Projekt oder kommt die Kreativität des Marktes stärker zum Tragen? Für den DIHK ist klar, wohin die Reise gehen sollte: Mehr Energiewende durch mehr Markt. Durch eine Entlastung der kWh von Steuern und Abgaben und einen Umbau der Netzentgeltstruktur kann die Energiewende auf den richtigen Weg gebracht werden. Nur so lässt sich das Potenzial der Energiewende für neue Marktchancen und eine Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland nutzen.

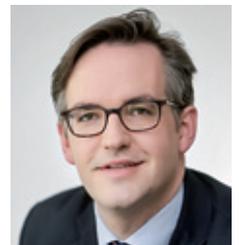
DR. SEBASTIAN BOLAY &
JAKOB FLECHTNER

Kontakt



DIHK
Dr. Sebastian Bolay
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel. 030 20308 2202/2204
bolay.sebastian@dihk.de

Kontakt



DIHK
Jakob Flechtner
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel. 030 20308 2202/2204
flechtner.jakob@dihk.de

Im Gespräch mit Landesumwelt- und Energieministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert

Die IHK Halle-Dessau fordert von der Politik sichere Rahmenbedingungen für die Unternehmerschaft in der Region. Im Vorfeld der Bundestagswahl fühlte sie Landesumwelt- und Energieministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert (Bündnis 90/Die Grünen) auf den Zahn und befragte sie zu aktuellen energie- und umweltpolitischen Themen.



Sie sprechen davon, die durch die Energiewende zu erwartenden Wertschöpfungspotenziale in Sachsen-Anhalt erschließen zu wollen. Welche meinen Sie konkret und wie wollen Sie das erreichen? Über welche Größenordnung reden wir?

Der Ausbau der erneuerbaren Energien als Kern der Energiewende hat in Sachsen-Anhalt zu sehr positiven Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekten geführt. Im Jahr 2015 waren über 23.000 Menschen bei uns direkt und indirekt durch die erneuerbaren Energien beschäftigt.

Es ist unser Ziel, dass die Regionen, in denen die Anlagen stehen, mehr von der Wertschöpfung profitieren. Dazu gibt es erfolgreiche Modelle wie zum

Beispiel Energiegenossenschaften. Ich kann mir auch Kooperationsmodelle zwischen Bürgerinnen und Bürgern und regionalen Unternehmen vorstellen: Strom aus der Region für die Region! So bleibt die Wertschöpfung vor Ort.

Aus der Energiewende ergeben sich zahlreiche Chancen für unsere Unternehmen, sich durch Innovationen am Markt zu behaupten. Dafür braucht es gute Ideen in der Energieforschung. Daher fördern wir Unternehmen, die im Bereich Klimaschutz und Ressourceneffizienz forschen und marktreife Produkte entwickeln wollen, mit den neuen Förderrichtlinien RESSOURCE und KLIMA II.

Mit der Energiewende soll die Stromerzeugung immer weiter in Richtung erneuerbarer Energien umgestaltet werden. Dies hat Auswirkungen auf die Versorgungssicherheit und die Strompreise. Was tun Sie, um die Versorgungssicherheit hoch und die Strompreise bezahlbar zu halten?

Als Land wollen wir Vorreiter beim Ausbau der erneuerbaren Energien bleiben. Die Landesregierung hat sich dazu im Koalitionsvertrag klar auf das Ziel von 100 Prozent erneuerbaren Energien verständigt.

Die Versorgungssicherheit in Deutschland nimmt im europäischen Vergleich einen Spitzenplatz ein. Mit neuen Technologien werden wir schnell und flexibel auf schwankende Wind- und Solarstromerzeugung reagieren. Flexibel einsetzbare Kraftwerke sowie zunehmend auch Speicher werden im Zusammenspiel mit intelligent gesteuerten Netzen sowie Ansätzen einer verstärkten Kopplung des Stromsektors mit dem Verkehrs- und dem Wärmesektor eine zentrale Rolle spielen. Eine von meinem Ministerium beauftragte Studie wird aufzeigen, welche Potenziale einer engeren Sektorkopplung Strom-Wärme im Land vorliegen.

Ein wichtiger Faktor für das Gelingen der Energiewende ist die Kostenentwicklung. Sachsen-Anhalt hat sich da-

für eingesetzt, die aus der bisherigen Netzentgeltssystematik resultierende regionale Ungleichbehandlung insbesondere auch für unsere kleinen Unternehmen im Land zu beseitigen. Nun ist ein Kompromiss gefunden worden, der aber leider später greift, als ich mir dies gewünscht hätte.

Grundsätzlich sollten wir über eine grundlegende Neuausrichtung der Finanzierung der Energiewende nachdenken. Sinnvoll wäre, die Energie- und Stromsteuer so auszugestalten, dass die Höhe der Steuer über alle Energieträger in den Sektoren Wärme, Verkehr und Strom am jeweiligen CO₂-Gehalt ausgerichtet wird.

Im Sommer haben Sie angekündigt, ein integriertes Energie- und Klimakonzept auf den Weg bringen zu wollen. Welche Schwerpunkte werden Sie setzen? Und was haben die Unternehmer hier in der Region zu erwarten?

Die Auswirkungen der Klimaveränderungen sind in Sachsen-Anhalt schon zu spüren. Im Koalitionsvertrag haben wir vereinbart, das Klimaschutzprogramm des Landes fortzuschreiben, unsere Treibhausgas-Emissionen auf 31,3 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalent im Jahr 2020 zu begrenzen und die Energieeffizienz zu verbessern.

Derzeit erstellen wir ein Klimaschutz- und Energiekonzept für Sachsen-Anhalt (kurz: KEK). Ziel ist es, bis Ende 2018 geeignete Maßnahmen zu erarbeiten, um das Klimaschutzziel zu erreichen. Da die Herausforderungen der Klimaschutz- und Energiepolitik eng beieinander liegen, werden die Maßnahmen zusammengedacht. Erste Vorschläge liegen auf dem Tisch: Zum einen haben andere Bundesländer schon Maßnahmenkataloge erarbeitet, zum anderen liegen uns die Ergebnisse einer Studie zu den Energieeffizienzpotenzialen im Land vor. Wir werden Expertinnen und Experten sowie die Fachverbände am Prozess beteiligen.

DIE FRAGEN STELLTE
ISABEL RAAB

Kontakt

Ministerium für Umwelt,
Landwirtschaft und
Energie des Landes
Sachsen-Anhalt
Ministerin
Prof. Dr. Claudia Dalbert
Leipziger Straße 58
39112 Magdeburg
Tel. 0391 567-01
poststelle@mule.sachsen-
anhalt.de
www.mule.sachsen-
anhalt.de

Förderprogramm „Sachsen-Anhalt ENERGIE“

Für Unternehmen, die investieren und damit mindestens 20 Prozent Energie einsparen wollen

Im vergangenen Jahr hat Sachsen-Anhalt ein neues Förderprogramm auf den Weg gebracht, um die Energieeffizienz und den Einsatz von erneuerbaren Energien zu steigern. Inzwischen sind bereits mehr als 180 Anträge bei der Investitionsbank (IB) Sachsen-Anhalt gestellt worden. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ zeigt die wichtigsten Eckpunkte des Programms auf und stellt ab Seite 10 Unternehmen vor, die bereits Maßnahmen umgesetzt haben.

Was wird gefördert?

Unter anderem der Austausch ineffizienter Beleuchtung durch LED, die Optimierung von Heizungs- und Kälteanlagen, Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Wärme aus erneuerbaren Energien

Wer kann einen Antrag stellen?

Gefördert werden Unternehmen jeder Größe. Auch kommunale Betriebe und in Konzerne eingebundene Firmen können einen Antrag auf Investitionszuschuss stellen.

Welche Voraussetzungen gibt es?

- der Nachweis eines Energie- oder Umweltmanagementsystems (DIN EN ISO

50001, DIN EN 16247-1, Energieaudit nach dem EDL-G, Energieaudit nach Anlage 2 der Spitzenausgleich-Effizienzsystemverordnung, EMAS) und

- ein Mindestinvestitionsvolumen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Höhe von 10.000 Euro sowie für Nicht-KMU 100.000 Euro bei einer Förderung über die De-minimis-Verordnung. Eine Förderung auf Basis der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung ist ebenfalls möglich. Allerdings werden hier lediglich die Investitionsmehrkosten bezuschusst.

Wie hoch ist die Förderung?

Die Fördersatzungen betragen bei einer Mindesteinsparung von 20 Prozent

- bis zu 45 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben für kleine Unternehmen,
- bis zu 35 Prozent für mittlere Unternehmen,
- bis zu 25 Prozent für große Unternehmen.

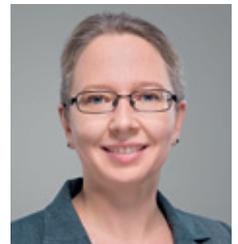
Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können einen **Bonus** von weiteren fünf Prozent erhalten, wenn sie ihre Erfahrungen aus den durchgeführten Maßnahmen mit anderen Unternehmen teilen. Die Möglichkeiten sind vielfältig: ein Artikel in der IHK-Mitgliederzeitschrift, ein Bericht im IHK-Newsletter, Vorträge auf Veranstaltungen, Teilnahme an Energieeffizienznetzwerken oder mit Unterstützung der Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt (LENA).

Kontakt



Investitionsbank
Sachsen-Anhalt,
Doris Knöfel
Förderberaterin
Regionalbüro Halle
Regionalbüro Halle
Marktplatz 1
06108 Halle (Saale)
Kostenfreie Hotline:
0800 56 007 57
www.ib-sachsen-
anhalt.de

Kontakt



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

Hinweise von der Investitionsbank Sachsen-Anhalt

- Unternehmen erhalten den Zuschuss erst, nachdem die Maßnahme abgeschlossen ist.
- Gefördert werden in der Regel nur Vorhaben, welche die Schwellenwerte zur Förderintensität Energie einhalten (unterer Schwellenwert: 0,10 Euro/kWh, oberer Schwellenwert: 1,50 Euro/kWh).
- Über die kostenfreie Hotline 0800 56 007 57 können Interessierte einen persönlichen Beratungstermin vereinbaren.

IHK-Publikation „Förderprogramme im Bereich Energie und Umwelt“

Unternehmen, die in energieeffiziente Anlagen, erneuerbare Energien oder Maßnahmen zum Umweltschutz investieren wollen, unterstützen der Bund und das Land Sachsen-Anhalt mit einer Vielzahl an Förderprogrammen.

Einen Überblick über Fördermöglichkeiten – von der Beratungsförderung bis hin zur Unterstützung bei der Finanzierung von Investitionsmaßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz – gibt die IHK-Broschüre „Förderprogramme im Bereich Energie und Umwelt“.

Die Publikation informiert kompakt darüber, wer wie viel Geld zu welchem Zweck erhalten kann – und welche Voraussetzungen und Nachweise dafür erforderlich sind. In der Onlineversion führt ein Link direkt zu Fördermittelgebern, Antragsunterlagen, Richtlinien und den weiteren notwendigen Formularen.

Interessierte können diese Publikation unentgeltlich online unter www.halle.ihk.de | 7471 abrufen oder per E-Mail über stheis@halle.ihk.de als Print- oder Digitalversion bestellen.



Praxisbeispiele:

Förderprogramm Sachsen-Anhalt ENERGIE

Diese drei Unternehmen haben Maßnahmen umgesetzt, um die Energieeffizienz zu steigern

Autohaus Koch & Herrmann: Beim Thema Energieeinsparung so richtig rangeklotzt

Beim Mazda-Autohaus Koch & Herrmann in Köthen (mit einem weiteren Standort in Dessau) steht das Thema Energie und Umwelt schon seit längerem im Fokus. „Wir haben hier im Jahr 2014 eine 30-kW-Photovoltaik-Anlage installiert. Anfang 2016 entstand darüber hinaus die Idee, die Solarstromgewinnung mit einem Blockheizkraftwerk (BHKW) zu ergänzen, um uns auch in den Wintermonaten weitestgehend autark mit elektrischer Energie selbstversorgen zu können“, erläutert Juniorchef Hendrik Koch. „Neben dem Umweltaspekt ging es natürlich auch darum, uns von steigenden Energie- und Rohstoffpreisen unabhängig zu machen.“



Juniorchef Hendrik Koch vom Autohaus Koch & Herrmann Köthen steht am neu installierten Blockheizkraftwerk.

Als die Geschäftsleitung bei der Recherche nach BHKW-Anbietern von der bis zu 50-prozentigen Bezuschussungsmöglichkeit im Rahmen des Förderprogramms Sachsen-Anhalt ENERGIE erfuhr, entschied sie sich, zu klotzen statt zu kleckern: „Wir haben mit einer Gesamtinvestitionssumme von 95.000 Euro gleich an unseren beiden Standorten BHKWs installiert und die veralteten Heizkessel durch sehr viel effizientere moderne Modelle ersetzt“, schildert Hendrik Koch. „Die BHKWs laufen seit Anfang dieses Jahres. Was sich schon jetzt sagen lässt ist, dass unsere monatliche Stromabschlagszahlung auf ein Viertel gesunken ist. Den Berechnungen unseres Beraters zufolge wird sich unser Energiegesamtverbrauch an Gas und Strom pro Jahr um rund 16 Prozent reduzieren, was einem eingesparten CO₂-Ausstoß von etwa 26 Tonnen jährlich entspricht, und wir werden durch alle Maßnahmen mindestens 25 Prozent weniger CO₂ pro Jahr erzeugen“, unterstreicht der Juniorchef, der stolz auch auf die neue, ressourcenschonende LED-Beleuchtung in den Verkaufsausstellungsräumen verweist.

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Autohaus Koch & Herrmann GmbH
Hendrik Koch
Langenfelder Straße 6
06366 Köthen
Tel. 03496 2039698
www.mazda-autohaus-koch-herrmann.de

Heidehotel Lubast: Am Küchenherd gilt jetzt Sprinttempo statt Dauerlauf

Auch im Heidehotel Lubast (Landkreis Wittenberg) war die Installation einer 56-kW-Photovoltaik-Anlage quasi die „Initialzündung“ für die weitergehende Auseinandersetzung mit dem Thema Energieoptimierung. „Schnell richtete sich dabei unsere Aufmerksamkeit auf den Glühplattenherd in unserer Küche“, erinnert sich Geschäftsführer Christian Weise. „Die Gussplatte des Herdes wurde um 10 Uhr morgens auf 300 °C hochgeheizt und dann bis 10 Uhr abends unter enormem Energieeinsatz auf dieser Temperatur gehalten – drastisch formuliert: rausgeschmissenes Geld“, schildert er die Ausgangslage. Ungute Begleiterscheinung: Die Temperaturen in der Küche kletterten trotz Lüftung auf bis zu 35 Grad. „Wir haben also überlegt, uns einen modernen Herd mit Induktionsfeldern anzuschaffen – ein Gedanke, der durch die Fördermöglichkeit im Rahmen des Programms Sachsen-Anhalt ENERGIE zusätzliche Nahrung erhielt“, so Weise.

Beim Induktionsprinzip wird die Hitze durch ein magnetisches Wechselfeld lediglich punktuell in den Böden geeigneter (Eisen-) Kochtöpfe erzeugt. „Das erlaubt eine dramatisch effizientere, weil sehr viel kürzere und gezieltere Energiezufuhr“, erläutert Küchenchef Andreas Dehn – der sich mit seinen Kollegen anfangs natürlich erst mal auf die auch wesentlich höheren

Gargeschwindigkeiten einstellen musste. 16.000 Euro hat der in diesem Februar installierte Herd mit vier Zonen, die nochmals in je vier Kochfelder unterteilt sind, gekostet. „Unserem Energieberater zufolge werden wir damit 11.000 kWh Strom und umgerechnet 6,52 Tonnen CO₂-Emission pro Jahr einsparen. Positiver Nebeneffekt: Gerade im À-la-carte-Geschäft können wir jetzt doppelt so zügig arbeiten; und die Küchentemperatur ist angenehm“, fasst Hotelchef Christian Weise zusammen.

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Heidehotel Lubast
Christian Weise
An der Bundesstraße Nr. 1
06901 Kemberg/OT Lubast
Tel. 034921 720
www.heidehotel-lubast.de



Chefkoch Andreas Dehn freut sich über den neuen Herd mit den großen Induktionskochfeldern. Ganz rechts im Bild ist noch ein Stück des alten Glühplattenherdes zu erkennen.

Miltitz Aromatics Bitterfeld-Wolfen: Jetzt passt energetisch der Deckel auf den Topf!

Energie einzusparen und das Herstellungsverfahren zu effektivieren: Diese Überlegungen stehen hinter dem über das Programm Sachsen-Anhalt ENERGIE geförderten und gerade laufenden Umbau der Hydrieranlage bei Miltitz Aromatics, einem Produzenten von hochwertigen Feinchemikalien, insbesondere Riechstoffen, in Bitterfeld-Wolfen. „Bislang stellten wir unsere Produkte nach dem Kochtopfprinzip her: Wir heizten den Reaktor auf, die Ausgangsstoffe reagierten, das Ganze kühlte sich wieder ab und das fertige Produkt wurde abgeschieden“, schildert Thomas Henkel, der Energiebeauftragte des Unternehmens.

„Durch eine ganze Reihe baulicher Veränderungen stellen wir jetzt auf eine semi-kontinuierliche Fahrweise um: Wir halten den Reaktor also künftig auf nahezu konstanter Temperatur, während Rohstoffe und Endprodukte ein- und ausgeschleust werden. Das zeit- und energieaufwendige, wiederholte Aufheizen und Abkühlen des Gesamtsystems entfällt“, erläutert Thomas Henkel. Durch die neue Verfahrensweise wird das Unternehmen nicht nur seine Effektivität steigern, sondern auch mindestens 20 Prozent Energie einsparen, indem es den Stromverbrauch absenkt.

Auch die in diesem Jahr vorgenommene Erneuerung der Heizungsanlage für Büro- und Laborräume bei Miltitz Aromatics wurde über das Programm Sachsen-Anhalt ENERGIE gefördert. „Dank konkreter Abgrenzbarkeit zur umfassenden energetischen Modernisierung unserer Hydrieranlage war es möglich, beide Projekte zu bezuschussen“, erläutert Geschäftsführer Dr. Stefan Müller. Die neue Heizung mit Brennwertechnik verspricht einen ebenfalls um mindestens 20 Prozent reduzierten Energieverbrauch an Erdgas. „Wir führen unser kontinuierliches Bestreben zur Energieeinsparung fort. In jüngerer Vergangenheit haben wir bereits unsere Beleuchtung auf LED-Technik umgestellt und nutzen die Dampf-Kondensat-Abwärme aus der Produktion, um unsere Sozial- und Aufenthaltsräume zu heizen.“

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Miltitz Aromatics GmbH
Thomas Henkel
 Riechstoffstrasse 1
 06803 Bitterfeld-Wolfen
 Tel. 03493 76155
www.miltitz-aromatics.de



Thomas Henkel, der Energiebeauftragte bei Miltitz Aromatics, führt bauliche Veränderungen an der Produktionsanlage vor. Diese erlauben nunmehr, die Reaktionsprodukte kontinuierlich herzustellen beziehungsweise abzuleiten.

Von Unternehmen für Unternehmen:

SONOTEC entwickelt innovatives Prüfgerät, um die Energieeffizienz von Gebäuden zu steigern

Neben dem Einbau moderner Dämmungs- sowie Heizungssysteme trägt insbesondere auch die Dichtheit von Türen und Fenstern zur immer dringlicher gebotenen Energieeffizienz von Gebäuden bei. Das Problem dabei: Etwaige Undichtigkeiten und Leckagen ließen sich bislang nur schwer feststellen. Die sogenannte Blower-Door-Methode, die den Differenzdruck misst, ist enorm aufwendig; und das Thermographie-Verfahren funktioniert nur bei ausreichend großen Temperaturunterschieden zwischen innen und außen. Mit SONOTIGHT stellt die halleische SONOTEC GmbH nun ein innovatives Ultraschallprüfsystem für die Dichtheitsprüfung an Gebäuden vor, welches unkompliziert und unter allen Witterungsbedingungen anwendbar ist.

Das Funktionsprinzip: Ein Ultraschallsender mit Kugeltransmitter wird außerhalb des Gebäudes vor Fenster oder Tür platziert. Der – unhörbare – Schall dringt durch etwaige undichte Stellen ins Innere des Gebäudes, wo er von dem neu entwickelten Prüfgerät schnell und punktgenau erfasst wird. Während der Prüfer die zu untersuchenden Bereiche mit SONOTIGHT abfährt, werden via Echtzeit-Kamera-Tracking die Leckagen positionsgenau und in einem Farbspektrum visuell dargestellt. „Mittels der mit unserem niederländischen Kooperationspartner Leakworx entwickelten Prüfsoftware Ultragraphyx lassen sich in der Folge die Gebäudedichtheit umfassend dokumentieren und Schäden schnell beheben“, unterstreicht SONOTEC-Geschäftsführer Hans-Joachim Münch.



Achtung Aufnahme! Christian Schreiber (Internationaler Vertrieb) und Karsten Eckert (Forschung & Entwicklung) präsentieren das Herzstück der Sonotec-Innovation SONOTIGHT zum Erfassen, Orten und Dokumentieren von Undichtigkeiten an Gebäuden wie beispielsweise Fenstern und Türen, die unnützlich Energie kosten.

Kontakt

SONOTEC Ultraschall-sensorik GmbH
Hans-Joachim Münch
 Nauendorfer Straße 2
 06112 Halle (Saale)
 Tel. 0345 133170
www.sonotec.de

SONOTIGHT ist eine Weiterentwicklung von beziehungsweise basiert auf dem Prüfgerät SONAPHONE des halleischen Unternehmens. Dieses ermöglicht – per Ultraschall – die Leckbewertung an Druckluftanlagen, Ventilprüfung sowie Maschinendiagnose und damit eine quasi bereits „vorbeugende“ Instandhaltung.

ANDREAS LÖFFLER

Der Branchenreport

- 12 Handel
- 16 Dienstleistungen
- 20 Tourismus- und Gastgewerbe

Handel IHK-Handelsatlas in der Region

Die vergangene Ausgabe der „Mitteldeutschen Wirtschaft“ stellte die wichtigsten Ergebnisse des IHK-Handelsatlas 2017 für den Kammerbezirk vor. Regionale Befunde für die Städte Halle (Saale) und Weißenfels hat die IHK nun im Rahmen von zwei Veranstaltungen am 21. August [Halle (Saale)] und am 7. September 2017 (Weißenfels) präsentiert.

Die wichtigsten Ergebnisse für die Stadt Halle (Saale)

Verkaufsflächen gesunken

Seit 1999 erfasst die IHK die Handelsflächen in der Saalestadt. Diese sind nun erheblich gesunken: im Zeitraum zwischen 2012 und 2016 um 5,4 Prozent. Der Rückgang fällt im großflächigen Einzelhandel (über 800 m²) insgesamt weniger stark aus und an dezentralen Standorten – wie beispielsweise am „Hermes-Areal“ und in Halle-Bruckdorf – hat die Verkaufsfläche sogar zugenommen.

Weniger Fachgeschäfte – mehr Supermärkte

Bereits seit dem Jahr 2006 ist zu beobachten, dass die Zahl der Fachgeschäfte weiter zurückgeht. Diese Entwicklung hält unvermindert an (-11,6 Prozent). Sie betrifft mittlerweile auch die SB-Warenhäuser, Discounter und Fachmärkte in Halle (Saale). Lediglich die Supermärkte verzeichnen einen starken Zuwachs. Hier macht sich insbesondere die Entwicklung der letzten vier Jahre bei Märkten von Edeka und REWE bemerkbar.

Leerstand gesunken

Verglichen mit der letzten Erhebung im Jahr 2012 stehen mittlerweile 11,5 Prozent weniger Einzelhandelsgeschäfte leer. Dies liegt jedoch oftmals an Umnutzungen bisheriger Einzelhandelsflächen zu Dienstleistungs- und Gewerbeobjekten und nicht an Handelsnachnutzungen.

Weniger Verkaufsfläche pro Einwohner

Die Ausstattung an Verkaufsfläche je Einwohner ist gemessen an der letzten Erhebung leicht gesunken: Insgesamt stehen jedem Hallenser nun rechnerisch 1,54 Quadratmeter zur Verfügung. Dieser Wert ist rückläufig, aber immer noch höher als der Bundesdurchschnitt (1,46).

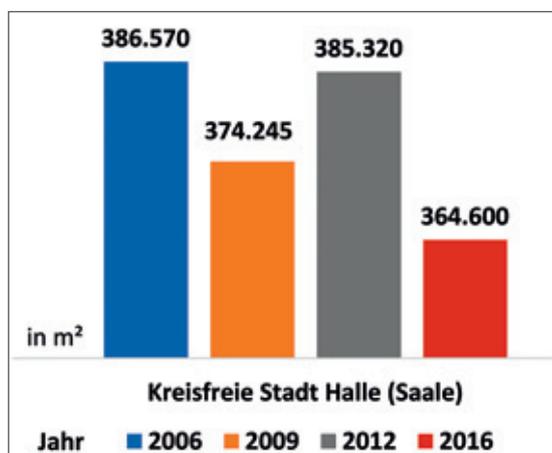
Kaufkraft weiterhin unter Bundesdurchschnitt

Der Inflation und einem gestiegenen Einkommensniveau geschuldet, hat sich die Pro-Kopf-Kaufkraft im Einzelhandel in Halle (Saale) seit der letzten Erhebung um ca. 1,7 Prozent erhöht. Aktuell liegt sie bei 4.891 Euro und damit zwar nur leicht unter dem landesweiten Durchschnitt (4.957 Euro), aber noch immer sehr deutlich unter dem Kaufkraftniveau in Deutschland (5.570 Euro).

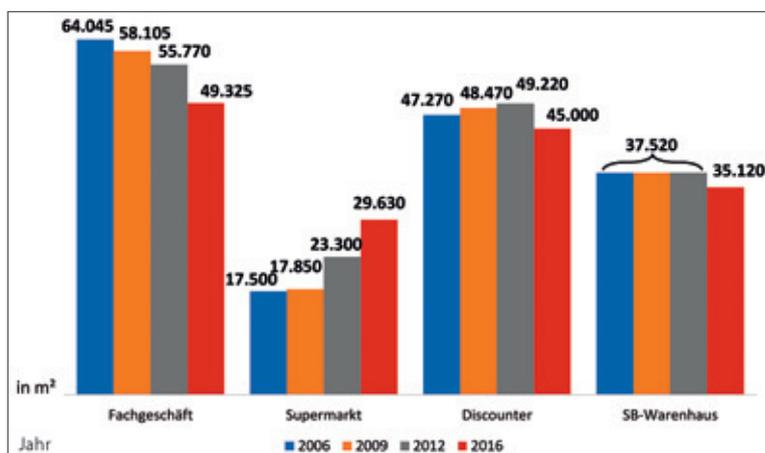
Städtischer Einzelhandel verliert an Anziehungskraft

Alarmierend ist nicht nur, dass die Fachgeschäfte weiter an Boden verlieren, sondern auch, dass der Einzelhandel der Stadt insgesamt an Anziehungskraft einbüßt. Die sogenannte Einzelhandelszentralität ist seit zehn Jahren rückläufig (-9,3 Prozentpunkte). Die Hallenser kaufen zunehmend vor den Toren der Stadt ein.

Der IHK-Handelsatlas ist zum Preis von 25 Euro erhältlich. Für IHK-Mitglieder ist der Atlas kostenfrei. Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de | 3763268.



Verkaufsflächenentwicklung der Stadt Halle (Saale) – Quelle: IHK-Handelsatlas 2017



Verkaufsflächenentwicklung nach Betriebstypen der Stadt Halle (Saale) – Quelle: IHK-Handelsatlas 2017

Die wichtigsten Ergebnisse für die Stadt Weißenfels

Verkaufsflächen gestiegen, in der Innenstadt aber rückläufig

Gegen den Trend in der Region sind die Verkaufsflächen des Handels in Weißenfels in den zurückliegenden fünf Jahren insgesamt um 3,5 Prozent gestiegen – in den meisten anderen Städten im Süden Sachsens-Anhalts gehen sie hingegen zurück. Allerdings hat der Handel im Weißenfeler Zentrum an Raum eingebüßt, während dezentrale, nicht integrierte Standorte gewachsen sind.

Fachgeschäfte gehen weiter zurück

Die Fachgeschäfte in Weißenfels verzeichnen einen stärkeren Rückgang (-23,1 Prozent) als der Durchschnitt des IHK-Bezirks (-11,6 Prozent). Einen leichten Zuwachs erleben die Supermarktflächen (2,8 Prozent), wenn auch viel weniger als im IHK-Bezirk (+ 17,3 Prozent) und im Landkreis (+38,2 Prozent).

Leerstand gesunken, weiterhin sehr hohe Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner

Auch in Weißenfels stehen verglichen mit der Erhebung aus 2012 weniger Einzelhandelsgeschäfte leer (ca. -30 Prozent). Insgesamt kann jeder Bürger der Stadt umgerechnet auf 2,87 Quadratmetern Handelsfläche einkaufen. Dieser Wert ist zwar gesunken, aber noch fast doppelt so groß wie der Bundesdurchschnitt (1,46).

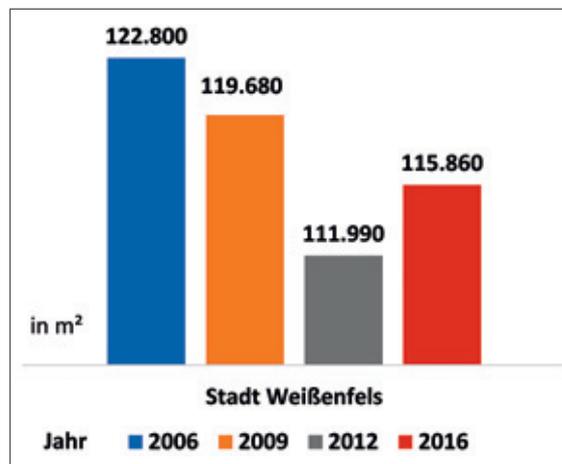
Kaufkraft weiterhin unter Bundesdurchschnitt

Die Pro-Kopf-Kaufkraft im Einzelhandel in Weißenfels ist seit dem letzten Handelsatlas im Jahr 2012 um ca. 4,5 Prozent ge-

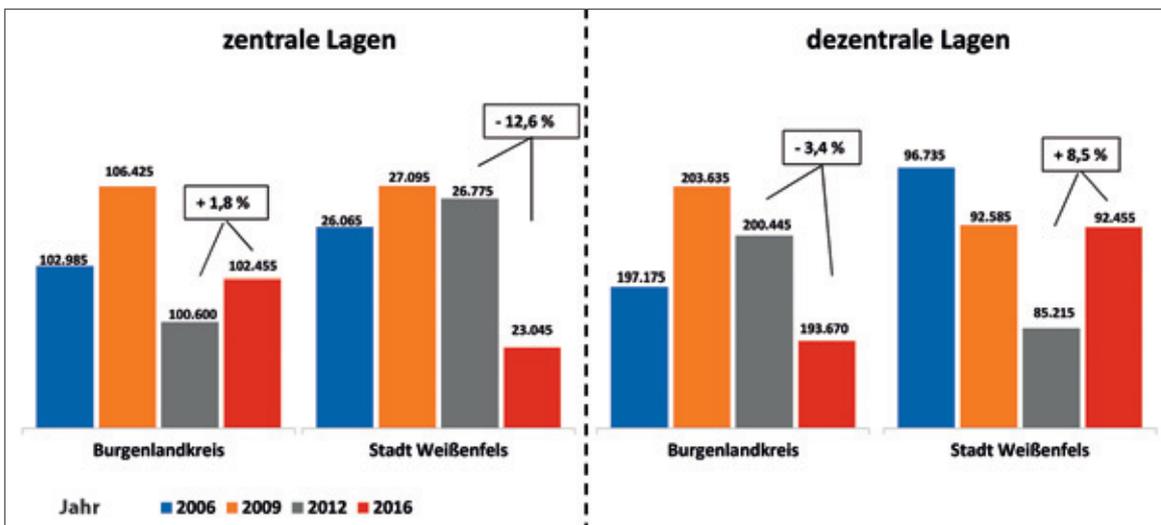
stiegen und liegt bei 4.953 Euro. Dieser Wert übersteigt den IHK-Durchschnitt (4.888 Euro), kann allerdings nicht an das Kaufkraftniveau in Deutschland (5.570 Euro) anschließen. Dies wird Weißenfels, wie auch andere Städte in Ostdeutschland in den nächsten Jahren nicht erreichen. Steigende Umsätze sind nicht zu erwarten.

