

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // Nov. & Dez. 2017

Titelthema

Ein Jahr nach den US-Wahlen:
Die IHK zieht Bilanz

VERLAG GEGRÜNDET:
*Mit 63 beruflich noch mal
durchgestartet*

AUSBILDUNG
IM WANDEL:
Der Trend ist digital

UNTERNEHMENSHECK:
*Genügend „Futter“ für
schlechte Zeiten?*



Die US-amerikanische Firma Solar Fields LLC, Eigentümer der Calyxo GmbH in Bitterfeld-Wolfen, ist vom Potenzial des Unternehmens und der von Calyxo entwickelten CdTe-Dünnschicht-Technologie überzeugt – und hat kräftig in den Standort investiert. (Im Bild zu sehen: Carola Ziemek, die eine Produktionsanlage für Dünnschicht-Solarmodule bedient.) Dieses und weitere Beispiele gelungener Geschäftsbeziehungen zwischen amerikanischen und sachsen-anhaltischen Firmen ab Seite 9

IHK:

Die erste
Adresse!

www.halle.ihk.de

Auf ein Wort

Amerika ist mehr als Trump

Für Sachsen-Anhalt sind die USA der wichtigste Exportpartner außerhalb Europas. Die Ausfuhren steigen seit Jahren kontinuierlich. 2016 etwa haben unsere Unternehmen Güter im Wert von insgesamt 860 Millionen Euro dorthin verkauft: vor allem chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Metalle und Maschinen sowie optische und elektronische Produkte. Es ist eine Erfolgsgeschichte – aber wir sind besorgt.

Sind Frieden und Freihandel in Gefahr?

Vor gut einem Jahr wurde Präsident Donald Trump gewählt. Er will Amerika wieder „great“ machen, deshalb neigt er zu radikalen und mitunter realitätsfern wirkenden Entscheidungen. Einige seiner außen- und handelspolitischen Ankündigungen sind geeignet, Unsicherheit in der Unternehmerschaft zu schüren. Entsprechend sind negative Auswirkungen auf die global vernetzte Wirtschaft nicht auszuschließen. Einige Beispiele:

- Die Furcht vor einer nuklearen Auseinandersetzung mit Nordkorea wächst mit jeder verbalen Eskalationsstufe.
- Im Außenhandel setzt Trump auf Protektionismus, ist aus der Transpazifischen Partnerschaft TPP ausgestiegen und verhandelt das nordamerikanische NAFTA-Abkommen neu.
- Die Sanktionen gegen Russland hat er verschärft und den Atomvertrag mit dem Iran verurteilt. Russland ist ein wichtiger Markt für unsere Wirtschaft, Iran könnte es werden.

Protektionismus schadet auch den USA

Tatsächlich sagen neuere Konjunkturprognosen voraus, dass die US-Wirtschaft in diesem Jahr um rund zwei Prozent wachsen dürfte. Macht Trump aus amerikanischer Sicht also handelspolitisch alles richtig?

Nein, sagt eine aktuelle Studie, die das renommierte Münchner ifo-Institut im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung erstellt hat (abrufbar unter www.bertelsmann-stiftung.de). Die Forscher zeigen, wie sich eine zunehmend protektionistische US-Politik auswirken würde. Das Fazit: Den Markt abzuschotten, würde nicht nur uns Handelspartnern schaden, sondern langfristig vor allem der amerikanischen Wirtschaft selbst. Dort würden mitnichten mehr Investitionen getätigt werden oder neue Arbeitsplätze entstehen. Protektionismus macht die US-Wirtschaft also nicht groß, das Gegenteil wäre der Fall!

In einer auf Wettbewerbsfreiheit angewiesenen funktionierenden Marktwirtschaft müssen Abschottungsstrategien früher oder später scheitern, zumal wenn sie eigenen Interessen zuwiderlaufen. Fakt ist: Auf dem US-Markt ist die Nachfrage nach deutschen Importgütern ungebrochen groß. Deshalb können sachsen-anhaltische Unternehmen auch zukünftig auf Amerika setzen, bestehende Kooperationen beibehalten und investieren.

Die IHK unterstützt beim US-Engagement

Doch selbst ohne (etwaige neue) Handelshemmnisse ist der amerikanische Markt gerade für kleine und mittlere Unternehmen nicht leicht zu meistern. Notwendige Produktanpassungen, zusätzliche Tests und Doppelzertifizierungen sowie unterschiedliche Gesetzgebungen in den einzelnen Bundesstaaten verursachen einen hohen Aufwand und Mehrkosten.

Ihre IHK berät und unterstützt Sie bei allen erforderlichen Schritten, damit Ihr US-Engagement erfolgreich werden kann. Wir bieten regelmäßig Veranstaltungen zu den verschiedenen Themenfeldern und Herausforderungen an. Wir informieren über marktspezifische Be-



sonderheiten und vermitteln Geschäftskontakte. Bei Bedarf erstellen wir Ursprungszeugnisse, außerdem Außenwirtschaftsdokumente und Carnets für eine vorübergehende Verwendung von Waren in den USA. Und wir sagen Ihnen, welche Förderinstrumente von Land, Bund und EU Sie zur Markterschließung nutzen können – von der Beratungsförderung über Messen bis zu Exportinitiativen und Delegationsreisen.

Am 24. November 2017 bieten wir einen spezifischen Thementag USA bei uns im Hause an. Hier erfahren Sie, welche Chancen sich für deutsche Unternehmen derzeit in den USA ergeben und wie der Markteintritt gelingen kann.

Wir ermutigen Sie, im US-Geschäft am Ball zu bleiben. Deutschland und die Vereinigten Staaten verbindet eine jahrzehntelange enge Wirtschaftspartnerschaft. Darauf lässt sich trotz aller gegenwärtigen Unsicherheiten aufbauen. Amerika ist mehr als Trump.

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin

T. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Die Themen

1	<i>Editorial</i>	33	<i>Praxiswissen</i>	52	<i>Service</i>
3	<i>Panorama</i>		33 // STANDORTPOLITIK		52 // UNTERNEHMENSBÖRSE
4	<i>IHK-Report</i>		34 // STARTHILFE- UND		52 // GEWERBEFLÄCHENBÖRSE
	04 // BERICHT AUS DER		UNTERNEHMENS-		52 // RECYCLINGBÖRSE
	VOLLVERSAMMLUNG		FÖRDERUNG		52 // PRAKTIKANTENBÖRSE
14	<i>Branchenreport</i>		36 // AUS- UND		52 // GESCHÄFTSANGEBOTE
	14 // INDUSTRIE		WEITERBILDUNG		AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN
	16 // DIENSTLEISTUNG		40 // INNOVATION UND	53	<i>Bekanntmachungen</i>
	18 // HANDEL		UMWELT		53 // BESCHLÜSSE DER
	19 // TOURISMUS		46 // INTERNATIONAL		IHK-VOLLVERSAMMLUNG
21	<i>Regionalreport</i>		48 // RECHT UND FAIR PLAY	56	<i>Vorschau</i>
	21 // AUS DER REGION	49	<i>Im Porträt</i>		56 // TERMINKALENDER
		50	<i>Namen & Nachrichten</i>		56 // IMPRESSUM
					56 // BILDNACHWEIS



6 // Titelformat Ein Jahr nach den US-Wahlen

Knapp ein Jahr nach den Präsidentschaftswahlen in den USA zieht die IHK Halle-Dessau Bilanz. Abseits der politischen Debatten will die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ zeigen, wie gut die Geschäfte und Beziehungen zwischen den USA und Deutschland funktionieren. Im Portrait: Sachsen-anhaltische Firmen, die in den USA tätig sind und US-Unternehmer, die hier investiert haben. Zudem im Gespräch: der Präsident der American Chamber of Commerce in Germany



26 // Eigenen Verlag gegründet: Beruflich noch mal durchgestartet

Als der Verlag, bei dem Heidrun Künzel ein Buch herausbringen wollte, in Insolvenz ging, war sie zunächst verzweifelt. Heute ist sie jedoch dankbar, dass es so gekommen ist: „Es wäre nicht das Buch geworden, das es jetzt ist. Und vor allem hätte ich nie meinen eigenen Verlag gegründet“, schildert die 63-Jährige. Sie ist im Ruhestand nochmal richtig durchgestartet und hat seit 2016 im Nebenerwerb ein kleines verlegerisches Unternehmen aufgebaut.



34 // Unternehmenscheck: Genügend „Futter“ für schlechte Zeiten?

Um Risiken abzufedern, sich ein Polster für schlechte Zeiten zu schaffen oder Investitionen zu tätigen, benötigen Unternehmen genügend finanzielles „Futter“. Doch leider gelingt dies nur 23 Prozent aller Dienstleistungsunternehmen im IHK-Bezirk. Die anderen sind bereits nach den ersten fünf Jahren wieder verschwunden. Die „Mitteldeutsche Zeitung“ erläutert, wie Unternehmer guten Gewissens so viel Gewinn erwirtschaften, dass sie überleben können.

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

Ausbildungsberater in Ihrer Nähe // 3676

01

02

IHK-Gewerbeflächenbörse // 1674

Fachkunde für Verkehrsunternehmen:
Güterkraftverkehr // 3155976

03

Bundesweiter Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“

Die Bertelsmann Stiftung und der Verein Unternehmen für die Region suchen gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks kleine, mittelständische und familiengeführte Unternehmen, die sich gesellschaftlich engagieren und Verantwortung für ihre Region übernehmen. Bis 13. Januar 2018 können sie sich beim bundesweiten Wettbewerb „Mein gutes Beispiel“ mit Projekten bewerben, die einzeln oder gemeinsam mit Vereinen und Initiativen durchgeführt werden. Zudem wird ein Sonderpreis zum Thema „Demokratie stärken – Toleranz leben“ verliehen. Die Ehrung der Preisträger findet am 12. April 2018 in Berlin statt. Die Ausgezeichneten erhalten professionelle Unterstützung bei der medialen Kommunikation ihres Engagements. Weitere Informationen unter www.mein-gutes-beispiel.de

Das Panorama

Ernst-Schneider-Preis: aktuelle Preisträger und Startschuss für die neue Runde

Im größten deutschen Wettbewerb für Wirtschaftspublizistik, dem von den Industrie- und Handelskammern ausgeschriebenen Ernst-Schneider-Preis, sind Mitte Oktober die Preise verliehen worden. Sie gingen an Autorinnen und Autoren vom Hamburger Abendblatt, der Wirtschaftswoche, Arte.tv/ZDF, Radio Bremen, detektor.fm, ARD (hr), ARD (WDR) und der Süddeutschen Zeitung. Die Themen kreisten um Migrantenintegration, Start-ups, Renten, Steueroasen, Dieselmotoren und selbstfahrende Autos. Für die nächste Runde können sich wieder alle Autorinnen und Autoren, deren Beiträge wirtschaftliche Themen ideenreich und verständlich darstellen, bewerben. Einsendeschluss ist der 19. Januar 2018. Weitere Informationen unter www.ernst-schneider-preis.de.

Startschuss für die Städtische Zeitung Halle

Am 20. Oktober 2017 erschien die Städtische Zeitung (StäZ) offiziell als neues Lokalmedium für Halle (Saale). Sie erscheint ausschließlich online und kann ab sofort kostenpflichtig abonniert werden. Die Kunden können aus verschiedenen Bezahlmodellen wählen, ein Einmalzugang für einen Tag kostet beispielsweise zwei Euro, ein Jahresabo 60 Euro. Im Sommer dieses Jahres startete eine Crowdfundig-Kampagne, die das notwendige Startkapital zusammenbrachte und so das Projekt ermöglichte. Felix Knothe, Gründer und zunächst einziger fester Journalist, setzt dabei auf Lokaljournalismus mit hoher Qualität, gründlicher Recherche und eigener Themensetzung. Die Seiten sind unter folgenden Domains abrufbar: www.staedtische-zeitung.de, www.staez.de oder www.staetz.de.

Der IHK-Report

Bericht aus der IHK-Vollversammlung: eine Reformagenda für die Bundespolitik

Bei ihrer Herbstsitzung hat die IHK-Vollversammlung nicht nur den Jahresabschluss 2016 beschlossen, sondern sich unter anderem auch mit den wichtigsten Punkten beschäftigt, die auf eine Reformagenda der kommenden Bundesregierung gehören.



Eine straffe Tagesordnung arbeitete die IHK-Vollversammlung auf ihrer Herbstsitzung ab: Neben den Finanzen standen vor allem die politischen Herausforderungen für unser Land auf der Tagesordnung. IHK-Präsidentin Carola Schaar leitete die Sitzung.

„Beim Thema Bürokratieabbau etwa bekommt die Berliner Wirtschaftspolitik von uns bisher nur eine ‚vier minus‘“,



Die Mitglieder der IHK-Vollversammlung diskutierten unter anderem die wichtigsten Punkte für die Reformagenda der kommenden Bundesregierung.

fasste IHK-Präsidentin Carola Schaar die Ergebnisse des jüngsten DIHK-Unternehmensbarometers zusammen. So beklagten drei von fünf deutschen Unternehmern gegenwärtig zu viel Bürokratie in der staatlichen Wirtschaftspolitik. „Dieses Thema gehört auf der Berliner Tagesordnung nach oben“, sagte die Präsidentin der „Mitteldeutschen Wirtschaft“.

Die Voraussetzungen für mehr Wachstum schaffen!

Politischen Handlungsbedarf sieht die IHK aber auch bei der Infrastruktur: „Wir brauchen schnelle Datenautobahnen nicht minder dringend als die A143 oder die A14“, so die Präsidentin. Berlin müsse den Ausbau hier wie dort energisch vorantreiben. Und die ebenso exportabhängige wie energieintensive Industrie im Lande hänge an bezahlbarer Energie, um auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu bleiben. Zudem fehlten zukunftsweisende Antworten auf die demografischen Herausforderungen, kritisierte die Vollversammlung. „Es gilt nicht nur, den Arbeitskräftemangel intelligent zu bekämpfen – uns fehlen vielfach auch Gründer und Nachfolger für unsere Unternehmen“, mahnte die Präsidentin.

Die IHK-Vollversammlung erwartet daher von der nächsten Regierungskoalition, mehr Wachstum im Land zu ermöglichen.



Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK) trauert um

Ewald Pirl

Mit Ewald Pirl verliert die Wirtschaft in Mitteldeutschland eine unermüdliche, optimistische und zielstrebige Unternehmerpersönlichkeit. In der IHK engagierte er sich seit Wiedergründung ehrenamtlich – als Mitglied unseres Präsidiums und unserer Vollversammlung sowie als Vorsitzender des Tourismusausschusses. Herr Pirl war uns ein fachlich wie menschlich hochgeschätzter Partner, auf dessen Urteil wir vertrauen und auf den wir uns stets verlassen konnten. Er wird uns sehr fehlen.

Wir werden sein Andenken in Ehren halten. Der Familie gilt unsere tief empfundene Anteilnahme.

Carola Schaar
Präsidentin

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Vollversammlung beschließt IHK-Jahresabschluss 2016

Die IHK-Vollversammlung stellte den Jahresabschluss 2016 fest und nahm den Bericht der ehrenamtlichen Rechnungsprüfer hierzu zustimmend zur Kenntnis. Schließlich sprach die Vollversammlung den Mitgliedern des Präsidiums und dem Hauptgeschäftsführer die Entlastung für das Wirtschaftsjahr 2016 aus.

Der IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Thomas Brockmeier hatte zuvor die wichtigsten Eckdaten des umfangreichen Zahlenwerks vorgestellt:

- Erträgen von insgesamt fast 13,3 Millionen Euro standen Aufwendungen in Höhe von knapp 12,4 Millionen Euro entgegen.
- Das geplante Defizit konnte somit nicht nur vermieden, sondern ein Überschuss in Höhe von rund 900.000 Euro bzw. – unter Einbeziehung der geplanten Rücklagenentnahme – bilanziell in Höhe von 1,1 Millionen Euro erzielt werden.
- Der Überschuss wird im Wesentlichen auf neue Rechnung vorgetragen und so im Folgejahr verwendet (rund 700.000 Euro) und im Übrigen in die Pensionszinsausgleichsrücklage (rund 400.000 Euro) eingestellt.



Der ehrenamtliche Rechnungsprüfer Manfred Bähr berichtete der Vollversammlung über die IHK-Finzen im Jahr 2016.

Kontakt

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



Prof. Dr. Thomas Brockmeier bei seiner Vorstellung.

Der Jahresabschluss 2016
ist in verkürzter Form
unter www.halle.ihk.de
3847880 zu finden.

Zudem nahm die Vollversammlung den Bericht des Hauptgeschäftsführers zu Chancen und Risiken aus dem Betrieb der IHK, bezogen auf das testierte Wirtschaftsjahr 2016, zustimmend zur Kenntnis. Sie kam somit überein, dass die allgemeinen Rücklagen die systematisch erfassten Risiken – unter Berücksichtigung von Chancen – in angemessenem Umfang abdecken konnten.

Schließlich beschloss die Vollversammlung die bis in das Jahr 2014 zurückwirkende Änderung der Grundbeitragsstaffeln. Damit wurden Maßgaben der obergerichtlichen Rechtsprechung in möglichst schonender Weise umgesetzt. So ließ sich einerseits vermeiden, dass die größten Grundbeitragszahler mehr belastet werden und es gelang, unter Inkaufnahme von Mindererträgen, die Grundbeiträge in den mittleren Staffeln um bis zu einem Drittel zu senken.



Die Vollversammlung stimmt bei ihrer Herbstsitzung über die IHK-Finzen ab.

Das Titelthema

Die Bedeutung des US-Marktes für Deutschland

Positive Entwicklung der US-Wirtschaftspolitik

Der US-Wirtschaftsaufschwung, der immer wieder von leichten Rückschlägen begleitet wurde, geht ins neunte Jahr. Für 2017 rechnen die meisten Ökonomen mit einem realen BIP-Zuwachs zwischen 2,0 und 2,5 Prozent. Das von der Regierung geplante große Infrastrukturprogramm, die von ihr avisierten Steuersenkungen und weitere Deregulierungsschritte könnten dabei für zusätzlichen Rückenwind sorgen.

Kontakt



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

Mögliche Handelskonflikte

Die erhoffte wirtschaftliche Belebung setzt voraus, dass es zu keinen stärkeren Zinssteigerungen kommt und die Trump-Regierung nicht zu den angedrohten, einschneidenden protektionistischen Maßnahmen greift. Letztere könnten internationale Handelskonflikte auslösen, das Konsumklima belasten und die Lieferketten der US-Wirtschaft beschädigen. Es ist jedoch derzeit nicht abzusehen, inwieweit die angestrebte „America-First-Handelspolitik“ auch umgesetzt wird.

Die USA – mehr als nur ein großer Markt

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind groß, flächenmäßig sogar der drittgrößte Staat der Welt. Die Kaufkraft und Ausgabenfreude der US-Bürger sorgen für eine immense

Nachfrage. Doch es ist nicht allein der weltgrößte nationale Binnenmarkt, der deutsche Unternehmen in das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ zieht. Für die globale Wirtschaft haben die USA einen herausragenden Stellenwert. Mit einem Anteil von etwa einem Viertel am globalen Bruttoinlandsprodukt verfügen sie über die weltgrößte Volkswirtschaft.

Wie deutsche Unternehmen bestehen können

Trotz intensiven Wettbewerbs haben sich viele deutsche Unternehmen behaupten können; doch: Wer hier bestehen will, benötigt neben guter Vorbereitung einen langen Atem. Der Wettbewerb ist auch ein Motor für die Innovation in den USA. Bei der Umsetzung von Ideen in marktreife Produkte wird ein hohes Tempo vorgelegt, insbesondere gilt dies für die Hightechbranche. Das Rückgrat der US-Wirtschaft bildet der Dienstleistungssektor, wo etwa zwei Drittel des BIP erwirtschaftet werden. Dagegen ist der Industriesektor im Vergleich zu anderen großen Wirtschaftsnationen eher schwächer ausgeprägt. Die USA punkten zudem mit großen heimischen Rohstoffvorkommen.

Deutschland und die USA bringen einander voran

Deutschland und die USA verbindet eine über Jahrzehnte gewachsene enge Wirtschaftspartnerschaft. Der Handelsaustausch und die hohen gegenseitigen Investitionen sichern Arbeitsplätze und Wohlstand auf beiden Seiten. Aus US-Sicht ist Deutschland der wichtigste Handelspartner in der Eurozone und der sechswichtigste Exportmarkt weltweit. Für Deutschland sind die USA schon seit einigen Jahren zusammen mit der VR China der wichtigste Handelspartner außerhalb Europas und waren 2016 der Exportmarkt Nummer 1. Deutsche und US-amerikanische Unternehmen investieren kräftig im jeweiligen Partnerland. Mehrere tausend Unternehmen haben Standorte und Produktionsstätten auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks aufgebaut.

QUELLE: WWW.GTAI.DE



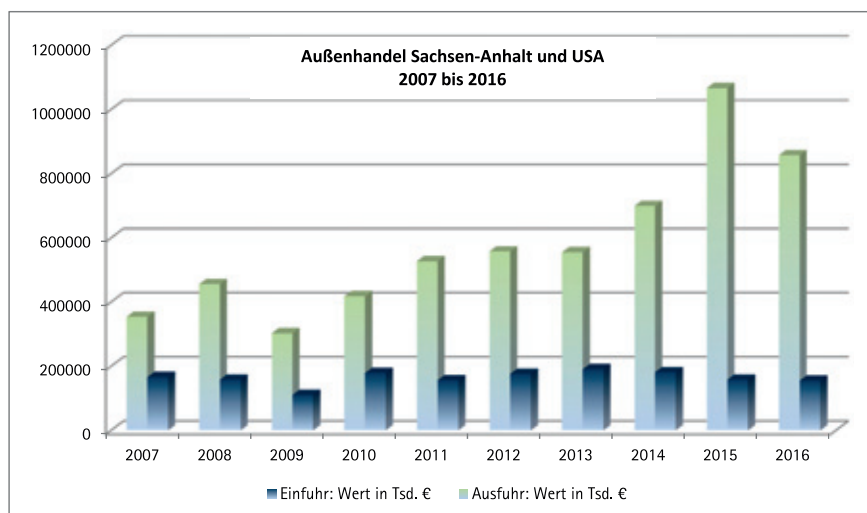
Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Sachsen-Anhalt und den USA

USA wichtigster Außenhandelspartner außerhalb Europas

Innerhalb weniger Jahre sind die USA zum wichtigsten Außenhandelspartner Sachsen-Anhalts außerhalb Europas aufgestiegen. Im Jahr 2016 haben sachsen-anhaltische Firmen Waren und Dienstleistungen für rund 860 Millionen Euro dorthin verkauft.

Aber schon vor dem Wahlsieg Trumps verzeichneten die Statistiker im vergangenen Jahr einen Rückgang der sachsen-anhaltischen Exporte in die USA. Die Ausfuhren sanken 2016 um knapp 20 Prozent. Dennoch war 2016 kein schlechtes Jahr im US-Handel. Bereits Ende Oktober 2016 haben sachsen-anhaltische Unternehmen so viele Güter dorthin verkauft wie 2014 insgesamt. Geliefert werden vor allem pharmazeutische Produkte, Optik und Elektronik sowie chemische Erzeugnisse.

Zu den wichtigsten Importgütern zählen insbesondere chemische Erzeugnis-



(C)opyright Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

se und Maschinen. Die Importzahlen sind über die Jahre weitgehend konstant geblieben.

USA größter ausländischer Investor

Seit 1991 haben amerikanische Firmen über zwei Milliarden Euro in Sachsen-Anhalt investiert, rund 7.000 Arbeits-

plätze neu geschaffen und rund 6.000 Arbeitsplätze gesichert. Das große Interesse am Wirtschaftsstandort Sachsen-Anhalt kommt nicht von ungefähr: Amerikanische Investoren profitieren von hervorragenden Standortvorteilen. Dazu zählen der leichte Zugang zu etablierten Märkten Westeuropas und aufstrebenden Märkten Osteuropas sowie optimale Voraussetzungen für Beschaffung und Absatz in Deutschland und Europa. (Quelle: IMG)

Handelshemmnisse

Notwendige Produktanpassungen, zusätzliche Tests und Doppelzertifizierungen verursachen einen hohen Aufwand und erhebliche Mehrkosten. Da fällt der durchschnittliche Zoll von 2,8 Prozent weniger ins Gewicht als vielmehr Handelshemmnisse durch Vorgaben der US-Bürokratie. Statt auf Freihandel setzt der US-Präsident Donald Trump auf Protektionismus: Firmen sollen wieder in den USA statt im Ausland fertigen. Das umstrittene transatlantische Freihandelsabkommen TTIP mit der EU liegt weiterhin auf Eis. Verschärfte Handelshemmnisse könnten vor allem kleine und mittlere Unternehmen treffen. Hingegen würde der Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, wie die Harmonisierung von Normen und Standards, eine Erleichterung für die Unternehmen bedeuten.

Aus- und Einfuhr (Außenhandel): Bundesländer, Jahre, Länder, Warensystematik

Aus- und Einfuhr Warensystematik* 2016 Sachsen-Anhalt und USA	Ausfuhr	Einfuhr
	Tsd. EUR	Tsd. EUR
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	320.594	5.087
Chemische Erzeugnisse	137.483	67.764
Metalle	85.431	1.960
Maschinen	82.993	25.348
Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden	78.647	2.744
Nahrungsmittel und Futtermittel	43.720	2.385
Kraftwagen und Kraftwagenteile	24.930	3.441
Textilien	19.740	711
Metallerzeugnisse	13.981	1.802
Datenverarbeitungsgeräte, elektr. u. opt. Erzeugn.	12.945	6.750
Gummi- und Kunststoffwaren	10.391	3.189
Elektrische Ausrüstungen	7.474	2.298
Papier, Pappe und Waren daraus	5.824	2.510
Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse	1.998	3.342
Kokereierzeugnisse und Mineralölerzeugnisse	1.772	7
Sonstige Fahrzeuge	1.373	645
Holz und Holz- Kork- Korb- Flechtwaren ohne Möbel	759	1.201

* Auswahl an Warengruppen

(C)opyright Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

Kontakt

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

Trotz Verunsicherung stabile Wirtschaftsbeziehungen – im Gespräch mit Bernhard Mattes

Kontakt

American Chamber of
Commerce in Germany e. V.
Börsenplatz 7–11
60313 Frankfurt am Main
Tel. 069 929104-0
www.amcham.de

Knapp ein Jahr nach den Präsidentenwahlen in den USA zieht die IHK Halle-Dessau Bilanz und spricht mit Bernhard Mattes, dem Präsidenten der American Chamber of Commerce (AmCham) Germany, über die aktuelle wirtschaftspolitische Lage, die Handelsbeziehungen zwischen den USA und Deutschland und die Sorgen und Anliegen der regionalen Unternehmerschaft. Seit 2013 im Amt, ist Mattes ausgewiesener Experte, wenn es um die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands mit den USA geht.



Bernhard Mattes, Präsident des American Chamber of Commerce in Germany e. V.

Herr Mattes, wie würden Sie die Stimmung in der amerikanischen Wirtschaft nach fast einem Jahr Trump-Präsidentschaft beschreiben?

Trotz einiger Verunsicherung zeigen die Rückmeldungen unserer Mitgliedsunternehmen, dass die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sehr stabil sind. Der Umsatz der TOP 50 US-Unternehmen in Deutschland ist im letzten Jahr um 3,2 Prozent gewachsen, derjenige der TOP 50 deutschen Unternehmen in den USA um 2,3 Prozent. Es gilt zwischen Ankündigungen und tatsächlich umgesetzten Vorhaben der US-Regierung zu unterscheiden. Und da hat sich noch nicht viel getan.

Die Ankündigungen Donald Trumps, NAFTA neu auszuhandeln, neue Sanktionen gegen Russland zu verhängen, die angeordnete Untersuchung des chinesischen Umgangs mit geistigem Eigentum u. a. veranlassen unsere Unternehmen zur Besorgnis. Denken Sie, dass der amerikanische Präsident seine „America-First“-Doktrin mit aller Schärfe durchsetzen wird?

Grundsätzlich ist „America First“ nichts Neues, wir kennen etwa das „Buy American“-Prinzip schon länger. Doch auch die neue US-Regierung muss ihre Vorhaben an die wirtschaftspolitischen Realitäten anpassen. Bei vielen Vorhaben – sei es NAFTA, Anti-Dumping Verfahren im Stahlsektor oder Importsteuern – gab es auch erheblichen Widerstand aus der US-Wirtschaft. Protektionistische Maßnahmen treiben nämlich auch für Produzenten und Verbraucher im Inland die Preise in die Höhe.

Wesentlich ist es, auf politischer wie wirtschaftlicher Ebene, den Wert von Kooperation aufzuzeigen. Bei den Russland-Sanktionen etwa wäre eine vorherige Abstimmung mit den europäischen Partnern wichtig gewesen. Enge transatlantische Wirtschaftsbeziehungen bedeuten auf beiden Seiten größeren Wohlstand und Stabilität. Deshalb ist es auch in den USA wichtig zu zeigen, welche Beiträge die deutschen Unternehmen dort leisten: Sie beschäftigen allein 700.000 Mitarbeiter und bilden diese auch vielfach nach dem dualen Prinzip aus. Die Vorteile von freiem und fairem Handel müssen immer wieder neu kommuniziert werden, da sind wir als Wirtschaft auch gefragt.

Unsere Unternehmen haben sich ganz überwiegend für ein transatlantisches Abkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA ausgesprochen. Für wie realistisch halten Sie eine Fortsetzung der Verhandlungen?

Wir müssen weiter darüber im Gespräch bleiben. Sowohl die EU als auch die USA haben Neuverhandlungen befürwortet. Wahrscheinlich unter neuem Namen und in anderer Form, aber man sollte auf den Errungenschaften der bisherigen Verhandlungen aufbauen. Wichtig ist größere Transparenz von Anfang an, sowie die frühzeitige Einbindung der nationalen Parlamente.

Aber wir sollten die Chance, die Weltwirtschaft mitzugestalten nicht aus der Hand geben. Die Angleichung von Standards und Zulassungsverfahren kann gerade für KMU eine erhebliche Erleichterung im internationalen Geschäft und einen Investitionsanreiz darstellen. Ein zukünftiges Abkommen sollte trotz der vergangenen Schwierigkeiten ambitioniert angegangen werden. Wenn ein erfolgreicher Abschluss gelingt, kann es für andere Wirtschaftsräume als Grundlage dienen.

Kaum ein Tag vergeht, ohne dass neue Ankündigungen des amerikanischen Präsidenten unsere Unternehmerschaft verunsichern. Was raten Sie den Unternehmen angesichts vieler Unklarheiten für ihr US-Geschäft?

Die USA sind nach wie vor ein sehr attraktiver Markt und das Investitionsniveau ist auch seit Antritt der neuen US-Regierung gleich geblieben. Aktivitäten, die Firmen bereits in den USA begonnen haben, sollten beibehalten und ausgebaut werden. Die US-Binnennachfrage ist weiterhin gut, insofern gibt es keinen Grund, sich bei Investitionen zurückzuhalten. Ist eine Firma jedoch noch nicht im US-Markt vertreten oder möchte nur dorthin importieren, warten viele erst ab, wie sich die Rahmenbedingungen entwickeln.

DIE FRAGEN STELLTE
BIRGIT STODTKO

Anhand folgender Praxisbeispiele will die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ zeigen, dass die Geschäfte und deutsch-amerikanischen Beziehungen auch abseits der politischen Debatten gut funktionieren. Vorge stellt werden zum einen zwei US-Firmen, die hier in der Region investiert haben, zum anderen zwei Unternehmen aus Sachsen-Anhalt, die sich in den USA engagieren.

Calyxo GmbH Bitterfeld-Wolfen: Amerikanische Eigentümer investieren kräftig in den Standort

Die 2005 gegründete Calyxo GmbH Bitterfeld-Wolfen, ein führender Hersteller von Dünnschicht-Solarmodulen auf Cadmium-Tellurid-Basis (CdTe), war ursprünglich ein Joint-Venture: Die US-amerikanische Solar Fields LLC als Entwickler dieser hochinnovativen Technologie wollte mit dem damaligen Weltmarktführer Q-Cells als Partner im Bitterfelder „Solar Valley“ sehr stark und schnell wachsen. „Wie man weiß, kam es anders: Im Zuge der wirtschaftlichen Turbulenzen und späteren Insolvenz von Q-Cells hat Solar Fields allerdings sämtliche Anteile zurückgekauft und ist heute alleiniger Eigentümer“, erläutert Calyxo-Geschäftsführer Dr. Michael Bauer.

Investoren von Potenzial überzeugt

Dass die US-Amerikaner diesen Schritt gegangen sind und die Calyxo GmbH, obwohl diese über mehrere Jahre Verluste schrieb, zu einem der wenigen „Überlebenden“ im „Solar Valley“ gemacht haben, erklärt Bauer damit, „dass sie nach wie vor von dem enormen Geschäftspotenzial der von ihnen entwickelten CdTe-Dünnschicht-Technologie überzeugt sind“. Insgesamt rund 250 Millionen Euro seien seit der Gründung in den Standort, an dem 2013 zudem eine weitere Produktionslinie in Betrieb ging, investiert worden – „nicht zuletzt, weil die Weiter- und Aufwärtsentwicklung ja auch stetig ganz klar zu erkennen war und ist“, wie Bauer betont. „Rund ein Drittel unserer 160 Mitarbeiter arbeitet in Forschung und Entwicklung. In Laborversuchen haben die von uns entwickelten Dünnschicht-Solarzellen bereits bis zu 19 Prozent Wirkungs-

grad erreicht – ein absoluter Spitzenwert, den wir nun ‚auf die Straße bringen‘, das heißt, auch im großen Maßstab in der industriellen Produktion erreichen wollen.“

Auswirkungen von Protektionismus

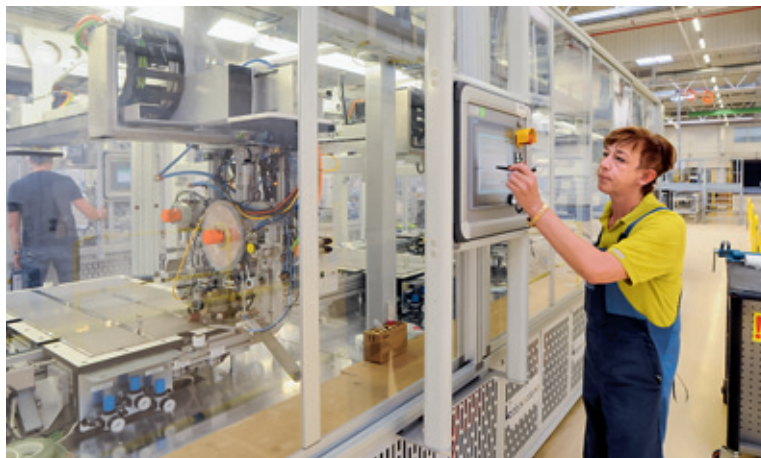
Auch wenn die unmittelbare operative Verantwortung bei ihm liege, würden die amerikanischen Eigentümer Calyxo „sehr eng führen“, schildert Dr. Michael Bauer: „Es gibt ein hohes Informationsbedürfnis und kurze Entscheidungshorizonte.“ Spannend ist die Frage, inwieweit die Wahl Donald Trumps zum Präsidenten und dessen angekündigter Protektionismus Einfluss auf das eigene Geschäft haben wird: „Ganz aktuell hat die US-Handelskommission Ende September Strafzölle auf zum Dumpingpreis vermarktete kristalline Silizium-solarzellen und -module empfohlen, deren konkrete Höhe nun vom Weißen Haus festzulegen ist. Grundsätzlich sehen wir darin eine Chance, wieder näher



Dr.-Ing. Michael Bauer, Chief Operating Officer (COO) und Chief Technology Officer (CTO) der Calyxo GmbH in Bitterfeld-Wolfen

in Richtung Marktgleichgewicht und gerechte Wettbewerbsbedingungen zu kommen und sind verhalten optimistisch. Denkt man den Protektionismus ganz zu Ende, bin ich gleichzeitig freilich nicht sicher, ob die amerikanischen Konsumenten für ein dezidiertes ‚Made in USA‘ tatsächlich auch mehr zu zahlen bereit wären“, so Bauer.

ANDREAS LÖFFLER



Die Anlagentechnische Operatorin Carola Ziemek bedient eine Produktionsanlage für die Dünnschicht-Solarmodule.

Kontakt

Calyxo GmbH
Sonnenallee 1A
06766 Bitterfeld-Wolfen
Tel. 03494 3689800
www.calyxo.com/de/

PURAGLOBE GmbH Elsteraue: Amerikanischer Erfindungsreichtum trifft auf deutsche Ingenieurskunst

Seit 2004 recycelt die PURAGLOBE GmbH im Chemie- und Industriepark Zeitz aus Altölen sogenannte Basisöle, die sich anschließend etwa für die Produktion von Motorölen nutzen lassen. Das entsprechende Verfahren dazu hat die nahe Chicago ansässige UOP entwickelt – PURAGLOBE mit Stammsitz in der Nähe von Philadelphia ist der weltweit exklusive Lizenznehmer.

Für Industriepark Zeitz entschieden

„Bei der industriellen Erstnutzung der Technologie galt es, das hohe unternehmerische Risiko abzufangen. Deutschland war erste Wahl, weil hierzulande das Modell der Industrieparks eine optimale Anbindung an Stoffströme, Ver- und Entsorgung bietet. Mit Blick auf ausgediente Fördergelder um Arbeitsplätze zu schaffen und auf das vorhandene Fachkräftepotenzial mit Chemieanlagenenerfahrung haben wir uns letztlich für den Standort hier im Industriepark Zeitz entschieden“, berichtet Geschäftsführer Dr. Andreas Schüppel.

Kontakt

**PURAGLOBE
Germany GmbH**
Hauptstraße 30
06729 Elsteraue/
OT Altröglitz
Tel. 03441 228150
www.puraglobe.com

Viel investiert

Der Anfangsinvestition in Höhe von rund 30 Millionen Euro sind bis heute investive Maßnahmen von weiteren 100 Millionen Euro gefolgt. Die Mitarbeiterzahl ist von anfangs 60 auf aktuell 135 Beschäftigte gestiegen. „Nach einer 15 Millionen Euro teuren Anlagenmodifikation können wir seit Juni dieses Jahres – weltweit erstmals und einzigartig – nun sogar Basisöle der aller-



Dr. Andreas Schüppel, Geschäftsführer der PURAGLOBE GmbH Elsteraue. Am Standort im Industriepark Zeitz gewinnt das Unternehmen aus Altöl Basisöle der höchsten (Qualitäts-)Gruppe 3.

höchsten Qualitätsgruppe 3 auf der Grundlage von Altölen erzeugen. Diesen sogenannten Gruppe 3-Ölen gehört die Zukunft, weil sie – zu Leichtlauf-Motorölen veredelt – entscheidend zur CO₂-Einsparung beitragen“, unterstreicht Schüppel.

Große Vorhaben

Neben der Umrüstung auch der zweiten Zeitzer Produktionsstrecke auf Gruppe 3-Qualität bis Ende 2018 hat der Geschäftsführer, der übrigens ebenso CEO und Präsident der amerikanischen Muttergesellschaft PURALUBE Inc. ist, noch ein weiteres großes Vorhaben: „Wir wollen perspektivisch auch Schweröle, für die es bislang nur wenig andere Nutzungen gibt, zu Basisölen recyceln. Vor einem Monat haben wir hier die von uns gemeinsam mit UOP entwickelte Pilotanlage in Betrieb genom-

men“, verweist er auf die enge Verzahnung von amerikanischem Erfindungsreichtum und deutscher Ingenieurskunst – zu der sich hervorragende Rahmenbedingungen gesellen:

Enger Draht zum Amt

„Beispielsweise pflegen wir zu unserer Genehmigungsbehörde, dem Referat Immissionsschutz im Landesverwaltungsamt, einen ganz kurzen und engen ‚Draht‘. Ich habe dort neulich unsere Planungen für die kommenden fünf Jahre vorgestellt: Das Gespräch hat nicht viel länger als eine Stunde gedauert – einfach, weil beide Seiten ein großes Verständnis dafür entwickelt haben, was der jeweils andere braucht, um die Dinge zügig voranzubringen“, betont Schüppel.

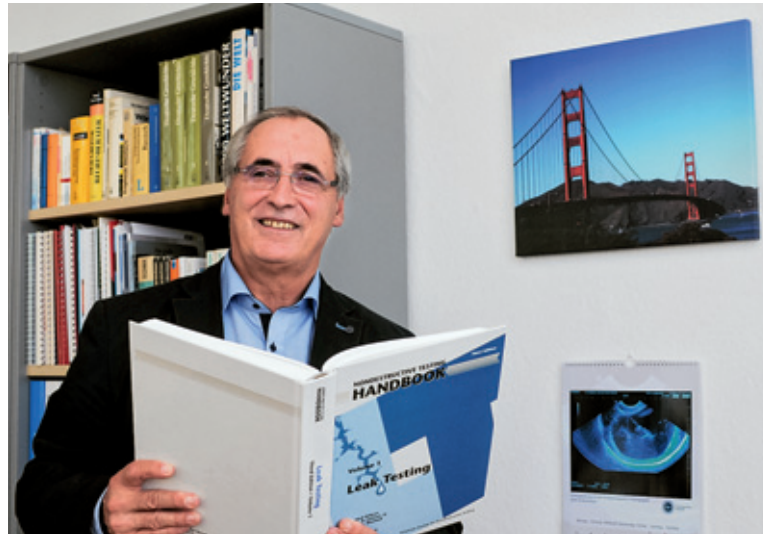
ANDREAS LÖFFLER

SONOTEC Halle: USA-Geschäft wird noch weiter ausgebaut

„Für uns und unsere Ultraschallhochtechnologie stellen die USA ein ganz wichtiges Absatzgebiet dar. Im Bereich der Medizintechnik sind sie der weltweit größte Markt“, erläutert Hans-Joachim Münch, Geschäftsführer der SONOTEC GmbH Halle. Im Jahr 2013 hat das Unternehmen eine eigene Tochtergesellschaft gegründet, die von Islip auf Long Island aus Vermarktung und Vertrieb in den USA organisiert.