Zentralität stabil

Positiv zu sehen ist, dass Weißenfels weiterhin eine hohe Einzelhandelszentralität ausstrahlt. Mehr Weißenfeler kaufen auch weiterhin in ihrer eigenen Stadt ein, als außerhalb.



Verkaufsflächenentwicklung der Stadt Weißenfels
Quelle: IHK-Handelsatlas 2017



Verkaufsflächenentwicklung nach Lagen im Burgenlandkreis und der Stadt Weißenfels
Quelle: IHK-Handelsatlas 2017

Kontakt



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

Kontakt



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

Wie sich die älteste privat geführte Galerie Ostdeutschlands seit 40 Jahren am Markt hält

Die älteste privat geführte Galerie in Ostdeutschland hat ihren Sitz am Alten Markt in Halle (Saale). Die heute 80-jährige Galeristin kann sich ein Aufhören absolut noch nicht vorstellen. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ sprach mit ihr über die Anfänge der Galerie und die aktuellen Herausforderungen.



Inhaberin Christa Gross inmitten der aktuellen Ausstellung „40 Jahre Galerie Gross“ im Obergeschoss ihrer Galerie am Alten Markt

Im DDR-Staat eine Galerie zu gründen, war nicht gerade alltäglich. Wie ist Ihnen das gelungen?

Beruflich hatte ich 20 Jahre Klinikalltag als radiologisch-nuklearmedizinische Assistentin hinter mir. Ich war 40 Jahre alt und wollte in meinem Leben unbedingt etwas ändern. Solch ein Vorsatz ist bedeutend, aber selten ohne Unterstützung anderer Menschen möglich. Mein Traum war es, einen Laden für Kunsthandwerk zu betreiben.

Ihn zu verwirklichen, half mir ein alter Freund in seiner Position als Stadtrat für Öffentliche Versorgungswirtschaft und stellvertretender Oberbürgermeister. Wie er es geschafft hat, mir eine Gewerbe-genehmigung für den Handel von bildender und angewandter Kunst zu verschaffen, hat er nie so richtig verraten. Die zweite Hürde war, einen geeigneten Gewerberaum zu finden – damals fast aussichtslos. Letztlich erhielten wir die Zuweisung für einen seit Jahren leerstehenden und völlig desolaten Fotoladen in der Geiststraße, den wir mit großen Mühen nach einjähriger Ausbauphase eröffnen konnten.

War es schwer, sich einen Kundestamm aufzubauen?

Nein. Die „Fundgrube“ in der Geiststraße war mit ihrem begehrten Angebot sehr schnell eine bekannte Adresse.

Woher bezogen Sie die Ware?

Unsere Lieferanten waren DDR-weit die besten Werkstätten und Ateliers, fast ausschließlich Absolventen der Burg und der Berliner Kunsthochschule.

Welches Ihres angebotenen Sortiments war bei den Kunden besonders gefragt?

In dieser Zeit waren die Kundenwünsche vielfältig. Sehr gefragt waren formschöne Keramikgefäße, Gebrauchskeramik aus Bürgel, Blaudruck, mundgeblasenes Glas aus Lauscha, Designerschmuck oder Kleinstmöbel der Firma Ehrlich aus Dresden.

Alle sechs Wochen wechselten wir unsere Ausstellungen unter dem Thema

„Die Fundgrube stellt vor“. Da standen die Kunden bei der Eröffnung grundsätzlich Schlange vor der Tür. Die DDR-Bürger haben viel Geld für Kunst ausgegeben.

Im Jahr 1987 mussten Sie mit der Galerie gezwungenermaßen umziehen ...

Im Jahr unseres 10-jährigen Bestehens wurden die Häuser in einem Teil des Straßenzuges großflächig abgerissen, so auch unseres. Es musste ein neues Domizil her. Der damalige Stadtarchitekt erwirkte eine Umsiedlung in den noch im Bau befindlichen Häuserkomplex am Alten Markt. Hier wurden, für die DDR ungewöhnlich, die neuen Räumlichkeiten dem Galeriebetrieb baulich angepasst. Uns standen zwei Etagen zur Verfügung – damit konnten wir unsere Ausstellungstätigkeit im Obergeschoss von dem alltäglichen Verkaufsgeschehen trennen. Diese Aufteilung haben wir auch heute noch.

Wie veränderte sich der Kunstmarkt nach der Wende?

Wesentlich! Die Begehrlichkeiten lagen jetzt in ganz anderen Bereichen.

Wie reagierten bzw. reagieren Sie auf diese Veränderung?

Nach der Wiedervereinigung standen uns ganz andere Möglichkeiten offen, Waren zu beschaffen. Noch kein Westgeld in der Tasche, informierten wir uns auf der weltweit größten Konsumentenmesse in Frankfurt über neue Angebote. Dieser erste Besuch hat uns völlig überfordert. Die Präsentationen in den riesigen Hallen waren für einen den Mangel gewohnten DDR-Bürger kaum zu verkraften. Aber nach einer kurzen Gewöhnungsphase stellte sich schnell Begeisterung ein.

In den Jahren darauf kauften wir hier zwei Mal im Jahr und auch zu den Einkaufstagen in Hamburg ein. Schwerpunkt unseres Sortiments aber blieb und ist bis heute das Angebot regionaler Ateliers und Kunsthandwerker.

Die aktuelle Ausstellung „40 Jahre Galerie Gross“ ist noch bis Ende Oktober zu sehen. Besucher können hier Arbeiten von Künstlern entdecken, denen die Galerie seit Jahrzehnten verbunden ist: Keramiken von Christine Rammelt-Hadelich (Dessau), Volker Bauer (Berlin), aus der Werkstatt Johannes Rauer, Werke des Malerehepaars Käthe Müller/Gerald Müller-Simon, des Malers, Grafikers und Bildhauers Marek Jagusch (Halle) sowie des Malers, Grafikers und Verlagsbetreibers Olaf Rammelt (Dessau), Applikationen der Textildesignerin Karin Volkmann (Halle) und Holzschnitte des Burgprofessors Bernd Göbel aus seinem aktuell veröffentlichten Bildband. Zum Lichterfest startet dann die Weihnachts-Verkaufsausstellung, konzipiert und gestaltet von der Textildesignerin Karin Volkmann.

Sie sind mit Ihrer Galerie dem Alten Markt treu geblieben. Welche Rolle spielt dieser Standort heute im Hinblick auf Kundschaft und Umsatz?

Aus meiner Sicht gehört dieser Ort mit dem traditionellen Eselsbrunnen zu den schönsten Plätzen von Halle. Leider lässt das Umfeld zu wünschen übrig. In der sonst anziehenden Zugangsstraße stehen viele Geschäfte leer. Baulich vernachlässigte Fassaden bieten einen unschönen Anblick – keine Gegend für einen Stadtbummel. Parkverbote ohne Anliegerausweise dünne den Besucherstrom zusätzlich aus. Da uns die Schaufensterscheibe in den letzten drei Jahren vier Mal eingeschlagen wurde – der ausgelegte Schmuck und die Designeruhren hatten die Diebe angezogen – müssen wir diese Ware jeden Abend

und am Wochenende aus den Auslagen entfernen. Das macht sich im Umsatz sehr bemerkbar.

Unabhängig vom Standort: Meine Stammkunden sind mit mir 40 Jahre älter geworden und in dieser Zeit von uns bestens versorgt worden. Ihre Wohnungen und Häuser sind voll. Mit großer Freude entdecken uns aber alte, verzogene Hallenser, für die wir ein vertrautes Stück ihrer alten Heimatstadt sind. Und Gott sei Dank gibt es noch Kunden, die für geschmackvolles Design und gute Qualität Geld ausgeben. Abgesehen davon findet man in unserem Angebot auch liebenswerte Kleinigkeiten für durchaus erschwingliche Preise. Und unsere inzwischen legendäre Weihnachts-Verkaufsausstellung lässt sich aus Erfahrung kaum ein Kunde entgehen.

Sie haben zwischenzeitlich das stattliche Alter von 80 Jahren erreicht. Denken Sie gelegentlich daran aufzuhören?

Meine Galerie bzw. mein Laden ist mein Leben. Warum sollte ich daran denken, dieses aufzugeben? Bei uns hängt ein Spruch: „Aufgeben ist das Letzte, was man sich erlauben darf“. Die Frage wie es weitergeht, wird die Zukunft entscheiden. Mit der großartigen Unterstützung meiner Mitarbeiter hoffe ich auf eine noch lange Zeit unseres Bestehens.

DAS INTERVIEW FÜHRTE
ISABEL RAAB

Kontakt

Galerie Gross
Alter Markt 33
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 2033553

– Anzeige –



Wie wir Sie unterstützen? Zuverlässig!

Mit mehr als 49.000 engagierten Mitarbeitern weltweit unterstützen wir Kunden aus Industrie, Handel, Finanzen, Gesundheitsmarkt, öffentlicher Hand oder Aviation. Für mehr Wirtschaftlichkeit und Effizienz. 365 Tage im Jahr. Weltweit. In den Fachbereichen Cleaning, Catering, Clinic Service, Security, Personal Service, Airport Service und Facility Service bieten wir Einzeldienstleistungen und integrierte Servicekonzepte. Maßgeschneiderte Lösungen sind unsere Antwort auf Ihre individuellen Anforderungen. Und mit 26 Niederlassungen deutschlandweit sind wir immer in Ihrer Nähe.

www.klueh.de

klüh
MULTISERVICES



Dienstleistungen *Vom Kaufmann zum Butler – erfolgreich neu orientiert*

Kontakt

First Class Butlerservice
Alexander Bruch
Knarrbergweg 37
06846 Dessau-Roßlau
Tel. 0340 75899387
www.firstclass-butler.de

Der spannende TV-Beitrag über einen Butler hatte etwas in ihm ausgelöst. Als gelernter Einzelhandelskaufmann war Alexander Bruch nach dem Zivildienst zunächst erfolgreich im Familienunternehmen, einem Wirtschaftskontaktbüro, tätig. Später arbeitete er als Projektleiter bei einem Concierge-Service. Als das Projekt Ende 2013 auslief, überlegte er: Was machst du jetzt? Dann erinnerte sich Alexander Bruch an den Fernsehbeitrag. Ein Butlerservice, das könnte klappen, dachte er und orientierte sich neu.

soll sein Service sein, dem Namen gerecht werden. Sein Plan sah keinen 24-Stunden-Dienst am Kunden vor, keinen Diener eines Herrn, sondern „jemanden, den man stundenweise buchen kann“. Sei es zur Eventplanung, damit der Kunde sich um nichts kümmern muss, zur Ausstattung einer Feier vom Gästempfang über die Bedienung bis zum Aufräumen, zum Butlerfrühstück oder zur Hausbetreuung während des Urlaubs.

Anfangsschwierigkeiten gemeistert

Die Umstellung war kein Selbstläufer. Zum einen hatte er mit Vorbehalten zu kämpfen: „Butler? Wozu braucht man das?“, fragte ihn mancher. Wenn Alexander Bruch sein Konzept dann erläuterte – zum Beispiel stark eingebundenen Menschen den Alltag zu erleichtern – stieß er jedoch auf Zustimmung. Auch Freunde und Familie fanden, dass der Beruf zu ihm passt: Er sei ruhig und hilfsbereit, loyal, könne gut organisieren und mit Menschen umgehen. Zum anderen musste sich Alexander Bruch erstmal einen Kundenstamm aufbauen. „Gestartet bin ich mit einem schwarzen Anzug, Fliege, weißen Handschuhen und zwei, drei Kunden, die ich durch frühere Zusammenarbeit kannte“, sagt er. Nach ein paar Monaten hatte sich die Kundenzahl durch Mundpropaganda vervielfacht – und er ist auf Frack umgestiegen, „weil die Kunden das mit dem Begriff des Butlers verbinden“.

Kurse für gutes Benehmen

In Zukunft will Alexander Bruch selbst solche Benimmkurse geben, etwa für angehende Führungskräfte. Wie schreiben oder beantworten ich Einladungen, was bedeutet der jeweilige Dresscode, wie sind die Regeln bei Tisch? Bei einem solchen dreistündigen Kurs gibt er nicht nur theoretisch Wissen weiter, sondern deckt den Tisch für ein 3-Gänge-Menü ein und erklärt dann beim Essen die Regeln. Vorbild muss er die ganze Zeit sein: gerade Haltung, sicherer Gang mit Tablett und Gläsern auf jedem Untergrund – ob Gras, Parkett oder Stein. Geübt hat er das am Anfang zuhause mit einem Buch auf dem Kopf.

Mehrere Standbeine geschaffen

Seine Angebote habe er an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. Dabei hätten sich Schwerpunkte ergeben, sagt Alexander Bruch. Das Butlerfrühstück ist gefragt. Kooperationspartner dafür zu finden, habe eine Weile gedauert, aber jetzt favorisiere er drei Orte, an denen sich Champagnergenuss mit schönen Aussichten und Wohlfühlambiente verbinden lassen: das Elbzollhaus und die Wallwitzburg in Dessau-Roßlau für das Zwei- oder Vier-Personen-Frühstück sowie die Mädler-Villa in Leipzig. Hier werden bis zu zehn Personen exklusiv betreut und mit kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnt. Auch Events vorzubereiten, das Personal zu organisieren und die Gäste zu empfangen bzw. zu verabschieden, sei ein wichtiges Standbein seiner Arbeit geworden. Nach jeder Veranstaltung hält Alexander Bruch Rücksprache mit dem Kunden. „Qualitätsmanagement ist die Voraussetzung, um immer besser zu werden“, sagt der Butler, lächelt und deutet beim Abschied eine Verbeugung an.

MARLENE KÖHLER



Butler Alexander Bruch am Eingang zum Café und Hotel Elbzollhaus in Dessau-Roßlau. Hier auf dem Turm oder mitten im Grünen bietet er sein Butlerfrühstück an.

Kein Diener eines Herrn

Anfang 2014 wandte er sich mit seiner Idee an die IHK Halle-Dessau, die ihn unter anderem beim Businessplan unterstützte. Er machte seinen Abschluss als Wirtschaftsfachwirt, schrieb seinen Businessplan und startete bereits im August 2014 sein Unternehmen. „FirstClass Butlerservice“ nannte er es. „Das drückt schon ein bestimmtes Niveau aus“, sagt der 31-Jährige. Nobel und erstklassig

Stetig weiterbilden

Alexander Bruch hat viel gelesen, Literatur aus dem 19. Jahrhundert, den Freiherr von Knigge natürlich auch. Er hat sich Filme angesehen, Dokumentationen, und jedes Silvester zum Spaß den Klassiker „Dinner for one“. Er hat Schulungen besucht und besucht sie noch heute, um sein Wissen ständig zu vertiefen. Dresscode- und Benimmkurse sind wichtig, Einzelunterricht erhielt er von einer Etikettetrainerin.

Ihr starker Nutzfahrzeug-Partner.

Autorisierter Service-Stützpunkt für Mercedes-Benz Transporter und LKW.



Kundendienst und Reparaturen:

- Reparatur und Kundendienst
- Unfall-Instandsetzung
- Smart Repair, Dellenentfernung
- Kfz-Elektrik
- Klimaanlage-Service
- Glas-Reparatur und -Austausch
- Wartung von Ladebordwänden sämtlicher Fabrikate
- Fahrzeugvermessung
- Abwicklung und Leistung aller Garantie/Kulanzarbeiten

Untersuchungen:

- Durchführung von AU und SP
- Tägliche Durchführung der HU durch Prüfer einer amtlichen Überwachungsorganisation
- Toll-Collect, Nachrüstung streckenbezogene Mautsysteme, An- und Abmeldung OBU bei Besitzer, Fahrzeugabmeldungen
- Tacho-Prüfung nach § 57 b StVO
- Durchführung von UVV und vieles mehr.



Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf, Service und Vermittlung
Bitterfeld · Wittenberger Str. 22 · Tel. 03493/30580
Delitzsch · Raiffeisenstraße 1 · Tel. 034202/8100
www.vetter-mercedes.de



Mercedes-Benz

Weil Sie das Beste verdienen:
unsere EcoProfi-Modelle.



Mit bis zu 3.000,- €¹ Preisvorteil und für Gewerbetreibende mit attraktiver Inzahlungnahmeprämie².

Mit dem EcoProfi-Team sind Sie Ihren Aufgaben gewachsen. Profitieren Sie jetzt von den attraktiven Preisen und weiteren optionalen Volkswagen Nutzfahrzeuge Services. **Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei uns. Wir beraten Sie gern persönlich.**

Unser Hauspreis für Sie: 18.225,- €

Gilt für den Transporter Kasten EcoProfi, 5-Gang, mit 2,0-l-TDI-Motor mit 75 kW (Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,3, außerorts 5,2, kombiniert 6,0. CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 156). Alle Werte zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

¹ Max. Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell, hier am Beispiel eines Transporter EcoProfi als Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW. ² Inzahlungnahmeprämie für Ihr altes Fahrzeug bei Kauf, Finanzierung oder Leasing eines neuen Caddy oder Transporter. Ausgenommen sind die Modelle Caddy Kastenwagen EcoProfi, kurzer Radstand, mit 1,2-l-TSI-Motor mit 62 kW und 5-Gang-Schaltgetriebe sowie Transporter Kastenwagen EcoProfi, kurzer Radstand, mit 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW und 5-Gang-Schaltgetriebe. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



Ihr Volkswagen Partner

Autohaus Rudolph Leuna GmbH

Friedrich-Ebert-Straße 120, 06237 Leuna
Telefon 03461/8605-0, Telefax 03461/8605-20

Transporter – Alleskönner ohne Geschwindigkeitslimit

Moderne Transporter übernehmen heute im Handwerk, Versorgung, Transport und Kundendienst vielfältige Aufgaben. Sie bieten nicht nur eine Menge Raum zum Transportieren von Material, sondern haben sich auch durch branchenspezifischen Einsatz mit entsprechenden Einbauten längst zum mobilen Arbeitsplatz entwickelt. Gleichzeitig sorgen Hersteller, Zubehörentwickler und Fahrzeugbetreiber mit immer neuen Innovationen dafür, dass der Transporter höchsten Umwelt- und Sicherheitsansprüchen gerecht wird. Branchenlösungen wie:

- Frischdienst
- Werkstatteinrichtung
- Montageausstattung
- Großraumtaxi
- Dreiseitenkipper
- Speditionsausführung
- Schreiner und Malerlösungen
- Installateur Ausstattung

sparen auf Baustellen Zeit und optimieren die Arbeitsabläufe außerhalb der Unternehmen.

Heute sind Transporter als „mobile Einsatzzentralen“ für Handwerker und Dienstleistungsunternehmen aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken, gerade wenn es darum geht schnell, flexibel und wirtschaftlich kleinere Mengen Güter von einem Standort zum Nächsten zu transportieren. Im Gegensatz zu ihren größeren Brüdern, den LKWs verfügen sie zwar nur über ein begrenztes Zuladungsvolumen, dürfen sich aber mit deutlich höheren Geschwindigkeiten auf allen Spuren der Autobahn bewegen. Sie können mit Führerschein der Klasse B bewegt werden und das bei Ladevolumen von 2 bis 19 Kubikmeter. Die Ausstattung der Fahrerkabine mit Klimaautomatik und Rückfahrkamera erreicht PKW-Niveau. Auch Sicherheitssysteme wie ABS und ESP sind in modernen Transportern Standard und verringern bei kritischen Situationen die Gefahren im Straßenverkehr.

Die neusten Entwicklungen von Transportern mit Elektroantrieb, besonders für städtische Gebiete, wird auch höchsten Umweltauflagen gerecht.

Firmenwagen perfekt leasen

Gewerbliches Leasing ist eine vorteilhafte und ökonomisch sinnvolle Alternative zum Neuwagenkauf. Es stellt die mittel- und langfristige Überlassung von Fahrzeugen gegen einen monatlich festgesetzten finanziellen Betrag dar. Dieser Betrag wird individuell entsprechend der wirtschaftlichen Möglichkeiten, der Einsatzwünsche des Nutzers und der verfügbaren Modelle ermittelt und bleibt auf Grund der unkomplizierten Kalkulation über einen längeren Zeitraum konstant. Durch die Nutzung des Fahrzeuges kann das eingesetzte Geld wieder verdient werden. Darüber hinaus können diese Raten beim Finanzamt steuerlich geltend gemacht werden.

Der Leasingnehmer selbst hat nicht den Kauf eines Fahrzeuges, sondern vielmehr dessen reine Nutzung im Blickfeld. Und – es muss nicht immer die anspruchsvolle Oberklasse sein. Erfahrungsgemäß bieten auch Fahrzeuge mit mittlerem Niveau optimale Dienste. Mit den Leistungen des Firmenkunden-Leasing und den zum jeweiligen Unternehmen passenden Fahrzeug ist der Nutzer optimal unterwegs. Ein guter Leasingpartner/Fahrzeuganbieter hat einen hochqualifizierten Außendienst, der vor Ort eine individuelle Betreuung garantiert. Dabei ist von unschätzbarem Vorteil, dass in dieser Form der direkten Beratung nur das passende Modell angeboten wird, welches auch sofort für die Integration in die vorhandene Firmenflotte zur Verfügung gestellt werden kann.

VERLAGSSPECIAL

_Innovative und leistungsstarke Unternehmen präsentieren sich der Wirtschaft in der Region Südliches Sachsen-Anhalt

_Bitte fordern Sie unsere Themenvorschau zu den Verlags-Sonderveröffentlichungen an: Telefon 0361 5668194 · Fax 0361 5668196 · E-Mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

wann sind Sie dabei?

RBB



LOKAL, REGIONAL, GRENZENLOS.

FULL-SERVICE AUF DER SCHIENE

Wir sind Ihr Partner für innovative, maßgeschneiderte und effiziente Logistiklösungen auf der Schiene. Mit Captrain Deutschland gelangen Ihre Güter sicher, pünktlich und flexibel ans Ziel. Durch unser Netz an Betriebsstandorten in Deutschland und Europa sind wir flächendeckend präsent und grenzenlos in Ihrer Nähe.

Am Standort Bitterfeld ist die **Regiobahn Bitterfeld Berlin GmbH** (RBB) mit mehr als 20 Jahren Erfahrung Ihr Vor-Ort-Spezialist für die Konzeption und Abwicklung von schienenbasierter Werkslogistik sowie für regionale Transportleistungen.

Regiobahn Bitterfeld Berlin GmbH

OT Bitterfeld, ChemiePark Areal C · Straße am Landgraben 5 · 06749 Bitterfeld-Wolfen

Tel.: +49 (0) 3493 / 7 84 00 · info.rbb@captrain.de · www.captrain.de



Ihr professioneller Nutzfahrzeugservice in Sachsen-Anhalt

Verkehrsgünstig gelegen an der A9 in Dessau und an der A14 in Bernburg arbeiten unsere Werkstätten von 0-24 Uhr für Ihre Mobilität!

Wir bieten einen umfangreichen und markenübergreifenden Reparatur- & Wartungsservice für LKWs sowie Anhänger/Auflieger aller Fabrikate und sind Vertragspartner von MAN, SCANIA und DAF (in Bernburg), sowie zertifizierter MAN Service Complete-Partner für Auflieger, Hebebühnen und Bremssysteme der führenden Hersteller.

An beiden Standorten finden Sie bei uns großzügige Park- & Abstellflächen mit schneller Anbindung an die Autobahn, komplett sortierte Ersatzteilläger und kompetente Spezialisten, die Ihnen mit aktueller Diagnose- & Reparaturtechnik sofort weiterhelfen. Tankstellen und moderne Wasch- und Spülanlagen machen den Aufenthalt bei uns zum „One-Stop-Shop“.

**Nutzen Sie unseren Service für Ihren Erfolg!
Wir helfen Ihnen immer weiter.**



SCANIA

MAN | Service Complete



Gress + Zapp GmbH • Am Eichengarten 12 • 06842 Dessau/Mildensee • Tel.: 0340 21811-0 • Fax: 0340 21811-86
H.Gress + H.Zapp GmbH • Altenburger Chaussee 1 • 06406 Bernburg • Tel.: 03471 3549-0 • Fax: 03471 3549-25

www.gress-zapp.de

Tourismus *„Reisen für Alle“:* *Georg-Friedrich-Händel-Halle als barrierefrei zertifiziert*

Die Georg-Friedrich-Händel-Halle hat das Gütesiegel für Barrierefreiheit „Reisen für Alle – Barrierefreiheit für Sachsen-Anhalt“ erhalten. Prof. Dr. Armin Willingmann, Minister für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt, überreichte Ende Juni 2017 die Urkunde.

Durch das bundesweit einheitliche Siegel erfahren Gäste schnell und unkompliziert im Internet, ob eine Freizeiteinrichtung, ein Museum oder eine Tourist-Information barrierefrei zugänglich ist beziehungsweise welche Einschränkungen vorhanden sind.

In Sachsen-Anhalt haben seit Projektstart Ende 2014 rund 80 Tourismusanbieter das Gütesiegel erhalten. Interessierte Unternehmen können einen Beratungstermin bei der IHK Halle-Dessau vereinbaren, die das Projekt „Reisen für Alle“ von Beginn an mit unterstützt.

Als barrierefreie Einrichtung bietet die Händelhalle unter anderem rollstuhlgerechte Eingangstüren und ebenerdig sowie per Aufzug erreichbare Räume. Die Tische im Gastronomiebereich sind unterfahrbar, die Hausbeschilderung ist in gut lesbaren, kontrastreichen Schrift gestaltet. Mit ihrer Teilnahme an der Zertifizierung will die Händelhalle Transparenz schaffen, um das vielfältige Angebot des Hauses allen Gästen zu zeigen und zugänglich zu machen.

Neuestes Veranstaltungsformat ist nach einer Vorbereitungszeit von drei Jahren die am 4. und 5. November 2017 erstmals stattfindende Kunstmesse HAL ART, bei der mehr als 100 bildende Künstler, Künstlergruppen und Galerien aus ganz Deutschland teilnehmen können. Integriert in die Veranstaltung ist der 38. Hallesche Grafikmarkt mit Auktion, darüber hinaus ist ein Rahmenprogramm mit Vorträgen und Diskussionen vorgesehen. Die Veranstalter rechnen mit bis zu 2.000 Besuchern an einem Wochenende. Das neuartige Format soll dazu beitragen, die positive Entwicklung der Region zu intensivieren und das Image der Stadt Halle (Saale) zu fördern.

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unternehmensförderung
Daniela Wiesner
Tel. 0345 2126-285
dwiesner@halle.ihk.de



Oktober-Tipp: Reformationsjubiläum in der Lutherstadt feiern

Am 31. Oktober 1517 – also vor genau 500 Jahren – schlug Martin Luther seine 95 Thesen gegen den Ablasshandel

an die Schlosskirche von Wittenberg. Dieses Datum gilt als Beginn der Reformation.

Das wird gefeiert – und zwar bundesweit. Der Reformationstag ist 2017 einmalig in ganz Deutschland ein gesetzlicher Feiertag. Die Lutherstadt Wittenberg richtet an diesem besonderen Tag wieder ihr jährliches Reformationsfest aus. Das berühmte historische Marktspektakel, Festgottesdienste und Festkonzerte sind nur einige der zahlreichen Höhepunkte. Hunderte farbenfrohe Akteure versetzen die Besucher in die Zeit von damals. Auf dem Marktplatz und in den Altstadtthöfen begeistern Musikanten, Gaukler, Wirte, Handwerksleute und fahrendes Volk in mit-

telalterlicher Gewandung. Der Festakt im Stadthaus und die Festgottesdienste aus der Schlosskirche werden live im Fernsehen übertragen und in der Exerzierhalle am Neuen Rathaus gezeigt. Warum also nicht den Feiertag nutzen, um zurück ins Mittelalter zu reisen und Konzerte und Gottesdienste zu besuchen? Wem das zu viel Trubel ist, der kann in diesem Jahr die Wittenberger Festtage „Die Woche davor“ nutzen. Im Zeitraum vom 20. Oktober bis 5. November 2017 sind täglich Veranstaltungen rund um Luther geplant. Interessierte können sich vorab über die Tourist-Information der Lutherstadt Wittenberg (Schlossplatz 2, Telefon: 03491 498610) informieren und Karten bestellen.



Mit guter Vorbereitung und kreativem Gastrokonzept selbstständig gemacht

Im Geschäftsleben ist es wie beim Kochen – es kommt auf eine gute Idee und die richtige Vorbereitung an. Mit gründungsbegleitender Unterstützung und Beratung der IHK Halle-Dessau ist Martin Hahs den Weg in die Selbstständigkeit gegangen und hat im vergangenen Jahr die Nudelmanufaktur „Tranquebar“ in der Saalestadt eröffnet. Das Konzept kommt bei den Gästen an.

Idee schon lange gehegt

„Jeder, der es schon mal probiert hat, weiß, dass frische Nudeln einfach besser schmecken“, sagt der Inhaber, dessen Vita eng mit Halles Gastroszene verweben ist. Als ehemaliger Koch im „San Luca“, später im „51 Grad“ fungierte er als Co-Geschäftsführer im „Kardinal Knurrhahn“ und war zuletzt als Koch auf Halles Hausmannstürmen unterwegs. Die Idee, sich mit einer kleinen und feinen Gastronomie selbstständig zu machen, köchelte seit Jahren in seinem Kopf.

Von der Konkurrenz abheben

Doch es wäre töricht zu glauben, dass man erfolgreich die 100. Kneipe in Halle aufmachen könne. „Man muss sich gut überlegen, wie man sich von der Konkurrenz abhebt.“ Und mit der Nudel kann man das ganz gut, ist sich Hahs sicher. Zwar stehe die Teigware fast auf jeder Speisekarte. „Aber frische Nudeln sind eine Ausnahme, ja Besonderheit“, sagt der Koch, dessen Geschäftserfolg einerseits am guten Gaumen, andererseits aber auch an guter Vorbereitung für das Start-up hängt.

Gründung gut vorbereitet

Mit Unterstützung der IHK Halle-Dessau und der Bundesagentur für Arbeit besuchte Martin Hahs bereits letztes Jahr



Halle im Nudelhimmel: 2016 machte sich Martin Hahs mit seiner Nudelmanufaktur selbstständig. Die per Hand hergestellte Pasta kommt bei den Gästen an.

einen Gründerlehrgang, schrieb Businesspläne und beantragte erfolgreich bei der Investitionsbank Sachsen-Anhalt einen Existenzgründerzuschuss über das Programm ego.-START. Noch im Gründungsprozess vermittelte ihn die IHK an einen halleschen Finanzierungsexperten. „Er hat mir dabei geholfen, dringend benötigtes Startkapital zu beschaffen. Für diese gründungsbegleitende Hilfe bin ich überaus dankbar“, sagt Hahs, der nach all der gewissenhaften Vorbereitung auch vom glücklichen Zufall profitiert.