Neuen Vertrieb aufbauen

„Diese sechs Leute unter Leitung von Christopher Portelli, der den US-Markt seit Jahren sehr gut kennt, vertreiben unsere Sensoren für Medizintechnik und Biotechnologie, sind in die Anwendungen involviert und entwickeln Ideen“, erläutert Münch. „Und jetzt sind wir gerade im Begriff, in der von uns gleichermaßen innovativ bedienten Sparte der zerstörungsfreien Materialprüfung ebenfalls einen Vertrieb in den USA aufzubauen. Unser Business-Unit-Leiter Manuel Lucas geht dazu – mitsamt Familie – für 15 Monate über den großen Teich“, schildert der SONOTEC-Chef und kommt auf eine Veränderung zu sprechen, die der Amtsantritt der Trump-Administration ganz spürbar mit sich gebracht hat: „Es ist sehr viel komplizierter gewesen, die entsprechenden Visa zu erhalten.“



Sonotec-Geschäftsführer Hans-Joachim Münch vor einem Bild der Golden Gate Bridge in San Francisco. Von der Unternehmenszentrale in Halle (Saale) geht die Ultraschalltechnologie in alle Welt, auch in die USA – den größten Markt für Medizintechnik.

Gesamtsituation weitgehend unverändert

Insgesamt sieht Münch, dessen Firma in Amerika unter anderem Größen wie GE, Amgen oder sogar das Raumfahrt-Unternehmen SpaceX zu seinen Kunden zählt, die Situation allerdings weitgehend unverändert: „Die Partner, mit denen wir zusammenarbeiten, sitzen überwiegend an Ost- und Westküste, die international geprägt sind. Trumps ja ganz offensichtlich eher an die Leute im Landesinneren adressierte populistisch-protektionistische Rhetorik wird von diesen

Unternehmern inhaltlich und mental gar nicht angenommen, mehr noch: sie schämen sich ihres Präsidenten“, hat Münch beobachtet. „Ehrlich gesagt kann ich mir mit Blick auf unser Business auch kaum vorstellen, dass Trump tatsächlich protektionistische Maßnahmen wie etwa eine drastische Erhöhung der Einfuhrabgaben durchzieht – insbesondere weil ja die Retourkutsche sofort käme: Die Welt ist so verzahnt – das Rad auf diese Weise zurückzudrehen, geht nicht“, ist der SONOTEC-Chef davon überzeugt, dass „Made in Germany“ in den USA auch weiterhin absolut beliebt bleibt. ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

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

SCHWERPUNKTTHEMA IM JANUAR 2018

**MITTELDEUTSCHE
WIRTSCHAFT**

SACHVERSTÄNDIGE: Mit Fachkompetenz auf der sicheren Seite

Mit einer Anzeige in unserem Schwerpunktthema erreichen Sie die Führungskräfte und Entscheider Ihrer Zielgruppe direkt und dazu noch in einem interessanten redaktionellen Umfeld.

Anzeigenschluss: 27.11.2017
**Telefon-Hotline für
weitere Informationen:**
03 61/5 66 81 94

„STEP USA“

Das Programm eröffnet Start-ups Zugang zum amerikanischen Markt



Hat von der Teilnahme am Programm „STEP NYC“ profitiert: Mathias Dögel, der mit seiner IT-Firma Dögel GmbH bereits erste erfolgreiche Kooperationen mit dort ansässigen Firmen und Verbänden schließen konnte.

Viermal im Jahr bietet die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in New York (AHK) zusammen mit dem Gründernetzwerk „VentureOutNY“ und anderen Partnerorganisationen bis zu 15 deutschen Start-ups die Möglichkeit, an einem fünf-tägigen Startup-Programm – in New York City, Boston oder im Silicon Valley – teilzunehmen. Zielgruppe sind junge deut-

sche Firmen aus den Industriebranchen IKT, Medien, Spiele-Industrie, Cleantech, Energie und allgemeine Technik.

Während der fünf Tage können die teilnehmenden Unternehmen ihre Geschäftsideen testen und an die Bedürfnisse des amerikanischen Marktes anpassen. Sie bauen erste Kundenkontakte und Partnerschaften auf und lernen die Start-up-Szene vor Ort kennen. Die AHK und ihre Partner erschließen wertvolle Netzwerke zu etablierten Firmen, Forschungsinstituten, Mentoren, Investoren und potenziellen Kunden in der deutsch-amerikanischen Geschäftswelt. Interessierte Unternehmen können sich um einen Platz im Programm bewerben. Die IHK Halle-Dessau steht hierbei gern beratend zur Seite. Weitere Informationen unter www.gaccny.com/dienstleistungen/innovation-startup-relations/step-nyc-startup-program/

Praxisbeispiel aus der Region

Mathias Dögel, Geschäftsführer der in Queis ansässigen IT-Firma Dögel GmbH hat 2016 als erster Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Halle-Dessau am Start-up-Programm „STEP NYC“ in New York teilgenommen. Mittlerweile konnte er erste erfolgreiche Kooperationen mit dort ansässigen Firmen und Verbänden schließen und diese vertraglich absichern. Dafür waren im Anschluss an den ersten Aufenthalt weitere Flüge in die USA notwendig. Zudem entschied sich die Firma, einen Mitarbeiter vor Ort unter Vertrag zu nehmen. Dieser treibt nun das dortige Geschäft voran und bringt die IT-Firma näher an die amerikanischen Kunden. Anfang 2017 war Mathias Dögel mit „STEP USA“ zudem in San Francisco und hat seine Reise mit verschiedenen unternehmerischen Terminen im Silicon Valley verknüpft.

Kontakt



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

Markterkundungsreisen

Geschäfts-anbahnung für deutsche Unternehmen im Geschäftsfeld Industrie 4.0:

4. bis 8. Dezember 2017, Detroit, MI und San Francisco
www.gaccmidwest.org/gab-industrie40

World Trade Center Savannah's Business and Trade Delegation:

9. bis 13. April 2018, Savannah, Georgia
<http://savannahgatewayshowcase.com/agenda/>

Messen

SHOT SHOW – Shooting, Hunting, Outdoor Trade Show and Conference
23. bis 26. Januar 2018, Las Vegas

MD & M West – Medical Design and Manufacturing West Conference & Exposition
6. bis 8. Februar 2018, Anaheim

WWETT Show (Pumper & Cleaner Environmental Expo International) – Water & Wastewater Equipment, Treatment & Transport Show
22. bis 24. Februar 2018, Indianapolis

SXSW South by Southwest – The Exhibition for the Creative Industries
11. bis 14. März 2018, Austin

BIO International Convention – Biotechnology Exhibition
4. bis 7. Juni 2018, Boston

Weitere Messen unter www.auma.de

„Die Teilnahme am Programm ‚STEP NYC‘ im Jahr 2016 hat mich bei meinem Ziel, Zugang zum amerikanischen Markt zu bekommen, definitiv weitergebracht. Nach der Reise wusste ich, dass wir nicht mit Country-Partnern wie in anderen Ländern arbeiten, sondern eine eigene Niederlassung in den USA gründen werden. In diesem Jahr bin ich über ‚STEP USA‘ noch in San Francisco gewesen. Beide Programme sind in meinen Augen nicht nur für Unternehmer wertvoll, die in den Staaten Geschäfte machen wollen, sondern eigentlich für jeden deutschen Unternehmer, der verstehen will, wie Amerika tickt und weshalb die Amerikaner in Sachen Digitalisierung meilenweit voraus sind. Was mich vor Ort sehr fasziniert hat, war die Lockerheit der Amerikaner. Und sie geben dich und deinen Plan nicht auf, sie helfen dir weiter. Die Firma, der meine Idee nicht zusagte, hat mich direkt an ihre Partnerfirma weitergeleitet. Durch diese Geschäftsgepflogenheiten findet man schnell Zugang zu Unternehmen, die man so nicht gefunden hätte.“



JAHRESAUFTAKTSSPECIAL

SPIELERISCH IN'S NEUE JAHR

Erst die Arbeit- dann das Vergnügen! – Dies könnte das Motto sein für Ihre nächste Jahresauftaktveranstaltung.

Starten Sie nach der klassischen Tagung in einen spannenden Casino-Abend bei Roulette, Black Jack oder einer Pokerrunde.

Egal, ob Sie beim Casinospiele das Glück selbst herausfordern oder Ihren Kollegen in spannenden Situationen hilfreich zur Seite stehen- dieser Abend verspricht Ihnen, ein ganz besonderes Erlebnis zu werden!

JAHRESAUFTAKTSSPECIAL

Unsere Leistungen für Sie:

- Bereitstellung des klimatisierten Tagungsraumes
- 1x Beamer, Projektionsfläche, 1x Flipchart, 1x Pinwand
- Kostenfreies WLAN für alle Tagungsteilnehmer
- Mineralwasser unbegrenzt im Tagungsraum
- 2 Kaffeepausen mit Heißgetränken, dazu verschiedene Snacks, aromatisiertes Wasser
- Mittagessen als Snackbuffet laut Küchenchef, inklusive 1 Softgetränk
- Glühwein auf der Dachterrasse, am Feuerkorb
- Abendessen in gemütlichem Ambiente
- Dinnerbuffet mit raffinierten Speisenkreationen
- Casinoabend mit Roulette, Black Jack, Poker

€ 110,00 pro Person* bei Buchung ab 80 Teilnehmern

*Für den kleineren Gästekreis ist diese Variante gegen Aufpreis buchbar.

BUCHEN SIE JETZT

Buchen Sie jetzt unter dem Stichwort "Jahresauftakt" Ihre Veranstaltung im Radisson Blu Fürst Leopold Hotel in Dessau.

Buchung auf Anfrage und nach Verfügbarkeit, für Neureservierungen ab 80 Personen.

RADISSON BLU FÜRST LEOPOLD HOTEL

Friedensplatz, 06844 Dessau, Germany
T: +49 (340) 25150 F: +49 (340) 2515177
info.dessau@radissonblu.com
radissonblu.com/hotel-dessau

Der Branchenreport

- 14 *Industrie*
- 16 *Dienstleistungen*
- 18 *Handel*
- 19 *Tourismus- und Gastgewerbe*

Industrie *Neue Serie: Wer Industrie wagt, gewinnt Wiederaufstieg einer Industrieregion – Zeitzeugen erinnern sich*

Teil 1: Werner Popp: „Wie wir in Leuna den Chemiepark erfanden“

Kontakt



InfraLeuna GmbH
Martin K. Halliger
Pressesprecher
Tel. 03461 43-4435
m.halliger@infraleuna.de
www.infraleuna.de

Leuna gilt heute als das Modell für einen erfolgreichen Chemiepark. Das Konzept ist geradezu zu einem sachsen-anhaltischen Exportschlager geworden, andere europäische Chemiestandorte haben es inzwischen übernommen. Leider bekommen wir keine Lizenzgebühr dafür...

So wie der Chemiepark in Leuna heute funktioniert – verschiedene Räder, die perfekt ineinander greifen – erscheint es fast, als sei hier von Anfang an ein Masterplan strategisch umgesetzt worden. Tatsächlich ist das Konzept eines geschlossenen Chemiestandortes erst als eine Art innovative Reaktion auf den Privatisierungsverlauf entstanden, nachdem das ursprüngliche Konzept zur ganzheitlichen Privatisierung der Raffinerie- und Chemieaktivitäten mangels Interessenten nicht umsetzbar war.

Die Privatisierung der ostdeutschen Chemie im Dreieck Leuna, Buna und Bitterfeld wäre ohne die Politik und öffentliche Mittel undenkbar gewesen. Von zentraler Bedeutung war hierbei das „Kanzlerversprechen“ am 10. Mai 1991.

Auf einer denkwürdigen Veranstaltung im Klubhaus der Buna AG erklärte der damalige Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl: „Ich werde alles tun, dass dieses Chemiedreieck erhalten bleibt und eine Zukunft hat.“ Diese Zusage wurde zur Leitschnur für die Treuhandanstalt.

Zwar blieb die Suche nach einem Investor für die gesamten Raffinerie- und Chemieaktivitäten von Leuna erfolglos, allerdings konnten Interessenten für die Raffinerie und einzelne Chemiegeschäftsfelder gefunden werden. Während für die Raffinerie und das Minol-Tankstellennetz nunmehr eine Paketlösung vorgesehen wurde, sollten die Chemieaktivitäten deshalb nach einer Entscheidung des Lenkungsausschusses der Treuhandanstalt geschäftsfeldbezogen privatisiert werden. Der im Jahr

1992 zustande gekommene „Leuna/Minol-Deal“ sah unter anderem vor, dass ein Konsortium unter Führung des französischen Mineralölunternehmens Elf Aquitaine in Leuna eine neue Raffinerie errichtete.

Der Abschluss des „Leuna/Minol“-Vertrages im Juli 1992 erwies sich für die geschäftsfeldbezogene Privatisierung der Chemieaktivitäten als eine Initialzündung. Sie kam nun in Gang.

Von 1993 bis 1998 fanden sich für nahezu alle wichtigen Geschäftsfelder Interessenten – so z. B. für Amine, Caprolactam, Tenside, Polyethylen und Epoxidharze. Der Bereich technische Gase und Teile der Energieerzeugung

So funktioniert InfraLeuna

Die InfraLeuna GmbH unterscheidet sich von anderen Chemieparkbetreibern. Gesellschafter sind grundsätzlich ausschließlich Standortunternehmen, wobei kein Gesellschafter mehr als 24,5 Prozent der Anteile hält. Unternehmen, die nicht Gesellschafter sind, dürfen nicht benachteiligt werden. In erster Linie soll InfraLeuna den am Standort ansässigen Unternehmen die Leistungen zu günstigen Bedingungen anbieten. Erst in zweiter Linie soll die GmbH Gewinne erwirtschaften (Low-profit-Prinzip). Außerdem gelten Beschränkungen bei der Gewinnausschüttung.

konnten bereits 1991/1992 ausgegliedert und privatisiert werden.

Im Zuge der Privatisierung wurden auf dem Standort renommierte Unternehmen wie Total, Dow, Domo, Linde, Atochem, UCB Chemie, Rhône Poulenc, STEAG und mittelständische Unternehmen wie etwa die Leuna-Harze GmbH und Leuna-Tenside GmbH ansässig.

Die Raffinerie- und Chemieaktivitäten geschäftsfeldbezogen zu privatisieren, erforderte zugleich eine adäquate Lösung für die Infrastruktur. Das hierfür entwickelte Konzept wurde letztlich in Gestalt der Ende 1995 geschaffenen InfraLeuna GmbH umgesetzt.

Die InfraLeuna GmbH ist Eigentümerin der standortübergreifenden Infrastruktur und erbringt entsprechende Infrastrukturlieferungen und -leistungen vornehmlich für die auf dem Standort ansässigen Unternehmen. Darüber hinaus ist sie für die Ansiedlung weiterer Investoren verantwortlich.

Heute sind in Leuna mehr als 100 Firmen mit rund 10.000 Beschäftigten aktiv. Seit Jahren herrscht hier eine rege Investitionstätigkeit. Neben den Investitionen durch Neuansiedlungen, z. B. der Addinol Lube Oil GmbH, der MVV Energie AG, der FP-Pigments GmbH und der Fraunhofer Gesellschaft haben aber vor allem auch bereits ansässige Unternehmen wie Total, Linde, Domo, InfraLeuna und Leuna-Harze in den vergangenen Jahren erhebliche Erweiterungsinvestitionen realisiert. Allein für 2017 sollen weitere 250 Millionen Euro investiert werden. Zunehmend steht dabei die stoffwirtschaftliche und energetische Verflechtung im Mittelpunkt.

Das für den Chemiestandort Leuna gefundene Chemieparkkonzept hat sich bestens bewährt und bildet eine solide Grundlage für die weitere Entwicklung des Standortes.



Werner Popp war bis Januar 2016 Prokurist bei der InfraLeuna GmbH und leitete deren Rechtsabteilung. Er hat die Privatisierung der Leuna-Werke und die Entwicklung der InfraLeuna GmbH intensiv mitbegleitet und beschäftigt sich seit seinem Ruhestand mit der Geschichte der Leuna-Werke.

Dienstleistungen

Nische gefunden mit textoptimierten Prüfungsaufgaben

Wenn man Prüfungsaufgaben nicht versteht, die Prüfung verhaut und dadurch keinen Berufsabschluss erhält, ist das nicht nur für den Auszubildenden ärgerlich. Auch dem Betrieb schadet es – denn er hat eine Menge in den Azubi „investiert“ und die neue Fachkraft oft schon eingeplant. Für mehr Erfolge bei Prüfungen sorgt seit 2011 das aus der Martin-Luther-Universität ausgegründete Institut für Textoptimierung (IFTO) aus Halle (Saale). Mit seinem Angebot hat es sich ein deutschlandweit einmaliges Standbein geschaffen.

Kontakt

IFTO GmbH
Schulstraße 7
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 44586494
www.ifto.de

Idee durch Uniprojekt

Das Kerngeschäft besteht darin, schriftliche Prüfungsaufgaben in einfache Sprache, die jeder versteht, umzuformulieren. Die Idee entstand durch langjährige Modellprojekte der „Forschungsstelle zur Rehabilitation von Menschen mit kommunikativer Behinderung“ an den Universitäten Heidelberg und Halle. „Viele scheiterten an der Komplexität der schriftlichen Prüfungen“, sagt der Informatiker und Geschäftsführer Ulrich Peinhardt, der von 2007 bis 2011 an dem Uni-Projekt mitarbeitete. Als das vom Bund nicht verlängert wurde, machte er sich gemeinsam mit Dr. Susanne Wagner selbstständig und gründete die IFTO GmbH. „Es war uns wichtig, das Projekt in der eigenen Firma weiterzuführen“, sagt Peinhardt. Man wollte die Kooperationspartner nicht im Regen stehen lassen. Etliche hatten erkannt, wie wichtig das Textverständnis bei Prüfungen für ein erfolgreiches Abschneiden ist.

Bedarf wächst

Zu den ersten Partnern gehörte das Berufskolleg für Hörgeschädigte in Essen. Menschen mit Behinderung haben per Gesetz einen Anspruch auf Nachteilsausgleich. Doch die Schulen gehen unterschiedlich damit um. „Manche geben den Prüflingen mehr Zeit. Aber das bringt nichts, wenn man die Aufgabe nicht versteht“, sagt Susanne Scharff.

Die Germanistin und Pädagogin ist Dozentin für Textoptimierung und seit 2012 für das halleische Institut deutschlandweit unterwegs. Der Bedarf an gut verständlichen Texten wächst, auch durch die Zunahme an Flüchtlingen. Diese sollen ebenso gleichberechtigt am Leben teilhaben. Und da ist das Nichtverstehen die größte Hürde.

Mehr Partner

Deshalb gewinnt das IFTO immer neue Partner. Viele Lehrer melden sich für Vorträge, Workshops und Schulungen an. Und Susanne Scharff lehrt sie, wie man komplizierte Sätze klarer und präziser formuliert, ohne dass sich der Inhalt verändert. Das ist das Prinzip der „einfachen Sprache“, wie sie zunehmend für Prüfungen in Berufsschulen, Hochschulen und Kammern angewendet wird.

Erfolgsquoten gesteigert

Da sich die Erfolgsquoten durch textoptimiertes Prüfen sehr gesteigert haben, zieht ein Auftrag den nächsten nach sich, das laufe inzwischen wie von selbst. Die IHK München etwa lässt Prüfer schulen, und der Dachverband „Prüfungsaufgaben- und Lehrmittelentwicklungsstelle der IHK“ hat Susanne Scharff für Dezember nach Stuttgart eingeladen,

um dort eine zweitägige Schulung für Prüferinnen und Prüfer zum Thema Textoptimierung durchzuführen.

Gerechtigkeit herstellen

Susanne Scharff merkt man die Begeisterung für das Projekt an, „weil es Gerechtigkeit herstellt“, sagt sie. Und: „Wir können Biografien mitschreiben“. Ulrich Peinhardt ergänzt: „Wir schaffen mehr Fachkräfte für den Markt, die uns sonst verloren gehen würden.“

Neue Aufgabenfelder

Längst haben auch andere Auftraggeber die Vorteile der Textoptimierung erkannt, und außerhalb von Prüfungszeiten schreiben die inzwischen sechs Mitarbeiter des halleischen Instituts Texte für Formulare, Fragebögen, Broschüren, Websites oder Flyer sowie Amts- und Lehrtexte in einfacher Sprache. Aus ihnen ist der Ballast entfernt, sie kommen ohne Verneinung, Substantivierung und Passiv aus. Nicht zu verwechseln ist einfache Sprache aber mit „leichter Sprache“, zu der etwa Ministerien, Landtage oder Behörden auf ihren Internetseiten aufgefordert sind. Ein Beispiel ist das Verhalten in der Wahlkabine. Das muss in leichter Sprache formuliert sein, damit es auch Menschen mit Lernschwierigkeiten verstehen. MARLENE KÖHLER



Dozentin Susanne Scharff und Geschäftsführer Ulrich Peinhardt auf dem Campus der Martin-Luther-Universität. Das Institut für Textoptimierung ist aus der halleischen Universität hervorgegangen.

„Gesundheit neu verdrahtet!“

Gesundheitsförderung. Die Mansfelder Kupfer und Messing GmbH fördert mit einer Workshop-Reihe gezielt die Gesundheit ihrer Auszubildenden. Unterstützt wird sie dabei von der AOK Sachsen-Anhalt.

Die Mansfelder Kupfer und Messing GmbH (MKM) ist mit über 1.100 Beschäftigten einer der größten Arbeitgeber in Sachsen-Anhalt und ein führender europäischer Hersteller von Vorprodukten und Halbzeugen aus Kupfer und Kupferlegierungen. 49 MKM-Auszubildende und zusätzlich 16 Auszubildende aus Partnerunternehmen absolvieren derzeit ihre Berufsausbildung bei der Mansfelder Kupfer und Messing GmbH. Ein wichtiger Bestandteil der Firmenphilosophie ist die Gesundheit der Beschäftigten. Das Betriebliche Gesundheitsmanagement wird im Rahmen von verschiedenen Projekten gestaltet. Die AOK Sachsen-Anhalt begleitet diese Projekte als Gesundheitspartner. Mit dem Handlungsfeld „Gesundheit der Auszubildenden“ sind auch die jüngsten Mitarbeiter einbezogen.

Diskussionen angeregt.

In einer Workshop-Reihe, in denen je nach Ausbildungsjahr unterschiedliche Schwerpunkte rund um das Themenfeld Gesundheit gesetzt wurden, erarbeiteten die Auszubildenden ihre Prioritätenliste zum Erhalt bzw. zur Verbesserung der individuellen Gesundheit und für gesunde Arbeitsbedingungen. Schon die ersten Fragestellungen: „Was ist für Dich Gesundheit?“, „Wie gesund lebst Du?“ führten zu einem intensiven Gedankenaustausch. So wurde der Einfluss von gesunder Ernährung, Bewegung und ausreichend Schlaf für die Leistungsfähigkeit herausgearbeitet und den Teilnehmern Raum für persönliche Reflektion gegeben. Im zweiten Schritt wurden Ideen erarbeitet, wie Gesundheit in den Arbeitsalltag integriert werden kann und sollte. Mit kurzen Bewegungspausen und Übungen zum rückschonenden Heben und Tragen gab Moderatorin Franziska Cüppers neue Impulse und erweiterte den Blick für eine gesunde Arbeitswelt.

Bewusstsein geschaffen.

„Ich achte jetzt mehr darauf, Obst und Gemüse zu mir zu nehmen. Ich gehe sogar ab und zu mal joggen und plane meinen Tagesablauf besser. Durch die Umsetzung der Themen aus dem Workshop fühle ich mich aktiver und ausgeruhter“, berichtete der Auszubildende Toni Barthel. Kerstin Becker, Projektbetreuerin der AOK, fügte hinzu: „Vorbeugen ist besser als heilen. Auszubildende haben zum Glück oft noch keine Rückenbeschwerden. Es wäre doch schön, wenn das auch bis ins hohe Alter so bleibt.“ Kontrovers wurde das Thema gesunde Ernährung diskutiert. Kaum ein Teilnehmer des Workshops konnte sich vorstellen, in der täglichen Brotdose die Schokolade und das Wurstbrötchen durch Obst und Gemüse zu ersetzen. Auch Wasser hat bei den Auszubildenden den Wettbewerb gegen Cola und Fanta noch lange nicht gewonnen. So bleibt das Fazit von Franziska Cüppers: „Nachhaltige Gesundheitsförderung ist kein Sprint, sondern eher ein Marathon. Wichtig ist aus meiner Sicht, Themen der Gesunderhaltung immer wieder auch an den Arbeitsplatz zu bringen. Viele kleine

Impulse zu geben, sind mein Rezept.“ Die AOK Sachsen-Anhalt unterstützt Unternehmen bereits seit vielen Jahren mit Betrieblichem Gesundheitsmanagement. Im ersten Halbjahr 2017 wurden 1.369 BGM-Maßnahmen mit 529 Firmen umgesetzt.



Top! Der kleinste Beitrag Sachsen-Anhalts.

AOK-Versicherte haben's besser www.besserhaben.de

VERLAGSSPECIAL_

JAN_18

Recht und Steuern, Wirtschaftsberatung, Unternehmensnachfolge und -finanzierung

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

**MITTELDEUTSCHE
WIRTSCHAFT**

Tel. 0361/5668194 Fax 0361/5668196

ANZEIGENSCHLUSS 27. November 2017

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

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Str./Ort: _____

Tel./Fax: _____

Email: _____

Handel IHK-Handelsatlas in der Region

Die vergangenen beiden Ausgaben der „Mitteldeutschen Wirtschaft“ stellten die wichtigsten Ergebnisse des IHK-Handelsatlas 2017 für den Kammerbezirk, sowie die Städte Halle (Saale) und Weißenfels vor. Regionale Befunde hat die IHK nun im Rahmen einer Veranstaltung am 20. September auch für den Landkreis Mansfeld-Südharz präsentiert.

Die wichtigsten Ergebnisse für Mansfeld-Südharz

Kontakt



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

Verkaufsflächen sinken

Seit 1999 erfasst die IHK die Handelsflächen im Landkreis. Diese sind nun erheblich gesunken: im Zeitraum zwischen 2012 und 2016 um 6,4 Prozent und damit stärker als im IHK-Durchschnitt (-3,3 Prozent). Der Rückgang fällt im großflächigen Einzelhandel (über 800 m²) etwas weniger stark aus (-3,0 Prozent).

Weniger Fachgeschäfte

Bereits seit dem Jahr 2006 ist zu beobachten, dass die Zahl der Fachgeschäfte zurückgeht. Diese Entwicklung hält unvermindert an und hat sich sogar weiter verstärkt: Die Fläche der Fachgeschäfte – insbesondere in den Stadtzentren – nahm im Kreisgebiet um 17,7 Prozent ab.

Leerstand leicht gesunken

Verglichen mit der letzten Erhebung stehen mittlerweile 3,4 Prozent weniger Einzelhandelsgeschäfte leer. Dies liegt jedoch auch hier oftmals an Umnutzungen bisheriger Einzelhandelsflächen zu Dienstleistungs- und Gewerbeobjekten und nicht an Handelsnachnutzungen.

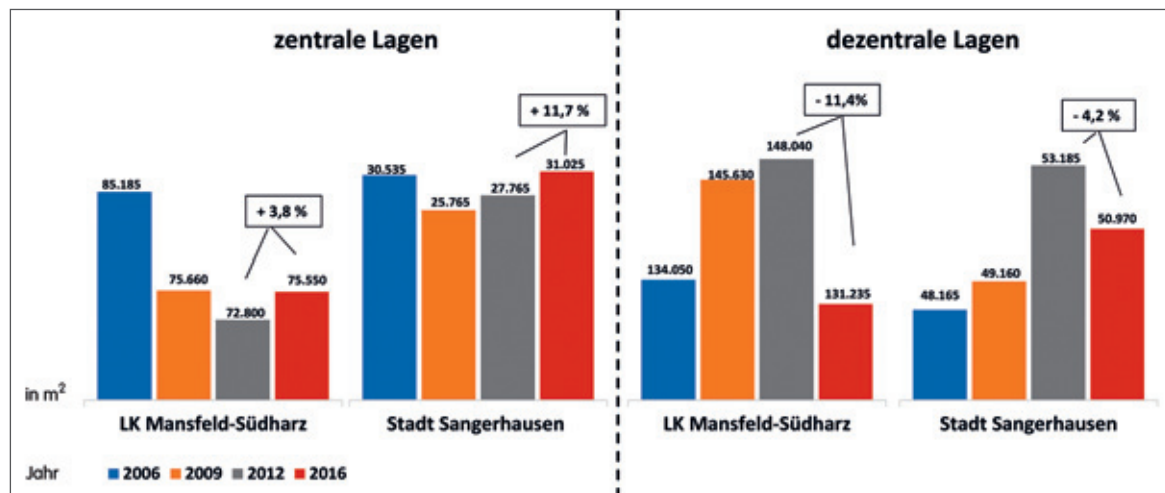
Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner

Die Ausstattung an Verkaufsfläche je Einwohner ist gemessen an der letzten Erhebung leicht zurückgegangen: Auf jeden Bürger kommen rechnerisch 1,46 Quadratmeter. Dieser Wert liegt genau im bundesweiten (1,46), allerdings unter dem Durchschnitt im IHK-Bezirk (1,67).

Kaufkraft weiterhin unter Bundesdurchschnitt

Verglichen mit der letzten Erhebung nahm die Pro-Kopf-Kaufkraft für den Einzelhandel im Landkreis nominal um rund 3,3 Prozent auf 4.680 Euro zu, liegt aber mit einer Differenz von knapp 19 Prozent sehr deutlich unterhalb des Kaufkraftniveaus in Deutschland (5.570 Euro). Auch im Landkreis gilt: Die Einzelhandelskaufkraft wird in den nächsten Jahren nicht den Bundesdurchschnitt erreichen. Steigende Umsätze sind nicht zu erwarten.

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 im Landkreis Mansfeld-Südharz nach Lage
Quelle: IHK-Handelsatlas 2017

„Gartenträume-Parkseminar“ in Ballenstedt – ein Tourismusprojekt, das Schule machen sollte

Tourismus

Sachsen-Anhalt hat touristisch viel zu bieten. Die Attraktionen, die für unsere Region sprechen, sind außerhalb der Landesgrenzen oft wenig bekannt – und bisweilen auch innerhalb. Wie sich das ändern lässt? Ein persönlicher Feldversuch von Daniela Wiesner.

„135 Ehrenamtliche aus elf Bundesländern, darunter auch ich, hatten sich zum 15. Gartenträume-Parkseminar im Schlosspark Ballenstedt bzw. der Roseburg eingefunden. Dort widmeten wir uns vom 6. bis 8. Oktober 2017 der praktischen Gartendenkmalpflege. Die Kulisse klang vielversprechend (Der Gartenkünstler Peter Joseph Lenné hatte den Park im 19. Jahrhundert zu einem Meisterwerk der Gartenkunst mit einer sprudelnden Drachenfontäne im Zentrum entwickelt. Der Garten der Roseburg, 1907 vom Berliner Theaterarchitekt Bernhard Sehring gestaltet, bietet eine geradezu märchenhafte Anlage mit Putten, Brücken, Mosaiken und einem Aussichtsturm.), doch wie fühlt es sich an, einmal nicht Besucher einer der schönen Parkanlagen Sachsens-Anhalts sondern selbst gärtnerisch tätig zu sein?

Die theoretischen Informationen zu beiden Gartenanlagen bekommen wir am Anreisetag in der Kirche im Schloss Ballenstedt vermittelt. Wer wollte, konnte sich der folgenden – selbstverständlich ehrenamtlichen – Führung durch das Schloss anschließen. Mein erstes Staunen: Tatsächlich sind Freiwillige fast 500 km gefahren, um ein Wochenende in einem Garten in Sachsen-Anhalt zu arbeiten.

Viele der Angereisten sind bereits Stammgäste und etliche habe alle 14 vorherigen Seminare mitgemacht. Auf das Warum erhalte ich die Antwort, dass man süchtig werden kann, sich einmal im Jahr mit der „Gärtnerfamilie“ trifft, das Interesse an Parks groß ist, man selbst etwas für den Erhalt tun möchte und dass es nach einem Bürojob nichts Besseres gäbe, als in die Natur zu gehen.



Sicht auf die Wasserachse der Roseburg

Pünktlich am Morgen und in Arbeitskluft werden die Gruppen eingeteilt. Zugegebenermaßen lässt mich die Vorstellung, acht Stunden Ahornsprösslinge auszugraben, schlucken. So entscheide ich mich in Begleitung meiner besten Freundin gemeinsam mit einer Kölnerin, einem aus den Altbundesländern nach Sachsen-Anhalt übergesiedelten Herrn und einem Ehepaar mit holländischen Wurzeln dazu, eine zusammengerutschte

Trockenmauer neu aufzubauen. Eine super Truppe, wie sich herausstellt – wir ziehen an einem Strang, vor allem an alten Wurzeln. Begleitet werden wir vom Rufen und Lachen der anderen Arbeitstrupps, die im gesamten Areal verstreut sind. Wohl zur Aufmunterung spielt uns ein ebenso freiwilliger Musiker Volksweisen aus dem verwunschen anmutenden Wachturm vor, dessen Klänge mit dem Geheul der Kettensägen wett-

Ehrenamtlich engagiert für die Gartenpflege: die „Gartenträume-Parkseminare“

Die im Jahr 2003 durch die Initiative „Gartenträume – Historische Parks in Sachsen-Anhalt“ eingeführten Parkseminare dienen hauptsächlich dazu, die mittlerweile insgesamt 50 Parks und Gärten abwechselnd auf Vordermann zu bringen. Den Freiwilligen selbst bietet sich vor Ort die Möglichkeit, sich durch eigene gärtnerische Tätigkeit einzubringen, voneinander zu lernen sowie sich durch die das Programm flankierenden Vorträge mit den Anlagen als Gartenkunstwerk auseinanderzusetzen. „Die Parkseminare tragen zur Stärkung der regionalen Identität bei, fördern soziale Strukturen und aktivieren bürgerliches Engagement für ‚grüne‘ Themen“, begründet Felicitas Remmert, Geschäftsstellenleiterin des „Gartenträume – Historische Parks in Sachsen-Anhalt e. V.“, die Initiative.

Das nächste Gartenträume-Parkseminar findet im Oktober 2018 statt. Der Ort wird im Februar 2018 bekannt gegeben.

eifern. Um die Mittagszeit sitzen wir inmitten von Bergen aus Erde, Steinen und Wurzelwerk, welches sich auf unerklärliche Weise vermehrt zu haben scheint. Bis zum Abend haben wir die Mauer in mühseliger Kleinarbeit wieder aufgebaut. Nebenbei bleibt sogar noch Zeit, ein paar Wildrosen neu zu setzen. Liebevoll werden wir bei acht Grad Außentemperatur von Mitarbeiterinnen der Stadt Ballenstedt mit Heißgetränken versorgt. Bäcker und Fleischer verwöhnen uns mit gesponserten Köstlichkeiten. Am Abend melden sich erste Rückenschmerzen, die am nächsten Tag einem Muskelkater weichen. Und dennoch: Es macht etwas mit einem. Wer die Subbotniks aus DDR-Zeiten kennt, weiß, was ich meine. Eine tolle Stimmung – unabhängig von Alter und Dienstgraden – Arbeiten und Essen un-

Kontakt



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



Sichtlich erfüllt vom ehrenamtlichen Engagement

ter freiem Himmel und sich mit allen anderen über die eigenen Leistungen freuen. Der Dank sind die glänzenden Augen der Mitarbeiter und Vereinsmitglieder der Roseburg. Ein tolles (Lebens-)

Gefühl. Und im nächsten Jahr weiß ich noch nicht, wohin, aber dabei sein werde ich! Ein touristisches Projekt, das Schule machen sollte.“

DANIELA WIESNER

November-Tipp: Adventskalender basteln und Weihnachtsmarkt besuchen

Wie hat Martin Luther vor 500 Jahren wohl die Weihnachtszeit verbracht? Wie schmückte man damals das Haus? Hatte die Familie Luther auch einen Adventskalender? Kinder haben und stellen ihre eigenen Fragen zur Reformationszeit.

Zusammen mit Eltern oder Großeltern können sie ihre Neugier in Luthers Elternhaus stillen. Die Stiftung Luthergedenkstätten in Sachsen-Anhalt lädt am 25. November 2017 Kinder ab fünf Jahren von 14.00 bis 16.30 Uhr nach Mansfeld ein. Nach einer kurzen Führung durch das Museum erfahren sie in der Museumswerkstatt, wie Weihnachten zur Zeit Martin Luthers gefeiert wurde. Aus einer Geschichte basteln sie dann ihren eigenen Adventskalender. Eine Anmeldung ist bis spätestens 23. November 2017 unter bildung.mansfeld@martinluther.de oder telefonisch unter 034782 9193812 möglich. Das zweite Adventswochenende sollte man sich für einen Besuch der Luther-

stadt Eisleben reservieren. Der traditionelle Weihnachtsmarkt wächst um eine weitere Attraktion. Mit dem 12. Glockenschlag zur Mittagsstunde läuten die Eisleber den „Advent in Luthers Höfen“ ein. 22 liebevoll geschmückte Höfe öffnen ihre Pforten und laden zum Schlemmen, Stöbern und Staunen ein.

Chöre ziehen von Hof zu Hof, Schmiede, Kunstmalerei und Töpfer präsentieren ihr Handwerk und an die Tradition des Bergbaus wird mit Ausstellungen und Filmvorführungen erinnert.

Weitere Informationen sind über die örtliche Touristinformation unter 03475 602124 erhältlich.



Der Regionalreport



Wittenberg

Eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung: Wie aus Ideen neue Produkte werden

Forschung und Entwicklung sind tragende Säulen des Erfolgs der SKW Stickstoffwerke Piesteritz GmbH. Das Unternehmen unterhält eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung, in der 70 hochqualifizierte Mitarbeiter über ein Jahresbudget von vier Millionen Euro verfügen – und kontinuierlich neue Produkte auf den Markt bringen: unter anderem für eine wirtschaftlichere und umweltverträglichere Landwirtschaft sowie zur Abgasreduzierung bei Dieselfahrzeugen.



„Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen wir immer einen Schritt voraus sein“, sagt Dr. Carola Schuster, Leiterin der Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei SKW Piesteritz.

Kontakt

SKW Stickstoffwerke
Piesteritz GmbH
Dr. Carola Schuster
Leiterin Forschung und
Entwicklung
Möllensdorfer Straße 13
06886 Lutherstadt
Wittenberg
Tel. 03491 68-0

In Forschung und Entwicklung investieren

Seit 2005 gehört das 1993 gegründete Unternehmen zum tschechischen Agrofert-Konzern. Ein Glücksfall, heißt es vor Ort. Für Agrofert ist SKW Piesteritz alles andere als eine verlängerte Werkbank. Schließlich wurden in den letzten zwölf Jahren eine Milliarde Euro in den Standort investiert. Forschung und Entwicklung nehmen dabei einen nicht unerheblichen Teil ein. „Wir haben hier sehr gute Bedingungen“, bestätigt Carola Schuster, Leiterin Forschung und Entwicklung bei SKW Piesteritz.

30 Prozent Umsatz mit neuen Produkten

Die Forschung zahlt sich aus. Gut 30 Prozent des Umsatzes erzielt das Unternehmen mit neuen Produkten – unter anderem für die Landwirtschaft und die Automobilbranche. So war SKW Piesteritz maßgeblich an der Entwicklung und Markteinführung von AdBlue zur Reduktion des Stickoxidausstoßes bei Dieselmotoren in Deutschland beteiligt und ist heute dessen größter Produzent. Und in Sachen Düngemittel führt kaum ein Weg an den Piesteritzern vorbei. Fünf von zehn nach deutschem Düngerecht zugelassenen Inhibitoren (Wachstumshemmstoff) stammen von hier. Die Produkte überzeugen in Sachen Verbrauch und Wirksamkeit. „Der Stickstoff muss dorthin, wo er gebraucht wird: direkt an die Pflanze, nicht flächendeckend in den Boden. Für den Landwirt liegt der Vorteil auf der Hand. Er braucht weniger Dünger, muss seltener aufs Feld. Das macht seine Arbeit wirtschaftlicher“, erklärt Schuster.

120 Patente angemeldet

SKW Piesteritz hält mehr als 120 Patente, stetig kommen neue hinzu. „Chemie für die Zukunft“ ist der Leitsatz des Unternehmens. Der Erfolg beruht auf starker Forschung. Die stellt sich als praktische Einheit dar. Chemiker, Landwirte, Prozesstechniker arbeiten zusammen. Unterm Dach von SKW Piesteritz geht es ins Labor, dann auf die 200 Fußballfelder große Feldversuchsanlage vor den Toren Leipzigs und nach Zulassung in die Praxis.

Theorie und Praxis

„Die enge Zusammenarbeit von Theorie und Praxis ist unser Vorteil“, sagt Dr. Carola Schuster. Fünf, sechs Jahre braucht

es von der Idee bis zum Produkt. Im günstigsten Fall. Wo geforscht wird, wird auch verworfen. In Piesteritz liegt die Innovationsquote dennoch bei über 30 Prozent. „Wir haben immer Ideen in der Schublade“, sagt die Fachfrau.

SKW Piesteritz hat die Forschung und Entwicklung nicht aus der Hand gegeben. Im abgeschlossenen Raum agiert das Unternehmen dennoch nicht. Um Feldforschung unter verschiedenen klimatischen Bedingungen realisieren zu können, arbeiten die Piesteritzer unter anderem mit den Universitäten in Kiel und München/Weihenstephan zusammen, kooperieren mit Einrichtungen wie der sachsen-anhaltischen Landesanstalt für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau, dem Deutschen Wetterdienst und dem Teagasc – Agricultural and Food Development Authority (Irland).

Trumpfkarte Agrochemisches Institut

Die größte Trumpfkarte ist das Agrochemische Institut Piesteritz, ein Institut der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, zu dessen Gründungsmitgliedern SKW Piesteritz gehört. „Wir bringen hier Grundlagen- und Anwendungsforschung zum beidseitigen Vorteil zusammen“, betont Schuster. Seit 2005 wurden im Institut unter anderem 20 Doktoranden in Forschungsschwerpunkten wie effiziente und umweltgerechte Stickstoffdüngung oder im Projekt „Trockenstress“ betreut. Um Kontinuität nach dem Ausscheiden von Mitarbeitern sicherzustellen, bauen die Stickstoffwerke auf ein spezielles Nachfolgekonzept. Zwei Jahre lang arbeiten erfahrene und neue Mitarbeiter nebeneinander. Hohen Stellenwert genießt außerdem die berufliche Ausbildung. „Chemielaboranten sind gefragt“, ist Schuster überzeugt.