Konzept kommt bei den Gästen an

Denn seine Geschäftsadresse, eingebettet ins historische Ensemble der Franckeschen Stiftung mit hübschem Freisitz im Innenhof, hat Magnetwirkung – besonders zur Mittagszeit. Hier kommen die Gäste sowohl aus den Franckeschen Stiftungen, aus dem benachbarten Krankenhaus St. Elisabeth und St. Barbara sowie der Kulturstiftung. Selbst kleine Feiern könne er ausrichten. Neben den regulären zwölf Sitzplätzen in der Manufaktur und 20 im Hinterhof ist im Obergeschoss noch einmal Platz für 30 weitere Gäste.

Alles auf einer Karte

Für diese stellt der Koch die verschiedensten Nudeln mit viel Liebe per Hand her – egal ob Tortelloni Salmone mit Räucherlachs, Maultaschen à la Martin, gefüllt mit Bioschweinefleisch, Frühlingslauch und Champignons oder Spaghetti Gorgonzola. Zudem verzichtet Martin Hahs vollkommen auf den Einsatz von künstlichen Geschmacksverstärkern und verwendet bevorzugt regionale Zutaten, Fair-Trade-Produkte sowie Fisch und Fleisch aus artgerechter Tierhaltung.

Neue Rezepte entwickeln

Angst, dass man als Koch mit Nudel und Co. auf Dauer irgendwann unterfordert sein könnte, hat Hahs nicht. „Die Nudel ist ein dankbares Thema, die kulinarische Reise ist endlos.“ Jedes Land habe seine eigenen Nudelgerichte. Und so gibt es neben der Speisekarte auch die Nudelnews. Auf einer Tafel finden sich tagesaktuelle Gerichte, bei denen sich Hahs in seiner winzigen Küche immer wieder aufs Neue an Rezepte wagt. Kurzum: „Ich bleibe also schön kreativ“, sagt er.

MICHAEL DEUTSCH

Kontakt

**Nudelmanufaktur
Tranquebar**
Franckeplatz 4
06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 25060878
www.nudelmanufaktur-halle.de



FINNI & RUDI- ADVENTSKALENDER von Halloren

- limitierte Auflage
- feinste Halloren Spezialitäten
- mit Kultur-Coupons auf den Innenseiten

Suchen Sie noch eine Idee für Ihr Weihnachts-Mailing? Wir bieten Ihnen attraktive Firmenrabatte: marketing@stadtmarketing-halle.de oder Tel. 0345 478 23 563

* Das RENTIERt sich!

Individualität
Kreativität
Originalität

Zeit für

ASKOM **werbung**
Kompetenz in Sachen Werbung und Druck

27 Jahre Tradition im Handwerk

**Kalender,
Präsente &
Geschenke**

- Individuelle Weihnachtspresente
- Einzel- & Sonderanfertigungen
- Kalender aller Art, auch in kleinen Stückzahlen



*zum
Jahresausklang*

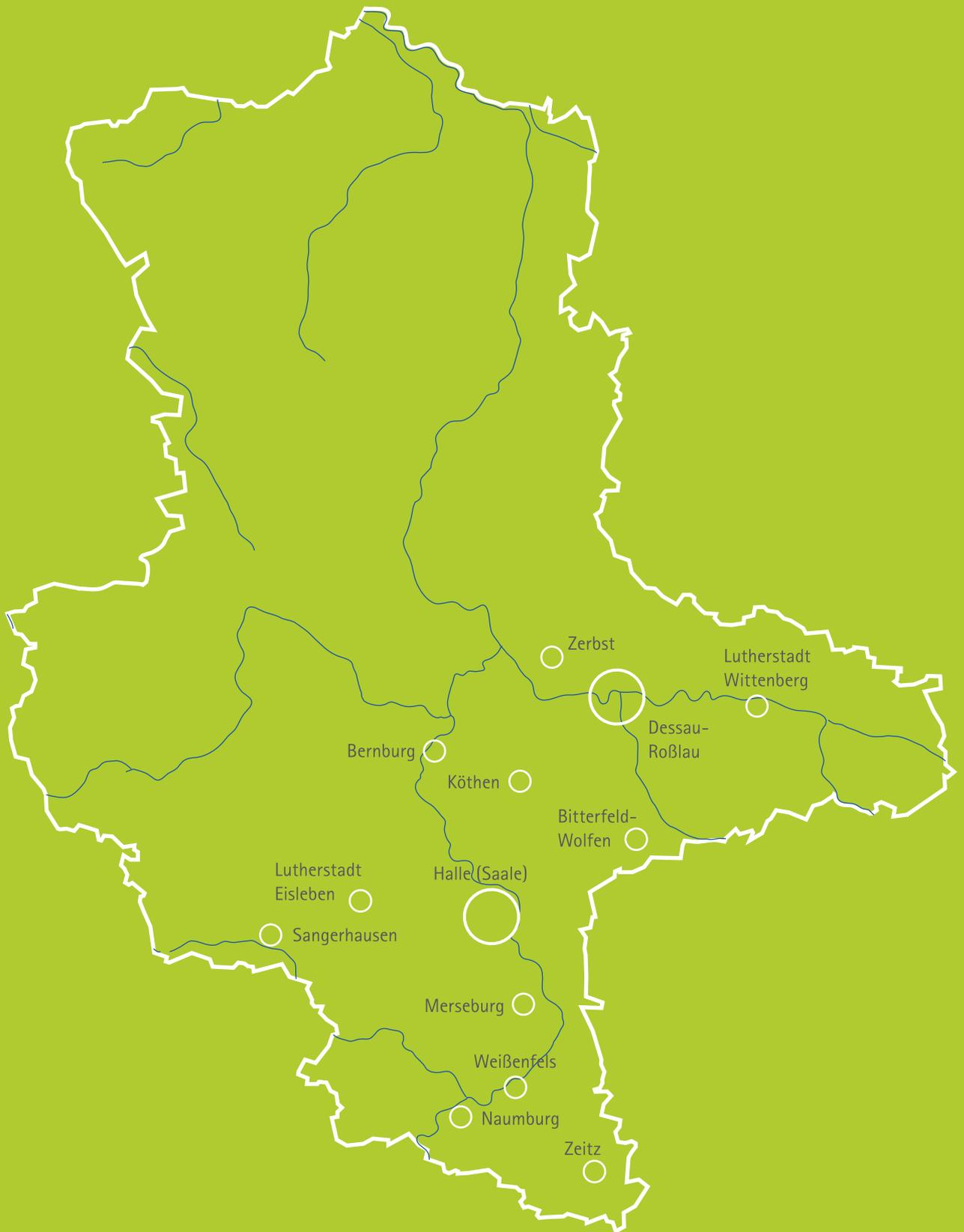


Kirschallee 2 • 39261 Zerbst/Anhalt • Tel.: 03923/48 58 48 • Fax: 03923/48 58 50

E-Mail: info@askom-werbung.de • www.askom-werbung.de

- Grafikdesign • Offsetdruckerei & Digitaldruckcenter • Schilder- und Lichtreklameherstellung • Lasergravuren • UV-Druck • Großformatiger Digitaldruck • Messebau & Ausstellungen • Vereinsbedarf & Werbegeschenke • Fahrzeugbeschriftungen • Folievollverklebungen • Individuelle Präsente & Sonderanfertigungen von Geschenken ...

Der Regionalreport



Wittenberg

Mit 72 Jahren noch einmal beruflich durchgestartet

Ingrid Schönemann ist noch einmal durchgestartet. Mit 72 Jahren und nach der Pensionierung fühlte sich die Wahl-Wittenbergerin zu jung zum Ausruhen. Voller Tatendrang, mit reichlich Ideen und dank der Existenzgründerberatung der IHK lebt sie mit dem Aparthotel „Boardinghouse Wittenberg“ nun ihren „amerikanischen Traum“ – auch wenn der Anfang nicht ganz einfach war.



Mit dem Boardinghouse startete Ingrid Schönemann beruflich noch einmal voll durch.

Sich verwirklichen

Im Wittenberger Ortsteil Dobien hat Ingrid Schönemann die lange Zeit leerstehende Tischlerei ihres Ehemanns wieder zum Leben erweckt. Der Leerstand und auch die Tatsache, dass sie vor geraumer Zeit aus Recklinghausen nach Wittenberg gezogen ist, hat viel mit persönlichen Schicksalen zu tun. „Ich muss das nicht an die große Glocke hängen. Aber hier habe ich die Möglichkeit, noch einmal zu beginnen, mich zu verwirklichen“, erklärt die Frau, die keinen Hehl aus ihrer Begeisterung für die amerikanische Lebensart macht. Ihr Boardinghouse ist kein Kind des Zufalls. Es ist gewollt, wie es ist.

Kontakt

Ingrid-Maria Schönemann
Boardinghouse Wittenberg
Dobiener Bachstraße 12
06889 Lutherstadt
Wittenberg/OT Dobien
Tel. 03491 667408
www.boardinghouse-wittenberg.de

Wohlfühlen auf Zeit

Seit Mai steht das Aparthotel nach amerikanischer Art für die Besucher offen. Eintreten und wohlfühlen sollen sich die Gäste in den beiden Suiten mit gehobener Ausstattung. „Das Modell Boardinghouse steht für das Zuhause auf Zeit.“ Die Gäste können hier durchaus auch länger bleiben. Sie finden alles, was die Übernachtungsmöglichkeit zum Wohnort macht: amerikanische Möbel, mit goldenem Leder überzogene Dinerbänke, Miniküche, Fernseher, freies Internet, Schreibtisch. Entspannen kann der Gast unter der Regenwalddusche im Bad. Alles ist zudem barrierefrei gestaltet. „Ich habe die Boardinghäuser in den Staaten so erlebt“, betont Ingrid Schönemann, die Jahrzehnte für einen amerikanischen Konzern arbeitete.

Von Gästen angenommen

„Der Mensch braucht nicht immer den Trubel des Hotels. Manch einer möchte sich bewusst zurückziehen und nicht unbedingt erkannt werden.“ Mit der Erkenntnis trifft die Neustarterin offensichtlich voll ins Schwarze. Das Boardinghouse ist sehr gut gebucht. Kein Wunder. „Wir haben Luther, Cranach und Melancthon in nicht einmal fünf Kilometer Entfernung. Und gleich hinterm Haus beginnt das Landschaftsschutzgebiet.“ Alles ist Bestens. Wirklich?

Schlechte Karten bei Krediten

Die Idee, sagt Ingrid Schönemann, sei eine Sache gewesen. Die Umsetzung eine ganz andere. „Alles hat ja auch richtig Geld gekostet. Nur bei Fördermitteln oder Krediten hatte ich wirklich

schlechte Karten. Ich hatte zwar mein Konzept im Detail und für mich sehr schlüssig beschrieben. Für Förderung war ich aber wahrscheinlich zu alt.“ Deshalb die Flinte ins Korn zu werfen, kam der Chefin im Boardinghouse jedoch nicht in den Sinn. Ihr Ehrgeiz war geweckt. „Ausruhen kann ich später“, erklärt die couragierte Frau.

Neustart war nicht ohne

Die Wahl-Wittenbergerin hat ihr Haus im Westen verkauft und den Erlös in das Boardinghouse investiert. Dass passende Handwerker eher schwer zu finden waren, bleibt ein fader Beigeschmack. „Die haben fast alle die Auftragsbücher voll. Mit kleinen Aufträgen stehst du hinten an.“ Haken dahinter. Das Boardinghouse ist fertig, auch die formellen Hürden sind genommen. Ingrid Schönemann redet nicht um den heißen Brei herum. Zwar habe sie jede Menge geschäftliche Erfahrung gehabt. „Aber mit einem Beherbergungsunternehmen im Rentenalter durchstarten: Das ist schon eine andere Sache gewesen.“

Hilfe durch IHK-Gründerberatung

Die Palette der Themen reicht von Gewerbeanmeldung über Versicherung bis zur Steuerpflicht, schließt die Beschäftigung von Reinigungspersonal ein und hört auch bei Fragen der Förderung von Heizungsanlagen auf Luftwärmepumpenbasis nicht auf. „Ich habe die Mitarbeiter des IHK-Kontaktbüros in Wittenberg, namentlich Ilona Wolter, als kompetente Partner mit hohem Erfahrungswert kennengelernt. Sie haben geholfen. Der Kontakt ist jedem zu empfehlen.“

ULF ROSTALSKY

Mit passenden Angeboten Azubis finden und binden

Füngers Feinkost im Dessora Park vor den Toren von Oranienbaum-Wörlitz ist nicht nur eine angesagte Adresse für Feinschmecker. Besonderes Augenmerk richtet das Unternehmen auch auf die Ausbildung und verbessert diese kontinuierlich. Um die passenden Azubis zu finden und langfristig an den Betrieb zu binden, lässt sich Füngers einiges einfallen.

Um Nachwuchs kümmern

Gleich im Eingangsbereich des Unternehmens hängt das Gütesiegel „Best place to learn“, das Füngers für sein Engagement in der beruflichen Ausbildung erhalten hat. Diese hat hier einen hohen Stellenwert. Eigeninitiative zählt mehr, als auf Wunder zu warten. „Wir müssen uns um Nachwuchs kümmern“, betont Personalleiter Rainer Wiedemann und legt die Messlatte hoch. 20 Azubis gehören heute zum Unternehmen – sieben Prozent der Belegschaft. In absehbarer Zeit soll die Quote auf zehn Prozent steigen: mit angehenden Fachkräften für Lebensmitteltechnik, Lager und Logistik sowie Industriekaufleuten und Mechatronikern. „Eine gesunde Unternehmensstruktur braucht einen gesunden Unterbau“, ist Wiedemann überzeugt.

Gutes kann besser werden

Er hat zusammen mit Ausbildungsleiter Bertin Neubert das Projekt „Best place to learn“ von Anfang an unterstützt. „Gerade bei uns im Lebensmittelbereich wird so viel zertifiziert. Warum sollte dann nicht auch die Berufsausbildung ein Siegel bekommen?“ Füngers ging es weniger um das Zertifikat als den Prozess dahinter. Die Einschätzung von externen Fachleuten sollte Gradmesser sein. Gutes kann noch besser werden. Auch das steckt hinter der freiwilligen Bewertung, die am Ende „mit sehr gutem Ergebnis“ und 1.167 von maximal 1.295 Punkten bestanden wurde.

Weiter gedacht

Punkte sind indes nur eine Seite der Medaille. Bei Füngers haben sie weitergedacht. „Guter Nachwuchs für Füngers“ war der Titel einer internen, von Azubis betreuten Untersuchung. Die Fragen kreisten um demografische Entwicklung, die Arbeit im Unternehmen, das Auswahlverfahren und den Auftritt in der Öffentlichkeit. 26 Seiten Empfehlungen kamen zusammen. Es wurde diskutiert, entwickelt, verworfen, neu gedacht. „Wir müssen ganz einfach die Bedingungen haben, um aus den Richtigen die Besten zu machen“, erklärt Personalleiter Rainer Wiedemann.

Azubis wertschätzen

Der Nachwuchs von heute ist nicht mit dem von vor zwei Jahrzehnten zu vergleichen. Er setzt andere Prioritäten, will mehr Freiheit und Freizeit genießen. Das soll er. Aber er soll sich auch als Teil des Unternehmens und der ganzen Wernsing-Gruppe verstehen. Und: Ein Azubi ist und bleibt Azubi. Er soll lernen. „Aber er soll auch beachtet werden“, sagt Ausbilder Bertin Neubert. Ein Ergebnis von Selbsteinschätzung und Zertifizierung ist das offene Gespräch nach jeder durchlaufenen Ausbildungsstation. Stärken und Schwächen werden offenbar. Die Offenheit gefällt Sarah Hönemann. Sie ist Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr und bricht eine Lanze für die Füngersche Unternehmenskultur. „Es macht Spaß hier“, sagt die junge Frau, die von nicht alltäglichen Angeboten profitiert.

Bonus für Leistung

Die Köthenerin ist alleinerziehende Mutter und absolviert in Absprache mit Unternehmen und IHK ihre Ausbildung zur Fachkraft für Lebensmitteltechnik in Teilzeit. Die Lehre wird sie aller Voraussicht nach vorzeitig beenden. Um dann in die sogenannte Mutti-Schicht zu wechseln? Sarah Hönemann möch-

te nicht vorgreifen. Aber ja, sie kenne das Angebot, mit dem junge Mütter Arbeit und Kind verbinden können. Füngers honoriert Einsatz. Ein Azubi, der ordentliche Zeugnisse vorlegt, kann sich freie Stunden erarbeiten. Note 1 bedeutet 16 Stunden Freizeit im Halbjahr. „Bei mir waren es zuletzt vier freie Tage zusätzlich im Jahr“, freut sich Sarah Hönemann.



Sarah Hönemann ist eine von 20 Auszubildenden bei Füngers Feinkost. Die alleinerziehende Mutter nutzt das Angebot der Ausbildung in Teilzeit.

Ein Azubi-Film mit Pfiff

Sie spielte eine Hauptrolle im Azubi-Film des Unternehmens. Anderssein als andere – das ist die Idee. Hier spricht nicht der Chef, sondern die Azubis. Locker, leicht, informativ: Die Botschaft ist deutlich. Bei Füngers lohnt es sich zu lernen. Da nichts dem Zufall überlassen werden soll, geht das Unternehmen noch weiter. Es gibt bezahlte Ferienjobs für Schüler. „Wir schaffen uns rechtzeitig einen Pool mit Kandidaten für eine Ausbildung“, so Wiedemann.

ULF ROSTALSKY

Kontakt

Füngers Feinkost
GmbH & Co. KG
Einsteinstraße 132-140
06785 Oranienbaum-
Wörlitz
Tel. 034904 408-0
www.fuengers.de

Dessau

Mit neuen Geschäftsfeldern am Markt behauptet



Eckhard Gips (l.) und Klaus Zehle stehen der RMI seit deren Gründung vor und führen sie sicher durch die Wogen der Marktwirtschaft.

„Veränderung ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder die Gegenwart blicken, werden die Zukunft vergessen.“ Eine Weisheit, die John F. Kennedy aussprach, hat man bei der RMI Möbelfertigung und Innenausbau GmbH Roßlau längst verinnerlicht. Das Unternehmen wagt den Einstieg in neue Produktionsfelder – mit Erfolg.

Kontakt

RMI Möbelfertigung & Innenausbau GmbH & Co. KG Roßlau
Mittelbreite 16
06861 Dessau-Roßlau/
OT Rodleben
www.rmi-moebel.com

Harter Wettbewerb

Der Druck wird härter. Wer dem Wettbewerb standhalten will, braucht Kraft, Ausdauer und muss bereit sein für frische Ideen. Seit geraumer Zeit schon machen Möbelhersteller wie die RMI Möbelfertigung und Innenausbau GmbH aus Roßlau Veränderungen im Kaufverhalten der Kunden aus. Die Wohnkultur wandelt sich, zudem lassen große Verkaufshäuser selbst kleinen Produzenten immer weniger Spielraum. Gab es vor zwanzig Jahren im Osten Deutschlands noch etwa 20 Betriebe, die Wohnraumelemente produzierten,

so sind es heute noch zwei. RMI ist einer von ihnen. „Was uns aber nicht davon befreit, sich auf die aktuelle Situation einzustellen“, verdeutlicht Eckhard Gips, der dem Unternehmen ebenso wie Klaus Zehle als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Beide halten sie deshalb immer wieder Ausschau nach werthaltigen Geschäftsfeldern.

Auftrag aus Hamburg

Ein Auftrag aus Hamburg könnte ihnen und den aktuell 20 Mitarbeitern der Roßlauer Möbelfertigung jetzt einen möglichen Weg in die Zukunft aufzeigen. Für den Foodbereich eines Einkaufszentrums galt es eine Sitzgelegenheit herzustellen, die in klassischer Massenfertigung kaum möglich war. Zu speziell ist das Produkt, dessen geschwungene Form zwar einladend aussieht, den Möbelherstellern aber einiges an Können abverlangt. Darüber hinaus musste das Unternehmen, auch unabhängig vom aktuellen Großauftrag, bisherige Herstellungspraktiken neu ausrichten.

Maschinenpark erweitert

„Während wir bislang immer oberflächenfertige Materialien einkaufen und diese zu Möbeln verarbeiteten, wünschen die Kunden heute eine größere optische Vielfalt“, verdeutlicht Klaus Zehle. Erreicht wird dieses Ziel unter anderem durch das Auftragen von Trägerschichtstoffen. Hierzu musste RMI auch seinen Maschinenpark erweitern. Neu in der Roßlauer Produktionshalle sind deshalb eine Flachpressenanlage sowie ein CNC-Bearbeitungszentrum.

Personal eingestellt

Doch RMI hat nicht nur maschinell aufgestockt, sondern sich auch personell erweitert. Sechs junge, hochwertig ausgebildete Mitarbeiter konnte das Un-

ternehmen unlängst einstellen. Sie alle arbeiteten zuvor in einem ähnlich gelagerten Betrieb, der jedoch Insolvenz anmelden musste. „Diese hochkarätige Mitarbeitererweiterung ist wie ein Sechser im Lotto für uns“, bekennt Eckhard Gips. Dank ihres fachlichen Könnens ließen sich nun weitere Nischenfelder des Möbelmarktes bedienen. Unter anderem arbeitet RMI seit geraumer Zeit mit norddeutschen Unternehmen zusammen, die im Schiffsinnenausbau tätig sind und Jachten ausbauen.

Auf Folgeaufträge hoffen

Dass die Herstellung der Sitzelemente für den Food-Bereich besondere Anstrengungen kosteten, leugnen Gips und Zehle nicht. „Dieser Job, den wir ziemlich kurzfristig erhielten, forderte uns zeitlich und logistisch heraus. Dass wir es trotzdem geschafft haben, macht Mut und lässt auf Folgeaufträge hoffen“, bekennt Klaus Zehle. Zur Disposition steht beispielsweise eine Anfrage aus Potsdam, die man bei RMI gern ausführen würde.

Regionale Kooperation

Die bisher erfolgreiche Produktion von Systemwohnbaumöbeln steht in Roßlau aber nicht zur Debatte. „Die Möbelfertigung läuft wie gehabt weiter“, betont Zehle und fügt nicht ohne Stolz an, dass der 1995 gegründete Betrieb allein in Ostdeutschland 230 Möbelfachhändler bedient. Immer öfter übergebe man für einzelne Aufträge Anteile an regionale Partner, mit denen die Roßlauer Möbelbauer gut und eng kooperieren. Dadurch profitiert vom Erfolg der RMI nicht nur der eigene Betrieb, sondern eine ganze Region. SVEN GÜCKEL

Mansfeld-Südharz

Über Hobby erfolgreich zum eigenen Metallbauunternehmen

Ganz offensichtlich ist Robert Heybutzki ein Mann von beinahe unerschöpflicher Energie: In den vergangenen fünf Jahren hat der gerade einmal 28 Lenz zählende Sangerhäuser eine Familie gegründet, ein vierjähriges Abendstudium zum Techniker abgeschlossen und ein eigenes Unternehmen (Eventsteel) mit aktuell bereits drei Mitarbeitern sowie zwei Lehrlingen aufgebaut. Die Idee dafür entstand aus einem Hobby heraus. Und aus der Motivation, nach einigen Jahren als Schweißer auf Montage etwas Eigenes aufzubauen.

Grillfan startet mit eigenem Smoker

Weil er gern isst, kocht und grillt, baute Robert Heybutzki in seiner Freizeit einen Smoker aus Edelstahl – und verkaufte diesen prompt übers Internet. Nach seiner Gewerbeanmeldung im September 2012 – zunächst im Nebenerwerb – ging es dann Schlag auf Schlag weiter, nahmen Zahl und Umfang der Aufträge zu. Schnell wurde die eigene Garage zu klein; auch der Umzug in eine 30, später 46 Quadratmeter große Werkstatt erwies sich lediglich für begrenzte Zeit als Lösung. „Ende März 2016 habe ich meinen Hauptjob gekündigt und mein Unternehmen Event-

steel im Mai in die jetzige Werkhalle mit 355 Quadratmetern Fläche verlagert“, schildert Robert Heybutzki.

IHK hilft bei Finanzierungsplan

Beim Ausarbeiten von Businessplan und Finanzierungsplan für seine Selbstständigkeit im Vollerwerb holte sich der Firmengründer auch noch einmal Rat in der IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen. Um seinen Maschinenpark großangelegt zu erweitern – etwa um eine 17-Tonnen-Tafelschere, einen 10-Tonnen-Abkanter, Bandsäge, Fräse und diverse Bohrmaschinen – nahm er einen Kredit in Höhe von 120.000 Euro auf. „Ende Juli, Anfang August vorigen Jahres bin ich dann mit Eventsteel so richtig durchgestartet“, erzählt Heybutzki.

Mitarbeiter eingestellt

„Und weil schon da die Arbeit nicht mehr allein zu schaffen war, habe ich in kurzer Folge eine Bürokräft für die administrative Verwaltung und einen erfahrenen Metallbauer eingestellt“, betont der Unternehmer. Zudem: „Ich besitze den Ausbilderschein; und nachdem sich unser Praktikant derart ge-

schiebt angestellt hatte, habe ich ihm im Herbst gleich eine Ausbildung zum Metallbauer angeboten. Auch ein Azubi vom Bildungsträger „Gesellschaft für Metallaufbereitung mbH“ aus Halle absolviert die praktische Ausbildung hier.“

Fokus auf klassisches Metallbaugeschäft

Eventsteel ist nicht nur überraschend schnell gewachsen – sondern auch in eine etwas andere Richtung als ursprünglich gedacht. „Tatsächlich liegt unser Schwerpunkt aktuell auf dem klassischen Metallbaugeschäft, also auf der Herstellung und Montage von Toren, Zäunen, Treppen und Geländern. Nachdem wir während der Startphase im letzten Jahr viele unserer Aufträge über die Internetbörse MyHammer reingeholt haben, nutzen wir das Portal bereits seit vier Monaten überhaupt nicht mehr: Es gibt auch so genug Arbeit – wobei wir uns auf das lukrative Segment der Privatkunden konzentrieren“, unterstreicht Robert Heybutzki.

Onlineshop soll weiter wachsen

Auch seine ursprüngliche Leidenschaft – den Bau von individuellen Smokern, Grills und Feuerschalen, gegebenenfalls komplett nach Kundenwunsch – hat der Gründer nicht aus dem Blick verloren. „Wir haben Anfang des Jahres unseren Webauftritt mit Blick auf die Suchmaschinenoptimierung überarbeiten lassen und wollen unseren Onlineshop und unsere bereits sehr erfolgreichen Inserate über ebay Kleinanzeigen noch weiter ausbauen. Nicht jeder kauft sich einen Smoker für 2.500 Euro aufwärts. Umso wichtiger ist es, dass uns diese Premiumkunden im Internet auch direkt finden“, hebt der Gründer hervor.

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Eventsteel
Robert Heybutzki
 Vor der blauen Hütte 20
 06526 Sangerhausen
 Tel. 0152 54205740
www.eventsteel.de



Gründer Robert Heybutzki an einem von ihm entwickelten und gebauten, fahrbaren Smoker-Grill aus Edelstahl

Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung erfolgreich umgesetzt



Disponent Yves Märker (vorn rechts) bespricht mit Geschäftsführer Uwe Ritzmann die Tourenplanung.

Ortstermin bei der HALLOG GmbH, einem Logistik-Spezialdienstleister für den gekühlten Transport von Lebensmitteln mit Firmensitz in Eisleben: In einem eigens dafür eingerichteten Raum des Verwaltungsgebäudes trainieren die Disponenten Daniel Beiner und Dirk Stannebein auf Laufband und Stepper. Die Szene trägt sich kurz vor 14 Uhr zu – sonnenklar, dass dies die Frage aufwirft, ob HALLOG-Chef Uwe Ritzmann es sich leisten kann, die kostbare Arbeitszeit seiner Fachkräfte für Fitnesszwecke zu „vergeuden“. Doch das Gegenteil ist der Fall: „Ich kriege das doppelt und dreifach zurück. Wenn ein Disponent, der acht, neun Stunden höchst konzentriert agieren muss, eine halbe Stunde seinen Kopf ‚durchlüftet‘, kehrt er mit frischer Energie an den Schreibtisch zurück und arbeitet schneller, präziser, eben einfach effektiver“, erklärt Ritzmann. Von seinen verschiedenen Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung profitiert das ganze Unternehmen.

Kontakt

HALLOG GmbH
Alleebreite 13
06295 Lutherstadt
Eisleben
Tel. 03475 725559
www.hallog.de



Die beiden Mitarbeiter Daniel Beiner (vorn) und Dirk Stannebein nutzen den unternehmenseigenen Fitnessraum im Haus.

Paradigmenwechsel vollzogen

Erst kürzlich ist er für sein 2008 gegründetes Unternehmen, das inzwischen 220 Beschäftigte zählt, als „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet worden. „Diese Ehrung wird vor allem auch für ‚Magnetkraft‘ in Sachen Personal, Stichwort Mitarbeiterzufriedenheit, vergeben“, erläutert Ritzmann. Um ebendiese zu befördern, hat er bereits im Jahr 2010 einen Paradigmenwechsel vollzogen: „Standen bis dahin beinahe ausschließlich die Wünsche des Kunden im Fokus, haben wir es nunmehr zur ersten Priorität gemacht, dass sich unsere Angestellten wohlfühlen – engagiertes, effektives, serviceorientiertes Arbeiten kommt dann von ganz allein.“

Geringe Krankenquote und Fluktuation

Kaffee, Tee, Wasser und frisches Obst zur freien Bedienung und ein allwöchentliches Angebot zu spannungslösender Bewegungstherapie sowie Massage durch einen Physiotherapeuten – und zwar direkt im Büro und während der Arbeitszeit – sind zwei weitere Aspekte dieses mitarbeiterfokussierten Ansatzes. „Na klar mache ich das Ganze nicht zuallererst deswegen, weil ich ein netter Kerl bin, sondern aufgrund

meiner unternehmerischen Erwägungen zu Nachhaltigkeit und Mitarbeiterbindung“, bekennt Ritzmann und wartet mit konkreten Positiveffekten auf: „Unsere Krankenquote liegt mit weniger als zwei Prozent klar unterm Branchendurchschnitt – und speziell im kaufmännischen Bereich haben wir faktisch null Fluktuation.“

Gesundheitsmanagement und weitere Ideen

Jährlich 40–50.000 Euro lässt sich Uwe Ritzmann sein innerbetriebliches Gesundheitsmanagement kosten. „Für eine Reihe weiterer Instrumente zur Mitarbeitermotivation und -zufriedenheit brauche ich nicht einmal Geld in die Hand zu nehmen“, betont der HALLOG-Chef und nennt Beispiele: „Mittels einer ‚Wunschliste‘ werden wichtige private Termine unserer Fahrer langfristig bei der Tourenerstellung berücksichtigt – das bringt ihnen Planungssicherheit und mentale Entlastung. Und sucht jemand händeringend nach einem kurzfristigen Facharzttermin, versuche ich, über mein unternehmerisches Netzwerk zu helfen.“

Familien mitnehmen

Oft gibt Uwe Ritzmann auch Einladungen von Geschäftspartnern zu Events an seine Kollegen weiter: „Die LKW-Präsentation in Schweden oder der Logenbesuch beim FC-Bayern-Spiel bleiben ewig in Erinnerung.“ Besonders wichtig ist es dem Chef, die Familien „mitzunehmen“. „Die tragen ja die größte Belastung, wenn der Partner respektive Papa (die Fahrer von HALLOG sind durchweg Männer) tagelang auf Achse ist. Wenn wir Kind und Kegel zu unseren Firmenfesten einladen oder der Partnerin zum Geburtstag einen Blumenstrauß nach Hause schicken, bekomme ich immer wieder zu hören: „Das ist aber eine tolle Firma, in der mein Mann beschäftigt ist.“

ANDREAS LÖFFLER

Salzlandkreis

Mit durchdachtem Konzept und trotz einiger Hindernisse Café eröffnet

Unzufriedenheit im bisherigen Angestelltendasein und der Wunsch, eigene Ideen umzusetzen – das sind nicht immer, aber oft die Gründe, in die unternehmerische Selbstständigkeit zu starten. Der Weg von Anna Leiser und Konrad Auer ist ein Beispiel dafür. Die beiden 30-Jährigen, auch privat ein Paar, haben in Bernburgs Innenstadt ihr eigenes Café „Wilhelm 7ieben“, benannt nach ihrer Hausnummer in der Wilhelmstraße, eröffnet. Bis dahin galt es zwar einige Hindernisse zu überwinden. Doch das Konzept ist aufgegangen.

Unternehmensgründung aus Eigenkapital

„Mein Vater hat das Haus als Kapitalanlage für seine Firma gekauft. Schnell stand die Frage, ob nicht jemand aus der Familie den leerstehenden Laden im Erdgeschoss übernehmen wolle. Konrad und ich hatten spontan ein Café im Sinn – und haben die Gelegenheit genutzt“, schildert die gelernte Floristin. „Wir zahlen ganz normal Miete. Allerdings hatten wir dank des familiären ‚Hinterlandes‘ den Riesenvorteil, die Unternehmensgründung quasi mit Eigenkapital stemmen zu können und nicht in die ‚Knochenmühle‘ der Bankenfinanzierung zu müssen“, hebt Auer, ein studierter Betriebswirt, hervor.

Alleinstellungsmerkmale ausgearbeitet

Auch wenn diese – sonst zumeist größte – Herausforderung wegfiel: Frei von Hindernissen war der Weg des Paares bis zum eigenen Unternehmen keineswegs. Wohl hatte das ursprünglich aus Halle (Saale) stammende Duo eine sehr fundierte Marktanalyse betrieben. „Nicht zuletzt auch ein Gespräch mit Sibylle Lohmann vom Bernburger Kontaktbüro der IHK hat uns vom großen Potenzial der Stadt, die aktuell gute

Kinderbetreuungsmöglichkeiten bietet, eine wachsende Mittelschicht verzeichnet und zudem Hochschulstandort ist, überzeugt“, berichtet Konrad Auer. Als „Mann vom Fach“ richtete er den Businessplan für das Café natürlich strikt auf besondere Alleinstellungsmerkmale aus: „Mit Donuts und – sowohl süßen als auch herzhaften – Eierkuchen bieten wir Speisen an, die in Bernburg nirgendwo sonst zu haben sind; auch unser Sonntagsbrunch zieht enorm.“

Geduldsprobe durch ungeahnte Hindernisse

Doch zurück zu Hürden und Fallstricken: „Der Einstieg in die Gastronomie erscheint relativ einfach – aber es ist ebenso einfach, dabei etwas zu übersehen oder richtiger: zu unterschätzen“, bekennt Anna Leiser freimütig. Im konkreten Fall der beiden Gründer ging es um bautechnische Auflagen. „Es hat ganze viereinhalb Monate gedauert, ehe wir von den genehmigenden Behörden eine verbindliche Auskunft darüber bekamen, welche ergänzenden baulichen Maßnahmen in Sachen Brandschutz noch vorzunehmen seien“, erinnert sich Konrad Auer.

Im Vorfeld für Café geworben

„Auch wenn wir tatendurstige Gründer damit auf eine harte Geduldsprobe gestellt wurden, versuchten wir, die ‚Wartezeit‘ so gut wie möglich zu nutzen: Mit Bekannten haben wir großangelegte Verkostungen unserer selbstgemachten Backkreationen durchgeführt – richtig systematisch mit Bewertungsschemata – und in Bernburg bei verschiedenen Gelegenheiten wie dem Integrationsfest bereits Präsenz gezeigt. So konnten wir schon für unsere Produkte und das neue Café werben“, berichtet Anna Leiser.



Anna Leiser und Konrad Auer stehen im gemütlichen Gasträum ihres neu eröffneten Cafés mit Spiel- und Lesecke.

Café als Veranstaltungsort etablieren

Am diesjährigen Pfingstsonntag, dem 3. Juni, konnten die Gründer das „Wilhelm 7ieben“ endlich eröffnen. „Seitdem verstehen wir jeden Tag noch ein bisschen besser, wie Gastronomie funktioniert – auch im Wechselspiel mit Witterung und Jahreszeit“, unterstreicht Konrad Auer. Neben dem Aspekt, eine gemütliche gastronomische Einkehr mitsamt Spiel- und Lesecke zu bieten, soll das Café ausdrücklich auch als Begegnungs- und Veranstaltungsort fungieren – mit Lesungen, Konzerten, Spieleabenden oder Floristikkursen der Inhaberin. „Wir wollen nun noch den Freisitz im Innenhof fertigstellen und ab nächstem Jahr auch Eis anbieten“, lauten die aktuellen Vorhaben.

ANDREAS LÖFFLER



Die Gründer versprechen, alles selbst und ohne Convenienceprodukte herzustellen – von den Kuchenkreationen über die Donuts bis hin zu den hausgemachten Suppen.

Kontakt

Cafe „Wilhelm 7ieben“
– Konrad Auer &
Anna Leiser GbR
Wilhelmstraße 7
06406 Bernburg
Tel. 01525 5366682
www.cafew7.de

Halle

Forschung am Super-Akku: Wissenschaftsstandort Halle bewusst gewählt

Elektromobilität, Solarstromspeicher, Handy und Co.: Akkus sind zentrale Bausteine der Energiezukunft. Und doch will die seit Kurzem in Halle ansässige *enspring GmbH*, die innovative Energiespeicher entwickelt, auf dieser Erfolgswelle nicht mitschwimmen – allerdings auf der nächsten. Die Forscher tüfteln an Energiespeichern einer neuen Generation: kapazitive- und Batteriefeststoffzellen, die gegenüber herkömmlichen Flüssigelektrolytzellen höhere Kapazitäten besitzen und langlebiger sowie sicherer als heutige Lithium-Ionen-Akkus sind. Dabei wissen sie den Standort Halle zu nutzen, den sich das Unternehmen bewusst ausgesucht hat.

Kontakt

enspring GmbH
Weinbergweg 23
06120 Halle (Saale)
Tel. 0345 27992380
www.enfas.de

Vom Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort überzeugt

Seit Anfang 2017 sitzt die *enspring GmbH*, eine Ausgründung der Münchener *enfas GmbH*, im Technologie- und Gründerzentrum Halle (TGZ). Die 2013 gegründete *enfas GmbH*, die sich mit Lösungen für Energie- und Fahrzeugsysteme beschäftigt, hat nicht zufällig ein Auge auf die Saalestadt geworfen. Shareholder Falk Lange ist gebürtiger Wittenberger und vom heimatnahen Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort Halle überzeugt. „Vor ein paar Jahren lernte ich Professor

Hartmut Leipner vom Interdisziplinären Zentrum für Materialwissenschaften der Uni Halle kennen. Es bahnte sich eine enge Zusammenarbeit an“, erzählt der *enspring*-Chef. „Wir hatten bald Interesse, eigene Forschungsprojekte anzumelden und so riefen wir ‚encap‘ ins Leben, mit dem Ziel, neuartige kapazitive Feststoffzellen zu erforschen“, so Lange. Um komplette Speicher zu entwickeln, braucht es ein exzellentes Wissen über die Zellenchemie. In diesem Bereich ist die Martin-Luther-Universität Halle enorm stark und personell gut ausgestattet. „Die Zusammenarbeit und der Wissenstransfer haben sich in den letzten Jahren so gut entwickelt, dass wir gesagt haben, es ergibt Sinn, den nächsten Schritt zu gehen und einen Standort in Halle zu gründen“, erklärt Lange.

Forschungsteam am Standort vergrößern

Die Zeichen im Firmenverbund stehen auf Wachstum. Gerade eröffne man in China neue Niederlassungen, um dort deutsche Kunden aus der Automobilindustrie zu betreuen. Und auch für Halle gibt es einen Masterplan. Das neu aufgestellte vierköpfige Forschungsteam soll sich schon bald auf 30 Mitarbeiter vergrößern. Lange betont, dass man bewusst lokal ansässiges Personal

suche und vor Ort rekrutieren möchte. „Wir suchen Chemiker, Hardwareentwickler und Softwareentwickler, vor allem aber Experten mit Industrieerfahrung.“ Denn neben der Forschung im Bereich Materialwissenschaften wolle man auch Sparten wie Dienstleistung und Produktentwicklung aufbauen, um Kunden auf kurzem Wege regional zu erreichen. In einem letzten Schritt wolle man Halle zudem zu einem Produktionsstandort entwickeln.

Technologiehoheit stärken

Doch zurück zur Feststoffzelle. Lange, einst bei BMW im Speicherentwicklungsprojekt für den BMW i8 tätig, glaubt an die Renaissance der Technologiehoheit. Bekanntlich ist China der Leitmarkt für Lithium-Ionen-Akkus. Doch das muss nicht so bleiben. Die nächste Generation von Akkus steht in den Startlöchern. Die Vorarbeit kommt dabei vielleicht sogar aus Halle. Das aktuell mit einer Million Euro ausgestattete Forschungsprojekt „InZell“ (Intelligente Feststoffzelle), finanziert vom Land Sachsen-Anhalt und der *enfas GmbH*, verfolgt ehrgeizige Ziele. „Wir forschen in allen Bereichen des Systems, angefangen bei den Grenzschichten über die Feststoffelektrolyte bis hin zu neuartigen Elektrodenmaterialien.“

Superzelle der Zukunft

Neben der Forschung am Standort Halle wurden innerhalb der Firmengruppe vielversprechende Innovationsallianzen geschlossen, etwa mit den Fraunhofer-Instituten oder dem Batteriehersteller Varta. Mit der Zusammenführung aller Einzelergebnisse will man die Kompetenz erlangen, eine solche Superzelle der Zukunft zu produzieren.

MICHAEL DEUTSCH



Die *enspring*-Verfahrenstechniker wie Frank Apfel analysieren derzeit unter Einbeziehung modernster Technik die Schichten für neuartige *encap*-Kondensatoren auf Nano-Ebene.

Saalekreis

Trotz anderer Berufspläne die Baumschule der Eltern übernommen und neue Akzente gesetzt

Anna-Sophia Werther ist mit 26 Jahren Geschäftsführerin des Baumschul- und GaLaBau-Betriebs der Werther GmbH in Schmirma bei Mücheln. Die Baumschule Werther gibt es bereits seit 1902 und besteht nun durch sie in der vierten Generation fort. Primär geplant war das allerdings nicht. Zunächst ging die junge Frau eigene berufliche Wege. Doch Ende letzten Jahres übernahm sie den elterlichen Betrieb – mit gründlicher Planung und Einarbeitung.

Eigene berufliche Pläne

„Lern, was dich ausfüllt. Geh in die Welt.“ Das meinten die Eltern von Anna-Sophia Werther zu jenem Zeitpunkt, als die Tochter flügge wurde. Ihr Bruder Hans-Georg hatte bereits eine Baumschulgärtner-Lehre in der Nähe von Hamburg und die Meisters Ausbildung in Dresden-Pillnitz absolviert. Anna-Sophia zog es in die Landschafts- und Freiraumentwicklung. Sie studierte in Dresden und in London. „Ja, ich wollte in den grünen Sektor, aber nicht unbedingt in die elterliche Firma“, erinnert sich die heute 26-Jährige. Nach dem Studium arbeitete die junge Frau zunächst in einem Ingenieur- und Planungsbüro. Landschafts- und umweltplanerische Arbeiten standen fortan für sie im Mittelpunkt.

Schritt für Schritt hineingewachsen

Vor zwei Jahren allerdings musste sich Hans Werther, der Vater, aus Krankheitsgründen aus dem Arbeitsleben zurückziehen. Schnell wurde klar: Die Tochter soll die Geschäfte übernehmen – doch ohne Hauruckaktion. „Ich kannte zwar den elterlichen Betrieb, aber es ist ja etwas völlig anderes, wenn man selbst Verantwortung übernimmt“, schildert die junge Chefin. Um ins Ge-

schäft hinein zu wachsen, habe sie ein dreiviertel Jahr zwei Tage die Woche im Büro der Baumschule Hans Werther gearbeitet. Buchhalterisch wusste sie ihre Mutter Christine Werther zur Seite. Doch wie funktioniert die Software? Wie spielt sich das ab bei betrieblichen Terminen? Schritt für Schritt sei sie in die neue Rolle hineingewachsen. Im Januar des vergangenen Jahres erfolgte der Staffelstabwechsel mit 22 Mitarbeitern. Einige Kollegen seien dabei, die Anna-Sophia Werther noch aus dem Kinderwagen kennen, meint sie lachend.

Neuer Führungsstil

Wie ist das nun so als Geschäftsführerin? „Mein Vater hatte einen anderen Führungsstil. Er war eher distanziert. Ich versuche einen freundschaftlichen Umgang mit meinen Mitarbeitern zu pflegen. Wir duzen uns. Alles ist viel kommunikativer geworden“, erzählt sie. Auch der Service der Traditionsbaumschule trage jetzt ihre Handschrift. Beim Großvater sei es ein reiner Produktionsbetrieb gewesen. Der Vater habe dann bereits Dienstleistungen wie Baumpflegearbeiten angeboten. Im Rahmen der Betriebsübergabe von Hans an Anna-Sophia Werther wurde die Baumschule Werther in die Werther GmbH umstrukturiert. So wie es Tradition ist, produziert der Betrieb Gehölze, Nutz- und Zierpflanzen. Mit Hebebühnen- und Seilklettertechnik führen die Kollegen der Abteilung Baumschnitt Baumpflegearbeiten durch. Hinzu kommen Leistungen wie Neupflanzungen sowie Garten- und Grünanlagenpflege.

Erweiterter Service

Im Zuge der Umgestaltung hat die junge Geschäftsführerin den Betrieb noch um die Abteilung Planung erweitert. „Wir planen Gartenanlagen, Wohnum-

feldgestaltungen sowie Außenanlagen von Gewerbe- und Industrieanlagen. Darüber hinaus übernehmen wir auch landschafts- und umweltplanerische Aufgaben. Kommt es durch ein Bauvorhaben zu Eingriffen in den Naturhaushalt und die Landschaft, so sind diese Beeinträchtigungen durch Ausgleichs- oder Ersatzmaßnahmen zu kompensieren. Solche Bauvorhaben können beispielsweise der Neu-, Um- oder Ausbau von Straßen, die Verlegung von Versorgungsleitungen oder die Anlage von Deichen sein.“

Kontakt

Werther GmbH
Stöbnitzer Straße 1
06268 Schmirma
Tel. 034632 22289
www.werther-gmbh.net



Die junge Chefin Anna-Sophia Werther (l.) wählt mit ihrer Mutter Christine Werther gemeinsam Bäume aus.

Gut ausgelastet

Die Planungsabteilung der Firma Werther arbeitet bereits mit einigen öffentlichen Auftraggebern sowie privaten Unternehmen zusammen und ist schon gut ausgelastet. Momentan sucht die Geschäftsführerin einen neuen Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin für das Planungsbüro, da ihre jetzige Kollegin in die Babypause geht. PETRA WOZNY

Mit Qualität und guten Beziehungen erfolgreich im Export



Prokurist Werner Steinbach zeigt, wo das Unternehmen in jüngster Zeit Kühl- und Tiefkühlhallen in Deutschland errichtet hat.

Großbritannien steigt aus dem Euro aus. Die Russlandsanktionen machen den Export nicht gerade leicht. Das Verhältnis zwischen der Türkei und Deutschland ist abgekühlt, der ganze arabische Raum aus Handelssicht schwierig. Doch das Geschäft muss vorangehen. Die Plattenhardt + Wirth GmbH mit ihrer Niederlassung in Landsberg trotz dieser aktuellen Situation. „Der Export macht beim Gesamtunternehmen zwischen 30 und 50 Prozent des Umsatzes aus“, ist vom Prokuristen Werner Steinbach zu hören.

Kontakt

Plattenhardt+Wirth GmbH
Niederlassung Büro Ost
Brehnaer Straße 1
06188 Landsberg
info.landsberg@plawi.de
www.plawi.de

Erfolgsrezept

Was steckt hinter diesem Erfolg? „Vorrangig zwei Dinge. Zum einen sind es unsere gefragten Produkte, mit denen wir zum Teil Marktführer sind. Zum anderen langjährige Beziehungen in die einzelnen Länder. Wenn Zutrauen und Qualität passen, dann stimmen auch die Vertragsbedingungen – egal, wie der Wind gerade weht“, erklärt Steinbach.

Fünf Großprojekte pro Jahr

Das Landsberger Unternehmen baut seit 1992 Kühl- und Tiefkühlhallen, hauptsächlich für die Lebensmittelindustrie. Dabei hat sich die Firma vor allem auf dem Gebiet der Isoliertechnik, der zu-

verlässigen Raumabdichtung und dem Einbau von gasdichten Türen einen Namen gemacht. „Wir fertigen nach Wunsch Kühlhallen, aber wir bauen in entsprechende Hallen auch unsere bewährten Kühlraumsysteme ein“, erzählt der Prokurist. Pro Jahr sind das etwa fünf Großprojekte, dazu rund 30 kleinere Montagebaustellen. Darunter erst kürzlich Kühlräume für eine Pilzfarm in Torgau, eine Bananenreifeanlage mit 38 Kammern für eine Handelskette in Borna und ein Großkühlager für Kartoffeln in Weidensdorf. Hierbei unterstützen die Schwesterfirmen Wirth GmbH mit Kantteilen und Oktopus-Verlegegeräten sowie Frigotec GmbH mit Kälteanlagen.

Gute Beziehungen zu Russland

Doch ein Großteil an Aufträgen generiert sich aus dem Ausland, in der Regel federführend von der Auslands-Niederlassung in München koordiniert. „Viele unserer rund 40 Mitarbeiter aus technischen Berufen, die wir seit Beginn bei uns beschäftigen, stammen aus der ehemaligen DDR. Das war für das Exportgeschäft günstig, bestanden doch nicht nur wegen der Russischkenntnisse intensive Beziehungen zu den damaligen GUS-Staaten“, schildert Steinbach. Gerade mit Russland habe der Hersteller bis heute einen sehr soliden Partner, der auch pünktlich zahle.

Natürlich brauchte man mitunter einen langen Atem, um die Kontakte zu halten und auch, um Kursschwankungen des Rubels zu überstehen. Mittlerweile hat Plattenhardt + Wirth ein eigenes Vertriebsbüro und ein Tochterunternehmen in Russland gegründet. Gegenwärtig entstünden neue Kühlager in Lipezk, Krasnodar und Kursk.

Partner in Kasachstan und Saudi Arabien

Im kommenden Jahr käme ein Großprojekt in Almaty (Kasachstan) hinzu. „Bauen wir dort unsere Kühlager, versetzen wir die Landwirtschaft in die Situation, die Bevölkerung besser und in größerem Umfang mit eigenem Obst und Gemüse zu versorgen. So können die Menschen auch im Frühjahr knackige Äpfel – wie frisch vom Baum – genießen“, erzählt der Prokurist. Auch mit Saudi Arabien habe das Unternehmen vor zwei Jahren bereits Verträge in einem Umfang von mehr als 10 Millionen Euro getätigt. Und in Großbritannien führte Plattenhardt + Wirth Aufträge für deutsche Supermarktkonzerne aus, den bisher letzten größeren vor zwei Jahren.

Auftritt auf weltgrößter Messe

Bewährt habe sich auch, das sich der Kühlhallenbauer jedes Jahr auf der weltgrößten Obst- und Gemüsehandelsmesse Fruit Logistica in Berlin präsentiere – eine Messe, die größer als die „Grüne Woche“ ist. Für die Kontaktpflege sei solch eine Messe ideal. Hier gehe es vor allem ums Geschäft, vom Brexit oder Sanktionen sei dort bislang kaum etwas zu spüren. Der Brexit, vermutet Steinbach, werde dennoch mit Sicherheit negative Auswirkungen auf das Engagement deutscher Firmen in Großbritannien und umgekehrt haben. Bei Plattenhardt + Wirth setze man aber vorerst weiter auf das bewährte Erfolgsrezept. PETRA WOZNY

Burgenlandkreis

Langfristig und mit Bedacht geplant: Tankstelle an nächste Generation übergeben

Hans Schubert hat es sich in einer der roten Sesselgruppen bequem gemacht. „Hier kann man es aushalten“, sagt der 68-Jährige und lehnt sich zurück. Er beobachtet einen jungen Mann, der am Tresen arbeitet. Der kocht Kaffee, belegt Baguettes, wischt alles blitz blank, kassiert die Kunden, hilft bei der Auswahl von Zeitschriften, verkauft Süßigkeiten und Zigaretten und kassiert wieder ab. „Das geht so im Minutentakt. Der hat echt alle Hände voll zu tun“, meint der Weißhaarige und grinst. Der junge Mann ist sein Sohn Thomas – und dem gehört seit 1. April vergangenen Jahres die Tankstelle seines Vaters Hans. Die nächste Generation ist angetreten und Hans Schubert sagt: „Wir haben alles richtig gemacht.“

Tankstelle soll in Familie bleiben

„Ich bin seit 1984 selbstständig gewesen und hatte schon immer diese Tankstelle in Lützen. Sie ist ideal gelegen, darum habe ich mich zum Kauf entschlossen. Das war mächtig viel Geld – darum stand eigentlich damals schon fest, dass das Unternehmen in der Familie bleiben soll“, erzählt der Senior. Grundstück und Gebäude gehören Schuberts, die Tanksäulen und Tanks einer Gesellschaft.

Immer mehr reingewachsen

Thomas Schubert, gelernter Kfz-Lackierer, hatte eigentlich vor, eine Lackiererei aufzumachen. Doch irgendwie sei das Ganze nicht so günstig gelaufen. Beim Vater konnte er schließlich als Verkäufer anfangen. Fünf Jahre lief er an seiner Seite mit – eine Zeit, die er nicht missen möchte, weil er in Ruhe in den neuen Job hineinwachsen konnte. Systematisch, so erinnert sich der heu-

te 35-Jährige, habe er die Urlaubsvertretungen organisiert und die Schichten der acht Mitarbeiter geplant. Immer mehr sei auf seinem Tisch gelandet, wohlwissend den Vater noch im Rücken. Bis der findet, dass sein Sohn sich als Junior-Chef gut mache.

Senior stand zur Seite

„Das war für mich schon etwas anderes. Ich habe mir anfangs viele Gedanken gemacht, ob die Ware ausreichend bestellt ist, ob alle Abläufe stimmen, ob die Kunden zufrieden sind, ob das Geld für die Bezahlung der Mitarbeiter reicht“, schildert Thomas Schubert von seinen Ängsten. Der Vater habe losgelassen, sei aber immer ansprechbar gewesen, wenn er Fragen hatte. Und der Neue hatte Fragen. Vor allem, wenn es darum ging, Verhandlungen mit Lieferanten und Werbeagenturen zu führen. Da nahm der Junior vom Senior gern Ratschläge an.

Neues Bistro errichtet

Nur knapp vier Monate nach dem Generationswechsel entschloss sich die Mineralölgesellschaft, die für den Verkauf des Kraftstoffs zuständig ist, die Lützener Tankstelle komplett umzubauen. Nach acht Wochen war das Unternehmen nicht mehr wieder zu erkennen. Im 180 Quadratmeter großen Areal läuft man nicht nur über dunkles Parkett. Dreh- und Angelpunkt ist das moderne Bistro. „Das Buffet trägt meine Handschrift. Ab sieben Uhr bieten wir Frühstück an, und zwar von Montag bis Sonntag. Jede Woche gibt es ein besonderes Baguette – das habe ich mir ausgedacht. Es macht neugierig und lockt die Kunden“, schildert Thomas Schubert zwischen seinem Kaffeeautomaten und dem Highspeedofen handtierend.



Hans Schubert (r.) hat die Geschäfte an seinen Sohn Thomas übergeben.

Geschäft läuft gut

Seine Erfahrung: In 24 Stunden frequentieren etwa 500 Kunden den Tanksalon. Der Abverkauf des Kraftstoffes an den 14 Säulen halte sich seit Jahren die Waage. Der Verkauf im Bistro steige. Der junge Mann lacht. „Läuft das Bistro, läuft auch die Tanke.“ In der Kleinstadt ist die Schubert-Tankstelle längst ein angesagter Treffpunkt für junge Autofahrer geworden. Und die älteren kommen auch gern. Sie können Pakete abgeben, spielen am Spielautomaten oder sitzen in den roten Sesseln. Wie Hans Schubert, der zufrieden in die Runde schaut. „Alles richtig gemacht.“

PETRA WOZNY

Kontakt

Auto-Schubert Lützen
Göteborger Straße 12a
06686 Lützen
Tel. 034444 20030



Die Tankstelle ist nach ihrem Umbau und der Komplettierung mit einem komfortablen Bistro bei Kunden sehr gefragt.

Mit Tatkraft und Unterstützung das Hochwasser 2013 überwunden

Die Tapete ist aus bordeauxfarbener Seide, die Sessel schwer und schwarz. Unaufdringlich rauscht wenige Meter hinter dem Fenster des Büros die Saale. Am Ufer sitzen Radtouristen und genießen einen Schoppen Wein. Im Inneren kredenzt Andreas Kirsch charmant Kaffee und Tee – und passt perfekt in das elegante Ambiente der Wein- und Sektmanufaktur in Naumburg, deren Inhaber er ist. Kaum zu glauben, dass hier vor nicht allzu langer Zeit noch das Wasser stand. Die Manufaktur war schwer von der Flut 2013 betroffen. Doch mit Tatkraft und Unterstützung zahlreicher Helfer hat Andreas Kirsch rasch die vielen Schäden behoben.

Kontakt

Naumburger Wein & Sekt Manufaktur
Blütengrund 35
06618 Naumburg
Ortsteil Henne
Tel. 03445 202042



Andreas Kirsch, Inhaber der Naumburger Wein- und Sektmanufaktur, steht in seinem historischen Weinkeller.

Geschäft aufgebaut

Es ist zu spüren, dass der Unternehmer lieber über die guten Jahre vor dem Hochwasser reden möchte. 2002 hatte er die bis dato im Dornröschenschlaf befindliche Weinmanufaktur gekauft –

mit dem Ziel, hier selbst Wein herzustellen und Touristen anzulocken. Mit 0,3 Hektar Land auf einem Weinberg beginnt die Manufaktur. Heute zählt Kirschs Weingut über 23 Hektar. Mehr als zwei Millionen Euro investiert der Unternehmer in die Gebäude, saniert die historischen Weinkeller, richtet alles für die Wein- und Sektherstellung ein, schafft eine Pension mit vier Doppelzimmern und beginnt mit Weinproben und Veranstaltungen im kühlen Festkeller. Kirsch erzielt mit guten Weinen seinen Umsatz zu 80 Prozent in der Wein- und Sektmanufaktur, der Rest geht in den Handel. Die Pension ist zu 60 Prozent ausgebucht, zu seinen Weinproben kommen im Durchschnitt etwa 12.000 Besucher pro Jahr.

Als die Flut kam

„Bis das Hochwasser im Jahr 2013 kam, war ich zufrieden und habe wirklich gern viel Kraft und Energie in das Unternehmen gesteckt“, gibt Kirsch zu und ergänzt: „Jetzt kann ich manchmal nicht schlafen und träume davon, dass unsere Technik im dunklen Wasser treibt.“ Am 1. Juni vor vier Jahren sprang die Saale in nie dagewesener Weise über die Ufer und erreichte weit über 6,50 Meter. „Alle aus der Familie haben zugepackt. Es galt in wahnsinniger Geschwindigkeit alle Maschinen, die zur Weinherstellung dienen, mit Sandsäcken zu schützen. „Wir sind gerannt, haben geschippt und geschleppt“, erinnert sich der Chef. Das ganze Augenmerk galt dem historischen Weinkeller, aber auch der neuen Halle, in die er erst kurz vor dem Hochwasser 120.000 Euro investiert hatte. Hilflös

musste das Team von Kirsch zusehen, wie eine große Anzahl an Paletten mit Weinkartons durchweichte und ineinander zusammenbrach.

Umsatz rutschte in den Keller

Der Schaden beläuft sich an den Gebäuden auf 120.000 Euro. Hinzu kommen defekte Maschinen, unbrauchbar gewordener Wein. Das Hochwasser fiel in die Hauptsaison der Manufaktur. Zwei Monate gab es keinen Ausschank und keine Pensionsgäste. Der Umsatz, ansonsten bei rund einer Million Euro, rutschte in den Keller auf 96.000 Euro. Um die Liquidität des Unternehmens zu erhalten, greift Kirsch tief in die eigene Tasche. „Das tat richtig weh“, gibt er zu.

Hilfe von außen

Die Versicherung habe schnell und unbürokratisch geholfen. „Perfekt und superschnell bekam ich Hilfe von der IHK. Die Mitarbeiter waren sofort vor Ort. Zwei Wochen später bekam ich für die unbrauchbar gewordenen Kartonagen rund 33.000 Euro über die Investitionsbank. Das hat nicht nur geholfen, sondern auch aufgebaut“, schildert Kirsch.

Lehren aus dem Hochwasser

„Wir haben keine Zeit zu jammern“ hatte der Inhaber schon damals gesagt. 2014 lief die Manufaktur wieder. Die Hallen sind getrocknet und haben jetzt ein Podest von 80 Zentimetern als Schutzwall. Eine wichtige Lehre aus dem Hochwasser. Der Boden im Partykeller ist frisch gefliest. Die Weinkartons sind mit Folie eingeschweißt und so vor Nässe geschützt. Jetzt werden neue Rebflächen angelegt und der Hof hinter der Manufaktur saniert. Vom Hochwasser ist nichts mehr zu sehen. Doch Andreas Kirsch träumt noch oft davon.

PETRA WOZNY

Das Hochwasser im Juni 2013 hat im Süden Sachsen-Anhalts verheerende Schäden verursacht. Im Burgenlandkreis waren mehr als 200 Unternehmen in der Nähe der Flüsse Saale, Weiße Elster und Unstrut bedroht. Durch die schnelle Auszahlung der Soforthilfe konnten viele Betroffene schon nach 14 Tagen ihre Geschäftstätigkeit wieder aufnehmen, trotz immer noch vorhandener Schäden, vor allem an Gebäuden. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ stellt im Regionalreport fortlaufend Unternehmen vor, die von der Soforthilfe profitierten – dieses Mal die Wein- und Sektmanufaktur Naumburg.