ULF ROSTALSKY

Dessau

Mit Nischenprodukten international behauptet

Würde der Geschäftsführer der Gedack Rohrsysteme GmbH Ralf Mohs auf einer Landkarte überall dort Pfeile setzen, wo sein Unternehmen Spuren hinterlässt, sie wären weltweit verteilt. Das Dessauer Unternehmen füllt als Spezialist für Rohrsysteme Nischen, die große Konkurrenten nicht bedienen können und schafft es so, sich international zu behaupten.

Spezialisiert auf Schienenfahrzeugbau

Viele der in der Region Dessau ansässigen Unternehmen sind im Schienenfahrzeug- und Waggonbau tätig. Ein kleines, aber wichtiges Rädchen in diesem Getriebe ist die Gedack Rohrsysteme GmbH. Deren 40 Mitarbeiter sind darauf spezialisiert, flexible Verrohrungen für den Bau von Schienenfahrzeugen zu entwickeln und zu fertigen. Sie kommen als Kühlwasserleitungen, Abgasanlagen oder Schalldämpfer von dieselbetriebenen sowie Kühlöl- und Bremsverrohrungen in elektrobetriebenen Schienenfahrzeugen zum Einsatz.

Flexibilität überzeugt

Ein Service, für den das Unternehmen weltweit gefragt ist. „Knapp die Hälfte unserer Produkte gehen ins Ausland, finden ihre Abnehmer europaweit und in Übersee“, verdeutlicht Geschäftsführer Ralf Mohs. Was sie so besonders macht, ist in erster Linie ihre Flexibilität und Hitzebeständigkeit. Zudem, so Mohs weiter, sind sie leicht, schnell und einfach zu montieren.

Kundenwünsche hausintern umsetzen

Die dazu notwendigen Verfahren entwickelt Gedack Rohrsysteme selbst. Etwa ein Drittel der Mitarbeiter sind Ingenieure, die nach Kundenwunsch Pro-

dukte entwickeln und verfeinern oder an neuen Innovationen arbeiten. Zwar schließt die Gedack GmbH ihre Verträge mit namhaften Unternehmen wie Siemens, Bombardier, General Electric oder MAN – aber nicht selten stehen die Dessauer Ingenieure bei der Auftragsbewältigung in direktem Kontakt zum Endkunden. „Nur so können wir die Produkte so herstellen, wie sie der Abnehmer wünscht“, betont Ralf Mohs.

Das gesamte Fahrzeug im Blick

Dank der vielseitigen Produktpalette setzen inzwischen nicht nur die Fahrzeughersteller, sondern auch Motorlieferanten auf die Dienste der Gedack GmbH. Der Vorteil dabei ist, dass Schnittstellen, wie sie zwangsläufig beim Einbau der Aggregate und der Rohrsysteme am Schienenfahrzeug entstehen, passgenau sind. „Wir haben also nicht nur ein Segment, sondern stets das gesamte Fahrzeug im Blick“, hebt Mohs hervor. Eingehende Kundenwünsche münden vorerst in einer 3D-Modellansicht, ehe sie in die Produktion gehen.

Preisdumping widerstehen

Diese Komplexität, das fachliche Know-how, die hauseigene Entwicklungsabteilung, aber auch die Qualität der Produkte kommen bei den Kunden an. In dieser Gesamtheit lässt sich dem Preisdumping aus Osteuropa und Fernost widerstehen. „Wir haben uns seit Gründung des Unternehmens vor 25 Jahren einen Namen erarbeitet, der in der Branche anerkannt ist“, betont Mohs und gibt dieses Lob an seine Mitarbeiter weiter. Probleme, wie sie bei Exportgeschäften immer wieder auftreten, lassen sich somit gut lösen. Dass die US-Amerikaner gerade jetzt neue Hürden aufbauen, kann Ralf Mohs nicht



Ein Mitarbeiter der Gedack Rohrsysteme GmbH fertigt Rohrleitungen, die später zu kompletten Systemen zusammengefügt werden.

bestätigen. „Diese Strategie, Amerika first, fahren sie schon sehr lange. Das gab es schon vor Donald Trump“, sagt er.

Geschäftsfelderweiterung

Ungeachtet der gut laufenden Geschäfte im Schienenfahrzeugbau schwenkt man bei Gedack Rohrsysteme den Blick jedoch weiter in alle Richtungen. Die Zusammenarbeit mit großen Baumaschinenherstellern in Europa intensiviert das Unternehmen daher ebenso wie die Suche nach zusätzlichen Geschäftsfeldern. Ein solches könnte etwa die Windenergie sein. Deren Anlagen werden zusehends größer. Generatoren wie üblich mit Luft zu kühlen, reicht da längst nicht mehr aus. Auch hier sind deshalb die flexiblen Kühlleitungen der Dessauer gefragt.

Durch Investitionen noch flexibler

Mehr als zwei Millionen Euro investierte die Gedack GmbH, die 1991 im Ruhrgebiet gegründet wurde, 2000 nach Dessau umsiedelte und seit 2005 eigenständig agiert, in diesem Jahr in neue Maschinen und bessere Arbeitsbedingungen. Gekauft wurde unter anderem eine Lasermaschine, die es ermöglicht, noch flexibler auf Kundenwünsche und technische Weiterentwicklungen zu reagieren.

SVEN GÜCKEL

Kontakt

Gedack Rohrsysteme GmbH
Zur Großen Halle 2
06844 Dessau
Tel. 0340 2303770
www.gedack-dessau.de

Anhalt-Bitterfeld

Standortmesse kurbelt „Matchmaking“ zwischen Chemiepark-Anrainern und innovativen Dienstleistern an

Erfolgreiche Premiere der Messe „Chemiepark-Forum“ in Bitterfeld-Wolfen: Auf der 1. Fachexposition am Chemiepark stellten 66 etablierte Unternehmen aus ganz Deutschland sowie zwölf Start-ups ein breites Spektrum an chemienahen Dienstleistungen für die hiesige Industrie vor.

Kontakt

Chemiepark Bitterfeld-Wolfen GmbH
Zörbiger Straße 22
06749 Bitterfeld-Wolfen
Tel. 03493 72779
www.chemiepark.de

Innovative Lösung aus der Region

„Mein erstes Gespräch mit einem potenziellen Kunden habe ich hier geführt, noch ehe die Messe überhaupt begonnen hatte“, zeigte sich Sven Czekalla von der Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH regelrecht begeistert. Das im Oktober 2015 gegründete und im Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) auf dem halleschen Weinberg-Campus ansässige Unternehmen entwickelt und vermarktet innovative Softwarelösungen zur „vorausschauenden Instandhaltung“ (engl.: Predictive Maintenance). „Vereinfacht gesagt lässt sich mit unserer Software der zukünftige Verschleißzustand von technischen Anlagen prognostizieren, was ein optimiertes Wartungsmanagement unterstützt, unvorhergesehene Defekte auf ein Minimum reduziert und damit Produktivität und Anlagenlebensdauer erhöht“, erläuterte Czekalla. „Wir sind in der Expansionsphase. Nach ersten



Ein Höhepunkt der Veranstaltung waren die Kurzvorträge von 12 Start-ups – darunter auch der für Marketing und Vertrieb verantwortliche Sven Czekalla von der Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH, hier im Gespräch mit einer Interessentin.

erfolgreichen Kundenprojekten in der Windenergiebranche wollen wir jetzt auch ganz gezielt Unternehmen in chemischer und pharmazeutischer Industrie ansprechen, die mit ihren komplexen Fertigungsketten ebenfalls ideale Adressaten unserer Dienstleistung sind.“

Neue Ideen für die heimische Industrie

Die Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH war eines von insgesamt zwölf Start-ups, die beim Chemiepark-Forum in jeweils zehn Minuten kurzen Pitches ihr Portfolio präsentierten: Die watttron GmbH aus Freital, in diesem Jahr auch Gewinner des IQ Innovationspreises Mitteldeutschland, stellte ihr ressourcenschonendes Matrixheizsystem cera2heat für die definiert zonale Erwärmung von Kunststofffolien beim Thermoformen vor. Die Polymaterials AG aus Kaufbeuren umriss ihr Angebot, im Kundenauftrag ganz speziell auf einzelne Anwendungen angepasste Kunststoffe oder völlig neue Polymere mit gezielt zugeschnittenen Eigenschaftsprofilen zu entwickeln und deren Markteintritt zu begleiten. Während sich die Rhebo GmbH Leipzig mit der Überwachung des Echtzeitbetriebes und Datenverkehrs in industriellen Stauernetzen zur Verhinde-

rung von Ausfällen bzw. der Verkürzung von Ausfallzeiten befasst, bietet die COSMOlogic GmbH & Co. KG aus Leverkusen Dienstleistungen im Bereich der sogenannten Computerchemie an: Softwaregestützte Simulationen zur schnellen Vorabberechnung von zu erwartenden Stoffeigenschaften unterstützen und beschleunigen die Entwicklungsarbeit und die Gewinnung tatsächlicher experimenteller Daten in der chemischen und pharmazeutischen Industrie.

Gelungene Premiere

Die quasi handverlesene Auswahl der zwölf vor Ort vertretenen Start-ups hatte Max Fuhr vorgenommen, der sich als Co-Geschäftsführer des TGZ Bitterfeld-Wolfen in ganz besonderer Weise der Kontakthanbahnung und -pflege zu Gründern im chemienahen Bereich verschrieben hat. „Die Premiere der Standortmesse hier im Chemiepark hat meine Überzeugung bestätigt, dass der gebündelte und unmittelbare Austausch zwischen bereits bei uns angesiedelten Unternehmen einerseits und innovativen Dienstleistern andererseits am nachhaltigsten das ‚Matchmaking‘ und das Entstehen neuer Geschäftsbeziehungen befördert“, zog Fuhr ein positives Resümee.

ANDREAS LÖFFLER



66 Aussteller präsentierten ihre Angebote auf der ersten Standortmesse im Chemiepark Bitterfeld-Wolfen.

Salzlandkreis

Das ganze Jahr über Karneval: Wie ein Unternehmen das Saisongeschäft meistert

Es ist ein imposantes Bild: Rund 210.000 Faschingskostüme hängen auf Bügeln fein säuberlich aufgereiht in der Lagerhalle der GURIMO-tex Textilgesellschaft mbH. Das Bernburger Unternehmen ist auf den Vertrieb der Be-, richtiger: Verkleidungen für den Karneval spezialisiert – doch hat damit beileibe nicht nur zweimal im Jahr, vor dem 11.11. sowie Rosenmontag, so richtig zu tun.

Ganzjährige Auslastung

„Meine sechs Kollegen und ich sind tatsächlich das ganze Jahr über gut ausgelastet“, klärt Betriebsleiterin Beate Cott auf. Der Zyklus starte jeweils mit der Nürnberger Spielwarenmesse Anfang Februar, auf der die Neuheiten für die närrische Zeit auch schon des darauffolgenden Jahres präsentiert werden. „Anschließend sammeln Handelsvertreter Aufträge für uns ein oder unsere Kunden – vor allem Einzelhandelsgeschäfte im Spielwaren- und Geschenkartikelbereich – bestellen direkt hier in Bernburg“, erläutert Beate Cott. „Diese Orders arbeiten wir dann Schritt für Schritt ab: Wir kommissionieren die Ware, etikettieren, verpacken und versenden an die Abnehmer – meist bis zur 37. Kalenderwoche Mitte September.“

Kostüme immer gefragt

Man dürfe nicht außer Acht lassen, dass die Leute sich ja neuerdings auch an Halloween und ebenfalls zu Silvester ganz gern kostümieren würden. „Geht die Saison dann los, sind wir vor allem mit den Nachbestellungen der Händler für besonders gut laufende Artikel beschäftigt.“ Und nach dem Ende der Faschingszeit an Aschermittwoch gehe es vor allem darum, die eingegangenen Retouren zu bearbeiten. „Je nach Kontrakt dürfen die Händler nämlich einen bestimmten Prozentanteil nicht verkaufter Ware zurückgeben. Wir machen dann hier die Retouren wieder verkaufsfähig, nähen also zum Beispiel abgegangene Knöpfe an. Mitunter gilt es auch, neuen gesetzlichen Bestimmungen Rechnung zu tragen und beispielsweise ein Schnürbändchen durch einen – als sicherer geltenden – Druckknopf zu ersetzen. Und am 30. Juni steht dann schon wieder unsere Jahresinventur an“, schildert Cott.

Saisonale Unwucht bewältigen

Natürlich enthielte der Jahresverlauf sowohl Zeiten mit absoluten Belastungsspitzen als auch Perioden mit we-



Bunte Vielfalt: Betriebsleiterin Beate Cott steht in der Lagerhalle mit ca. 210.000 vorrätigen Faschingskostümen.

niger Arbeitsaufkommen. „Wir bewältigen die große unternehmerische Herausforderung saisonaler ‚Unwuchten‘ dadurch, dass wir in der ‚heißesten Phase‘ von November bis Januar alljährlich bis zu drei Aushilfen respektive Saisonkräfte zusätzlich beschäftigen. Und in der ‚ruhigen Zeit‘ von Mai bis September ist für Lager und Versand gegebenenfalls gar ein Mitarbeiter ausreichend – die Kollegen können dann also Überstunden abbauen oder ihren Jahresurlaub nehmen“, erläutert Cott.

Kontakt

**GURIMO-tex
Textilgesellschaft mbH**
Hegestraße 13
06406 Bernburg (Saale)
Tel. 03471 64280
www.gurimo-tex.de

Wettbewerbsdruck erfolgreich meistern

Die Vertriebs- und Kommissionierungsdienstleistung von GURIMO-tex vernünftig eingepreist zu bekommen, sei die zentrale Herausforderung: „Der Wettbewerbs- und damit Preisdruck aus Europa, aber auch den USA ist enorm. Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir bis Saisonende 95-prozentige Lieferbarkeit fürs Gesamtsortiment garantieren können“, betont die Betriebsleiterin, die sich aktuell gleich über mehrere Entwicklungen freuen kann: „Unsere Retourenquote war in diesem Jahr mit 17 Prozent so niedrig wie nie; und wir haben erste geschäftliche Beziehungen zu bekannten Onlineriesen knüpfen können.“

ANDREAS LÖFFLER



Versandleiterin Astrid Dietrich, die mit ihren Kolleginnen auch Näh- und Ausbesserungsarbeiten vornimmt, stellt eine Sendung zusammen.

ANDREAS LÖFFLER

Außergewöhnliches Gastrokonzept zum Rollen gebracht

Dass das Kneipensterben hierzulande nicht von ungefähr kommt (2005 bis 2015 schlossen deutschlandweit 12.000 Lokale), kennt der Eisleber Sebastian Zierbock aus eigener Erfahrung: Als er übergangsweise für sechs Monate den Betrieb des „Alten Wirtshauses“ in seiner Heimatstadt übernahm, „sah ich, wie es zurückging.“ Seinen Traum von einem eigenen gastronomischen Projekt wollte der 29-Jährige, der nach der Schule eine Lehre zum Koch angetreten hatte, freilich nicht begraben – zumal er diesen mit seinem Geschäftspartner Michel Töpfer teilte. Gemeinsam haben beide im Juli 2017 ihren Food-Truck ins Leben gerufen.

Konzept ausgearbeitet

„Unsere Überlegung war: Wenn die alltäglichen Lokale nicht so gut funktionieren – wie wäre es denn mit einer ‚rollenden Kneipe‘, die von Ort zu Ort zieht und damit von vornherein viel stärkeren Eventcharakter bietet?“ Rasch war im Oktober 2016 ein 50-seitiges Konzept ausgearbeitet. „Und auch wenn dieses von unserem Ansprechpartner Michael Axt in der IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen für tragfähig und unterstützenswert befunden wurde, haben sich unsere Hoffnungen auf einen KfW-Kredit als Anschubfinanzierung letztlich zerschlagen“, bedauert Zierbock.

GbR gegründet

Das Duo ließ sich nicht entmutigen, gründete im Februar 2017 eine GbR und erwarb zwei Monate später einen ausgerichteten Gelenkbus. „Mit seinen 18 Metern Länge ist dieser groß genug, Platz für eine komplette Küchenzeile sowie einen Bartresen mit Loungebereich und 15 Sitzplätzen zu bieten. Diese Kombination von Food-Truck und fahrender Trinkhalle ist unser absolutes Alleinstellungsmerkmal und unseres Wissens nach in Deutschland einmalig.“

Auf das Wesentliche konzentriert

„Den Kauf des Busses und die Ein- und Umbauten im Fahrzeuginneren haben wir mit 30.000 Euro aus unseren Ersparnissen sowie Darlehen von Freunden finanziert. Ohne Bankkredit waren wir zu einer – in der Rückschau eigentlich ganz guten – Fokussierung auf das Wesentliche gezwungen: Wir haben praktisch alle Arbeiten selbst ausgeführt und zudem lieber auf Herz und Nieren geprüfte Gebrauchtgeräte erworben statt wesentlich teurere Neugeräte“, schildert Zierbock.

Ambitionierter Anspruch

Seinen Premiereinsatz hatte das sinnigerweise mit „Sonderfahrt“ titulierte Vehikel dann am 22. Juli dieses Jahres in der Sangerhäuser Walkmühle. „Die erste Veranstaltung war sehr hilfreich, um zu sehen, welche Dinge es noch zu verbessern galt“, sagen die Gründer und geben damit ihren ambitionierten Anspruch zu erkennen. Dieser beinhaltet auch, dass alle Burger, Wraps & Co. selbst zubereitet sind und praktisch ausschließlich regionale Produkte wie etwa Fleisch von der Metzgerei Makrinus in Tilleda oder Ur-Mehl aus Ziegelroda verarbeitet werden.

Administrative Herausforderungen

Neben der Organisation und Durchführung eigener Veranstaltungen wie dem „Halloween OpenAir“ auf der Königspfalz Tilleda und der gastronomischen Begleitung von Privat- und Firmenfeiern besteht eine zentrale Aufgabe der beiden Gründer nach wie vor darin, mit den Ämtern und Genehmigungsbehörden ihrer jeweiligen Anfahrtsorte praktikable Lösungen zu finden, um die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen. „Streng ge-

nommen müssten wir ja jedes einzelne Mal eine Veranstaltung anmelden. Da sich das zu einem riesigen administrativen Aufwand nebst entsprechenden Kosten summieren würde und somit extrem kontraproduktiv wäre, absolvieren wir zahlreiche Kennenlerntermine mit den Bürgermeistern der Gemeinden hier in Mansfeld-Südharz. Auch Fragen wie etwa zur Entsorgung unserer Abwässer versuchen wir dabei im Sinne aller Beteiligten zu klären“, schildert Zierbock.



Gründer und Koch Sebastian Zierbock steht in dem 18 Meter langen Gelenkbus mit Küchenbereich und Bar/Tresen.

Weitere Pläne

„Wenn wir eine handhabbare Regelung mit den Ämtern und einen attraktiven Standort in einem Gewerbegebiet finden, könnten wir uns zudem vorstellen, den Food-Bus jeweils an zwei, drei Wochentagen auch zu einer Art ‚Kantine auf Rädern‘ zu machen.“

ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Michel Töpfer &
Sebastian Zierbock GbR
Sonderfahrt
Eisleber Straße 2
06542 Allsted
Tel. 0176 62295606
<https://de-de.facebook.com/sonderfahrtBus/>

Saalekreis

Vom Nebenerwerb zur eigenen Likörfirma



In diesem Jahr startete Christian Hodel mit der Likörherstellung zu 100 Prozent in die Selbstständigkeit.

Kontakt

Christian Hodel
Straße der DSF 16
06268 Liederstädt
Tel. 034461 18820
www.liederstaedter.de

Ein Gläschen tiefroter Holunderlikör als Aperitif oder ein Schluck Erdbeer-Minze als Untermalung eines goldenen Herbsttages – für Christian Hodel ist dies nach harter Arbeit Krönung seiner handwerklichen Leidenschaft. Seit Juli dieses Jahres produziert und vertreibt der 36-Jährige aus Liederstädt in der Nähe von Nebra den „Liederstädter“ – ein fruchtiges, alkoholisches Getränk, das der junge Mann als „Likör mit der besonderen Note“ charakterisiert. 2014 im Nebenerwerb gestartet, machte Christian Hodel sein Hobby nun zum Hauptberuf und hat dafür seinen Job als Altenpfleger an den Nagel gehängt.

In der Küche getestet

Die Wein- und Likörherstellung liegt in der Familie. Auch Hodels Bruder hat Weine angesetzt. „Irgendwann reizte es mich, das selbst zu machen. Ich experimentierte in der Küche und startete mit den Früchten aus dem Garten verschiedene Versuchsreihen“, erzählt Hodel. Nach seiner Arbeit als Altenpfleger habe er Bücher gewälzt, sich mit der Likörherstellung beschäftigt, Rezepturen umgeschrieben und Freunde zu Kostproben eingeladen. Das Urteil seiner potenziellen Kunden sei ihm immer wichtig gewesen. Die zeigten sich begeistert

von den Getränken und warteten geduldig auf neue „Liederstädter“. Zwei Jahre lang betrieb er die Likörherstellung im Nebenerwerb.

In den Haupterwerb gestartet

Die Organisation, Ernte und Produktion nahmen immer mehr Zeit in Anspruch. Schließlich gab er die Arbeit als Pfleger auf und startete seine Selbstständigkeit im Haupterwerb. „Da hatte ich eine Menge Skeptiker auf dem Weg, doch ich wollte meine Idee verwirklichen und war überzeugt davon, drei bis fünf Jahre ganz hart dafür arbeiten zu müssen.“ Ganz ohne Hilfe und jede Menge neue Entscheidungen ging das natürlich nicht.