Das Praxiswissen

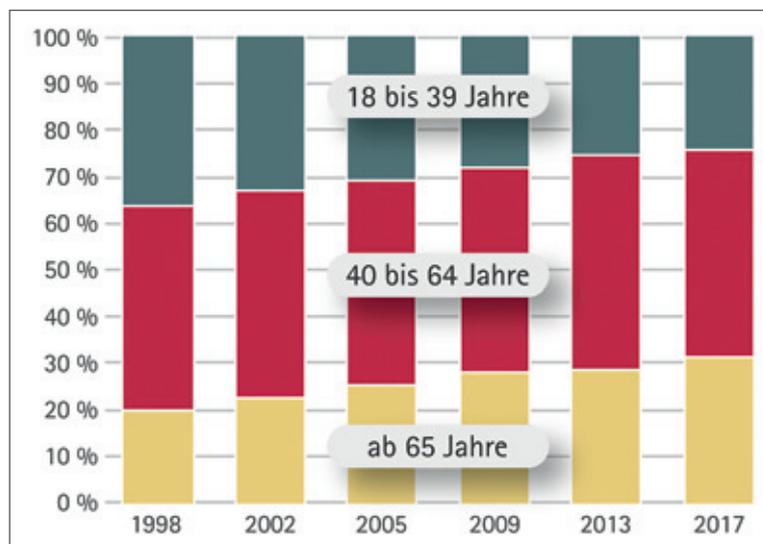
- 35 *Standortpolitik*
- 36 *Starthilfe- und Unternehmensförderung*
- 40 *Aus- und Weiterbildung*
- 44 *Innovation und Umwelt*
- 52 *International*
- 56 *Recht und Fair Play*

Standortpolitik

Bundestagswahl: Die Wähler in Sachsen-Anhalt werden immer älter

Die im Zuge des demografischen Wandels veränderte Altersstruktur der Bevölkerung zeigt sich auch bei den Wahlberechtigten zur Bundestagswahl 2017. So sinkt die Zahl der jüngeren Wahlberechtigten in Sachsen-Anhalt weiter ab.

Nur noch 24,8 Prozent sind zwischen 18 und 39 Jahre alt. Zur Bundestagswahl 1998 gehörten dieser Altersgruppe noch 36,7 Prozent der potenziellen Wähler an. Die Zahl der Wahlberechtigten im Rentenalter steigt dagegen weiter: Mit 31,6 Prozent sind inzwischen deutlich mehr Menschen in der Altersgruppe über 65 Jahre als 1998 (20,2 Prozent). Der Anteil der Wahlberechtigten im Alter dazwischen – von 40 bis 64 Jahre – ist dagegen weitgehend konstant bei aktuell 43,6 Prozent. Aber auch unabhängig von der Altersstruktur geht die Zahl der Wahlberechtigten zurück: Mit geschätzt 1,86 Millionen wahlberechtigten Einwohnern in Sachsen-Anhalt liegt die Zahl um 3,7 Prozent unter derjenigen der letzten Bundestagswahl 2013. Gegenüber der ersten Bundestagswahl 1990 sind sogar 16,9 Prozent weniger Menschen im Land wahlberechtigt.



Altersstruktur der Wahlberechtigten in Sachsen-Anhalt zu Bundestagswahlen (2017 geschätzt)
Quelle: Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt; eigene Berechnungen

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Standortpolitik
Danny Bieräugel
Tel. 0345 2126-236
dbieraeye@halle.ihk.de

Starthilfe und Unternehmensförderung

Kontakt

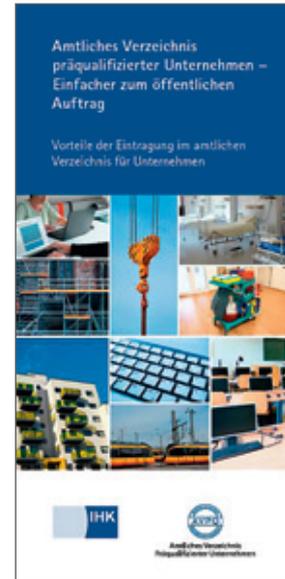


IHK Halle-Dessau
Geschäftsführerin
Starthilfe und Unternehmensförderung
Antje Bauer
Tel. 0345 2126-262
abauer@halle.ihk.de

Präqualifizierung: Amtliches Verzeichnis für öffentliche Aufträge

Um sich an öffentlichen Aufträgen beteiligen zu können, müssen Firmen ihre Eignung nachweisen und bei jedem abgegebenem Angebot neu dokumentieren. Seit August dieses Jahres können sich Liefer- und Dienstleistungsunternehmen aus Sachsen-Anhalt nach der sogenannten vorgelagerten Präqualifizierung (PQ) in ein amtliches Verzeichnis eintragen lassen und so den Aufwand reduzieren. Das Verzeichnis wird von der IHK Magdeburg geführt, die Unternehmen auch über Möglichkeiten der PQ informiert.

Weitere Informationen bietet der Flyer „Amtliches Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen - Einfacher zum öffentlichen Auftrag“, der in Zusammenarbeit zwischen der Auftragsberatungsstelle Sachsen-Anhalt und der Industrie- und Handelskammer Magdeburg entstanden ist. Er steht für Interessenten kostenfrei unter www.halle.ihk.de | ☎ 3829634 zur Verfügung.



Buchtipps: Schluss mit Stillstand – Zündstoff für Andersdenker

Kontakt



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

Mit sinkender Innovationskraft rückt das Ablaufdatum der unternehmerischen Tätigkeit immer näher. Um das Ideenfeuer am Leben zu halten, verfolgen viele Ratgeber oft einen sehr theoretischen Ansatz. Doch gibt es wirklich ein Erfolgsrezept zum einfachen Nachkochen? Nein, sagen die bekannten Business-Querdenker und Bestsellerautoren Anja Förster und Peter Kreuz. Mit ihrem neuen Sachbuch wollen sie eine andere Herangehensweise aufzeigen, für Menschen, die etwas bewegen wollen – im Beruf und darüber hinaus. Anhand zahlreicher Alltagsbeispiele stellen sie ungewohnte Lösungsansätze für verschiedene Problemstellungen und Themenbereiche vor. Ein paar Ideen:

Veränderungsfeuer entfachen

Mit der Liebe zur Vergangenheit kann man ein Museum betreiben – aber kein Unternehmen. Fortschritt, Entwicklung

und neues Wissen entstehen, weil es Menschen gibt, die nicht ängstlich vor dem Unbekannten weglaufen, sondern stehen bleiben, genauer hinschauen, experimentieren und Veränderungen vorantreiben. Nach Meinung der Autoren braucht es Anstifter wie sie, die mit Neugier und Gestaltungslust das Feuer der Veränderung entfachen. Die Feuer und Flamme sind, außergewöhnliche Dinge in ihrem Leben und ihrer Arbeit umzusetzen.

Offensichtliches hinterfragen

Je mehr Menschen etwas zu wissen glauben, desto weniger hinterfragen sie. Und desto weniger wissen sie, so die Auffassung der Autoren. Sie empfehlen eine „ketzerische Grundhaltung“ und ermuntern, Offensichtliches zu hinterfragen, die Dogmen der eigenen Branche, des eigenen Unternehmens und des eigenen Lebens zu entlarven.

Befreiungsschlag

Wer sich für Neues öffnen will, muss das Loslassen lernen. Wirklich frei ist nur, wer sich vom Applaus anderer befreit. Wer sein Optimum gibt – das ist die Voraussetzung – und damit das innere Spiel gewinnt, der kann gar nicht verlieren, selbst, wenn es im äußeren Spiel nicht zum Sieg reicht. „Wir glauben an Menschen, die in ihrem Leben Spuren hinterlassen wollen. Und damit auch das Leben der anderen positiv verändern“, so Förster und Kreuz.

CLEMENS WINKEL



Anja Förster und Peter Kreuz „Zündstoff für Andersdenker“, 172 Seiten, Verlag Murmann Publishers, 24,90 Euro, ISBN-13: 978-3867745765

Versteckte Kosten spielend in Umsatz verwandeln

Für jeden Unternehmer ist wirtschaftliches Handeln überlebenswichtig. Gerade dann, wenn es einmal nicht so gut läuft. Warum sich trotzdem viele mit versteckten Kosten belasten, wie Sie diese aufspüren und einfach in Umsatz verwandeln können, darum geht es in folgendem Beitrag.

Alltagsgeschäft reflektieren

Wer es vernachlässigt, sein Alltagsgeschäft zu reflektieren, wird oft betriebsblind. Wichtige Impulse von Kunden oder Mitarbeitern werden eher als störend, lästig und zeitraubend empfunden. Sätze wie „Das haben wir schon immer so gemacht.“, „Darüber hat sich noch nie einer beschwert.“ oder „Das ist aber unüblich.“ sind Indizien dafür. Statt beherrschend und empfindlich zu reagieren, wäre eine wertschätzende Haltung förderlicher. Wer dies beherzigt, ist eher in der Lage, auch versteckte Kosten zu erkennen.

Verborgene Kosten aufdecken ...

Wie entdecken Sie nun Ihre verborgenen Kosten? Stellen Sie sich dazu beispielsweise folgende Fragen: Worüber ärgern Sie sich als Unternehmer oft? Was hält Sie bei der Arbeit auf? Oder was halten Sie für unnötig? Ob Reklamationen, fehlende Rechnungen, zeit- aufwändige Produktion mit alten Maschinen oder die Nutzung überholter Hard- und Software – Notieren Sie sich alle Punkte ganz genau, auch wenn sie Ihnen banal erscheinen und rechnen Sie diese anschließend in Zeit und Geld um.

... und umrechnen

Einmal angenommen, Sie oder Ihre Mitarbeiter „investieren“ jede Woche etwa vier Stunden in Ihre „versteckten Kosten“. Bei einem Stundensatz von beispielsweise 55 Euro netto verschenken

Sie hier pro Woche 220 Euro und 11.440 Euro im Jahr. Wenn Sie es schaffen, allein diesen Aufwand um 50 Prozent zu reduzieren, sind dies 104 Stunden. Diese Zeit steht Ihnen jetzt für neue Aufträge zur Verfügung und Sie haben die Chance, für Ihre Leistungen 5.720 Euro zu erhalten..

„Renner- und Penner-Check“

Nutzen Sie den im Handel üblichen „Renner- und Penner-Check“, um Ihr Leistungsangebot regelmäßig zu prüfen. Dabei werden die umsatzschwächsten Angebote (Penner) der letzten 12 Monate ins Kostenverhältnis gesetzt (z. B. Personal, Maschinen, Lager) und nach Prüfung radikal ausgelistet. Die freigewordenen Kapazitäten fließen dann zur Hälfte in die besten Angebote (Renner), um mehr Umsatz zu regenerieren als mit den Penner-Angeboten. Die andere Hälfte investieren Sie in die Entwicklung neuer Angebote, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mehr Informationen dazu finden Sie unter www.halle.ihk.de | ☎ 2709418. Sofern möglich, veräußern Sie auch Werkzeuge und Maschinen von den ausgelisteten Angeboten, die Sie nicht mehr benötigen. Damit schaffen Sie nicht nur Platz sondern auch Liquidität, um in neue Angebote zu investieren.

Gratisleistungen vergüten

Überdenken Sie auch Ihre gesamten Gratisleistungen (z. B. kostenfreie Anfahrt oder Erstgespräch). Sofern diese in Ihrer Branche noch üblich sind, kalkulieren Sie diese unbedingt in Ihre regulären Angebote mit ein. Beispiel: Sie investieren in einen Neukunden etwa 1,5 Stunden, bevor er Ihnen einen Auftrag erteilt (Hin- und Rückfahrt, Erstgespräch, Angebotserstellung, Telefonate, E-Mails). Bei einem Stundensatz von 55 Euro ergibt dies 82,50 Euro, plus 50 Cent pro gefahrenen Kilometer (30 km

– das macht in Summe 97,50 Euro. Nun können Sie bei einer monatlichen Dienstleistung über ein Jahr Ihren monatlichen Preis um 8,13 Euro erhöhen, um die Kosten für die Akquise wieder einzuspielen. In den Folgejahren bezahlt dann der Stammkunde jeweils immer die Akquise eines Neukunden mit, dessen Auftrag Sie nicht erhalten. Bewährt hat sich dieses Vorgehen bei einem monatlichen Auftragsvolumen ab 100 Euro bzw. bei Einzelaufträgen ab 1.000 Euro.

Ranking festlegen

Wenn Sie Ihre Liste mit allen versteckten Kosten erstellt haben, legen Sie am besten eine Reihenfolge fest, welche der genannten Maßnahmen Sie zuerst und welche Sie später umsetzen wollen. Dabei empfehlen sich zunächst alle Maßnahmen, die schnell und einfach umzusetzen sind. Entscheidend ist jedoch nicht die Geschwindigkeit sondern die Langzeitwirkung.

CLEMENS WINKEL

Kontakt



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



– Anzeige –

Arbeitgeber-Vorstandsvorsitzender Klaus-Dieter Weber spricht die Themen des ostdeutschen Mittelstandes vor der Bundestagswahl deutlich an

Soziale Gerechtigkeit und Vollbeschäftigung bedeuten ihm ...

... soziale Gerechtigkeit ist wichtig. Aber das Thema muss genau analysiert werden: Es gibt eine gefühlte und eine tatsächliche Ungerechtigkeit. Für mich ist die größte Ungerechtigkeit, dass in Sachsen-Anhalt noch immer acht Prozent der Erwerbsfähigen arbeitslos sind. Da ist es gut, wenn das Thema Vollbeschäftigung mit ins Wahlprogramm genommen wird. Ich bin der Meinung, dass zunächst für alle Menschen die gleiche Chance bestehen sollte ins Arbeitsleben einzusteigen. Nach der Schul- und Berufsausbildung kann aber niemand mehr auf irgendwelche Wohltaten hoffen.

36 Prozent aller Beschäftigten in den ostdeutschen Ländern werden nach einem Branchentarifvertrag bezahlt – ein Zeichen für die Reformbedürftigkeit der Tarifverträge

Ich finde, die Unternehmer zahlen gute Löhne. Ohnehin gibt es für die These, dass tarifgebundene Unternehmen besser zahlen, keine seriöse Statistik. Mein Unternehmen liegt zum Beispiel sehr nahe an der Grenze zu Niedersachsen. Wenn wir in Sachsen-Anhalt nicht gut zahlen, sind die Leute weg. Jedes Unternehmen muss aber auch ansonsten vernünftige Bedingungen schaffen, damit sich die Beschäftigten wohlfühlen.

Forschungs- und Entwicklungstätigkeit in den Unternehmen muss angekurbelt werden. Wir brauchen mehr Innovationen. Eine Technologieoffensive zwischen Wirtschaft und Wissenschaft ist dringend erforderlich.

Die Forschung beginnt in einem Unternehmen mit dem Geschäftsführer, der die Innovation vorantreiben muss. Gleichzeitig muss in den Firmen die Liquidität vorhanden sein, denn die Forschung wird ja nicht zu einhundert Prozent gefördert. Gerade Firmen in Sachsen-Anhalt erwirtschaften noch nicht die Erträge, wie Unternehmen aus dem Westen. Den Mindestlohn betrachte ich dabei als schädlichen Faktor, weil durch das Abstandsgebot der Entgelte die Arbeitskosten in den Unternehmen zu schnell steigen und dadurch die Renditen bzw. Margen in den Betrieben geringer werden.



AWW-Vorstandsvorsitzender Dipl.-Ing. Klaus-Dieter Weber, Geschäftsführender Gesellschafter der Rundfunkgruppe Gernode

Foto: AWW

Jetzt die Weichen für unsere Zukunft zu stellen

Ich würde mir einen stärkeren Fokus wünschen. Ich finde es schlimm, wenn Neiddebatten erzeugt werden, nur weil die Konjunktur brummt. Stattdessen sollten wir dankbar sein, dass Arbeitsplätze geschaffen werden. Die meisten Fehler entstehen, wenn es einem gut geht. Aber auch diese Zeit wird irgendwann vorbeigehen. Und dann muss der Mittelstand stark sein.

Der Länderfinanzausgleich muss die Unterschiede der Bundesländer berücksichtigen. Finanzströme sind neu zu ordnen und Strukturförderprogramme sind unerlässlich

Für schwache Bundesländer muss es das geben. In diesem Zusammenhang unterstützen wir sehr die Forderung unseres Ministerpräsidenten nach einem Infrastrukturprogramm. Bei einem neuen Programm darf aber nicht mehr zwischen Ost und West unterschieden werden. Wir hoffen auf die Förderung strukturschwacher Regionen.

Der Bund zahlt ab 2020 Bremen und dem Saarland jährlich Sanierungshilfen von jeweils 400 Millionen Euro.

Richtig. Und was für diese Länder möglich ist, sollte auch für Sachsen-Anhalt gelten. Aber

entscheidend für das Wachstum sind die Unternehmen. In Sachsen-Anhalt funktioniert die Ansiedlungspolitik zwar, aber es gelingt nicht, Großunternehmen anzusiedeln, etwa einen DAX-Konzern. Das dürfen wir nicht aus den Augen verlieren.

Aber auch bereits existierende Unternehmen sind gefragt, Weichen zu stellen. Dafür brauchen die Firmen mehr Spielraum. Familienunternehmen dürfen auf keinen Fall durch weitere steuerpolitische „Ausplünderung“ noch mehr belastet werden. Ich bin der Meinung, dass heutzutage die Steuern ausreichend sind. Die Politik muss mit diesen Geldern auskommen.

Steuersenkungen sind unerlässlich. Ein weiterer Anstieg der Gewerbe-, Körperschafts- und Einkommenssteuer belastet den Mittelstand

Für die Arbeitnehmer muss mehr Netto vom Brutto überbleiben. Es kann nicht sein, dass immer höhere

Löhne verlangt werden und der Staat nimmt die Hälfte davon weg. Ich bin der Meinung, dass der Solidaritätszuschlag längst hätte abgeschafft werden müssen. Dieses Geld wäre direkt bei den Arbeitnehmern angekommen.

Digitalisierung verändert die Arbeitswelt und erfordert flexible Arbeitsformen

Wir fordern im Zuge der Digitalisierung im Bundesarbeitszeitgesetz die Öffnung für flexible Arbeitszeitregelungen. Denn in Zukunft wird der Kunde die Termine bestimmen, da gibt es mal Auftragsspitzen und Überhänge, die abgearbeitet werden müssen. Und natürlich auch mal wieder Löcher. Dafür braucht es eine gewisse Flexibilität. Konkret plädieren wir für eine Umstellung von einer täglichen auf eine wöchentliche Höchstarbeitszeit von 48 Stunden gemäß den EU-Standards.

Auf Phasen hoher Arbeitsintensität müssen Phasen der Entlastung folgen

Mitarbeiter dürfen natürlich nicht unendlich viele Überstunden sammeln. Da gibt es eine Grenze. Auch der Arbeitgeber muss darauf achten, dass die Arbeitnehmer Entlastungen bekommen. Ich habe aber auch erlebt, dass junge Leute sagen, ich verkrafte das und nehme lieber das Geld. Aber das geht im Moment nicht. Auch hier ist mehr Flexibilität gefragt.

Digitalisierung ist der Motor unserer Zukunft – damit steigen die Arbeitsanforderungen

Die Ängste gibt es. Wir müssen die Menschen langsam an die neue Technik heranzuführen und ihnen klar machen, dass die Digitalisierung auch ein Stück weit Arbeitserleichterung ist. Dafür muss es Schulungen geben. Ich glaube aber nicht, dass Tausende Stellen durch die Digitalisierung wegfallen. Zum Schluss ist es so: Jedes Unternehmen muss wachsen und das gelingt nur mit Arbeitskräften. Aber wenn der Markt die Arbeitskräfte nicht hergibt, muss eine höhere Automatisierung her. Sonst verliert Sachsen-Anhalt als Dienstleistungsland schnell den Anschluss.

Das Einwanderungsgesetz muss Möglichkeiten der gezielten Zuwanderung qualifizierter Fachkräfte zulassen

Wir werden nicht darum herum kommen, ausländische Fachkräfte anzuwerben. Aber man sollte genau prüfen, in welchen Ländern Deutschland anwirbt. Das ist auch eine Frage der Mentalität. Da geht es mir um die deutschen Tugenden, die vorhanden sein müssen, damit sich die Menschen schnell eingliedern können. Das hat nichts mit Ausländerfeindlichkeit zu tun.

Welche Fachkräfte kommen für uns in Frage?

Vorwiegend aus Europa. In Spanien zum Beispiel sind sehr viele Menschen arbeitslos. Da können wir uns in der Europäischen Union gegenseitig helfen. Als Bundesland müssen wir uns verstärkt auf die ausländischen Fachkräfte einstellen. Da wird der Tag kommen, an dem die Fachkraft auch die Familie nachholen will. Die Politik ist gefragt, dafür zu sorgen, dass dann Kitas, Schulen und Wohnungen da sind. Und wir brauchen auch Arbeit für die Ehepartner. Das ist für viele wichtig, denn dauerhaft wird keine Arbeitskraft alleine hierbleiben.

Am Ende der kommenden Legislaturperiode sagen zu können ...

... wir werden feststellen, dass sich die Flexibilität in den Unternehmen alleine durchsetzen wird. Ich bin auch der Meinung, dass sich

herausstellen wird, dass der Mindestlohn nicht klug durchdacht ist. Das ist eine Entscheidung, die nicht in die Politik gehört. In dem Zusammenhang müssen auch die Köpfe in der Mindestlohn-Kommission überdacht werden. Die ist falsch besetzt. Alle reden davon, dass der Mittelstand die Hauptschlagader unseres Landes ist. Aber kein Mittelständler sitzt in dieser Kommission.

Dort sitzen nur Menschen, die nicht wissen, was es für einen Unternehmer bedeutet, wenn er nur einen Euro mehr bezahlen muss: Bei den mittelständischen Betrieben sinkt durch den Mindestlohn die Ertragskraft, die Forschung und Entwicklung leidet und deswegen auch die Kooperation mit den Hochschulen. Deshalb sage ich: die Politik muss sich in einigen Dingen zurücknehmen.

Vollständiges Interview unter www.avw-sachsen-anhalt.de



**Allgemeiner Arbeitgeberverband
der Wirtschaft
für Sachsen-Anhalt e.V.**

Hegelstraße 39 · 39104 Magdeburg
Telefon: 0391 6051-557 · Telefax: 0391 6051-556
www.avw-sachsen-anhalt.de

Gastgewerbliche Betriebe erfolgreich führen: 7. November 2017 in Leipzig

Wie Unternehmer des Gastgewerbes und anderer kundenorientierter Branchen eine ansprechende Unternehmenskultur schaffen, das erfahren Sie



Workshop auf der „ISS GUT“ zum Thema „Food Artistic“

bei dem Seminar „Roh|Gar|Zerkocht – Wem schmeckt mein Unternehmen (noch)?“ im Rahmen der Messe „ISS GUT“. Der Referent zeigt Wege auf, die Herausforderungen des Wirtschaftswandels zu stemmen, gibt Impulse zum Perspektivenwechsel und inspiriert zu neuen Denkweisen.

Nach einer gelungenen Erstveranstaltung geht die ISS GUT! vom 5. bis 7. November 2017 als einzige Messe für den gesamten Außer-Haus-Markt in den neuen Bundesländern in die zweite Runde. Sie lädt zum Branchentreff für Gastgewerbe, Bäcker und Fleischer ein und informiert über neueste Trends, Produkte und Dienstleistungen.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung des Seminars unter www.halle.ihk.de | ☎ 3771100

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unternehmensförderung
Daniela Wiesner
Tel. 0345 2126-285
dwiesner@halle.ihk.de

Aus- und Weiterbildung

Sicherheit und gutes Betriebsklima statt Smartphone Was sich Jugendliche von ihrem Ausbildungsbetrieb wünschen

Kontakt



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

Bei ihren Wünschen an einen künftigen Ausbildungsbetrieb zeigen sich Jugendliche insgesamt konservativ. Es geht ihnen in erster Linie um das Potenzial des Betriebs als langfristiger Arbeitgeber. Im Vordergrund stehen vor allem ein gutes Betriebsklima und die Chance übernommen zu werden. Dies sind die Ergebnisse einer Ende 2016 durchgeführten schriftlichen Repräsentativbefragung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) und der Bundesagentur für Arbeit (BA) von rund 2.000 Ausbildungsstellenbewerberinnen und -bewerbern.

Günstige Rahmenbedingungen

Die Jugendlichen und jungen Erwachsenen legen zudem großen Wert auf günstige Rahmenbedingungen während der Ausbildung. Hierunter fällt für sie zum Beispiel, dass sie den Betrieb leicht erreichen können. Auch ein gutes Image des Ausbildungsunternehmens ist von großer Bedeutung. Die Jugendlichen schließen daraus, so die BIBB-Autoren, dass auch die Ausbildungsbedingungen gut sein dürften. Zudem wollen sie vom

Image des Betriebs in ihrem eigenen sozialen Umfeld profitieren. Materielle Anreize, wie zum Beispiel ein Smartphone als Eintrittsgeschenk, spielen dagegen nur eine untergeordnete Rolle.

Flexible Arbeitszeiten weniger wichtig

Vergleichsweise wenig Wert legen die Jugendlichen in der Befragung auch auf Merkmale, die vor allem Großbetriebe kennzeichnen: Hierunter fallen zum Beispiel flexible Arbeitszeiten, über die



Ausbildung hinausgehende Zusatzangebote oder die Möglichkeit, mit vielen anderen Auszubildenden gemeinsam zu lernen. Betrachtet man hier allerdings nur die Bewerberinnen und Bewerber mit Studienberechtigung, fällt das Ergebnis anders aus: Bei dieser Gruppe ist der Wunsch nach großbetrieblicher Ausbildung stärker ausgeprägt.

Ausbildungsmarkt spielt große Rolle

Einen deutlichen Einfluss übt die Ausbildungsmarktlage aus: Haben die Jugendlichen hohe Erfolgsaussichten auf einen Ausbildungsplatz, weil in ihrer Region die Marktlage relativ entspannt ist oder sie gute Schulabschlüsse und -zeugnisse aufweisen, stellen sie auch höhere Ansprüche an die Betriebe. Die Jugendlichen wissen offenbar, dass sie unter diesen Bedingungen eine größere

re Auswahl haben und damit auch mehr verlangen können.

Tipps für Ausbildungsbetriebe

Mit Blick auf die Befragungsergebnisse sollten nach Auffassung von BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser gerade die am stärksten unter dem Fachkräftemangel leidenden kleinen und mittleren Betriebe bei ihren künftigen Rekrutierungsstrategien insbesondere auf ein

gutes Betriebsklima und gute Übernahmechancen setzen und dies in ihrer Öffentlichkeitsarbeit betonen. „Dann steigen im Wettbewerb mit großen Unternehmen Ihre realen Chancen, als attraktiver Arbeitgeber angesehen zu werden.“

Die Ergebnisse der BIBB-Analyse mit dem Titel „Sind Jugendliche mit starker Marktposition anspruchsvoller bei der Betriebswahl?“ lassen sich unter www.bibb.de/bwp-8386 kostenlos herunterladen. **QUELLE: BIBB**

Kompetenzen bestätigen lassen

Viele Betriebe sind sehr aktiv und engagieren sich stark in der Berufsausbildung – warum sich die besonderen Kompetenzen nicht auch bestätigen lassen? Etwa durch eine Teilnahme am IHK-Wettbewerb „Top-Ausbildungsbetrieb“. Mit dem Gütesiegel zeichnet die IHK jene Betriebe aus, die eine qualitativ hochwertige Ausbildung bieten und sich besonders für Berufsorientierung und Fachkräfteentwicklung einsetzen. Die Top-Ausbildungsbetriebe 2017 zeichnet die IHK im Dezember aus.

VERLAGSSPECIAL_

NOV/DEZ_17

Gesundheitsmanagement/ Versicherungen



**_individuelle Präsentationsmöglichkeit durch Ihr selbst erstelltes Firmenporträt
_als ergänzende Veröffentlichung in Verbindung mit einer Anzeige**

**MITTELDEUTSCHE
WIRTSCHAFT**

**_Tel. 0361/5668194 Fax 0361/5668196
_ANZEIGENSCHLUSS 13. Oktober 2017**

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

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Str./Ort: _____

Tel./Fax: _____

Email: _____

Der elektronische Ausbildungsnachweis

Entlastung für Auszubildende. Der Bundesrat hat das Berufsbildungsgesetz (BBiG) angepasst. Für künftige Ausbildungsverträge gilt: Der Ausbildungsnachweis muss nicht mehr verpflichtend schriftlich erfolgen, sondern darf auch digital erstellt werden. Was dies für Auszubildende und Betriebe bedeutet:

ihre Ausbildung bereits begonnen haben, müssen das Berichtsheft weiterhin schriftlich führen. Ansonsten liegt es im Entscheidungsspielraum des jeweiligen Ausbildungsbetriebes. Er legt bei Ausbildungsbeginn im Ausbildungsvertrag fest, in welcher Form das Berichtsheft zu führen ist.

einer elektronischen Signatur zulässig. Das dürfte vielleicht nicht bei allen auf große Freude stoßen, denn die Prüfer blättern während einer Prüfung gerne im ausgedruckten Berichtsheft, um das Prüfungsgespräch am Alltag des Ausbildungsunternehmens auszurichten.

Digital erstelltes Berichtsheft nicht gänzlich neu

Für die Aus- und Weiterbildungsberater bei der IHK Halle-Dessau kam das angepasste Gesetz nicht ganz überraschend. Ohnehin sei zumindest ein in digitaler Form geführtes Berichtsheft keine wirkliche Neuerung: Seit über zehn Jahren akzeptiert die IHK Berichtshefte, welche die Auszubildenden am PC ausgefüllt haben. Neu ist jedoch, dass der Ausbildungsnachweis nun auch in digitaler Form unterschrieben und dem Prüfungsausschuss vorgelegt werden darf.



Kontakt

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

Azubis dürfen Berichtsheft digital führen

Der Bundesrat hat am 10. März 2017 dem „Gesetz zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes“ zugestimmt. Insgesamt wurden damit 68 Gesetze und 114 Verordnungen überarbeitet; darunter auch das Berufsbildungsgesetz. Vor allem Auszubildende dürfte das freuen: Mit der Neuregelung ist es zukünftig ausdrücklich erlaubt, das Berichtsheft digital zu führen.

Ausbildungsbetrieb entscheidet über Zulassung

Entsprechend der neuen Gesetzgebung sind nun also beide Varianten zulässig, um den Ausbildungsnachweis zu erstellen: Schriftform und elektronische Form. Zu beachten ist jedoch, dass die Neuregelung nur für neu abgeschlossene Ausbildungsverträge gilt. Azubis, die

Digitales Berichtsheft bringt Vorteile

Mussten die Berichte bislang regelmäßig ausgedruckt werden, sind für die elektronische Variante weder Papier noch Ordner nötig. Sollte der Ausbilder bei der Durchsicht der Unterlagen Anmerkungen haben, lassen sich etwaige Fehler direkt im digitalen Dokument verbessern. Auch das Problem einer schwer lesbaren Handschrift ist mit dem digitalen Berichtsheft aus der Welt. An seine Grenzen stößt das digitale System jedoch, sobald Zeichnungen und Skizzen erforderlich sind.

Elektronische Signatur möglich

Bevor der Ausbildungsnachweis zur abschließenden Prüfungsmeldung vorgelegt wird, müssen Auszubildende und Ausbilder das Berichtsheft weiterhin abzeichnen. Dabei ist nun auch der Einsatz

BLok: Staatlich gefördertes Online-Berichtsheft

Unter den Angeboten für elektronische Ausbildungsnachweise ist das staatlich geförderte Online-Berichtsheft „BLok“ ein praktisches Tool für Betriebe und Azubis. Die durch den Bund und die Europäische Union unterstützte Software können die Auszubildenden kostenfrei nutzen, um Ausbildungsnachweise zu erstellen. Ausbildungsbetriebe, Berufsschulen und die IHK haben so die Möglichkeit, das Berichtsheft unabhängig von Zeit und Ort einzusehen. Die Nutzung des Online-Berichtsheftes BLok ist für Azubis und Berufsschullehrer komplett kostenfrei. Die Ausbildungsunternehmen müssen einen einmaligen Betrag in Höhe von 49,95 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer entrichten. Des Weiteren fällt für jeden angemeldeten Auszubildenden eine Gebühr je Ausbildungsjahr in Höhe von 9,95 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer an.