Ausrüstung statt Auto

In Halle (Saale) besuchte er ein Neugründertreffen bei der IHK. Diese bot ihm Hilfe bei der Gründung an und vermittelte einen Existenzgründerzuschuss. Freunde, ebenfalls Unternehmer aus der Region, ließen ihn an ihren eigenen Erfahrungen teilhaben. Schließlich fällt Christian Hodel die finanzielle Entscheidung: Entweder ein neues Auto

wird angeschafft oder die Ausrüstung für eine professionelle Herstellung von Likör. Er entschied sich für drei große Tanks und Ballons.

Bereits 2.400 Flaschen im Handel

Hatte der Likörproduzent vor vier Jahren mit 85 Litern begonnen, konnte er bereits vor zwei Jahren sieben Sorten vorweisen, die in 2.000 Flaschen abgefüllt waren. Heute kann der Kunde aus einem guten Dutzend Sorten wählen. Im vergangenen Jahr sind bereits 2.400 Flaschen in den Handel gegangen. Davon sind nur noch 300 übrig.

Liederstädter in aller Munde

Die Früchte wie Holunder, Mirabellen, Pflaumen, Brombeeren oder Birnen kommen aus der Region. Alles wird von Hand verarbeitet. Hodel verzichtet dabei auf Aromen. Die Rezepte jedoch verriet er nicht, meint er mit einem Augenzwinkern. Was die Vermarktung seiner Produkte angeht, hat sich Hodel bereits einen echten Namen in der Region gemacht. „Der Liederstädter ist im wahren Sinne des Wortes in aller Munde“, sagt Hodel.

Viel investiert

Dafür habe er viel Freizeit opfern müssen, um Klinken zu putzen. Heute stehen die schmalen Flaschen in Naturkostläden und in Touristinformationen. Gut würden sie sich auf Hof- und Weinfesten sowie auf Wochenendmärkten verkaufen. „Die Internetseite steht und der Bekanntheitsgrad des Liederstädter wächst auch über Facebook“, meint der Existenzgründer stolz und fügt hinzu: „In den nächsten Jahren muss ich darüber nachdenken, einen Mitarbeiter einzustellen.“

PETRA WOZNY

Halle

In schwierigem Marktumfeld eigene Musikschule aufgebaut

Achtung, hier spielt die Musik! Egal ob Klavier, Gitarre, Schlagzeug, Keyboard oder Gesang – für ihre Schüler zieht Musiklehrerin Olena Kunze alle Register. Die gebürtige Ukrainerin, die 2000 nach Deutschland kam, gründete 2013 die private Musikschule Sonate in Halle (Saale). Heute beschäftigt sie sieben Honorarlehrer. Doch die Marktsituation ist alles andere als einfach. Während Betreiber privater Musikschulen das volle Geschäftsrisiko selbst tragen müssen, werden staatliche Musikschulen in der Regel subventioniert.

80 Prozent aller privaten Bildungseinrichtungen scheitern

So ist es kein Wunder, dass im Durchschnitt 80 Prozent aller privaten Bildungseinrichtungen im IHK-Bezirk Halle-Dessau die ersten zehn Jahre nicht überstehen. Doch Olena Kunze sorgt sich nicht. Die 42-Jährige, die mit sieben Jahren Musikschulunterricht nahm und an der Staatlichen Musikfachschule Uman (Ukraine) Klavier und Musiktheorie studierte, versprüht Lebensfreude und positive Energie. „Mit der Musikschule habe ich mir einen Lebenstraum erfüllt. Ich wollte immer Lehrerin sein. Bereits als Kind habe ich vor der Spielzeugtafel meine Puppen unterrichtet.“

IHK half beim Weg in die Selbstständigkeit

Den Weg in die Selbstständigkeit habe ihr die IHK Halle-Dessau geebnet, sagt die Musikpädagogin dankbar – vor allem mit Blick auf Clemens Winkel. Der IHK-Referent für Dienstleistungswirtschaft habe sie nach der Erstberatung bei allen Etappen der Gründung professionell betreut und sie menschlich begleitet. So half er bei der Anerkennung ihres Musikdiploms, brachte Licht in die zur Gründung notwendigen Behördenstrukturen, beriet sie hinsicht-

lich der konzeptionellen Ausrichtung ihres Schulbetriebs und vermittelte ihr einen Gründerkurs.

Marktwert früh erkannt

Nach vier Jahren Musikschulbetrieb scheint das Konzept aufgegangen zu sein. Olena Kunze hat schnell ihren Marktwert erkannt. Lange vor ihrer Selbstständigkeit arbeitete sie als Klavierlehrerin auf Honorarbasis an Musikschulen. Schülermangel gab es bei ihr nie. „Es ist kein Geheimnis, dass die russische Klavierschule, der ich angehöre, einen exzellenten Ruf genießt.“ Viele ihrer Kunden und Schüler kämen genau aus diesem Grund zu ihr.

Lernkonzept kommt an

Doch der wohl größte Unterschied zu Mitbewerbern bestehe für sie im Lernklima. „Bei uns gibt es keinen Druck und kein Muss.“ Jeder könne über das Lernziel selbst entscheiden. „Wenn ich merke, dass ein Schüler mehr will und kann, dann fördere ich das auf jede erdenkliche Art und Weise. Andererseits ist es für mich kein Problem, jemanden zu unterrichten, der das Musizieren nur als Hobby versteht. Jeder Schüler, der zum Unterricht kommt, muss Freude am Musizieren haben. Nur darum geht es“, betont die Musikpädagogin, die stolz berichtet, dass ihr Lernkonzept vom Bundesverband freier Musikschulen in Deutschland anerkannt wurde. Demnächst wolle sie sich über den Verband noch entsprechend zertifizieren lassen.

Auch als Komponistin und Buchautorin aktiv

Entsprechend der Kundenwünsche kann sie an ihrer Schule den Unterricht an vielen Instrumenten mit studierten Musiklehrern abdecken und sogar eine musikalische Früherziehung und Nachhilfe-

unterricht in Musiktheorie anbieten. Dass man Olena Kunze übrigens schnell im Internet findet, liegt nicht nur an ihrer gut gepflegten Website. Mittlerweile hat sich die zweifache Mutter auch als Autorin mit dem Taschenbuch „Freddy der Frosch: Klavier spielen“, eine Sammlung aus 17 selbstkomponierten Musikstücken für Vor- und Schulkinder, einen Namen gemacht. Zudem präsentiert sie auf ihrem Youtube-Kanal selbstkomponierte Werke und will schon bald ein Buch mit eigenen Werken veröffentlichen.



Mit neuem Lernkonzept und dem guten Ruf der russischen Klavierschule hat Musiklehrerin Olena Kunze ihre private Musikschule Sonate in Halle gegründet. Zu ihren Schülern gehört auch Sarah Kasperski.

Konzerte für die Öffentlichkeit

Und die große Öffentlichkeit sucht Olena Kunze natürlich auch. Jährlich richtet die Unternehmerin ein Sommerkonzert im Genscher-Gymnasium und ein Weihnachtskonzert in den Franckeschen Stiftungen aus, wo ihre Schüler ihr Können unter Beweis stellen. Das diesjährige Weihnachtskonzert findet am 7. Dezember um 17.00 Uhr im Freylinghausensaal der Stiftungen statt.

MICHAEL DEUTSCH

Kontakt

Musikschule Sonate
Am Steintor 23
06112 Halle
Tel. 0176 61771071
www.musikschule-sonate.de
www.klavier-kunze.de

Burgenlandkreis

Weitsicht in der Berufsfindung ist Erfolgsrezept

Vor zehn Jahren hat die IHK-Geschäftsstelle Weißenfels mit der Weißenfelder Beuditzschule das Projekt „Schule-Wirtschaft“ ins Leben gerufen. Die Bildungseinrichtung zieht dabei an einem Strang mit der IHK und den Unternehmen in der Region. Die Idee: Schüler ab der achten Klasse besuchen an einem Tag verschiedene lokal ansässige Firmen, um sich ein Bild von den Bedingungen in der Produktion und den vielen Ausbildungsberufen zu machen. Das soll die Berufsfindung erleichtern und schließlich die Abbrecherquote in der Ausbildung senken.

Die Ausgangslage

„Natürlich war auch vor zehn Jahren die Berufsberatung breit aufgestellt“, schildert die Koordinatorin für Berufs-



Schulleiter Michael Scholz und Koordinatorin für Berufsorientierung Gabriele Walther ziehen eine positive Bilanz des Projektes „Schule-Wirtschaft“. Am 25. Oktober 2017 fand die Jubiläumsveranstaltung „10 Jahre ‚Schule-Wirtschaft‘“ in der Beuditzschule statt, zu dem der Weißenfelder Wirtschaftsstadtmittsch der IHK geladen hatte. Hier wurde auch der Film „Unsere Zukunft ist hier in der Region“ vorgestellt.

orientierung an der Weißenfelder Beuditzschule, Gabriele Walther. Dennoch stellten die Pädagogen der Sekundar-

schule fest, dass die Schüler oft falsche Vorstellungen vom künftigen Beruf hatten und viele Azubis Jahr für Jahr ihre



„Das Projekt ist maßgeschneidert für uns, denn wir bilden sehr gezielt aus. Wir sind seit zehn Jahren dabei. Dazu arbeiten wir eng mit der IHK zusammen“, schildert Claudia Vorwerk-Lante, Ausbilderin im **Edeka-Markt** in Weißenfels (Mitte, im Gespräch mit den Auszubildenden Lisa Löwe [l.] und Gabriela Gentsch). Dass sich die Jugendlichen bereits in der Schulzeit in Unternehmen über die betrieblichen Bedingungen vertraut machen, hält die 43-Jährige für wichtig. Dreibis viermal im Jahr bietet der Edeka-Markt deshalb Führungen für Schüler an, hinzu kommen der Girls-Day und der Tag der offenen Tür für die Beuditzschüler.



Marcel Häcker (l.) und Robert Mnich haben beide die Beuditzschule besucht. Die 19-Jährigen sind im vierten Lehrjahr zum Zerspanungsmechaniker bei der **Hollfelder-Gühring GmbH** in Zorbau und möchten nach der Ausbildung dort bleiben. „Das Projekt hat mir geholfen, das Unternehmen kennenzulernen. Meine Berufswahl wurde dadurch entscheidend beeinflusst und für mich leichter. Ich freue mich, in der Region zu lernen und sicher auch hier arbeiten zu können“, betont Marcel. Das findet auch Roberto. „Die Arbeitsbedingungen vor der Berufswahl zu sehen, war für mich wichtig. Für mich war dieses Unternehmen Liebe auf den ersten Blick. Das wäre vielleicht anders ausgefallen, hätte ich nur einen Flyer in der Hand gehabt.“

„Durch unsere konstruktive Arbeit vor Ort haben wir bereits vor mehr als zehn Jahren prognostiziert, dass die Azubizahlen zurückgehen werden. Das hat uns bewogen, das Projekt ‚Schule-Wirtschaft‘ ins Leben zu rufen. Zudem lag uns am Herzen, mit dazu beizutragen, die Abbrecherquote deutlich zu senken. Heute hat jeder zweite Schüler in einem IHK-Mitgliedsunternehmen der Region eine Ausbildung begonnen. Positiv zu werten ist, dass die Jugendlichen ‚ihren‘ Betrieb vor der Unterschrift unter den Lehrvertrag bereits kennen. Die Berufsfindung wird sicherer. Das Projekt – einmalig in Sachsen-Anhalt – läuft gut und hat sich bewährt. Jetzt haben wir einen Film gedreht, der davon berichtet und in den Schulen gezeigt wird. Denn wir wollen noch mehr Schulen für dieses Projekt gewinnen“, berichtet Matthias Walter, Referent in der **IHK-Geschäftsstelle Weißenfels**.



Ausbildung abbrechen. „Wie können wir unsere Jugendlichen zielgerichtet auf die nächste Lebensetappe vorbereiten, war unser Ausgangspunkt. Topf und Deckel sollten also besser passen.

Jahr eintragen. Das garantiert, dass er bis zur zehnten Klasse mindestens vier Betriebe näher kennenlernt. In diesem Jahr nahmen 135 Jugendliche aus der Schule am Projekttag teil.

hört zu unserem Berufsethos, dass wir weit über das Ende der Schulzeit unserer Jugendlichen hinaus denken. Wir ziehen mit der IHK an einem Strang. Das Projekt ist ein wichtiges Instrumentarium, damit unsere Jugend hier in der Region bleibt. Auch diese Klebeeffekte spüren wir, wenn unsere Schüler in den Unternehmen auf ehemalige Beuditzschüler treffen, die nun bereits in Arbeit oder noch in der Ausbildung sind.“ Natürlich profitiere auch die Wirtschaft. Die bekomme interessierte Auszubildende, die bereits konkrete Vorstellungen von ihrer Lehre und künftigen Arbeit haben. **PETRA WOZNY**

Die Idee

Die IHK-Geschäftsstelle Weißenfels unterstützte uns dabei, nahe an die Betriebe heranzukommen“, berichtet Walter. Mit zehn Unternehmen seien die Projektpartner gestartet, heute seien über 50 im Pool. Das Prinzip: Jeder Schüler kann sich ab der achten Klasse für einen Unternehmensbesuch pro

Was es bringt

„Wir spüren deutlich, dass sich die Schüler zielgerichteter für ihre Ausbildung entscheiden“, urteilt Schulleiter Michael Scholz. Unter den 40 Abgängern der letzten Zehntklässler seien lediglich zwei Unentschlossene gewesen. Scholz wertet dies als gutes Ergebnis dieses Projektes und fügt hinzu: „Es ge-



„Früher haben wir auf rund 50 Ausbildungsplätze bis zu 400 Bewerbungen erhalten. Heute sind es 100“, schildert Thomas Rödiger, Ausbildungsmeister für Elektronik beim **Ausbildungszentrum der Mibrag** in Profen. Neue Wege in der Akquirierung von Auszubildenden zu gehen, war für das Unternehmen sehr wichtig. Die Kooperation zu sieben Schulen aus der Region, darunter die Beuditzschule Weißenfels, gehört dazu. Aber auch die Werbung mit den eigenen Azubis auf Postkarten, die dann auf Messen ausgelegt werden. (Im Bild: Juniormanagerin Natalie Merkel mit der Werbekarte, die Michelle Fricke zeigt – sie hat in der Beuditzschule gelernt und absolviert jetzt ihre Ausbildung bei der Mibrag.)

Gelungene Integration: Ägypter eröffnet Café in Hohenmölsen und gibt seine Erfahrungen weiter

Said heißt auf Arabisch „der Glückliche“ – und Said Ibrahim ist das mit ganzer Seele. „Ich bin Ägypter, Beduine, aber in Hohenmölsen schlägt mein Herz. Und das verändert keiner mehr.“ In der Stadt der drei Türme im Burgenlandkreis führt er seit sechs Jahren das Eiscafé „Habiba“, in dem er auch orientalische Speisen wie Falafel, Shish-Kebab und Taok serviert. Der Weg zum Hohenmölsener und zum mittelständischen Unternehmer sei für ihn nicht leicht gewesen. Seine Erfahrungen gibt er an Flüchtlinge weiter, die er als ehrenamtlicher Helfer in der Willkommensinitiative für Asylsuchende der Stadt betreut.



Der glückliche Inhaber des arabischen Eiscafé „Habiba“, Said Ibrahim, in seinem Element

Der Liebe wegen nach Deutschland

Der 46-Jährige Said Ibrahim wurde auf der ägyptischen Halbinsel Sinai geboren. Trotz der kargen Verhältnisse konnte er in Kairo studieren, verdiente aber als Sozialarbeiter sehr wenig. Auf einem Campingplatz am Roten Meer begann er zu kochen, wurde schließlich Chef des Urlaubsparadieses. Hier lernte er seine Frau Janet kennen, die aus Hohenmölsen stammt. Ihretwegen wagte er den Schritt zu einem Neuanfang.

Kontakt

„Habiba“
Said Ibrahim
Inhaber
Am Markt 11
06679 Hohenmölsen
Tel. 034441 506117

Deutsch lernen ist das A und O

„Ein wenig deutsch habe ich damals schon gekonnt. Dann habe ich Janet besucht. Mein damaliger Eindruck von Deutschland? Es ist kalt, es regnet und alle Leute gehen nach 18 Uhr nach Hause.“ Der Ägypter nutzte die Zeit des Besuches, um zwei Sprachkurse an der Volkshochschule zu absolvieren. „Du musst die Sprache erlernen, sonst wirst du die Deutschen niemals kennenlernen“, sagt er. Und mahnt an, auch offenen Auges durch die deutschen Städte zu gehen. „Nur so erfährst du etwas über ihre Bräuche.“

Arbeiten gehen und Geld verdienen

Vor 15 Jahren wanderte er schließlich freiwillig aus Ägypten aus. Fest stand damals, dass er sich sofort eine Arbeit suchen wollte. „Man darf dem neuen Land nicht auf der Tasche liegen, das gebe ich unmissverständlich weiter“, sagt der Cafébetreiber, der auch für seine Familie, zu der bald Zwillinge gehörten, Geld verdienen wollte. Als Briefkurier begann er. Später sortierte er bei einem Ladenbauhersteller Pappe und Folie, bekam dort schließlich Verantwortung und durfte das Lager leiten. Nach zehn Jahren reifte der Wunsch, wieder am Herd zu stehen, wie damals auf dem Campingplatz.

IHK half mit Beratung

„Der Papierkram war immens. Doch die IHK hat mir geholfen“, schildert Ibrahim. Im Rahmen der Existenzgründerberatung erfährt er unter anderem, dass er ein Kassenbuch zu führen hat und lernt, wie ein Konzept auszusehen hat. Dieses bringt er auf den Weg und erhält schließlich einen Existenzgründerzuschuss. Zunächst verkauft er seine Spei-

sen aus einem Imbisswagen heraus. Seit sechs Jahren betreibt er nun das in der Stadt angesagte arabische Café „Habiba“.

Sich in der Freizeit einbringen

In seiner Freizeit ist er für die Kinder und Jugendlichen in der Stadt unterwegs. Gibt es ein Fest, dann ist auch der hohenmölsener Ägypter, der inzwischen den deutschen Pass besitzt, mit seinem Eiswaagen zugegen. „Ich bin angekommen. Asylsuchenden gebe ich auf den Weg, fest an ihre Zukunft in der Fremde, in die sie sich aufgemacht haben, zu glauben. Land und Leute anzunehmen, wie sie zu sprechen und zu wohnen und sich auch vor Jobs mit kleinem Geld nicht zu scheuen. Und ganz wichtig: Hilfe und Unterstützung annehmen und sich einbringen.“ Bei ihm hat es zumindest geklappt!

PETRA WOZNY

Das Praxiswissen

- 33 *Standortpolitik*
- 34 *Starthilfe- und Unternehmensförderung*
- 36 *Aus- und Weiterbildung*
- 40 *Innovation und Umwelt*
- 46 *International*
- 48 *Recht und Fair Play*

Standortpolitik

Handel mit den USA: Sachsen-Anhalt ist Exportmarkt für Nischenprodukte

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind für Deutschland ein besonders wichtiger Exportmarkt – diese Tatsache ist aktuell auch Gegenstand der Diskussionen über ein gesundes Verhältnis in der Handelsbilanz zwischen den beiden Industrieländern. Der Grund, weshalb bestimmte Güter aus Deutschland in die USA exportiert werden, liegt dabei neben Kostenvorteilen durch Spezialisierung auch am Technologievorsprung oder naturräumlichen Besonderheiten.

Deutschland exportiert vor allem Fahrzeuge

Nicht umsonst sind es besonders die modernen Fahrzeuge und Maschinen, die einen Großteil der Exporte in die USA ausmachen. Der Anteil der Personenkraftwagen betrug 2016 fast 20 Prozent an der wertmäßigen Ausfuhr, gut acht Prozent trugen zusätzlich die Teile für Kraftfahrzeuge bei.

Sachsen-Anhalt setzt auf pharmazeutische Produkte, Glas und Chemie

Sachsen-Anhalt kann mangels entsprechender Produzenten zum deutschen Kfz-Export kaum etwas beitragen. Das Land setzt vielmehr andere Schwerpunkte: Wertmäßig vorn liegen entsprechend der hiesigen Industriestruktur pharmazeutische Produkte, Glas und Chemie.

Nischenprodukte gefragt

Bei der Betrachtung der relativen Anteile der einzelnen Produktgruppen am gesamtdeutschen Export in die Vereinigten Staaten zeigen sich jedoch erstaunliche Nischen. So finden sich unter den TOP 10 ein überraschend hoher Anteil an Kopfbedeckungen (43,2 Prozent), Rohkautschuk (21,5 Prozent) oder Sprengstoffen, Schießbedarf und Zündwaren (8,6 Prozent).



Anteile Sachsen-Anhalts 2016 an der deutschen Ausfuhr einzelner Produktgruppen in die USA

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Kontakt



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

Starthilfe und Unternehmensförderung

Unternehmenscheck: Genügend „Futter“ für schlechte Zeiten?

Um Risiken abzufedern, sich ein Polster für schlechte Zeiten zu schaffen oder Investitionen zu tätigen, benötigen Unternehmen genügend finanzielles „Futter“. Doch leider gelingt dies nur 23 Prozent aller Dienstleistungsunternehmen im IHK-Bezirk. Die anderen sind bereits nach den ersten fünf Jahren wieder verschwunden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie guten Gewissens so viel Gewinn erwirtschaften, dass Sie überleben können.