Ich bin Prüfer, weil ...

In der Rubrik „Ich bin Prüfer, weil“ spricht die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ dieses Mal mit Bernd Fritzsche von der SysTec – Naunhof GmbH über sein ehrenamtliches Engagement.

Herr Fritzsche, wie sind Sie zum Ehrenamt gekommen?

Zum Ehrenamt bin ich auf einer Veranstaltung des Arbeitsamtes in Weißenfels im Jahr 2008 gekommen. Dort ging es um die Ausbildung junger Menschen und deren Vorbereitung auf das Berufsleben. An einem Stehtisch kam ich ins Gespräch mit dem ehemaligen Vorsitzenden der IHK-Prüfungskommission. Er fragte mich zum Abschluss unseres Gesprächs, ob ich nicht Lust hätte, in der Prüfungskommission mitzuarbeiten. Dem habe ich sofort zugestimmt.

Ich wurde dann zur IHK eingeladen und als Prüfer aufgenommen. Nach nur einem Jahr hat der Vorsitzende der Prüfungskommission aus Altersgründen seinen Vorsitz und sein Prüferamt niedergelegt. Er schlug mich als seinen Nachfolger im Vorsitz vor. Die Kommission der IHK bestätigte dies, sodass ich sehr schnell den Vorsitz übernehmen durfte.

Wie sieht Ihre Arbeit konkret aus?

Bei der SysTec – Naunhof GmbH bin ich im Bereich der Elektrotechnik und Elektronik tätig. Meine praktischen Erfahrungen kann ich gut in die Prüfertätigkeit einbringen. Unter anderem kontrolliere und bewerte ich bei den schriftlichen Prüfungen das erworbene Fachwissen. Die mündlichen Ergänzungsprüfungen geben mir dann noch einmal Gelegenheit, den zu Prüfenden persönlich kennen zu lernen und tiefer in das Thema einzutauchen, um sein Fachwissen objektiv zu bewerten.

Was macht Ihnen Freude am Ehrenamt?

Für mich persönlich ist es immer das schönste Gefühl, wenn ich als Ausschussvorsitzender nach dem erfolgreichen Fachgespräch das vorläufige Zertifikat zum Bestehen aller Prüfungen aushändigen darf.



Besondere Freude bereitet mir auch die Arbeit in der Prüfungskommission mit meinen Fachkollegen. Wir sind ein harmonisches Team und ergänzen uns sehr gut.

Auch das Verhältnis zu Herrn Münzner von der IHK ist sehr kollegial und äußerst freundlich.

Was motiviert Sie, sich über so lange Zeit ehrenamtlich zu engagieren?

Es liegt mir sehr am Herzen und macht mir große Freude, jungen Menschen den Einstieg in eine höhere Qualifikation zu ermöglichen. Ich möchte dazu beitragen, dass sich qualifiziertes Fachpersonal in den verschiedensten Bereichen der Wirtschaft weiterbilden und positiv entwickeln kann.

Wenn die Prüflinge nach Jahren des Lernens und der enormen Prüfungsanstrengung erleichtert und erfreut sind, dass sie bestanden haben – dies gibt mir immer wieder neuen Schwung und Elan, weiterhin als Prüfer für die IHK tätig zu sein.

Welche Herausforderungen bringt das Ehrenamt mit sich?

Das Ehrenamt erfordert natürlich einen gewissen Zeitaufwand, den man mehrmals im Jahr investieren muss. Aber es

Kontakt



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

Steckbrief:

Name: Bernd Fritzsche

Unternehmen: SysTec – Naunhof GmbH

Position: Geschäftsführer / Inhaber

Prüfer seit: 2008

Prüfungsbereich: Gepr. Industriemeister Elektrotechnik

Besonderheiten: Vorsitzender der Prüfungskommission gepr. Industriemeister Elektrotechnik

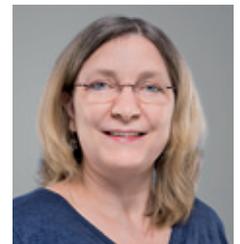
verlangt auch eine hohe Konzentration und eine hohe Verantwortung, um immer die richtigen Bewertungen zu treffen.

Was konnten Sie an die Prüflinge weitergeben?

Nach den mündlichen Prüfungen oder nach dem Fachgespräch gebe ich den Prüflingen immer noch einige Tipps für ihr Leben und für ihre Zukunft mit auf den Weg. Dies mache ich meistens speziell für jeden Einzelnen.

An einem ehrenamtlichen Prüferengagement Interessierte können sich an Herrn Björn Bosse (Ausbildungsprüfungen) oder Frau Sabine Krüger (Fortbildungsprüfungen) wenden.

Kontakt



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

Mit acht Fragen zum passenden Ausbildungsberuf „Beruf-O-Mat“ unterstützt Azubis und Unternehmen

Kontakt

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

Mit dem sogenannten Beruf-O-Mat stellt die IHK Halle-Dessau auf ihrer Internetseite allen Ausbildungsinteressierten ein neues Instrument zur Berufsorientierung zur Verfügung. Das Prinzip ist einfach: Jeder Nutzer, der acht Fragen beantwortet, erhält schnell und einfach eine Rangliste, welcher Ausbildungsberuf zu wieviel Prozent zu ihm passt. Es findet also ein Abgleich zwischen den Antworten und den Anforderungen eines Berufs statt. Die Rangliste

ist mit detaillierten Steckbriefen zu den Ausbildungsberufen verknüpft.

Der Beruf-O-Mat ist dadurch auch ein idealer Einstieg in die IHK-Lehrstellenbörse. Denn nach den Ergebnissen des kurzen Tests können die Jugendlichen dann auch gleich nach offenen Ausbildungsplätzen in der Region suchen. Zukünftig sollen die Aus- und Weiterbildungsberater der IHK den Beruf-O-Mat auch in der vertieften Berufsorien-

tierung einsetzen – etwa zur Vorbereitung und Durchführung von Berufsorientierungsmessen. Die Ausbildungsunternehmen könnten dann im Vorfeld ihre Ausbildungsberufe hinsichtlich der Anforderungen selbst bewerten, die IHK-Berater würden den Beruf-O-Mat dementsprechend anpassen. Wenn Jugendliche diesen auf der Messe testen, erhalten sie vor Ort neben dem passenden Beruf auch gleich die passenden Aussteller angezeigt.

Innovation und Umwelt

Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt – heute: glancr smart mirror

Kontakt



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

Insgesamt 34 sachsen-anhaltische Unternehmen haben sich am Wettbewerb „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt“ beteiligt. Neben den Siegern, die am 30. Mai 2017 in Magdeburg durch die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern aus Halle (Saale) und Magdeburg ausgezeichnet wurden (die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ berichtete in der Juni-Ausgabe), stellt die Redaktion an dieser Stelle auch die weiteren Teilnehmer aus dem IHK-Bezirk vor, welche für eine Prämierung vorgeschlagen waren.

Der smarte Haushalt wird unser Leben verändern. Durch die Anbindung herkömmlicher Produkte an das Internet eröffnen sich neue Chancen, den Alltag zu erleichtern. Intelligente Heizkörper schalten sich erst an, wenn man sich auf dem Heimweg befindet, Körperwaagen zeichnen Langzeitdaten für den Arzt auf und clevere Steckdosen helfen dabei, Energie zu sparen. Die Zentrale für all diese Vorgänge könnte künftig ein digi-

taler Spiegel im Badezimmer oder Wohnungsflur werden. An dieser Vision arbeiten die drei Gründer von „glancr“.

Die Idee

Mit Smart Business entwickeln sie den ersten „Smart Mirror“ mit eigenem Betriebssystem („mirr.OS“), über das sich alles steuern lässt: Termine, Wetter, Verkehr, News, Energie, Familienkalender oder Spritpreise erscheinen direkt auf einem Spiegel und geben einen Überblick der relevanten Informationen. Auch

die anderen Smart Home Geräte im Haushalt lassen sich mit dem Smart Mirror verbinden. Zwar gibt es bereits verschiedene Lösungen auf dem Markt, um die eigenen vier Wände intelligent zu steuern. Nur kommunizieren die einzelnen Angebote nicht untereinander, so dass man verschiedene Software bedienen muss. Die Idee von glancr besteht darin, Informationen aus dem Smart Home an einem zentralen Ort zusammenbringen. Und warum ein Spiegel? „Der hängt schließlich in jedem Haushalt und wird täglich mehrfach genutzt“, sagt Gordon Böhme, einer der Gründer.

glancr smart mirror
Gordon Böhme
Wiesenstraße 4
06114 Kabelsketal
Wilhelmshavener Str. 43
10551 Berlin
Tel. 030 25050587
<https://glancr.de>

Das Ergebnis von glancr nach einem Jahr Testphase:

- Über 3000 Menschen haben sich auf der Kundenliste registriert
- Die Gründer konnten weitere Entwickler gewinnen, die sich engagieren
- Sechs Versionen der Software wurden veröffentlicht. Im Sommer 2017 folgte die Hauptversion „mirr.OS one“
- mirr.OS wird in Fach-Videokanälen gelobt
- Durch die Aufmerksamkeit haben die Gründer Hersteller passender Hardware in Mitteldeutschland gefunden

Vier Bausteine sorgen für die nötige Geschwindigkeit:

1) Dezentralisierung

Es ist nicht erforderlich, in einem gemeinsamen Büro zu sitzen. Jeder arbeitet dort, wo er am effektivsten ist: Die Dropbox ist der Speicherort für Daten. Mit „Slack“ erfolgen Team-Meetings online. Und das Aufgaben-Tool „Trello“ ermöglicht Projektmanagement und agile Softwareentwicklung. So funktioniert der glancr überall auf der Welt, rund um die Uhr und kostenlos.

2) Wissen ist frei

Wir leben im gratis-Zeitalter. Das kann man gut finden oder nicht. Die Gründer von glancr teilen ihr Wissen vollständig und kostenlos (<https://glancr.de>). Sie geben den Usern Support und helfen ihnen dabei, ihren eigenen Smart Mirror zu verbessern.

3) User sind Teil des Produkts

Das Zitat „Make products people want“ mag abgedroschen klingen, ist für die drei Gründer aber wahr. Über die sozialen Medien und die Interaktion mit den Usern wissen sie, was diesen wichtig ist. Die Nutzer haben die Möglichkeit,

direkt in die Softwareentwicklung einzugreifen. Es gilt das Motto: Was User wollen, wird gebaut. So konnten die Erfinder von glancr andere Enthusiasten gewinnen, die ihre Erweiterungsmodulare zur Verfügung stellen.

4) Das Produkt ist nie fertig

Der glancr besteht zu 50 Prozent aus Software (kostenlos) und zu 50 Prozent aus Hardware (Display, Computerboards, Rahmenmaterial usw.). Für die drei Gründer kann ein Smart Mirror zum persönlichsten Gegenstand im Haushalt werden. Deshalb verbessern sie den glancr kontinuierlich. Durch die Rückmeldung vieler User erhalten sie Nutzertests, die ihnen helfen, Fehler zu finden, Probleme zu lösen und Features zu entwickeln.

Beispiel des Workflows

Nutzer haben sich beispielsweise mit „mirr.OS“ einen eigenen Spiegel gebaut. Sie wünschen sich, darauf die Verkehrslage zu sehen und posten es auf den Wunschzettel. Die Gründer von glancr stellen diesen Vorschlag zur Abstimmung und finden einen Nutzer, der Erfahrung damit hat. Sie tauschen sich online via „Slack“ aus und stellen Daten



Die drei Erfinder von glancr erweitern den Sinn des Spiegels und machen ihn smart: „Wann fährt mein Bus? Ist auf meinem Arbeitsweg ein Stau? Sind alle Fenster geschlossen?“ Der Smart Mirror bietet all diese Informationen auf einen Blick.

per Cloud zur Verfügung. Eine Aufgabe wird in „Trello“ erstellt, die dem Entwickler sagt, was zu tun ist. Via „Gitlab“, einem Versionierungssystem, wird das neue Modul in das bestehende System integriert und glancr gibt es per Update für alle frei.

– Anzeige –

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

GOLDBECK Nordost GmbH, Niederlassung Leipzig-Halle, 04416 Markkleeberg, Hauptstraße 103, Tel. +49 341 35602-0, leipzig-halle@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
www.goldbeck.de

 **GOLDBECK**

Förderprogramme des Monats – KfW-Energieeffizienzprogramme

KfW-Energieeffizienzprogramm: Produktionsanlagen/-prozesse

Fördergegenstand

- Energieeffizienzmaßnahmen im Bereich Produktionsanlagen/-prozesse
- Aufwendungen für Planungs- und Umsetzungsbegleitung sowie für Energiemanagementsysteme in Verbindung mit einer förderungswürdigen betrieblichen Einsparinvestition

Antragsberechtigung

- in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe
- Contracting-Geber, die Energie-Dienstleistungen erbringen

Förderhöhe

- Kreditförderung
- Finanzierungsanteil: bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionskosten
- Kredithöchstbetrag: in der Regel bis zu 25 Mio. Euro pro Vorhaben

Info: www.kfw.de/292

KfW-Energieeffizienzprogramm: Abwärme

Fördergegenstand

- Investitionen in Modernisierung, Erweiterung, Neubau von Anlagen zur Vermeidung bzw. Nutzung von Abwärme

Antragsberechtigung

- in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe
- Unternehmen, an denen Kommunen beteiligt sind
- antragsberechtigte Unternehmen, die Contractingdienstleistungen anbieten und im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig sind

Förderhöhe

- Kreditförderung mit zusätzlichem Tilgungszuschuss
- Finanzierungsanteil: bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionskosten
- Kredithöchstbetrag: in der Regel bis zu 25 Mio. Euro pro Vorhaben

Info: www.kfw.de/294

KfW-Energieeffizienzprogramm: Abwärme Investitionszuschuss

Fördergegenstand

- Investitionen in Modernisierung, Erweiterung, Neubau von Anlagen zur Vermeidung bzw. Nutzung von Abwärme

Antragsberechtigung

- in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe
- Unternehmen, an denen Kommunen beteiligt sind
- antragsberechtigte Unternehmen, die Contractingdienstleistungen anbieten und im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig sind

Förderhöhe

- Zuschussförderung
- Zuschuss im Regelfall in Höhe von 30 Prozent der förderfähigen Investitionsmehrkosten
- kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erhalten zusätzlich einen Bonus in Höhe von zehn Prozent auf die förderfähigen Investitionskosten oder Investitionsmehrkosten

Info: www.kfw.de/494

KfW-Energieeffizienzprogramm: Energieeffizient Bauen und Sanieren

Fördergegenstand

- Neubau, Ersterwerb und Sanierung gewerblich genutzter Nichtwohngebäude mit dem Ziel der Energieeinsparung und Minderung des CO₂-Ausstoßes
- Maßnahmen zur Vorbereitung, Realisierung, Inbetriebnahme

Antragsberechtigung

- in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe
- Contracting-Geber, die Energie-Dienstleistungen an gewerblichen Nichtwohngebäuden erbringen

Förderhöhe

- Kreditförderung mit zusätzlichem Tilgungszuschuss
- Finanzierungsanteil: bis zu 100 Prozent der förderfähigen Kosten
- Kredithöchstbetrag: in der Regel bis zu 25 Mio. Euro pro Vorhaben

Info: www.kfw.de/276

Weitere Informationen zu den Fördervoraussetzungen und zum Antragsverfahren sind in der IHK-Publikation „Förderprogramme im Bereich Energie und Umwelt“ unter www.halle.ihk.de | ☎ 7471 oder auf den Internetseiten der KfW veröffentlicht.

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

DATEV Challenge Roth – ein besonderes Titelsponsoring

„We are Triathlon“ – das Motto des DATEV Challenge Roth ist Programm. 3500 Einzelstarter und 650 Staffeln aus mehr als 60 Nationen messen sich beim ältesten Langdistanztriathlon der Welt. Mit dabei auch 100 Athleten des Titelsponsors DATEV, sei es als Staffelteilnehmer oder Einzelstarter. Und die Begeisterung reichte wieder einmal weit über die Triathleten hinaus: Viele weitere Kolleginnen und Kollegen haben gemeinsam mit rund 250.000 Fans ihrem Auftritt am Rande der Strecke entgegengefebert. Die Stimmung bei einem der hochkarätigsten Sportevents ist dabei einzigartig. Denn nicht nur Sportfans feuern die Ausnahmesportler an, sondern die ganze Region südlich von Nürnberg.

3,8 Kilometer im Main-Donau-Kanal schwimmen, 180 Kilometer Radfahren durch Mittelfranken und zum Schluss einen Marathon mit einer Länge von 42,195 Kilometer laufen. Das alles müssen die Starter des DATEV Challenge Roth bewältigen. Kein Wunder das Freud und Leid bei einer der schnellsten Triathlon-Strecken so nah beieinanderliegen. Und keine Überraschung, dass die Begeisterung für das einzigartige Sportevent so groß ist.

Auch für die Nürnberger Genossenschaft DATEV bedeutet das Titelsponsoring der Triathlon viel. Claus Fesl, Leiter Marketing und Kommunikation des Unternehmens, lobt ganz besonders die gute Zusammenarbeit mit dem Veranstalter TEAMCHALLENGE GmbH: „Mit Freude und Stolz blicken wir auf unser Engagement als Titelsponsor des DATEV Challenge Roth. DATEV und TEAMCHALLENGE teilen gemeinsame Grundwerte wie Innovationsgeist, Teamspirit und Engagement. Es ist eine intensiv gelebte Partnerschaft in der wir gemeinsam viel bewegt haben.“ Mit ihrem Einsatz möchte die DATEV die Metropolregion stärken und dazu beitragen, dass Franken weiterhin ein interessanter Standort, auch in sportlicher Hinsicht, bleibt.

Daneben fördert der IT-Dienstleister DATEV auch die Digitalisierung im Triathlon: Das Echtzeit-Tracking „Telekom Connected Sport System“ ermöglicht es Triathleten wie Fans, jederzeit den aktuellen Standort ihrer Staffelpartner, Familienangehörigen oder Idole auf der Strecke zu orten. Gerade die Staffelfstarter sind begeistert von dieser Form der Digitalisierung im Triathlon, die DATEV ebenfalls unterstützt: In früheren Jahren mussten sie sich mit Rechenzettelchen einen Plan zurechtlegen, der einen Wechsel auf den Läufer irgendwann zwischen der schnellst möglichen und maximal längsten Dauer des Radsplits abdeckte. In dieser Zeit musste der Läufer in der Wechselzone bereitstehen und jederzeit mit seinem Einsatz rechnen. Dieses lange Warten konnte den Athleten an den heißen Sommertagen in Roth bereits vor dem Start viel Kraft rauben.



Mit der Tracking Methode funktioniert der Wechsel vom Radfahrer auf den Läufer auf den Punkt genau. So bleibt dem Läufer sogar noch die Zeit, ein punktgenaues Aufwärmprogramm vor dem Lauf durchzuführen. Und die anderen Staffelteilnehmer können am Ende des Tages pünktlich am Stadion eintreffen, um gemeinsam ins Ziel einzulaufen. Außerdem ermöglicht ein SOS-Knopf im Notfall eine schnellere medizinische Versorgung.



Nach 226 Kilometern glücklich im Ziel. Michael Heck, der dieses Jahr für die SG Stern Gaggenau ins Rennen ging.

Transferangebot des Monats: Bioökonomie in Mitteldeutschland

Ziel der Bioökonomie ist es, sich weltweit unabhängig von fossilen Rohstoffen zu machen. Die Clusterregion Sachsen-Anhalt/Mitteldeutschland versteht sich hierbei als Modellregion. Das Spitzencluster „BioEconomy“ etwa hat sich darauf spezialisiert, Biomasse, zum Beispiel den einheimischen Rohstoff Buchenholz, aufzubereiten, um Werkstoffe, Chemikalien, innovative Produkte und Energieträger zu erzeugen. Dazu arbeiten rund 80 Mitglieder aus Industrie und Forschung an branchenübergreifenden Wertschöpfungsketten. Ein Beispiel sind die Biogasanlagen, deren Reststoffe – beispielsweise Fasern – sich für verschiedenste Anwendungen in der Holzwerkstoffindustrie oder auch im Automobil- oder chemischen Bereich nutzen lassen.

Kontakt

BioEconomy Cluster
Management GmbH
Prof. Dr.
Matthias Zscheile
Geschäftsführer
Blücherstraße 26
06120 Halle
Tel. 0345 13142730
www.bioeconomy.de

Strategische Partnerschaften

Damit aus Ideen Realität wird, vernetzt das Cluster „BioEconomy“ Forschungseinrichtungen mit verarbeitenden Unternehmen aus der Region. Der Verbund deckt dabei die relevanten Branchen Holz- und Forstwirtschaft, chemische Industrie, Kunststoffindustrie, Anlagen- und Maschinenbau sowie Energiewirtschaft ab. So konnte das Cluster seit Gründung im Jahr 2012 zahlreiche Projekte auf den Weg bringen beziehungs-



Bei einer Veranstaltung des BioEconomy Cluster tauschen sich die Teilnehmer über die Möglichkeiten von 3D-Druck aus.

weise realisieren, innovative Zwischenprodukte sowie Anwendungen wurden zur Marktreife geführt. Das Fraunhofer-Zentrum für Chemisch-Biotechnologische Prozesse mit seiner Demonstrationsanlage ist nur ein Beispiel von vielen.

Verbundprojekte für Unternehmen

Das Zentrum des Clusterverbundes, der sich geografisch über die Holzregion Südharz, das Chemiedreieck in Sachsen-Anhalt sowie die sächsischen Metropolregionen Leipzig und Dresden erstreckt, befindet sich um den Chemiestandort Leuna. Voll erschlossene Industrieparks mit hervorragender Infrastruktur und modernsten Produktions- und Pilotan-

lagen bilden die Basis, um innovative technische Prozesse zu entwickeln und auszuwerten. Davon profitieren auch zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die in Verbundprojekten gemeinsam mit Partnern aus der Forschung an Technologien oder Zwischenprodukten arbeiten. Ein Nebenprodukt aus der Zellstoffherstellung ist beispielsweise das Tallöl, welches nun nicht mehr nur energetisch sondern auch als wertvoller Rohstoff in der chemischen Industrie genutzt wird.

Vorteile für Mitglieder und Partner

Im Jahr 2012 ging „BioEconomy“ als einer der Sieger im Spitzencluster-Wett-

KMU gesucht für internationale biobasierte Forschungs- und Entwicklungs-Projekte (F&E)

Gerade KMU verfügen oftmals über innovative Ideen, wertvolles Know-how oder gut erschlossene Produktionsstätten, haben aber kaum ausreichend Ressourcen, um nationale Grenzen bei Entwicklung und Vertrieb zu überwinden. Genau an diesem Punkt setzt das Internationalisierungskonzept des Spitzenclusters an. Das BioEconomy Cluster wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung dabei unterstützt, die erarbeiteten Kenntnisse im Bereich der stofflichen Nutzung und energetischen Verarbeitung von beispielsweise Buchenholz auf andere Biomassen zu übertragen bzw. umgekehrt Erfahrungen im Umgang mit anderen Biomassen in die Nutzung von Buchenholz einfließen zu lassen. Durch intensive Kooperation mit internationalen Partnern, die über komplementäre Kompetenzen verfügen, werden sämtliche Partner – egal ob Großunternehmen oder Forschungseinrichtun-

gen –, allen voran jedoch KMU, bei ihrer weiteren Technologieentwicklung profitieren. Zudem erhalten sie Unterstützung dabei, den Markt für biobasierte (Zwischen)Produkte und Dienstleistungen zu erschließen.

Derzeit befinden sich drei Projekte in der Ausarbeitung. So sollen zum einen Anwendungen aus Chitosan gemeinsam mit internationalen Partnern entwickelt werden. Zum anderen geht es darum, neue Einsatzmöglichkeiten für Rückstände aus der Zuckerrübenverarbeitung sowie neue Methoden zur Synthese hochreiner Cellulosefasern aus Lignocellulose für textile und technische Anwendungen weiter zu spezifizieren.

Wer Interesse an einem der genannten Bereiche hat, kann sich direkt an das BioEconomy Cluster wenden.

bewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung hervor. Darüber hinaus wird das Cluster die nächsten zehn Jahre vom Land Sachsen-Anhalt als Innovationscluster unterstützt mit dem Ziel, den Leitmarkt Chemie und Bioökonomie weiter zu forcieren.

Den Mitgliedern und Partnern bietet das Cluster eine leistungsfähige Infrastruktur und diverse Dienstleistungen an, zum Beispiel:

- Regionale, nationale und internationale F&E-Partnerschaften
- Kostenlose u. rabattierte Ausstellungschancen auf regionalen, nationalen und internationalen Messen sowie Konferenzen (Hannover Messe, EFIB, BIO World Congress on Industrial Biotechnology, terratec etc.)
- Projekt- und Förderberatung
- Fachkräftebörse und fachlicher Austausch (Businessstreffs)
- Unterstützung beim Business Development für biobasierte Produkte und Geschäftsfelder
- Zugang zu Experten, Entscheidungsträgern und Infrastruktur
- Innovations- und Gründungsmanagement sowie Unterstützung bei der Prozessskalierung

Weitere Informationen zum Cluster unter www.bioeconomy.de

ISDN-Abschaltung: Hilfestellung für kleine Unternehmen

2018 ist ISDN Geschichte. Dann haben die meisten Netzanbieter alle ISDN-Anschlüsse abgeschaltet und ihre Kunden auf IP umgestellt. Nach den Privatkunden folgen nun die Geschäftskunden. Um eine unterbrechungsfreie IP-Umstellung zu gewährleisten, können sich Unternehmen im Vorfeld darauf vorbereiten und sich gegebenenfalls Unterstützung* holen – ein paar Tipps:

1. Netzanbieter bzw. deren Projektpartner können Auskunft darüber geben, für welchen Zeitraum in der jeweiligen Region die IP-Umstellung geplant ist, bzw. ob eine ISDN-IP-Umstellung für das Unternehmen zum jetzigen Zeitpunkt möglich ist.
2. Projektpartner der Netzanbieter können Angebot und Abschluss des richtigen IP-Anschluss-Vertrages organisieren.

3. Unternehmen sollten ihren Gerätebestand auf dessen IP-Fähigkeit überprüfen; wichtig für kleine Unternehmen: Ist der DSL-Router IP-fähig?
4. Neue Geräte sind ausschließlich IP-fähig. Achtung: Sonderdienste wie Alarmanlagen, Kassensysteme, EC-Cash-Geräte, Fax-Geräte und Brandmeldeanlagen müssen durch den Anlagen- bzw. Geräteanbieter ausgetauscht oder angepasst werden.
5. Unternehmen sollten sicherstellen, dass Router, Endgeräte und Anlagen bereit für den IP-Umstellungstermin sind und diese am Tag der Umstellung installieren.

* Bei der IP-Umstellung unterstützen Partner der Netzanbieter, in Mitteldeutschland die *Communisystems-Care GmbH*. Die IP-Experten stehen sowohl

für die Anschlussauswahl, die Bestandsanalyse der vorhandenen Geräte und die Auswahl neuer Hardware und Endgeräte zur Verfügung. Sie helfen bei der Konfiguration, der Installation und der Funktionsprüfung einschließlich Service und Gerätewartung.

Kontakt

Communisystems-Care GmbH
Anja Klammeck
Gießstraße 18
04229 Leipzig
Tel. 0341 33757175
www.communisystems.com

Die ISDN-IP-Umstellung geschieht nicht automatisch:

Anders als bei Strom oder Gas werden im Zuge der ISDN-IP-Umstellung die verbliebenen ISDN-Kunden von ihrem Netzanbieter angeschrieben, der die Abstellung des Anschlusses innerhalb von wenigen Wochen ankündigt. Der Netzbetreiber erwartet, dass das betroffene Unternehmen seinen Telefonanschlussvertrag auf einen IP-basierten Telefonanschluss ändert. Geschieht das nicht, kündigt der Netzanbieter den Anschlussvertrag und stellt ab. In Folge dessen gibt es für das Unternehmen weder Internet noch Telefon.

– Anzeige –

Beilagenhinweis:

Der Gesamtauflage dieser Ausgabe liegen Prospekte der B4B Supplement und WORTMANN AG bei.

Wir bitten unsere Leser um Beachtung!

Zelthallen – Stahlhallen



RÖDER HTS HÖCKER GMBH

Top Konditionen – Leasing und Kauf

<http://www.hts-ind.de> – Telefon: 06049 95100

Verordnung über Verdunstungskühlanlagen: Umfangreiche Prüfpflichten in Kraft

Betreiber von Verdunstungskühlanlagen, Kühltürmen und Nassabscheidern müssen seit dem 20. August 2017 umfangreiche Prüf- und Anzeigepflichten beachten. Grund ist die neue 42. Bundesimmissionsschutzverordnung, die erstmals umfangreiche rechtliche Anforderungen hinsichtlich Aufbau, Betrieb und Überwachung derartiger Anlagen festgelegt hat.

Kontakt



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

Verdunstungskühlanlagen kommen vielfach als offene Rückkühlwerke bei Kälte-, Klima- oder Energieerzeugungsanlagen zum Einsatz. Sie werden deshalb nicht nur in der Industrie und Energiewirtschaft sondern auch im Handel, in der Gastronomie sowie an Hotel- oder Bürogebäuden genutzt. Neben diesen Anlagen regelt die Verordnung auch den Betrieb von Kühltürmen mit mehr als 200 MW und Nassabscheidern, die in der Industrie zur Abluftreinigung eingesetzt werden.

Was ist beim Betrieb bestehender Anlagen zu beachten?

Das Nutzwasser der Anlage muss betriebsintern alle zwei Wochen auf chemische, physikalische oder mikrobiologische Kenngrößen untersucht werden. Alle drei Monate sind Proben des Nutzwassers durch akkreditierte Labore auf

die Parameter allgemeine Koloniezahl und Legionellen zu bestimmen. Wurden bislang keine Untersuchungen durchgeführt, war dies erstmals bis zum 19. September 2017 erforderlich. Werden die Legionellenprüfwerte zwei Jahre hintereinander nicht überschritten, lässt sich das Prüfintervall auf sechs Monate verlängern.

Wird bei einer Laboruntersuchung festgestellt, dass die Legionellenkonzentration um den Faktor 100 angestiegen ist, müssen die Betreiber die Ursachen ermitteln und gegebenenfalls Sofortmaßnahmen ergreifen.

In einem Betriebstagebuch sind alle wichtigen Informationen zur Anlage, zu den Ergebnissen der betriebsinternen und -Laborprüfungen sowie eventuell ergriffene Maßnahmen zu dokumentieren.

Welche Fristen gilt es zu beachten?

Bis 20. August 2018 müssen die Betreiber ihre Anlagen der zuständigen Behörde anzeigen. Die Anzeige muss Angaben zum Standort (Adresse, Geokoordinaten), zum Betreiber (Name, Adresse, Ansprechpartner), zur Art (Verdunstungskühlanlage, Nassabscheider oder Kühlturm) und zum Datum der erstmaligen Inbetriebnahme der Anlage beinhalten. Alle fünf Jahre sind Anlagen von öffentlich bestellten Sachverständigen oder

Inspektionsstellen des Typs A zu überprüfen. Für bestehende Anlagen gelten altersabhängige Übergangsbestimmungen. Bei vor dem 19. August 2011 (bzw. 2013, 2015, 2017) in Betrieb genommenen Anlagen muss die erste Prüfung bis zum 19. August 2019 (bzw. 2020; 2021; 2022) erfolgen.

Was gilt bei neuen oder geänderten Anlagen?

Wird eine Anlage erstmals in Betrieb genommen oder Anlagenteile so verändert, dass dies die Ausbreitung von Legionellen beeinflussen kann, sind eine Reihe zusätzlicher Vorschriften zu beachten. Dazu zählen der Einsatz geeigneter Werk- und Betriebsstoffe, Vorrichtungen für Entleerung, Bioziddosierung und Probenahme sowie die Einhaltung des Standes der Technik.

Vor der (Wieder-) Inbetriebnahme einer Anlage ist unter Beteiligung einer hygienisch fachkundigen Person eine Gefährdungsbeurteilung mit Risikoanalyse und Risikobewertung durchzuführen. Die Laboruntersuchung und die Anzeige bei der Behörde muss innerhalb der ersten vier Wochen nach (Wieder-) Inbetriebnahme erfolgen. Als Wiederinbetriebnahme zählt bereits eine Unterbrechung von mehr als einer Woche. Weitere Informationen zum Thema unter www.halle.ihk.de / Rubrik Umwelt.

Kontakt



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

30. IndustrieTag InformationsTechnologie (IT)²

Wie Unternehmen über die sogenannte Anomalieerkennung Industrieanlagen und kritische Infrastrukturen schützen und den gefürchteten Blackout verhindern können – darum geht es unter anderem beim 30. IndustrieTag InformationsTechnologie [(IT)²] am 21. November 2017 in der IHK Halle-Dessau.

Der (IT)² ist eine fachwissenschaftliche Veranstaltung, ausgerichtet vom Universitätszentrum Informatik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg in Kooperation mit der IHK Halle-Dessau und dem Cluster IT Mitteldeutschland e. V., un-

terstützt vom Dienstleistungszentrum Wirtschaft der Stadt Halle (Saale). Die Teilnehmer erwarten Fachvorträge zu aktuellen Projekten aus Forschung und Wirtschaft sowie die Möglichkeit zum Netzwerken. Ein weiteres Ziel ist es, Studierende der Informatik, Bioinformatik oder Wirtschaftsinformatik für die Arbeit in Firmen aus der Region zu gewinnen: mit Praktika, wissenschaftlichen Abschlussarbeiten und als Absolventen. Informationen zu Programm und Anmeldung unter www.uni-halle.de/uzi/veranstaltungen

Mitteldeutsches Firmenbesuchsprogramm am 12. Dezember 2017: Qualitätsmanagementsystem richtig umsetzen – Revision der DIN EN ISO 9001

Was Unternehmer im Zuge der Revision der DIN EN ISO 9001 beachten müssen, das erfahren sie beim mitteldeutschen Firmenbesuchsprogramm am 12. Dezember 2017 bei Gastgeber Schöck Bauteile GmbH in Landsberg.

Zum Hintergrund: Die Norm für Qualitätsmanagementsysteme DIN EN ISO 9001:2015 wurde grundlegend überarbeitet. Zum 15. September 2018 läuft die Übergangsfrist zur Einführung ab, Zertifizierungen auf der bisherigen Normgrundlage ISO 9001:2008 sind dann ungültig und müssen zurückgezogen werden. Änderungen betreffen zum

Beispiel die verstärkte Verantwortung der Leitung und den risikobasierten Ansatz, mit welchen der vorbeugende Charakter von Qualitätsmanagementsystemen betont und verstärkt wird.

Die Teilnehmer des mitteldeutschen Firmenbesuchsprogramms erfahren, wel-

che konkreten neuen Anforderungen auf sie zukommen, aber auch mit welchen Möglichkeiten die Veränderungen praktikabel und effektiv umzusetzen sind.

Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de | ☎ 157103574

Die ISO 9001 legt die Mindestanforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem fest, die von Unternehmen umzusetzen sind, um die Kundenanforderungen sowie weitere Anforderungen an die Produkt- bzw. Dienstleistungsqualität zu erfüllen. Die Unternehmensberatung des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle fördert die Einführung oder Anpassung eines Qualitätsmanagementsystems im Unternehmen durch einen nichtrückzahlbaren Zuschuss.

Kontakt



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

– Anzeige –



BESTPRACTICE IN SACHSEN-ANHALT

Mit effizienten Beispielen voran. Wir machen Energiegewinner.

Zur Nachahmung empfohlen:
Bis zu 50% Förderquote:
„Sachsen-Anhalt ENERGIE“ unterstützt
Energieeffizienzmaßnahmen
Teilen Sie Ihre Erfahrungen und erhalten Sie über
die LENA einen zusätzlichen Bonus von 5 %!



LENA
Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH
Wir machen Energiegewinner.



**DEUTSCHLAND
MACHT'S
EFFIZIENT.**



ENERGIEGEWINNER WERDEN!

Im Rahmen einer Best-Practice-Kampagne wurde im Frühjahr 2017 der Startschuss für die „Energieeffizienz-Roadshow Sachsen-Anhalt“ gegeben. In einer gelungenen Kooperation mit der Investitionsbank, der IHK Magdeburg und der IHK Halle-Dessau wird ein kompaktes Programm zu Energieeffizienz-Best-Practice-Beispielen, dem Förderprogramm „Sachsen-Anhalt ENERGIE“ und den Service-Angeboten der Industrie- und Handelskammern präsentiert. In regionalen Einzelveranstaltungen in ganz Sachsen-Anhalt wird dabei aufgezeigt, dass Energieeffizienz und Ressourcenschonung doppelt nützlich sind. Sie sparen den Unternehmen Kosten und der Umwelt Belastungen.

Die Veranstaltungen sind kostenfrei. Interessierte, insbesondere Unternehmensvertreter, sind herzlich willkommen.

Weitere Informationen zu Roadshow-Terminen unter www.lena.sachsen-anhalt.de

International

UN-Kaufrecht bietet Vorteile im internationalen Geschäft

Der Brexit wirft viele Rechtsfragen auf – unter anderem bezüglich des anwendbaren Vertragsrechts mit britischen Geschäftspartnern. Die eventuelle Wahl des Rechts eines „neutralen“ Staates unter Ausschluss des UN-Kaufrechts will dabei wohlüberlegt sein. Denn das auf internationale Warenkaufverträge zugeschnittene UN-Kaufrecht bietet häufig passgenaue Lösungen.

Der Brexit – Auswirkungen auf das Vertragsstatut

Der Brexit berührt viele Bereiche des Geschäftslebens. Dazu gehört auch, welches Recht künftig auf Verträge mit britischen Geschäftspartnern anwendbar ist. Derzeit ist dies – für UK und Deutschland gleichermaßen – durch die sogenannte Rom-I-EU-Verordnung geregelt. Vereinbaren die Parteien kein bestimmtes Recht, gilt (bei Kaufverträgen) das Recht des Staates, in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt beziehungsweise Sitz hat. Kommt es zum Brexit, so gilt die EU-Verordnung im Vereinigten Königreich nicht mehr unmittelbar. Aller Voraussicht nach wird aber eine entsprechende Regel des britischen internationalen Privatrechts (IPR) den gleichen Inhalt haben. Bereits unter der jetzigen Rechtslage versuchen britische Geschäftspartner gleichwohl häufig, die Vereinbarung englischen Rechts durchzusetzen. Diese Tendenz könnte sich nach einem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU noch verstärken. Denn in diesem Fall fällt das EU-Recht als verbindende Klammer zwischen deutschem und englischem Recht weg.

Natürlich ist die Vereinbarung eines nationalen Rechts zwischen deutschen und englischen Geschäftspartnern ein gangbarer Weg, zumal sowohl vor deutschen als auch vor englischen Gerichten eine solche Rechtswahl Bestand hat. Eine andere Frage ist jedoch, ob dies immer sinnvoll ist. Denn mit dem UN-

Kaufrecht steht ein alternatives Regelwerk zur Verfügung, das genau auf internationale Kaufverträge zugeschnitten ist.

Die Vorteile des UN-Kaufrechts

Das UN-Kaufrecht ist ein von der UN-Kommission für internationales Handelsrecht entwickeltes völkerrechtliches Übereinkommen, das den internationalen Warenkauf regelt. Voraussetzung für seine Anwendung ist, dass die Vertragsparteien ihre Niederlassung in verschiedenen Vertragsstaaten haben oder die Regeln des IPR die Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates vorsehen. Zwar hat das Vereinigte Königreich das UN-Kaufrecht nicht ratifiziert. Aufgrund des sowohl in Deutschland wie auch im UK geltenden Prinzips des Rechts des Verkäuferstaates gelangt man aber zur Anwendung des in Deutschland anwendbaren Rechts und damit auch des von Deutschland ratifizierten UN-Kaufrechts.

Etwas anderes würde nur dann gelten, wenn man das UN-Kaufrecht ausschließt und stattdessen rein nationale Regelungen vereinbart. Doch Vorsicht: Hierdurch würden einige Vorteile außer Acht gelassen, die das UN-Kaufrecht unbestreitbar hat.

Die Vorteile im Überblick:

- Das UN-Kaufrecht ist für den internationalen Handel entwickelt worden und berücksichtigt daher dessen Besonderheiten.
- Als zwischenstaatliches Recht muss es nicht vor dem Hintergrund einer konkreten Rechtsordnung ausgelegt werden.
- Als Spezialregelung ist es unabhängig von nachfolgenden Änderungen im nationalen Recht und bietet daher eine verlässliche Grundlage für die Gestaltung längerfristiger Ex- und Importverträge.

- Auch die mitunter komplizierte Beantwortung der Frage, welches Recht anwendbar ist, stellt sich im Falle des UN-Kaufrechts nicht, da dieses bereits unmittelbar solche Sachverhalte regelt und daher die Regeln des IPR gar nicht erst anwendbar sind.

Beispiel Verträge

Ein Beispiel für die Praktikabilität des UN-Kaufrechts ist dessen prinzipielle Formfreiheit für Verträge. Zwar ist es aus Beweisgründen anzuraten, einen Vertrag schriftlich abzuschließen. In welcher Sprache dies erfolgt, bleibt aber den Vertragsparteien überlassen. Knüpfen nationale Sprachgesetze die Wirksamkeit eines Vertrages an die Verwendung einer bestimmten Sprache, greift diese Verpflichtung im Falle der Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts ins Leere. Denn dann sind ausschließlich die völkerrechtlichen Sonderregeln des UN-Kaufrechts anwendbar.

Die ansonsten eventuell bestehende Anforderung, einen Vertrag zu dessen Wirksamkeit in einer bestimmten Sprache abzufassen, ist folglich ein weiterer Grund, das UN-Kaufrecht nicht vor schnell auszuschließen.

Eine optimierte Vertragsgestaltung ist letztlich immer vom Einzelfall abhängig und es ist denkbar, zumindest teilweise nicht auf das UN-Kaufrecht, sondern nationale Regelungen abzustellen. Eine Auseinandersetzung mit den Regeln des UN-Kaufrechts ist aber in jedem Fall sehr sinnvoll.

Einen praxisnahen Überblick zum Thema liefert eine von der GTAI herausgegebene Publikation, zu finden auch unter www.halle.ihk.de | ☎ 3848108

ACHIM KAMPF, GTAI

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
International
Michael Drescher
Tel. 0345 2126-353
mdrescher@halle.ihk.de

US-Markt erschließen – Savannah kennenlernen!



Unternehmen, die sich im US-amerikanischen Markt etablieren oder ihr bereits bestehendes US-Geschäft ausbauen wollen, sollten einmal die Südstaaten der USA in den Blick nehmen. Savannah, die Hallesche Partnerstadt in Georgia, bietet sich dazu an:

Geschäftsreise nach Savannah: 9. bis 13. April 2018

Das dortige World Trade Center Savannah lädt deutsche Unternehmen ein, Stadt und Region während des Savannah Gateway Regional Showcase vom 9. bis 13. April 2018 aus wirtschaftlicher Sicht kennenzulernen und potenzielle Geschäftspartner zu treffen. Dabei geht es auch um die Drehkreuzfunktion der Region, um weitere Bundesstaaten der USA zu erschließen. Parallel wollen die amerikanischen Gastgeber mit dem zeitgleich stattfindenden Savannah Music Festival auf die hohe Lebensqualität der sogenannten Coastal Geor-

gia Region verweisen. Mit der Einladung möchte die Stadt Savannah ihre Partnerschaft mit Halle (Saale) in ökonomischer Hinsicht stärken und nicht nur Unternehmen aus Halle sondern auch explizit aus Mitteldeutschland ansprechen.

Informationstreffen in Halle (Saale): 8. November 2017

Interessierte Unternehmen können am 8. November dieses Jahres in Halle (Saale) Vertreter von Wirtschaftsförderorganisationen aus Savannah und dem Bundesstaat Georgia treffen, um Details zur Region und zum Savannah Gateway Regional Showcase zu erfahren. Ort und Zeit für das Treffen standen zu Redaktionsschluss noch nicht fest. Interessenten wenden sich daher bitte an die IHK (siehe Kontakt). Mehr Informationen bzw. Direktanmeldung für die Reise im April 2018 unter <http://savannahgatewayshowcase.com/> sowie unter www.halle.ihk.de | ☎ 3848578

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsführerin
International
Birgit Stodtke
Tel. 0345 2126-274
bstodtke@halle.ihk.de

Business Roundtable Israel

15. November 2017 im Technologiepark Weinberg Campus Halle (Saale)

Israel ist ein wichtiger Absatzmarkt und internationaler Hightech-Standort. In einer Vielzahl von Branchen bestehen gute Geschäftschancen für ausländische Exporteure. Welche dies sind und mit welchen Herausforderungen deutsche Unternehmer rechnen müssen, erläutert Michel Weinberg beim diesjährigen Business Roundtable Israel. Der stellvertretende Geschäftsführer der Deutsch-Israelischen Auslandshandelskammer ist ein ausgewiesener Experte der israelischen Wirtschaft und kennt das Engagement deutscher Firmen in Israel. Im Anschluss an den Roundtable steht er auch für individuelle Fragen zur Verfügung.

Interessierte Unternehmen können sich bis zum am 8. November für den kostenfreien Business Roundtable anmelden.

Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de | ☎ 157102897



Ein Wahrzeichen von Tel-Aviv: das Azrieli Center

Kontakt



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

Internationale Wirtschaftsinformationen von Germany Trade & Invest

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Außenwirtschaftsagentur der Bundesrepublik Deutschland und versteht sich als erste Anlaufstelle für den exportorientierten Mittelstand in Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland. Zudem wirbt die Gesellschaft für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung vor Ort.

Die GTAI-Wirtschaftsanalysten berichten laufend zu über 120 Ländern und liefern damit die Wissensgrundlage für die Vorbereitung und Durchführung von Auslandsgeschäften. Das Informationsangebot reicht von der Darstellung der länderspezifischen Wirtschaftslage und der weltweiten Entwicklung bis hin zu Branchentrends sowie Rechts- und Zollregelungen.

Diese Informationen sind im Internet verfügbar. Nach einmaliger Registrie-

rung lassen sich (fast) alle Länderartikel kostenlos abrufen oder ein länderspezifischer Newsletter abonnieren.

Zudem veröffentlicht GTAI eine breit gefächerte Auswahl internationaler Ausschreibungshinweise, etwa Projekte der KfW-Entwicklungsbank sowie aktuelle Tender im Rahmen von Entwicklungsprojekten. Sechs Mal im Jahr erscheint außerdem das Printmagazin „Markets“.

Anbei eine aktuelle Auswahl der über 7.000 eingestellten Artikel*:

Chemische Industrie kommt in den Niederlanden wieder in Schwung

Das Wirtschaftswachstum und steigende Investitionen sorgen in den Niederlanden für Impulse in der chemischen Industrie. Nachdem die Nachfrage zwischen 2012 und 2015 stark zurückging, wird für 2017 ein Umsatzrekord von 52 Mrd. Euro erwartet. Der Großteil des Branchenumsatzes entfällt auf Basischemikalien. Biobasierte Chemie gilt als Wachstumsmarkt. Viele globale Marktführer sind im Land vertreten. Deutschland ist der wichtigste Zulieferer chemischer Erzeugnisse.

Verhandlungspraxis: Geschäfte in Indien abschließen

Um Geschäfte in Indien abzuschließen, ist es wichtig, sich auf vielfältige Kulturen, ungewohnte Sitten und Mentalitäten einzustellen. Zugang zu den generell offenen und gastfreundlichen Menschen erleichtern die verbreiteten Englischkenntnisse. Indische Geschäftsleute zeigen dabei große Euphorie und verhandeln äußerst geschickt. Interkulturelle Faktoren sind für beidseitige Erfolge entscheidend.

Italienischer Markt für Solarenergie stabilisiert sich

Die Neuinstallationen im Bereich Fotovoltaik (PV) haben sich in Italien nach der Abwärtsspirale der letzten Jahre stabilisiert. Die starke Sonneneinstrahlung, hohe Energiepreise und die Förderung für den direkten Verbrauch bieten gute Aussichten für die Solarenergie. Der Markt bleibt vor allem für kleine Dachanlagen und Dienstleistungen interessant. Nach Deutschland verfügte Italien Ende 2016 über die zweithöchste installierte PV-Kapazität in Europa. Der Solarwärmemarkt verliert an Bedeutung.

Vertrieb und Handelsvertretersuche in Polen

Der private Konsum in Polen wächst um bis zu vier Prozent jährlich. Trotzdem kann der Einzelhandel, abgesehen von Discountern und Convenience-Läden, kaum profitieren. Dies überträgt sich auf Großhändler, deren finanzielle Situation schwieriger wird. Der B2B-Bereich muss vor allem seine Verkaufskanäle diversifizieren: Standardbestellungen werden hauptsächlich online getätigt. Ohne polnische Handelsvertreter ist es für deutsche Unternehmen jedoch kaum möglich, bestehende Kunden zu halten und neue Geschäftspotenziale auszuloten.

Wirtschaftsausblick: Vereinigte Arabische Emirate

Das Wirtschaftswachstum der Vereinigten Arabischen Emirate hat sich infolge der anhaltend niedrigen Ölpreise verlangsamt. Wachstumsimpulse werden wohl auch 2017 vor allem vom Nicht-Ölsektor kommen. Zugpferde dürften Dubais Dienstleistungs- sowie die Baubranche bleiben. Das Emirat zeigt sich investitionsfreudig und kündigt stetig neue Projekte an, von denen viele noch bis zur Expo 2020 fertig gestellt werden sollen. Mittelfristig erwarten Analysten ein Anziehen des Wirtschaftswachstums. Daraus ergeben sich auch Chancen für sachsen-anhaltische Unternehmen.

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
International
Michael Drescher
Tel. 0345 2126-353
mdrescher@halle.ihk.de

*Die Langfassungen der Artikel sind zu finden unter www.gtai.de.

Rechtskonform und erfolgreich im Auslandsgeschäft: 9. Mitteldeutscher Exporttag in Magdeburg

Die steigende Komplexität der regulatorischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie teilweise regional sehr unterschiedliche Geschäftspraktiken – das sind die Herausforderungen, vor denen im Exportgeschäft tätige Unternehmen stehen. Doch wie lassen sich vertragliche und finanzielle Risiken dabei minimieren? Antworten lieferte der 9. Mitteldeutsche Exporttag in Magdeburg.

Herausforderungen für Unternehmer

Die von den IHKn aus Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen gemeinsam organisierte Veranstaltung ist zu einer der wichtigsten Informations- und Kommunikationsplattformen für exportorientierte Unternehmen geworden: Insgesamt 136 Geschäftsführer und Entscheider informierten sich bei Vorträgen und in Workshops, wie sie ihr Auslandsgeschäft rechtskonform und erfolgreich gestalten können.

Auf der Podiumsdiskussion vor Ort fasste der auf Auslandsgeschäfte spezialisierte Anwalt und Berater Mathias Ebenhöh die zentralen Herausforderungen für Unternehmer wie folgt zusammen: „Darf ich das überhaupt und wie steht es um die Produkthaftung? Wie komme ich an mein Geld? Welchem Recht unterstelle ich das Ganze?“ An seiner Seite und im Gespräch mit MDR-Moderator Ralf Geißler berichteten die Vertreter dreier sehr unterschiedlicher Unternehmen von ihren Erfahrungen im Auslandsgeschäft.

Best-Practice-Beispiele

Mit seiner 27-Mann-Firma EWS „Die Schuhfabrik“ e.K., einem Spezialhersteller für Sicherheitsschuhe, liefert Inhaber Jörg Schlichting inzwischen bis nach China; die Exportquote liegt bei 15 Prozent. „Aber das Ausfuhrgeschäft braucht einen langen Atem und in jedem Ein-

zelfall die sorgfältige Abwägung: Will ich das unter den jeweils geltenden Rahmenbedingungen überhaupt?“, betonte der Unternehmer. Eine Empfehlung in ähnliche Richtung sprach Hans-Georg Tiede von der Analytik Jena AG, deren Exportanteil bei 80 Prozent liegt, für das kritische Thema Bezahlung aus: „Vereinbaren Sie für jeden Kunden, für jedes Land, am besten für jedes einzelne Exportgeschäft individuelle Zahlungsbedingungen, die den dortigen Gegebenheiten Rechnung tragen und Sie sicher an Ihr Geld kommen lassen.“ Bewährt habe sich dabei das abgestufte Verfahren, den Fertigungs- beziehungsweise Installationsfortschritt an bestimmte Vorauszahlungen zu knüpfen.

Know-how aus Hochschulen nutzen

Die ersten Schritte in Sachen Auslandsgeschäft unternimmt aktuell die JS Lasertechnik GmbH Stendal, ein Dienstleister für professionelle Edelstahl- und Metallverarbeitung. Der heute für Marketing und internationales Management zuständige Mats-Milan Müller hatte noch als BWL-Student in einer Praktikumsarbeit den Gedanken angestoßen, die Firma zu internationalisieren. „Ge-

rade in KMU ist der Geschäftsführer häufig so sehr mit dem Tagesgeschäft befasst, dass er gar nicht die Zeit für derlei Überlegungen findet. Bildungseinrichtungen wie Hochschulen bieten günstige Möglichkeiten, sich Know-how reinzuholen“, empfiehlt Müller. „Jüngst hatten wir einen jordanischen Austauschstudenten bei uns. Der hat unsere Homepage ins Arabische übersetzt, auf der Hannover-Messe für uns gedolmetscht und soll nun Kontakte in die Region knüpfen.“

Exportkontrolle ist Chefsache

Konkreten Nutzwert brachten des weiteren Referate zu Themen wie „Export top, Zahlung Flop – Sicherheiten für Ihr Exportgeschäft“ oder „Pleiten, Pech und Pannen – Typische Vertragsfehler vermeiden“. Ein richtiges Raunen war hörbar, als Manfred Repp vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) den Gästen unter der markigen Überschrift „Mit einem Bein im Knast“ deutlich vor Augen führte, wie sehr die Exportkontrolle, Stichworte „Dual-Use“ und „Nullbescheid“, absolute Chefsache ist.

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
International
Michael Drescher
Tel. 0345 2126-353
mdrescher@halle.ihk.de



Das Salz in der Suppe – Auslandsgeschäfte aus Unternehmenssicht. Es diskutierten, v. l. n. r.: Mathias Ebenhöh, SPECTRA Specialised Trainings KG, Dresden; Mats-Milan Müller, JS Lasertechnik GmbH, Stendal; Moderator Ralf Geißler, MDR; Jörg Schlichting, EWS „Die Schuhfabrik“ e.K., Lutherstadt Eisleben; Hans-Georg Tiede, Analytik Jena AG, Jena

Schweiz: Ab 2018 Mehrwertsteuerpflicht für ausländische Unternehmen

Kontakt

IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
International
Michael Drescher
Tel. 0345 2126-353
mdrescher@halle.ihk.de

Am 1. Januar 2018 tritt die vom Schweizer Parlament beschlossene Teilrevision des Mehrwertsteuergesetzes in Kraft.

Neu daran: Für die obligatorische Steuerpflicht eines Unternehmens ist nicht mehr nur der Umsatz im Inland maßgebend, sondern der Umsatz im In- und Ausland. Unternehmen, die weltweit einen Umsatz von mindestens 100.000

Franken erzielen (das entspricht ca. 86.000 Euro), werden ab dem ersten Franken Umsatz in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig.

Bisher konnten ausländische Unternehmen bis zu einem Umsatz von 100.000 Franken in der Schweiz ihre Leistungen ohne Mehrwertsteuer erbringen.

Bei der Versandhandelsregelung kommt es zu einer Verzögerung um ein Jahr.

Diese wird erst zum 1. Januar 2019 in Kraft treten, da die Schweizerische Post aus technischen Gründen mehr Zeit dafür beansprucht, die Gesetzesbestimmung umzusetzen. Versandhandelsunternehmen werden somit ab 2019 steuerpflichtig, wenn sie mit einfuhrsteuerfreien Kleinsendungen mindestens einen Umsatz von 100.000 Franken pro Jahr erzielen.

Recht und Fair Play

Werbung mit unverbindlicher Preisempfehlung: Wo gibt es Grenzen?

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsführerin
Recht und Fair Play
Dr. Ute Jähner
Tel. 0345 2126-226
ujaehner@halle.ihk.de

Die Werbung mit der unverbindlichen Preisempfehlung (UVP) eines Herstellers ist bei Händlern ein beliebtes Mittel, die Preiswürdigkeit der vertriebenen Ware herauszustellen. Grundsätzlich ist die Werbung mit der richtigen unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers zulässig.

Falsche Preisempfehlungen

Jedoch tragen Mitbewerber immer wieder beschwerdeführend vor, dass andere Werbung mit falschen, überhöhten UVP betreiben. In der Regel handelt es

sich dabei um Preisgegenüberstellungen, in denen Verbrauchern eine Preisersparnis suggeriert wird, die tatsächlich gar nicht erzielt werden kann.

Abmahnung kann drohen

Im Jahr 2016 gingen bei der Wettbewerbszentrale 44 Beschwerden wegen irreführender Werbung mit überhöhten oder nicht existierenden UVP ein, im ersten Halbjahr 2017 bereits 25. Diese betrafen zum Beispiel Branchen wie Sportartikelhandel, KFZ, Augenoptiker, Musikalienhandel und Onlinehandel allgemein. Ist der Vorwurf berechtigt, führt das zu einer mit Zeit und Kosten verbundenen Abmahnung und gegebenenfalls sogar gerichtlichen Auseinandersetzung.

Worauf Händler achten sollten

Unzulässig ist es, als Händler seinen eigenen Preis mit einer tatsächlich gar nicht existierenden UVP zu vergleichen und dem Kunden damit einen Preisvorteil vorzugaukeln. Solche Fälle offenkundig unlauteren Handelns kommen durchaus vor. Auch die Werbung mit einer über-

höhten und damit falschen UVP führt zu wettbewerbsrechtlichen Konsequenzen. Ein solcher Verstoß kann auch durch mangelnde Aufmerksamkeit passieren, wenn eine einmal zutreffende UVP vom Hersteller später reduziert wird. Insoweit ist auch die Frage nach dem Umgang mit ehemaligen UVP von Interesse. Auf sie kann unter Umständen noch Bezug genommen werden, wenn es inzwischen keine neue UVP des Herstellers gibt. Allerdings kann der Vergleich mit dem eigenen Händlerpreis irreführend und damit unzulässig sein, wenn die frühere UVP schon vor langer Zeit aufgehoben wurde. Hier gibt es keine Patentregel; es kommt auf den Einzelfall an.

Übersichtliche Darstellung zum Thema

Eine übersichtliche Darstellung zum Thema hat Frau Elvira Schad von der Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e. V., Büro Dortmund, verfasst. Unter Bezugnahme auf konkrete Fälle und aktuelle Rechtsprechung erläutert sie, was möglich und erlaubt ist bzw. wo die Grenzen für die Händler zu ziehen sind. Der ausführliche Beitrag ist zu finden unter www.halle.ihk.de | 3829876.

Wettbewerbszentrale

Die Wettbewerbszentrale ist die größte und einflussreichste Selbstkontrollinstitution für fairen Wettbewerb. Als branchenübergreifende und unabhängige Institution der deutschen Wirtschaft unterstützt sie den Gesetzgeber als neutraler Ratgeber bei der Gestaltung des Rechtsrahmens für den Wettbewerb, bietet umfassende Informationsdienstleistungen rund um das Wettbewerbsrecht, berät ihre Mitglieder in allen rechtlichen Fragen des Wettbewerbs und setzt als Hüter des Wettbewerbs die Spielregeln im Markt – notfalls per Gericht – durch. Getragen wird die gemeinnützige Organisation von mehr als 1.200 Unternehmen und über 600 Kammern und Verbänden der Wirtschaft. Mehr unter www.wettbewerbszentrale.de

Im Porträt

Stefan Lenk, geschäftsführender Gesellschafter der Ausbildungs- und Fahrschulcenter Lenk GmbH, engagiert sich in mehreren IHK-Gremien

Unverhofft kommt oft: Da hatte der heute 40-jährige Stefan Lenk 2006 gerade seine eigene Fahrschule gegründet. Und nur kurze Zeit später erfuhr er bei einem Termin in der IHK-Geschäftsstelle Eisleben von der Möglichkeit, für die IHK-Vollversammlung zu kandidieren und sich dort ehrenamtlich für die Belange junger Unternehmer einzusetzen. „Da hab' ich spontan entschieden: Das machst du – und ich wurde dann auch gewählt“, erinnert sich Lenk.

Das große Ganze im Blick

„Netzwerke zu bilden, meine Meinung kundzutun, mitzugestalten, kurz: etwas zu erreichen und dabei auch die Belange des kleinen Mannes und nicht nur jene der großen Unternehmen zu betrachten – das hielt und halte ich für eine gute Idee“, beschreibt der gelernte Kfz-Elektriker seine Motivation. Und freimütig schildert Lenk, welcher enormen Lernprozess er während seines Engagements in Vollversammlung und Verkehrsausschuss (und neuerdings noch im Arbeitskreis Bildung) der IHK durchlaufen hat: „Man muss sich öffnen. Am Anfang bin ich mit der Haltung rangegangen: Es interessiert mich ja nur, was mich betrifft. Doch ich habe gelernt, dass es in den IHK-Gremien nicht um den Einzelnen oder eine bestimmte Branche, sondern um das große Ganze geht. Das schließt ein, dass ich mich eben auch für Themen wie Tourismus oder TTIP mitverantwortlich fühle und entsprechend damit auseinandersetze.“

Eigenen Horizont erweitern

Noch ein Beispiel: Bei einer IHK-Delegationsreise nach Polen, an der Lenk teilnahm, sei es um die Elbe-Oder-Wasserstraße gegangen. „Das Thema ist



Stefan Lenk nimmt auch im Ehrenamt das Steuer mit in die Hand.

denkbar weit weg von meinem Alltag, gleichwohl war es faszinierend zu sehen, wie im Detail Interessenvertretung betrieben wird. Meine Frau findet sowieso, dass ich in die Politik gehen sollte, weil ich so gern diskutiere und mich mit anderen Sachen beschäftige. Da ist was dran: Auch als Fahrlehrer habe ich es ja mit sehr vielen unterschiedlichen Menschen und Meinungen zu tun.“ Andere Blickwinkel kennenzulernen, den eigenen Horizont zu erweitern – das steht für Stefan Lenk ganz klar auf der Habenseite seines ehrenamtlichen Engagements.