Kontakt



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

Reizwort „Gewinn“

Umgangssprachlich werden Gewinne auch als Profit bezeichnet und nicht nur bei Verbrauchern sondern auch bei Unternehmern oftmals als ausbeuterisch empfunden. „Ich will doch nichts verdienen, nur davon leben“, so die Antwort auf die Frage nach dem Gewinn in zahlreichen IHK-Beratungsgesprächen. Doch ehrliche Bescheidenheit und unangebrachte Kurzsichtigkeit bilden die Basis, warum gerade engagierte und leidenschaftliche Unternehmer schleichend in den wirtschaftlichen Ruin treiben.

Gewinn als einzige Zielgröße

Um ein Unternehmen und seine Preise erfolgreich zu steuern, bleibt der Gewinn die einzig sinnvolle Zielgröße. Denn nur Gewinne beziehen alle Konsequenzen des wirtschaftlichen Handelns gleichberechtigt mit ein. Daher sind wirtschaftliche Preise immer das beste Mittel zum Überleben. „Am Gewinnmachen ist noch keine Firma kaputtgegangen“, meinte Erich Gutenberg, Begründer der modernen Betriebswirtschaftslehre bereits 1929. Preisberater Hermann Simon ergänzte später in seinem Buch „Preiseinheiten: Alles was Sie über Preise wissen müssen“: „Zukunft haben Unternehmen mit Fokus auf ren-

table Ergebnisse anstatt auf Marktanteile. Dies erfordert ein konsequentes und nutzenorientiertes Preismanagement.“

Gewinn als „Überlebensfaktor“

Er hielt daher wenig von Geschäften, die keinen Gewinn abwerfen und in denen man keinen Einfluss auf den Preis hat. Wer die Zukunft seines Unternehmens sichern will, muss daher den einzigen „Überlebensfaktor“, sprich den Gewinn, genauso erwirtschaften, wie er alle sonstigen Kosten decken muss. Wenn das Unternehmen beispielsweise nur ein Prozent Umsatzrendite (Gewinn durch Nettoumsatz) erwirtschaftet, ist der gesamte Gewinn weg, wenn der Preis um ein Prozent sinkt.

Traum und Wirklichkeit

Auf 25 Prozent schätzen Verbraucher die Umsatzrendite von Unternehmen nach Angaben des Statistikportals „statista“. Real sind dagegen Umsatzrenditen im Handel zwischen ein bis vier Prozent,

im Dienstleistungsbereich zwischen fünf und 13 Prozent. Allein diese Zahlen verdeutlichen die enorme Kluft zwischen Traum und Wirklichkeit und den daraus resultierenden Rabattforderungen von Verbrauchern gegenüber Unternehmen.

Ihr Überlebenscheck

Nutzen Sie unseren Überlebenscheck (siehe Kasten), um Ihr „Scheiterrisiko“ zu testen. Die Angaben zu Ihren Aufwendungen entnehmen Sie Ihrer letzten Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) oder Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Die genauen prozentualen Vergleichswerte für Ihre Branche finden Sie auch in den Branchenbriefen der Volks- und Raiffeisenbanken (siehe Kasten). Sollten Sie feststellen, dass Sie in einzelnen Punkten von den Orientierungswerten abweichen, ist es noch nicht zu spät. Handeln Sie und planen Sie Ihre Gewinne als Überlebenspauschale mit ein, damit sich auch Ihr Unternehmen in schlechten Zeiten von diesem Polster versorgen kann. Führen Sie diesen Check mindestens einmal im Jahr durch.

CLEMENS WINKEL

Ihr Überlebenscheck

Ihr Aufwand | Top-Merkmale souveräner Unternehmen

- ✓ _____ | 50 – 60 Prozent*: Ware, Personal, Unternehmerlohn
- ✓ _____ | 30 – 40 Prozent*: Betriebskosten
- ✓ _____ | 5 – 10 Prozent*: Gewinn vor Steuern
- ✓ _____ | Reserve: 3 – 9 Monate für Ware/Personal/Betriebskosten
- ✓ _____ | Dispokredit: maximal 60 Tage im Jahr
- ✓ _____ | Erträge: mind. 50 Prozent in neue Angebote investiert

Jede Abweichung entspricht einem Scheiterrisiko von etwa 17 Prozent.

* Kostenfreie Anpassung Ihrer Branchendaten unter
<https://vr-bankmodul.de/wbplus/vr-gruendungskonzept>

Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Buchtipp: „Die FIRMA, unser LEBEN und ICH“ Erfolgreich als Unternehmerpaar

Wie können Unternehmerpaare ihre Aussicht auf Erfolg in der Firma und auf persönliches Lebensglück verbessern? Die Autoren Helmut und Marianne Becker sagen: durch ein Training, wie eine große Radtour aufgebaut, an dem jeder gedanklich teilnimmt, der dieses Buch liest. Wer mitmachen möchte, stellt sich vor, er setzt sich mit seinem Partner auf ein Tandem – und radelt durch zwölf Etappen, die aus den zentralen Handlungsfeldern für das Berufs- und Privatleben abgeleitet sind, welche die Autoren in ihrer Arbeit mit Unternehmerpaaren ermittelt haben.

Erfolgstraining mit „Arbeitsmaterial“

Ein Erfolgstraining wird dieses Buch, weil Arbeitsblätter, Checklisten, Fragebogen und Tests zum Download aus dem Internet bereitstehen. Damit können die Leser den wichtigsten Fragen auf den Grund gehen, die für Glück und Erfolg in der Zusammenarbeit und dem Zusammenleben von Unternehmerpaaren ausschlaggebend sind. Unterstützt werden sie bei der Lektüre von Herz und Verstand, die bei dieser virtuellen Tandemtour im Begleitfahrzeug sitzen und aus ihrer Sicht alles kommentieren. Die zwölf Etappen führen durch die drei Regionen „ICH“, „ICH & DU“ und „FIRMA“. Dabei entfallen auf jede Region vier Etappen.

Fahrt durch drei Regionen

Bei der Fahrt durch die Region „ICH“ geht es um die körperliche und geistige Gesundheit, den Sinn im (Unternehmer-) Leben, die verschiedenen Lebensrollen, die beide Partner ausfüllen und schließ-



lich um das persönliche Glück und den Humor, die Geheimwaffe der Glückspilze auf dieser Welt. In der Region „ICH & DU“

befassen sich die Leser mit ihren Gemeinsamkeiten und Unterschiedlichkeiten, mit der Bedeutung von Wertschätzung und Loyalität im Geschäft und im Privatleben, mit der Pflege der Partnerschaft und schließlich mit der Kommunikation untereinander, erfahrungsgemäß ein kritisches Thema bei vielen Unternehmerpaaren. Die Fahrt durch die Region „FIRMA“ beginnt mit der Frage, wie man Firma und Privatleben harmonisch miteinander verbinden und, so gut es geht, trennen kann.

Schließlich befasst sich das Buch mit den angenehmen und weniger angenehmen Menschen, denen Paare beruflich und privat begegnen, gibt Empfehlungen zu der Art, wie Entscheidungen getroffen werden wollen und beleuchtet, wie Unternehmerpaare mit Erfolgen und Misserfolgen umgehen können.

CLEMENS WINKEL

Kontakt

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

Helmut & Marianne Becker: Die FIRMA, unser LEBEN und ICH | Das effektive Erfolgstraining für Unternehmerpaare;

24,50 Euro, 178 Seiten, Hardcover, ISBN 978-3-00-054529-0

www.powerpaare.net

IT-Dienstleistungen – aber sicher!

Worauf kleine und mittlere Unternehmen achten sollten, wenn sie einen vertrauenswürdigen IT-Dienstleister beauftragen wollen, darüber informiert die Broschüre „IT-Dienstleistungen – aber sicher!“ auf nur zwölf Seiten. Der dargestellte Kriterienkatalog kann andererseits auch IT-Dienstleistern als Verkaufsargument dienen. Die handliche Publikation im Postkartenformat können Interessierte kostenfrei bei der IHK Halle-Dessau (Clemens Winkel, Telefon: 0345 2126-273, E-Mail cwinkel@halle.ihk.de) bestellen.



Aus- und Weiterbildung

Ausbildung im Wandel: Der Trend ist digital

Kontakt



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

Die Digitalisierung verändert die Berufs- und Arbeitswelt. Neue Medien halten flächendeckend Einzug. Allerdings folgt ihr Einsatz gerade im Ausbildungsalltag keinem Automatismus. Organisatorische und technische Rahmenbedingungen müssen den neuen Herausforderungen angepasst werden. Die IHK Halle-Dessau und die IHK-Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH luden daher Ende September 2017 zu drei Anwenderworkshops zum Thema „Digitale Medien im Ausbildungsalltag“.

Digitalisierung in den Ausbildungsalltag integrieren

„Die Digitalisierung muss in der Ausbildung Einzug halten“, sagte Dr. Simone Danek, Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung bei der IHK Halle-Dessau und ergänzte: „Wir haben aber auch eine geltende Ausbildungsordnung. Die Frage ist, wie wir bestehende Regeln so anpassen können, dass die Digitalisie-

rung dort ihren Platz bekommt.“ Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat sich genau deshalb vor den Karren gespannt. Es geht von vielen Facetten prozessorientierter Ausbildung aus, erläuterte Dr. Gabriele Hausdorf, Referatsleiterin „Digitaler Wandel“ in der Bildung. Es macht aber auch deutlich, dass digitalisierte Ausbildungssequenzen nicht zuletzt medienpädagogische Kompetenzen erfordern.

Einsatzmöglichkeiten digitaler Medien

Das Ministerium unterstützt mit dem Förderprogramm „Digitale Medien in der beruflichen Bildung“ die Konzeption und Erprobung innovativer Projekte. Roadshows wie die in Dessau-Roßlau machen auf konkrete Einsatzmöglichkeiten digitaler Medien in der Aus- und Weiterbildung aufmerksam. „Das Thema berührt alle Ausbildungsbetriebe. Daher haben wir einen großen Personenkreis zu den Workshops eingeladen“, betont Danek.

Teilnehmerstimmen: Selbstbestimmtes Lernen fördern

Nicole Goerke, Geschäftsführerin der BBZ Prignitz GmbH, öffnet der Digitalisierung Tür und Tor: „Ausbildung muss attraktiv und modern sein“, sagt sie geradeheraus. Im peripheren, ländlichen Raum sieht sie das zeit- und ortsunabhängige Lernen im Aufwind. Weil die technikaffine Generation kaum verstehen könne, stundenlange Fahrten in Kauf zu nehmen, um zentral das zu lernen, was auch am Wohn- und Arbeitsort hätte im Netz recherchiert werden können. Goerke bricht eine Lanze für den Nachwuchs, fordert ihn aber auch. „Wir brauchen keine Soldaten. Wir brauchen selbstständig denkende und lernende Menschen.“

Denen möchte sie mit Methoden wie dem Social Virtual Learning (SVL) entgegenkommen. Die Anwendung befähige zum selbstbestimmten Lernen in einer virtuellen Realität, wie Ronny Willfahrt vom Verband Druck und Medien NordOst im ersten Workshop erklärte. Lernende haben die Chance, praktisch an jedem Ort in die Scheinwelt einzutauchen, Maschinen virtuell zu erkunden, mit ihnen zu interagieren und Aufgaben zu realisieren. „So holen wir die jungen Leute dort ab, wo sie jetzt schon unterwegs sind. In der digitalen Welt“, ist Nicole Goerke überzeugt.

Altes Wissen in neue Köpfe

Tino Groschupf ist Leiter Werkentwicklung/Lok-Akademie in der DB Fahrzeuginstandhaltung GmbH. Der Dessauer hat Gefallen an PRIME gefunden. Das Lern- und Wissensmanagementsystem, das Gegenstand des zweiten Workshops war, spielt dem Praktiker in die Karten. „Wir müssen altes Wissen in neue Köpfe bekommen“, erklärt er.

– Anzeige –

BSN Bildungsservice Noack und die AaTeuM Akademie GmbH gehen wieder getrennte Wege!

Seminarangebote (Auszug)

• Industriemeisterausbildung FR Metall, Chemie, Elektrotechnik	(1100 h)	12.04.2018
• Ausbildung zum Ausbilder	(110 h)	12.12.2017
• Ausbildung zum Sicherheitsbeauftragten	(1 Tg.)	14.12.2017
• Ausbildung zum Internen Qualitätsauditor	(20 h)	22.01.2018
• SGU/SCC-Schulung für MA und FK	(1 Tg.)	15.12.2017 19.01.2018
• Ausbildung zum Gabelstaplerfahrer	(2–3 Tg.)	11.12.2017 15.01.2018
• Befähigte Person zum Prüfen von Gerüsten als Gerüstnutzer	(ca. 4 h)	13.11.2017



Wir beraten Sie gern!

06237 Leuna · Am Haupttor · Bürocenter · Tel. 03461 434328
noack@bildungsservice.de // www.bildungsservice.de



Groschupf sieht auch sein Unternehmen im Wandel. In absehbarer Zeit werden viele langjährige Mitarbeiter aus dem Arbeitsleben ausscheiden.

PRIME bietet die Chance, Erfahrungen aus dem Arbeitsalltag zu erfassen, bei Bedarf mit Videosequenzen, weiteren Erfahrungsberichten oder konkreten Lösungsmöglichkeiten zu komplettieren. „Das alles kann ein internes Wiki werden. Ein Wissensfundus und ein im Unternehmen breit verfügbares Handwerkszeug“, ist der Bahnmitarbeiter überzeugt. Interessanter Nebenaspekt: PRIME wurde unter dem Dach der Deutschen Bahn entwickelt. „Man lernt dazu“, meint er.



Gemeinsames Lernen in der virtuellen Welt: Dafür bricht Workshopleiter Ronny Willfarth (2. v. l.) vom Verband Druck und Medien NordOst eine Lanze.

Kompetenzen im Check

Ein Onlinetool für kompetenz- und prozessorientierte Berufsausbildung ist der Kompetenzcheck, der im dritten Workshop vorgestellt wurde. Für Ellen Lindner vom Thalheimer Solarzellenhersteller Hanwha QCells ist der Check „sehr interessant.“ Sie misst der Selbsteinschätzung der Auszubildenden eine hohe Bedeutung bei. Arbeitsaufgaben werden

nicht mehr nur abgearbeitet. Arbeitsstand, Fragen zur Organisation, zu Stärken und Schwächen werden erfasst und lassen einen Schluss über die Kompetenzentwicklung zu. „Wir können die Ergebnisse dann aber auch sofort in den Ausbildungsalltag einfließen lassen“, ist Ellen Lindner überzeugt. Digital kann die Trumpfkarte für eine noch stärker auf individuelle Bedürfnisse abgestellte Ausbildung sein.

Die Workshops und konkrete Anwendungsmöglichkeiten digitaler Medien in der Ausbildung sollten den Teilnehmern die Augen öffnen. „Die Rahmenbedingungen müssen aber auch stimmen“, erinnerte Dr. Simone Danek. Dabei hat sie ebenso die technischen Voraussetzungen für den Einstieg in die virtuelle Welt im Blick. Ein flächendeckend voll leistungsfähiges Datennetz zum Beispiel.

ULF ROSTALSKY

IHK-Gefahrguttag im Umweltbundesamt Dessau-Roßlau



Dr. Reinhard Voigtland, Ausbilder in der DEKRA-Akademie Magdeburg bespricht mit Frank Rex von der Zentrale der Polizeidirektion Niedersachsen, Regierungsdirektorin Gugula Schwan und Sabine Krüger, IHK-Referentin für Fortbildung und Sachkunde (v. r. n. l.) welche Folgen die aktuellen Änderungen im Gefahrgutrecht für Unternehmen haben.

Wer gefährliche Güter wie Feuerwerkskörper, Heizöl und andere Chemikalien produziert, lagert oder transportiert, muss strenge und immer wieder ändernde Bestimmungen erfüllen. Die IHK Halle-Dessau informierte beim diesjährigen IHK-Gefahrguttag im Umweltbundesamt in Dessau-Roßlau über die wesentlichen Neuerungen im Gefahrgutrecht und gab Auskunft, was Firmen im Falle eines Unfalls tun können. Mit der Veranstaltungsreihe bieten die Industrie- und Handelskammern in Sachsen-Anhalt jedes Jahr eine Plattform für Unternehmen, um sich zu informieren und auszutauschen. Neben den aktuellen Entwicklungen des Europäischen Abkommens über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße ging es dieses Mal darum, wie sich Verpackungen für Gefahrgüter herstellen und prüfen lassen und was zwingend zu beachten ist. Darüber hinaus erfuhren die Teilnehmer, wie die Gefahrstoffschnellauskunft des Umweltbundesamtes im Falle eines Unfalls helfen kann. Die Vorträge der Referenten sind online unter www.halle.ihk.de | ☎ 488 abrufbar. Weitere Informationen bei Sabine Krüger, Telefon: 0345 2126-348, E-Mail: skrueger@halle.ihk.de.

Wo „kleine Forscher“ groß herauskommen: 22 Kindertageseinrichtungen als „Haus der kleinen Forscher“ zertifiziert

Kontakt



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

Experimentierfreude zahlt sich aus: 22 Kindertageseinrichtungen aus dem Süden Sachsen-Anhalts wurden am 23. Oktober 2017 als „Haus der kleinen Forscher“ ausgezeichnet, weil sie sich besonders für die naturwissenschaftliche und technische Bildung engagieren. Elke Simon-Kuch, Vizepräsidentin der IHK Halle-Dessau, überreichte die Ehrenplaketten der gleichnamigen Stiftung. Die IHK ist regionaler Partner der bundesweit agierenden Initiative. Die Preisträger kommen in diesem Jahr aus der Stadt Halle, dem Saalekreis, dem Burgenlandkreis, dem Landkreis Mansfeld-Südharz, dem Landkreis Wittenberg und dem Salzlandkreis.

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Aus- und Weiterbildung
Kathrin Olejnik
Tel. 0345 2126-331
kolejnik@halle.ihk.de

„Leider beteiligen sich immer noch zu wenige Grundschulen an dieser Erfolgsgeschichte – dies ist auch mit Blick auf die kürzlich erschienene Studie zu Fähigkeiten der Grundschüler sehr bedauerlich“, merkt Simon-Kuch an. „Heute können wir nur zwei auszeichnen.“ Eine IHK-Umfrage zeige, dass räumliche, personelle oder schlicht finanzielle Gründe entgegenstehen. Simon-Kuch kündigte an: „Die IHK wird beim Landesbildungsminister auf mehr Unter-



Dr. Simone Danek (l.) und Elke Simon-Kuch (4. v. l.) überreichen die Zertifizierungsurkunden „Haus der kleinen Forscher“. Friederike Knoche (3. v. l.) und Silke Thümmel (verdeckt) vom Betriebskindergarten „Medikids“ aus Halle (Saale) freuen sich über die vierte Zertifizierung, Martina Brauer (2. v. r.) und Kathrin Ulrich (r.) von der Kindertagesstätte „Wurzelhaus“ aus Halle (Saale) über die zweite Zertifizierung.

stützung dringen, das wäre bestens investiertes Geld!“ Auch Silvia Steppke, stellvertretende Leiterin des Hortes der Grundschule Franz Mehring aus Bernburg, wirbt für mehr Beteiligung: „Ich kann nur empfehlen, ein ‚Haus der kleinen Forscher‘ zu werden: Wir fördern nicht nur die naturwissenschaftliche Kompetenz unserer Kinder, sondern

auch ihre Sprach- und Lernfähigkeit.“ Seit Mai 2009 vermittelt die IHK den Kontakt zur Initiative und organisiert Workshops zu verschiedenen Themen. Von 860 Kindertagesstätten und Horten im Land waren mittlerweile fast 60 Prozent dabei. Mehr als 3.600 pädagogische Lehrkräfte haben an einer Weiterbildung teilgenommen.

Die 2017 zertifizierten Einrichtungen in der Region

Burgenlandkreis

- Integrative Kindertagesstätte „Montessori-Kinderhaus“ – Zeitz
- Integrative Kindertagesstätte „Sonnenschein“ – Naumburg (Saale) OT Bad Kösen
- Kindertagesstätte „Anne Frank“ – Weißenfels
- Kindertagesstätte „Bummi“ – Naumburg (Saale)
- Kindertagesstätte „Haus Sonnenschein“ – Weißenfels OT Großkorbetha
- Kindertagesstätte „Pfiffikus“ – Hohenmölsen OT Keutschen
- Kindertagesstätte „Sporaer Spielmäuse“ – Elsterau OT Spora
- Kindertagesstätte „Völkerfreundschaft“ – Zeitz

Halle (Saale)

- Betriebskindergarten „Medikids“
- Kindertagesstätte „Wurzelhaus“

Salzlandkreis

- Hort Grundschule „Franz Mehring“ – Bernburg (Saale)

Saalekreis

- Freie Grundschule Spergau – Leuna OT Spergau
- Kindertagesstätte „Am Sonnenplatz“ – Leuna
- Kindertagesstätte „Am Traumauberbaum“ – Salzatal OT Schochwitz
- Kindertagesstätte „Zwergenland“ – Salzatal OT Bennstedt

Landkreis Mansfeld-Südharz

- AWO Hort „Pfiffikus“ – Allstedt
- Integrative Kindertagesstätte „Thyra Kids“ – Südharz OT Rottleberode
- Kindertagesstätte „Borstel“ – Lutherstadt Eisleben OT Rothenschirmbach
- Kindertagesstätte „Lustige Spatzen“ – Sangerhausen OT Wippra
- Kindertagesstätte „Zwergenstübchen“ II – Lutherstadt Eisleben OT Helfta

Landkreis Wittenberg

- AWO Kindertagesstätte „Forschergeister“ – Lutherstadt Wittenberg
- Integrative Kindertagesstätte „Flax und Krümel“ II – Lutherstadt Wittenberg

Ich bin Prüfer, weil ...