Rückschläge verkraften

Freilich habe es auch schmerzliche Momente gegeben. „Als ich gegen die Verdopplung der Prüfungsgebühren für Gefahrgutfahrer aufgestanden bin, habe ich in der Vollversammlung und selbst bei Mitstreitern aus dem Verkehrsausschuss nicht die erhoffte Unterstützung und Mehrheit erhalten.“ Den Nackenschlag habe er aber überwunden: „So ist nun mal Demokratie – und ich ermahne mich selbst, immer daran zu denken, dass bei der IHK eben das Gesamtinteresse im Fokus steht.“

Zumal: Bei der Erörterung des Verkehrswegeplans habe ich mich ja auch dagegen gewandt, für jedes Örtchen eine Umfahrung zu fordern. Wir müssen da weiterdenken und vor dem Hintergrund knapper Mittel auch die Instandhaltung im Blick haben.“

Ehrenamt und Geschäft koordinieren

Im letzten halben Jahr, auch das bekennt der Unternehmer offen, habe er bei seinem ehrenamtlichen Engagement ein paar Abstriche machen müssen: „In der Firma ist gegenwärtig unwahrscheinlich viel zu tun; und der übliche Mittwochstermin für die IHK-Vollversammlung ist bei uns immer großer DEKRA-Prüfungstag. Ich studiere die Tagesordnung zu jeder Sitzung daher sehr genau, wäge ab, mache es mir nicht leicht: Wenn ich Punkte sehe, bei denen ich es für unabdingbar halte, mich einzubringen, hat das Ehrenamt dann sogar Vorfahrt vorm Geschäft“, betont Stefan Lenk.

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

AFC Ausbildungs-
-& Fahrschulcenter
Lenk GmbH
Lindenallee 29
06295 Lutherstadt
Eisleben
Tel. 03475 612144
www.afc-lenk.de

Namen & Nachrichten



Unternehmergeist, Innovation und Kreativität: Dafür zeichnet der „Große Preis des Mittelstandes“ einmal im Jahr herausragende mittelständische Unternehmen aus ganz Deutschland aus. Zwei Preisträger kommen dieses Mal aus Sachsen-Anhalt. Die **Polifilm Extrusion GmbH** produziert am Standort Weißandt-Görlau mit knapp 900 Beschäftigten Schutzfolien, unter anderem für die Automobilindustrie und das Baugewerbe. Das Familienunternehmen besteht bereits seit über 40 Jahren und ist weltweit aktiv. Prokurist Jörg Wingefeld (im Bild) freut sich sichtlich über die von der Leipziger Oskar-Patzelt-Stiftung vergebene „Trophäe“. Diese erhielt auch die in der Altenpflege tätige Humanas GmbH aus dem Landkreis Börde. Wirtschaftsminister Armin Willingmann gratulierte den Preisträgern im Beisein von Staatssekretär Thomas Wünsch und zählt sie zusammen mit den Finalisten zur unternehmerischen Elite des Landes.



Diesmal war Sachsen-Anhalt an der Reihe, genauer gesagt die Stadt Bitterfeld-Wolfen: Bundespräsident Dr. Frank-Walter Steinmeier (im Bild rechts) reiste Mitte September gemeinsam mit dem Diplomatischen Korps, das sind Botschafterinnen und Botschafter sowie hochrangige Vertreter internationaler Organisationen, in die Chemieregion Sachsen-Anhalts. Ministerpräsident Dr. Reiner Haseloff (zweiter von links) nahm ebenfalls teil. Erstes Etappenziel: die **Bayer Bitterfeld GmbH**. Dort empfingen Dr. Hartmut Klusik, Vorstandsmitglied für die Bereiche Personal, Technologie und Nachhaltigkeit (zweiter von rechts) sowie Dr. Dirk Waider, Vorstandsmitglied der Gelsenwasser AG (im Bild links) die Gäste. Mit der Gründung des neuen Produktionsstandortes in Bitterfeld kurz nach der deutschen Einheit hat der Aspirin-Produzent wesentlich zum erfolgreichen Strukturwandel der Chemieregion beigetragen. Die modernen Produktionsanlagen sind Beleg dafür, wie innovative Technik die pharmazeutische Herstellung bei Bayer prägt. Organisiert wurde das Treffen vom Bundespräsidialamt und der Staatskanzlei in Magdeburg. Durch die jährlich stattfindenden Informations- und Begegnungsreisen sollen ausländische Diplomaten Deutschland und die Vielfalt seiner Regionen kennenlernen.



40 Millionen Euro will die belgische **Immobiliengruppe VGP NV** in den Star Park investieren. Geplant sind drei Logistik- und Fertigungshallen mit einer Größe von 20.000 bis 35.000 Quadratmetern, die an circa zehn bis zwölf andere Unternehmen vermietet werden sollen – vorrangig aus der Logistikbranche, dem Onlinehandel und der Automobilindustrie. Gespräche mit einem ersten Mieter laufen bereits. Der Stadt Halle (Saale) zufolge könnten so insgesamt 200 dauerhafte Arbeitsplätze im gewerblichen und kaufmännischen Sektor entstehen. Die erste Halle soll bereits in einem Jahr bezugsfertig sein. Durch seine optimale logistische und verkehrsstrategische Anbindung ist der Star Park ein überaus attraktives Gewerbegebiet für nationale und internationale Firmen. Mit der belgischen Immobiliengruppe haben sich inzwischen elf Unternehmen auf dem insgesamt 230 Hektar großen Areal angesiedelt.



Frauen mit Garantie zum Erfolg hieß es am 22. und 23. September 2017 in Köthen (Anhalt). Bereits zum dritten Mal trafen sich dort im Rahmen der diesjährigen **Unternehmerinnenkonferenz REGIA//17** engagierte Unternehmerinnen, Frauen in Führungspositionen und mithelfende Ehefrauen. Veranstalter war der UNS – Unternehmerinnenstammtisch e. V. Rund 50 Teilnehmerinnen nutzten die Plattform zum persönlichen Austausch. Hier im Bild: Kerstin Heinemann, Cornelia Rayermann und Anke Eppinger-Kirchhof (v. l. n. r.). Zahlreiche Fachvorträge und Workshops lieferten inspirierende Impulse. Dr. Ilona Bürgel erinnerte zum Auftakt daran, dass jede Unternehmerin mit ihrer Einstellung die Motivation ihrer Mitarbeiter positiv beeinflussen kann. Dr. Andrea Ferber machte am zweiten Konferenztag deutlich, dass der Verkauf ein sozialer Dienst und damit Geld zu verdienen keine Schande sei. Die richtige innerliche Haltung spiele eine zentrale Rolle und trage wesentlich zum Erfolg bei. Anschließend teilten die Unternehmerinnen Erfahrungen beim Verkauf ihrer Produkte oder Leistungen und diskutierten, wie sich Störfaktoren ausräumen lassen.



Wie lassen sich Menschen mit Behinderung ins Arbeitsleben inkludieren? Darum ging es in einer Veranstaltung bei der IHK Halle-Dessau. Zuschüsse zahlt der Staat etwa zu den Personalkosten. Gefördert werden kann auch, wenn ein Arbeitsplatz errichtet oder umgebaut werden muss. Untersuchungen zufolge wissen allerdings nur 62 Prozent der kleinen Unternehmen, dass sie staatliche Förderungen bekommen können, und wiederum nur die Hälfte davon nutzt diese auch. Das hat Folgen, wie **Nadine Wettstein** (im Bild links), freie Dozentin und Beraterin für Inklusion, referierte. Statistisch gesehen braucht ein Mensch mit Behinderung rund 100 Tage länger, um eine neue Arbeitsstelle zu finden als ein Bewerber ohne Handicap. Dabei können sie mit der entsprechenden Förderung motivierte und qualifizierte Mitarbeiter sein. Nadine Wettstein weiß übrigens genau, wovon sie redet: Sie erblindete im Alter von 18 Jahren und trifft immer wieder auf Berührungsängste im Umgang mit behinderten Menschen.



Den weltweit größten und modernsten Produktionsstandort für die Oberflächenbehandlung von Aluminium kann seit neuestem die Saalestadt Bernburg vorweisen. Der belgische **Metallveredler Coil** investierte über 24 Millionen Euro und weihte Mitte September die zweite Fertigungslinie im Salzlandkreis ein. Die positive Unternehmensentwicklung in den vergangenen Jahren machte die Kapazitätserweiterung jetzt notwendig. Im Blick hatte das Unternehmen diese Großinvestition aber schon länger. Die Konzeption der Produktionshalle war von Anfang an auf eine zweite Fertigungslinie ausgerichtet. Das Unternehmen erhöhte aber nicht nur die Kapazitäten, sondern optimiert so Qualität und Leistung. Ganz neu: Die unterschiedlichen Färbemöglichkeiten der Aluminiumbleche in den Tönen Kupfer, Gold und Bronze. Mit vielfältigeren Fassadenverkleidungen kann das Unternehmen so die stetig wachsenden Kundenanforderungen erfüllen.

Der Service

Börsen und Geschäftskontakte

Gewerbeflächenbörse

Weitere Informationen und ein Abkürzungsverzeichnis für die Angaben der Energie-merkmale unter www.halle.ihk.de | ☎ 2504

Kontakt: Nadine Kaiser, Tel. 0345 2126-266, E-Mail: nkaiser@halle.ihk.de

Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Haftung!

Angebote

06112 Halle (Saale)

Unternehmer vermietet Bürofläche mit insgesamt 112 m², bestehend aus 8 getrennten Räumen in der 1. Etage eines zweistöckigen Bürogebäudes; Warmwasser – Zentralheizung; Parkplätze vorhanden; teilbar; Um-/Ausbaumöglichkeiten; geeignet für Handel und DL-Branche.

☎ GB-1303

Unternehmensbörse „nexas-change“

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

Kontakt: Susann Sommer, Telefon: 0345 2126-452, Fax: 0345 212644-452 oder E-Mail: ssommer@halle.ihk.de

Verkaufsangebote

Unternehmen der Entsorgungsbranche sucht Nachfolger aus Altersgründen.

☎ 157286

Unternehmen für Bürokommunikationstechnik aus Altersgründen abzugeben. Die seit über 25 Jahren inhabergeführte GmbH mit festem Vertragskundenstamm sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen fachlich versierten Nachfolger.

☎ 157285

Fischspezialitäten-Restaurant „Nautilus-Zeit“ sucht aus Altersgründen einen Nachfolger.

☎ 157284

Recyclingbörse

Hinweis: Interessenten werden gebeten über die Internetseite www.ihk-recyclingboerse.de direkt Kontakt zu den Inserenten der nachfolgenden Angebote/Nachfragen aufzunehmen. Kontakt: Silvana Theis, Telefon: 0345 2126-263, E-Mail: stheis@halle.ihk.de

Nachfragen

Unternehmen sucht gebrauchte, aber noch funktionsfähige medizinische Geräte, Ausrüstungen und Equipment (nur von Kliniken und niedergelassenen Ärzten).

☎ HAL-N-2277-12

Geschäftsangebote ausländischer Unternehmen

Angebote, Gesuche, Kooperationen

Kroatien

Kroatische Firma im Bereich Planung und Produktion von Fertighäusern, Dächer, Garagen und Carport sucht Vertriebspartner. Wir haben in unserem Team Architekten, Statiker, Technische Zeichner sowie ausgebildete Bauleiter. Unsere Produktion umfasst Bungalows, Einfamilienhäuser, Doppelhäuser und Mehrfamilienhäuser bis vier Obergeschosse und mehr. Alle unsere Häuser sind individuell geplant und nach RAL/Ü Zertifikat gebaut und montiert.

Wir suchen selbstständige Vertriebspartner und Quereinsteiger bzw. Vertriebspartner, die noch nicht selbstständig sind, aber Interesse haben, mit der Zeit und wachsendem Erfolg selbstständig zu werden. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt: Herr Miljenko Brk, BRK i PARTNER d.o.o. Tel.: 0049-15787719566., brkipartner@gmail.com.

☎ K9/2017

Aktuelle Kooperationsangebote aus der Datenbank des Enterprise Europe Network (EEN)

Interessenten finden diese und weitere Kooperationsangebote auf der Webseite: <http://st.enterprise-europe-germany.de/marktplatz.html>

Kontakt: IHK Magdeburg, Enterprise Europe Network Sachsen-Anhalt, Katharina Berger, Telefon 0391 5693-342, E-Mail: katharina.berger@een-sachsen-anhalt.de

Großhändler sucht Zulieferer aus Landwirtschaft, Maschinenbau, Verbrauchs- und Luxusgüter

Ein britischer Händler mit internationalen Verbindungen hat über 35 Jahre Erfahrungen im Handel mit Vermögensklassen wie Öl und Gas zur Energiegewinnung, Agrarrohstoffe, „harte“ Rohstoffe, Metalle, Mineralien, Schwerindustrie und Konsumgüter. Das Unternehmen bietet neuen Zulieferern dieser Güter eine Dienstleistungsvereinbarung an.

☎ EG0717 UK02

Nachhaltige Baumaterialien, Ausrüstungen und Dienstleistungen gesucht

Eine portugiesische Firma ist spezialisiert auf den Bau- und Rekonstruktionssektor und sucht neue Zulieferer von umweltfreundlichem Baumaterial und Ausrüstungen wie Holzhäuser, erneuerbare Energien, Öko-Baumaterial, um ein 100%-nachhaltiges Bauprojekt zu entwickeln. Die Firma sucht auch Spezialisten für den Bau eines Null-Energie-Hauses oder Passivhauses per Handels- oder Dienstleistungsvereinbarung oder Zuliefervereinbarung.

☎ EG0717 PT01

Innovative Tageslichtsysteme – Vertriebspartner gesucht

Eine türkische Unternehmensgruppe hat ein innovatives Tageslichtsystem entwickelt. Die neue Technologie liefert eine Leistungssteigerung von 40 Prozent. Gesucht werden Vertriebspartner überall in Europa.

☎ EG0717 TR01

Zusatzprodukte für Motorräder

Eine tschechische Firma, die Service und Verkauf von Motorrädern und Zusatzprodukte anbietet, sucht Hersteller und Zulieferer von Produkten aus Leder, Textil und Plastik wie Reinigungsbürsten für Ketten, Plexiglasschilder, Multifunktionsbücher, Taschen u.a. für Motorräder und bietet Vertriebsvereinbarungen für die Tschechische Republik an.

☎ EG0617 CZ01

Innovatives Eiscreme- und Crêpes-System
Ein spanischer Franchisegeber sucht Franchisenehmer für sein innovatives Eiscreme- und Crêpes-System.

☎ EG0517 ES02

Die Börsen zeigen die aktuellen Inserate für diesen Monat.

Weitere Angebote oder Nachfragen zu „nexas change“ unter www.halle.ihk.de | ☎ 2794172

– Anzeige –



HALLEN IN STAHL

INT-BAU

INDUSTRIE- & STAHLBAU GmbH

INT-BAU GmbH
Geiststraße 32
D-06108 Halle

Tel. 0345/217560
info@int-bau.de
www.int-bau.de

Kundenspezifische Sonderlösungen und eigene Hallensysteme bundesweit

Die Bekanntmachungen

Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zum Fachpraktiker/zur Fachpraktikerin im Lager

Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 4. Juli 2017 als zuständige Stelle nach § 66 Absatz 1 BBiG in Verbindung mit § 79 Absatz 4 BBiG vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931), nachstehende Ausbildungsregelung für die Berufsausbildung von behinderten Menschen.

Die gesamte Ausbildungsregelung finden Sie unter www.halle.ihk.de | ☎ 3845372.

Der vorstehende, vom Berufsbildungsausschuss der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 4. Juli 2017 beschlossene Beschluss, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), den 15. September 2017

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



T. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschlüsse der IHK-Vollversammlung

Beschluss-Nr.: 67/17/3

Die Vollversammlung nimmt hinsichtlich der Rücklagenstruktur und -dotierung 2016 die folgenden Informationen zustimmend zur Kenntnis:

(1) Für sämtliche Risiken, die den Fortbestand der IHK unter Substanz- und Liquiditätsgesichtspunkten gefährden oder die zukünftige Entwicklung wesentlich beeinträchtigen könnten, ist auf der Grundlage des IHK-Haushaltsrechts hinlänglich Vorsorge getroffen worden durch Bildung der entsprechenden allgemeinen Rücklagen (insbesondere der Ausgleichsrücklage).

(2) Die IHK Halle-Dessau verfügt bereits über ein kaufmännisch orientiertes Risikomanagementsystem im Rahmen von Wirtschaftsplanung und Planvollzug. Die Erweiterung, Systematisierung und Dokumentation dieses Risikomanagementsystems ist im Jahre 2016 begonnen worden und wird planmäßig fortgesetzt. Nach dem Abschluss der Risikoinventur wurden zunächst die wesentlichen Handlungsfelder ermittelt. Zur Identifizierung und Bewertung möglicher Risiken setzt die IHK Halle-Dessau seit 2016 eine Risikoerfassungssoftware ein, die – koordiniert vom DIHK – für die IHK-Organisation insgesamt entwickelt worden ist. Anhand der speziell auf den Aufgabenbereich der IHK abgestimmten Risikofelder sowie Schadenskategorien/-klassen werden insbesondere monetäre Einzelrisiken erfasst.

Dabei werden die erfassten Risiken mittels bestimmter Risikofelder schwerpunktmäßig wie folgt kategorisiert:

- Ertragsrisiken (Risiken aus ungeplanten vorübergehenden oder endgültigen Mindererträgen)
- organisatorische Risiken (Risiken aus ungeplanten Aufwendungen zur Gewährleistung der Ressourcen für die IHK-Arbeit)
- Rechtsrisiken (Risiken aus abweichender Interpretation rechtlicher Vorgaben sowie Complianceerisiken)

Zusätzlich werden die Risiken im Rahmen einer Kostenschätzung in Bezug auf den möglichen Schaden bewertet und einer Eintrittswahrscheinlichkeit zugeordnet. Unter Berücksichtigung der zwischen den einzelnen Risiken auftretenden Korrelationen wird die notwendige Risikodeckungsmasse ermittelt. (Dies geschieht mit Hilfe eines stochastischen Risikomanagementmodells (Konfidenzintervall 95 Prozent).

(3) Risiken, die sich planerisch konkret/periodengerecht, z. B. wegen hoher Eintrittswahrscheinlichkeit, erfassen lassen, sind möglichst als solche in den Wirtschaftsplan einzustellen, oder es sind – bei überjährigen Aufwendungen – hierfür gesonderte Rücklagen zu bilden.

(4) Die Risikoproggnose ist insbesondere für den Ansatz der Ausgleichsrücklage ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems der IHK Halle-Dessau. Diese Vorgehensweise stellt eine zulässige und angemessene Methode dar, gerade nicht planbaren Risiken vorzubeugen; eine regelmäßige Aktualisierung erfolgt im Rahmen der jährlichen Beschlussfassung zur Wirtschaftssatzung.

(5) Im Ergebnis wurde für das Geschäftsjahr 2016 eine wertmäßige Risikoproggnose in Höhe von ca. 14,7 Mio. EUR ermittelt. Dieses ermittelte Risikopotential stellt die Obergrenze für die Gesamtsumme aller Rücklagen dar. Diese Summe (IST) betrug zum 31. Dezember 2016 insgesamt 9,8 Mio. EUR (davon Ausgleichsrücklage 6.321,9 TEUR). Dies entspricht einem Risikoabdeckungsgrad von 67 Prozent.

Es sind nicht nur Risiken, sondern auch Chancen zu erfassen. Für die IHK Halle-Dessau ergibt sich eine außergewöhnliche Ertragschance durch einen einmaligen Sonderertrag in Höhe von 4,1 Mio. EUR aufgrund eines korrigierten Beitragsbescheides.

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



T. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 67/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



T. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 68/17/3

Die Vollversammlung stellt den Jahresabschluss per 31. Dezember 2016 mit einem Jahresergebnis in Höhe von 872.867,47 EUR (Jahresüberschuss) fest (Anlage).

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 68/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 70/17/3

Die Vollversammlung erteilt dem Präsidium und dem Hauptgeschäftsführer die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016.

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 70/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 71/17/3

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 2 Buchst. c der Satzung der IHK Halle-Dessau die Änderung der Wirtschaftssatzungen der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017 (Anlage).

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 71/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 69/17/3

Die Vollversammlung beschließt, den Jahresüberschuss von 872.867,47 EUR, unter Einbeziehung einer Entnahme aus der Liquiditätsrücklage in Höhe von 133.100,00 EUR sowie der Baurücklage in Höhe von 101.100,43 EUR (Bilanzüberschuss 1.107.067,90 EUR), wie folgt zu verwenden:

- Einstellung in die Pensionszinsausgleichsrücklage 431.000,00 EUR
- Vortrag auf neue Rechnung 676.067,90 EUR

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 69/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 73/17/3

Gemäß § 6 Absatz 2 Buchst. v der Satzung der IHK Halle-Dessau beschließt die Vollversammlung:

1. Die IHK Halle-Dessau erwirbt weder im Ganzen noch in Teilen die zum Verkauf anstehenden Anteile der enviaM AG Chemnitz an der Technologie- und Gründerzentrum Halle GmbH mit einem Nennwert i. H. von 3.900,00 EUR.
2. Die IHK Halle-Dessau unterstützt das Bemühen um die Gewinnung neuer Gesellschafter aus der Region, z. B. der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, und den Erwerb der Anteile der enviaM AG Chemnitz durch diese.

Halle (Saale), 27. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 gefasste Beschluss Nr. 73/17/3, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 29. September 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

l. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Anlage zu Beschluss Nr. 71/17/3

Änderung der Wirtschaftssatzungen der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau für die Geschäftsjahre 2014 bis 2017

Die nachstehend aufgeführten Wirtschaftssatzungen werden wie folgt geändert:

I. Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2014

1) Die Nummer 2.3 lautet wie folgt:

2.3 IHK-Zugehörigen ab einer Umsatzgröße über EUR 25.000.000,00 nach folgender Staffelung, sofern nicht Befreiung nach Ziff. II.1. greift:

| Stufe | Umsatz | Grundbeitrag |
|-------|--|--------------|
| 1 | über € 25.000.000,00 bis € 50.000.000,00 | € 2.250,00 |
| 2 | über € 50.000.000,00 bis € 100.000.000,00 | € 4.500,00 |
| 3 | über € 100.000.000,00 bis € 200.000.000,00 | € 9.000,00 |
| 4 | über € 200.000.000,00 bis € 400.000.000,00 | € 18.000,00 |
| 5 | über € 400.000.000,00 | € 36.000,00 |

Diese Änderung tritt zum 1. Januar 2014 in Kraft.

II. Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2015

1) Die Nummer 2.3 lautet wie folgt:

2.3 IHK-Zugehörigen ab einer Umsatzgröße über EUR 25.000.000,00 nach folgender Staffelung, sofern nicht Befreiung nach Ziff. II.1. greift:

| Stufe | Umsatz | Grundbeitrag |
|-------|--|--------------|
| 1 | über € 25.000.000,00 bis € 50.000.000,00 | € 2.250,00 |
| 2 | über € 50.000.000,00 bis € 100.000.000,00 | € 4.500,00 |
| 3 | über € 100.000.000,00 bis € 200.000.000,00 | € 9.000,00 |
| 4 | über € 200.000.000,00 bis € 400.000.000,00 | € 18.000,00 |
| 5 | über € 400.000.000,00 | € 36.000,00 |

Diese Änderung tritt zum 1. Januar 2015 in Kraft.

Halle (Saale), 27. September 2017


Carola Schaar
Präsidentin

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

III. Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2016

1) Die Nummer 2.3 lautet wie folgt:

2.3 IHK-Zugehörigen ab einer Umsatzgröße über EUR 25.000.000,00 nach folgender Staffelung, sofern nicht Befreiung nach Ziff. II.1. greift:

| Stufe | Umsatz | Grundbeitrag |
|-------|--|--------------|
| 1 | über € 25.000.000,00 bis € 50.000.000,00 | € 2.250,00 |
| 2 | über € 50.000.000,00 bis € 100.000.000,00 | € 4.500,00 |
| 3 | über € 100.000.000,00 bis € 200.000.000,00 | € 9.000,00 |
| 4 | über € 200.000.000,00 bis € 400.000.000,00 | € 18.000,00 |
| 5 | über € 400.000.000,00 | € 36.000,00 |

Diese Änderung tritt zum 1. Januar 2016 in Kraft.

IV. Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2017

1) Die Nummer 2.3 lautet wie folgt:

2.3 IHK-Zugehörigen ab einer Umsatzgröße über EUR 25.000.000,00 nach folgender Staffelung, sofern nicht Befreiung nach Ziff. II.1. greift:

| Stufe | Umsatz | Grundbeitrag |
|-------|--|--------------|
| 1 | über € 25.000.000,00 bis € 50.000.000,00 | € 2.250,00 |
| 2 | über € 50.000.000,00 bis € 100.000.000,00 | € 4.500,00 |
| 3 | über € 100.000.000,00 bis € 200.000.000,00 | € 9.000,00 |
| 4 | über € 200.000.000,00 bis € 400.000.000,00 | € 18.000,00 |
| 5 | über € 400.000.000,00 | € 36.000,00 |

Diese Änderung tritt zum 1. Januar 2017 in Kraft.

Die Termine

| Datum | Thema | Ort | Info |
|-----------------|---|---|-----------------|
| Oktober | | | |
| 24.10. | Selbstständig im Nebenerwerb | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-433 |
| 25.10. | 2. Wirtschaftsschutztag Sachsen-Anhalt | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-284 |
| 25.10. | Innovationssprechtag für mittelständische Unternehmen | Hochschule Merseburg, Eberhard-Leibnitz-Str. 2, 06217 Merseburg | 0345 2126-265 |
| 25.10. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Haus 2, Zimmer 2.010, Schönburger Straße 41, 06618 Naumburg | 03443 4325-0 |
| 25.10. | IHK-Start-Tag für Gründer | IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben | 03475 6678186 |
| 26.10. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Wittenberg, Lutherstr. 56, 06886 Lutherstadt Wittenberg | 03491 670121 |
| 27.10. | Seminar: Nachweispflichten für Umsatzsteuerzwecke in Binnenmarkt und Export | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-282 |
| 30.10.- 03.11. | Messebeteiligung mit Rahmenprogramm zur FIHAV 2017 (Havanna/Kuba) | EXPOCUBA, Havanna (Kuba) | 0345 2126-353 |
| November | | | |
| 02.11. | Workshop „Recyclingbaustoffe“ | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-203 |
| 07.11. | Roh. Gar. Zerkocht.: Wem schmeckt mein Unternehmen (noch)? | Congress Center Leipzig, Messeallee 1, 04356 Leipzig | 0345 2126-216 |
| 07.11. | Alles Entscheidende zur Selbstständigkeit in 90 Minuten | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-400 |
| 07.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels | 03443 4325-31 |
| 08.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Haus 2, Zimmer 2.010, Schönburger Straße 41, 06618 Naumburg | 03443 4325-0 |
| 08.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Bernburg, Schloßstraße 11, 06406 Bernburg | 03471 659505 |
| 08.11. | Infoveranstaltung „Energie- und Stromsteuer“ | IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels | 0345 2126-409 |
| 09.11. | Branchentreff Bilanzbuchhalter 2017 | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-273 |
| 09.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Geschäftsstelle Dessau, Lange Gasse 3, 06844 Dessau-Roßlau | 0340 26011-0 |
| 14.11. | IHK-Start-Tag für Gründer | IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen | 03464 260959-10 |
| 15.11. | Business-Roundtable Israel | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-284 |
| 15.11. | Seminar: Sonderfälle der Zollabwicklung | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-282 |
| 15.11. | Erfinderberatung | TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale) | 0345 2126-265 |
| 21.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Bitterfeld, Niemegker Str. 1d, 06749 Bitterfeld-Wolfen | 03493 3757-0 |
| 21.11. | 30. Industrietag Informationstechnologie | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-265 |
| 22.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Haus 2, Zimmer 2.010, Schönburger Straße 41, 06618 Naumburg | 03443 4325-0 |
| 22.11. | IHK-Start-Tag für Gründer | IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben | 03475 6678186 |
| 23.11. | IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer | IHK-Kontaktbüro Wittenberg, Lutherstr. 56, 06886 Lutherstadt Wittenberg | 03491 670121 |
| 24.11. | Wirtschaftstag USA: „Chancen ergreifen – Risiken minimieren“ | IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle | 0345 2126-274 |
| 29.11. | Innovationssprechtag für mittelständische Unternehmen | Hochschule Merseburg, Eberhard-Leibnitz-Str. 2, 06217 Merseburg | 0345 2126-265 |
| 29.11. | Branchentreff Personaldienstleister Sachsen-Anhalt | IHK Magdeburg, Alter Markt 8, 39104 Magdeburg | 0345 2126-273 |

Aktuelle Veranstaltungstermine unter www.halle.ihk.de

Vorschau

Titelthema

Knapp ein Jahr nach der US-Wahl

Neues Projekt:

Digitalisierung der Ausbildung

Existenzgründung:

Eigenen Buchverlag aufgebaut

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft – Magazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
27. Jahrgang Nr. 10/2017

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)
Postfach 200 754, 06008 Halle
Internet: www.halle.ihk.de
E-Mail: iraab@halle.ihk.de
Tel. 0345 2126-202, Fax 0345 212644-202

Redaktion

Isabel Raab (verantwort.)
Erscheinungsweise: monatlich
Erscheinungstermin: 19. Oktober
Jahrgang 2017
Tel. 0345 2126-202, Fax 0345 212644-202

Anzeigen und Verlag

Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Schlosserstraße 39, 99084 Erfurt
Tel. 0361 5668194, Fax 0361 5668196
Anzeigenverwaltung: Gudrun Wenske
Anzeigenleiter: Wolfgründer W. Endriß

Anzeigenberatung

medienmarketing.erfurt@pruefer.com
www.pruefer.com

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 22
gültig ab Januar 2017



Layoutkonzept

Letterix – büro für gestaltung
Gabelsberger Straße 21, 06114 Halle (Saale)

Gesamtherstellung

mdv Mitteldeutscher Verlag GmbH
Am Steinort 23, 06112 Halle (Saale)

Druck und buchbinderische Verarbeitung

Druckhaus Schütze GmbH
Fiete-Schulze-Straße 13a, 06116 Halle (Saale)
Tel. 0345 56666-0, Fax 0345 5666666

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 Euro 20,-. Das Einzelheft kostet Euro 2,-.

Mit Namen oder Initialen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors, jedoch nicht unbedingt die Ansicht der IHK wieder. 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.

Bildnachweis:

Bayer AG: S. 58 (oben r.) | BIBB: S. 40 | BioEconomy e.V.: S. 48 | Michael Deutsch: S. 6, 21, 30 | DIHK: S. 7 (oben) | DIHK/Jens Schicke: S. 7 (unten) | Förster&Kreuz: S. 36 (unten) | Bernd Fritzsche: S. 43 | Giancr: S. 45 | goodluz_stock.adobe.com: S. 42 | Sven Glückel: S. 26 | Gudrun Hensling: S. 20 (oben) | IB Sachsen-Anhalt: S. 9 (oben) | IHK Halle-Dessau: S. 14, 59 (Mitte r.) | Marlene Köhler: S. 16 | Rainer Kurzeder: S. 8 | Lady-Photo_istock_ThinkstockPhotos: S. 53 (oben) | Leipziger Messe/Tom Schulze: S. 39 | Andreas Löffler: S. 10, 11, 27, 28, 29, 55, 57 | Lutherstadt Wittenberg Marketing GmbH: S. 20 (unten) | MZ/Pülicher: S. 59 (unten l.) | natushm_istock_Getty Images: S. 53 (unten) | Oskar-Patzelt-Stiftung, Boris Löffert: S. 58 (oben l.) | Ulf Rostalsky: S. 24, 25 | Unicepta Abels & Partner, Gesellschaft für Marktkommunikation mbH: S. 59 (oben l.) | Petra Wozny: S. 31, 32, 33, 34 | Thomas Ziegler: S. 58 (unten) | Zoonar RF_ Zoonar_ThinkstockPhotos: S. 37