In der Rubrik „Ich bin Prüfer, weil“ spricht die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ dieses Mal mit Gerd-Uwe Heimbach von der Henglein GmbH & Co.KG über sein ehrenamtliches Engagement.

Herr Heimbach, warum haben Sie sich für ein ehrenamtliches Engagement als Prüfer entschieden?

Ich bin Prüfer geworden, weil es mir Spaß macht, junge Menschen mit meinem Wissen und meiner Berufserfahrung in ihre Zukunft zu begleiten. So bin ich gefordert, beruflich ständig am Ball zu bleiben. Außerdem ermöglichen mir die aktuellen Praxisbeispiele, über den eigenen Teller- rand zu blicken und neue Anregungen zu sammeln. Mein erster Kontakt zur IHK Halle Dessau entstand übrigens bereits 1997, als ich begann die Berufsausbildung in unseren Unternehmen aufzubauen.



Gerd-Uwe Heimbach ist als ehrenamtlicher Prüfer bei der IHK im Bereich Lebensmitteltechnik tätig.

Was macht Ihnen bei Ihrer Tätigkeit besonders Freude?

An meiner Tätigkeit als Prüfer gefallen mir besonders die gute Vernetzung mit meinen Prüferkollegen und der fachlich wertvolle Austausch.

Was motiviert Sie, sich so lange Zeit ehrenamtlich als Prüfer bei der IHK zu engagieren?

Es motiviert mich, die Prüfungen mit- gestalten zu können, um so die Qualität der Ausbildung im Beruf „Fachkraft für Lebensmitteltechnik“ zu sichern.

An einem ehrenamtlichen Prüferenga- gement Interessierte können sich an Herrn Björn Bosse (Ausbildungsprüfun- gen) oder Frau Sabine Krüger (Fortbil- dungsprüfungen) wenden.

Kontakt

IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Aus- und Weiterbildung

Björn Bosse
Tel. 0345 2126-332
bbosse@halle.ihk.de

Sabine Krüger
Tel. 0345 2126-348
skrueger@halle.ihk.de

Steckbrief:

Name: Gerd-Uwe Heimbach

Unternehmen: Henglein GmbH & Co.KG

Position: Qualitätsmanagementbeauftragter (QMB)

Prüfer seit: 1998

Prüfungsbereich: Fachkraft für Lebensmitteltechnik

Wir sind für Sie da!

Die Experten für Ihren Werbeauftritt im IHK Magazin

Verlag und Anzeigenverwaltung

PRÜFER MEDIENMARKETING
Endriß & Rosenberger GmbH
Schlösserstraße 39, 99084 Erfurt
Telefon: 03 61 / 5 66 81 94, Fax 03 61 / 5 66 81 96
www.pruefer.com E-Mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

ANZEIGEN



Anzeigenservice:
Gudrun Wenske
Tel. 03 61 / 5 66 81 94
medienmarketing.erfurt@
pruefer.com



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

IHRE ANSPRECHPARTNER

Innovation und Umwelt

Unternehmerfrühstück gestartet: Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft stärken

Das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden – darum geht es bei dem von der IHK Halle-Dessau und dem WissenschaftsCampus Halle (WCH) gemeinsam organisierten „Unternehmerfrühstück“. Ziel ist es, Wissenschaft und Wirtschaft miteinander zu vernetzen und Kooperationen anzustoßen. Bei der Premiere am 29. September 2017 stand das Thema „Prozesskette von natürlichen Ressourcen bis zu high-value Produkten“ im Fokus. Im Leibniz-Institut für Pflanzenbiochemie (IPB) konnten sich die 20 Teilnehmer über effiziente und nachhaltige Technologien informieren und die Chance zum Austausch nutzen. Die Veranstaltung fand im Rahmen der European Biotech Week statt.

Kontakt



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

Praxisbeispiele: Wie Forschung und Wirtschaft kooperieren

Prof. Dr. Ludger Wessjohann, Sprecher des WCH, zeigte in seinem Vortrag anschaulich, wie Pflanzen und Pilze als Ideengeber für neue Produkte oder Prozesse fungieren und von Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden. Er stellte zum Beispiel eine neu entdeckte bittermaskierende Substanz vor und erläuterte, wie diese Substanz, die ursprünglich aus Drachenbäumen stammt, nun mit einem neu entwickelten biotechnologischen Syntheseweg hergestellt werden kann.

Einen Ansatz für die pflanzenbasierte Bioökonomie im Bereich der Schaum- und Dämmstoffe präsentierte Andreas Kromholz vom Fraunhofer-Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen (IMWS) und vom Leistungszentrum Chemie und Biosystemtechnik. Rund um Vergärungsprozesse ohne Sauerstoff für die Bioraffinerien der Zu-



Mit dem „Unternehmerfrühstück“ wollen IHK und WCH Kooperationen zwischen Wissenschaftlern und Unternehmern anstoßen.

kunft ging es im Vortrag von Dr. Heike Sträuber vom Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung (UFZ). Die Wissenschaftlerin arbeitet daran bereits intensiv, unterstützt von zwei Industriepartnern.

Vorteile für Unternehmen

„Wir bieten den regionalen Unternehmen die Möglichkeit, sich in ungezwungenem Rahmen über die Stärken der Wissenschaftslandschaft im Süden Sachsen-Anhalts zu erkundigen. Sie können Kontakte für gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte sowie Förderungen knüpfen und Partner zur Lösung ihrer kundengetriebenen Herausforderungen finden“, erklärte Wessjohann. Was die verschiedenen Forschungsinstitute leisten können und was nicht, darüber diskutierten auch die Teilnehmer. Während die Fraunhofer Institute unter anderem auch Auftragsforschung anbieten, sind die Leibniz-Institute für die gemeinsame Umsetzung von For-

schungsprojekten prädestiniert, welche neue Produktideen realisieren sollen. Im Anschluss an die sehr angeregten Gespräche konnten die Teilnehmer ihre Eindrücke und Kontakte bei einer Führung von IPB-Pressereferentin Sylvia Pieplow durch die Labore und Gewächshäuser des IPB vertiefen.

Weitere Kooperations- veranstaltungen vorgesehen

Erfolgreiche Forschungs- und Entwicklungskooperationen von Wissenschaft und Wirtschaft gelingen dann, wenn Vertrauen herrscht und die Kommunikation stimmt. Dafür ist das persönliche Kennenlernen eine Grundvoraussetzung, die mit Veranstaltungen dieser Art gefördert wird. Die IHK plant daher gemeinsam mit dem WCH, ein weiteres Unternehmerfrühstück anzubieten.

Förderprogramm des Monats

WIPANO – Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt die effiziente Nutzung von Geistigem Eigentum und das Einbringen neuester Forschungsergebnisse in die Normung.

Fördergegenstand

- Der gesamte Prozess der Schutzrechtsanmeldung: von der Überprüfung der Idee bis hin zur Verwertung
- Normung und Standardisierung: Kooperationsprojekte von Unternehmen mit mindestens einem öffentlich grundfinanzierten Forschungspartner zur Überführung von Erkenntnissen der Forschung in Normen und Standards

Antragsberechtigung

Patentierung und Verwertung:

- Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (max. 250 Beschäftigte/max. 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder max. 43 Mio. Euro Jahresbilanzsumme – siehe KMU-Definition der EU)
 - die ausschließlich im Haupterwerb betrieben werden,
 - mit Niederlassung oder Betriebsstätte in Deutschland,
 - keine Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldung des Unternehmens in den letzten fünf Jahren
- Selbstständige der freien naturwissenschaftlichen/technischen Berufe

Normung:

Gefördert werden staatliche und staatlich anerkannte Hochschulen sowie außeruniversitäre, öffentlich grundfinanzierte Forschungseinrichtungen, Unternehmen und Regel setzende Institutionen, mit Betriebsstätte oder Niederlassung in Deutschland

- Mindestens ein Kooperationspartner = Unternehmen
- Mindestens ein Kooperationspartner = öffentlich grundfinanzierte Forschungseinrichtung
- Mindestens 25 Prozent der zuwendungsfähigen Personenmonate aller Partner entfallen auf Unternehmen

Förderquote/Förderhöchstsumme

- nicht rückzahlbarer Zuschuss als Anteilfinanzierung

Patentierung und Verwertung:

- 50 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben, die auf 33.150 Euro begrenzt sind; der maximale Zuschuss beträgt somit 16.575 Euro
- für maximal 24 Monate

Normung:

- maximaler Betrag der Zuwendung je Verbundpartner und Projekt: 200.000 Euro
- Unternehmen: maximale Förderung 50 Prozent der förderfähigen Kosten
- Projektlaufzeit: 6-36 Monate, davon maximal 24 Monate konkrete Projektbearbeitung

Zusatzinformation

- Skizzen- und Antragsstellung fortwährend möglich, über das Elektronische Formular-System „easy-Online“

Patentierung und Verwertung:

- Vorfinanzierung der projektbezogenen Ausgaben
- Beauftragung unterschiedlicher Personen bei der kombinierten Durchführung mehrerer Leistungspakete und Anfertigung der dazugehörigen Empfehlungen
- Projektbeginn aus dringenden Gründen (z. B. Messeauftritt oder kurzfristiges Investorengespräch) schon vor Ablauf der regulären Antragsbearbeitungszeit von ca. vier Wochen mit Eilantrag möglich – vorherige telefonische Rücksprache mit dem Projektträger Jülich (Tel.: 030 20199 535) vorausgesetzt

Normung:

- Zweistufiges Verfahren: erst Projektskizze, dann bei positiver Bewertung förmlicher Förderantrag

Weiterführende Informationen:

www.wipano.de

IHK-Ansprechpartnerin Innovation und Technologietransfer: Sophie Kühling, Telefon: 0345 2126-265, E-Mail: skuehling@halle.ihk.de.

– 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**

Transferworkshop „Leichtbau und Medizintechnik“: Forscher und Unternehmer loten gemeinsame Projekte aus

Informationen über den Forschungsstand des Leistungszentrums „Chemie- und Biosystemtechnik“, Impulsvorträge regionaler Unternehmen, Brainstorming im Netzwerkcafé zu neuen gemeinsamen Projektideen – all dies bot der zweite Transferworkshop „Leichtbau und Medizintechnik“ im Fraunhofer-Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen (IMWS).

Kontakt

Leistungszentrum
„Chemie- und Bio-
systemtechnik“
c/o Fraunhofer-Institut für
Mikrostruktur von Werk-
stoffen und Systemen
IMWS
Walter-Hülse-Straße 1
06120 Halle
Tel. 0345 5589172
www.imws.fraunhofer.de

Erfolgreiche Kooperationsprojekte

„Um Grundlagenforschung und Produktentwicklung noch enger zusammenzuführen, möchten wir Industriepartnern Möglichkeiten zur Kooperation aufzeigen. Ein Überblick über die seit Juni 2016 mit unserer Beteiligung angegangenen, mehr als 30 Projekte soll zudem zeigen, welche Dynamik sich hier bereits entwickelt hat und wie lohnend die effiziente Zusammenarbeit von Wissenschaftlern und Unternehmen sein kann“, umriss Andreas Kromholz, stellvertretender Sprecher des Fraunhofer-Leistungszentrums, das Anliegen der Veranstaltung.

Praxisbeispiele von Unternehmen

Wie ein roter Faden zog sich die strategische Zielstellung des IMWS – Entwicklung moderner, nachhaltiger Rohstoffe sowie optimierter verfahrenstechnischer Prozessketten – auch durch die Impulsvorträge regionaler Unternehmen: Im Themenkomplex Leichtbau stellte etwa Jochen Pflug von der ThermHex Waben GmbH aus Halle (Saale) vor, wie die von seinem Unternehmen produzierten Wabenkerne in innovativen Organosandwich-Halbzeugen kostengünstig und ressourcenschonend hohe Steifigkeit gewährleisten – und verwies auf entsprechende Einsatzgebiete beispielsweise in der Automobil-

industrie. Beim Thema Medizintechnik war mit der Heppe Medical Chitosan GmbH ebenfalls ein halleisches Unternehmen mit einem Vortrag vertreten.

Werben um neue Ideen und Industriepartner

Geschäftsführerin Dr. Katja Richter, die den nach eigener Aussage inzwischen weltweit größten Hersteller für pharmazeutische Chitosane vor zwölf Jahren gegründet hat, zeichnete nach, wie die Firma im Zuge intensiver Forschungsarbeit bereits mehr als 100 unterschiedliche Derivate des Chitins entwickelt hat. „Diese verschiedenen Chitosane lassen sich – je nachdem, welche ihrer Eigenschaften besonders ‚herausgearbeitet‘ worden sind – auf vielfältigste Weise einsetzen: in der Textilindustrie als Fasern, im Agrarbereich als Flockungsmittel, in der Medizintechnik für Wundauflagen und Beschichtungen von Implantaten oder pharmazeutisch als Transportstoffe für Wirkstoffe in Medikamenten“, erläuterte Richter. Die promovierte Biotechnologin warb gleichzeitig um Partner mit neuen Ideen für weitere industrielle Anwendungen und sprach sich für die Intensivierung von Forschungsk Kooperationen aus: „Wenn jemand etwas Spannendes mit Chitosanen machen will, würde ich

mich freuen, mein Wissen und meine Erfahrung auf diesem Gebiet einzubringen – zumal wir uns ja in direkter räumlicher Nachbarschaft zum Fraunhofer-Institut und dem Weinberg-Campus der Uni Halle befinden.“

Informationen auch zu Fördermöglichkeiten

„Ich denke, unser Ansinnen, Forscher und Unternehmer noch besser miteinander zu vernetzen, ist aufgegangen“, resümierte Christina Hampel von der Geschäftsstelle des Leistungszentrums „Chemie- und Biosystemtechnik“ am Ende der Veranstaltung. „Dass ich auch einige ‚Wiederholungstäter‘ im Publikum gesehen habe – also Unternehmer, die bereits erfolgreich mit Fraunhofer zusammengearbeitet haben –, freut mich ganz besonders.“ Vor Ort informierte Abteilungsleiter Hans-Joachim Hennings aus dem Wirtschaftsministerium zudem über die Förderlandschaft für solche Forschungspartnerschaften. Interessierte Unternehmer können sich zu Bezuschussungs- und Unterstützungsmöglichkeiten direkt im IMWS-Leistungszentrum informieren – oder bei der für Frühjahr 2018 geplanten dritten Auflage des Transferworkshops.

ANDREAS LÖFFLER



Wissenschaftler und Unternehmer nutzen die Pausen zum Netzwerken und für Kontaktabbauungen.

Transferangebot für Unternehmen: Den Wandel der Arbeit begleiten

Arbeits- und Organisationspsychologie an der MLU

Die Arbeits- und Organisationspsychologie ist eine Wissenschaftsdisziplin, die theoretisch und empirisch begründete Antworten auf Fragen der Bewertung und Gestaltung von Arbeit und deren Einbindung in wirtschaftliche Organisationen gibt. Ziel ist es, Arbeitstätigkeiten, organisationale Abläufe und Organisationsstrukturen so zu gestalten, dass sie nachhaltig effizient und produktiv sind und dabei gleichzeitig die Beschäftigten vor Beeinträchtigungen schützen.

An der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) besteht eine Arbeitsgruppe, die sich diesem Thema widmet. Die Mitglieder sind Autoren und Experten unter anderem für die Nationale Akademie der Wissenschaften, der Initiative „gute Arbeit“ sowie der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin. Zudem veröffentlicht die Arbeitsgruppe regelmäßig aktuelle Forschungsergebnisse in nationalen und internationalen Journalen und ist auf internationalen Kongressen vertreten. Gemeinsam mit der regionalen Wirtschaft arbeiten die Wissenschaftler daran, die Arbeitsbedingungen in den Unternehmen zu verbessern.

Erfolgreicher Forschungstransfer in der Praxis

Seit 2014 arbeitet die Arbeitsgruppe in einem Kooperationsprojekt mit den Stadtwerken Halle und der Halleschen Verkehrsgesellschaft zusammen. Das Projekt „Strab auf Trab“ wurde 2017 mit dem Transferpreis der MLU in der Kategorie „Erfolgreiche regionale Transferkooperation“ ausgezeichnet. Ziel des Projektes ist es, potenzielle Gefährdungen durch psychische Belastungen der Fahrtätigkeit zu identifizieren und daraus Gestaltungsmaßnahmen abzuleiten, um die Arbeitsbedingungen zu verbessern.

Am Beginn stand zunächst eine umfassende Analyse mittels Interviews, Fragebögen und Beobachtungen der Tätigkeit. Zwei der beteiligten Wissenschaftler erlangten sogar selbst den Straßenbahnführerschein, um so einen tiefen Einblick in alle Arbeitsabläufe und -inhalte zu erhalten. Die Ergebnisse wurden anschließend sowohl allen beteiligten Akteuren und Entscheidungsträgern als auch dem Fahrpersonal präsentiert. Eine unternehmensinterne Gruppe zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement hat schließlich in mehreren Sitzungen mit Unterstützung der Wissenschaftler Maßnahmenvorschläge partizipativ erarbeitet und priorisiert. Auf diese Weise konnte ein Konzept für eine langjährige Ausrichtung des Betrieblichen Gesundheitsmanagements erarbeitet werden.

Angebote für Forschungsk Kooperationen

Die Arbeitsgruppe der MLU ist interessiert an Forschungsk Kooperationen mit Betrieben aus dem Raum Mitteldeutschland. Dabei geht sie auch gerne

auf konkrete Fragen und Wünsche ein. Zwei Themen stehen im Mittelpunkt der Forschungsprojekte:

1. Ursachen für Zeit- und Leistungsdruck

Wer über einen längeren Zeitraum intensiv arbeitet, schädigt – bei unzureichenden Möglichkeiten mentale und körperliche Ressourcen wiederherzustellen – seine Gesundheit und verhindert einen effizienten Arbeitsprozess. Bestimmte Konstellationen von Arbeitsbedingungen führen zu einer so hohen Arbeitsintensität, dass das Risiko einer Beeinträchtigung von Leistung und Gesundheit besteht. Eine möglichst objektive Analyse der für die Höhe der Arbeitsintensität relevanten Arbeitsbedingungen ist die notwendige Grundlage für eine effektive und gesundheitsförderliche Arbeitsorganisation.

Die psychische Belastung durch Arbeitsintensität lässt sich dabei mit den vielerorts eingesetzten Checklisten oder üblichen Fragebögen nicht mit ausreichender Präzision (für eine Gefährdungsbeurteilung) erfassen, da die Ergebnisse solcher Messungen ausschließlich das Erleben der Arbeitsperson abbilden. Aus diesem

Kontakt

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Institut für Psychologie
Emil-Abderhalden-Str. 26-27
06108 Halle (Saale)
johannes.hoppe@psych.uni-halle.de
www.psych.uni-halle.de/abteilungen/sozial/



Therese Kästner und Florian Henze stehen vor ihrem zweiten Arbeitsplatz. Die beiden Psychologen lenken regelmäßig eine Straßenbahn.

Grund setzt die Arbeitsgruppe der MLU in Forschungs Kooperationen mit Betrieben seit längerem innovative Methoden zur bedingungsbezogenen Messung der Arbeitsintensität in einer von Umbrüchen gekennzeichneten Arbeitswelt ein.

2. Wandel durch Digitalisierung

Die Digitalisierung birgt für den einzelnen, arbeitenden Menschen ganz konkrete Chancen und Risiken. Einerseits könnten Menschen durch die Automatisierung von nicht menschgerechten Anforderungen entlastet werden, anderer-

seits könnten Arbeitsinhalte und damit Arbeitsplätze verloren gehen. Wird beispielsweise die Koordination von Arbeit Menschen weggenommen und dafür Computern übertragen, besteht die Gefahr, dass die Tätigkeiten der Beschäftigten monotoner und stressender werden. Fremdbestimmte, zeitliche oder örtliche Flexibilitätsanforderungen können zudem zu einer Entgrenzung von Arbeit in den Nicht-Arbeitsbereich führen.

Resultierende Arbeitsbedingungen zu entwerfen, muss daher aktiv mitbestimmt werden. Welche Arbeitsanteile

Menschen und welche die digitalisierte Technik übernehmen sollen, darf dabei weder allein davon abhängen, was technisch möglich, noch was wirtschaftlich vorteilhaft ist. Entscheidend sind die Auswirkungen auf den Menschen. Dabei sollte das Ziel eine Arbeitsgestaltung sein, die es dem Menschen erlaubt sich anzupassen, weiter zu entwickeln und dabei gesund zu bleiben.

DR. JOHANNES HOPPE

Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt – heute: brain-SCC GmbH

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.

Kontakt

brain-SCC GmbH
Fritz-Haber-Straße 9
06217 Merseburg
Tel. 03461 2599510
www.brain-scc.de

Erste Stadt-App in Sachsen-Anhalt

Im digitalen Zeitalter sind auch die Städte in der Pflicht, auf wachsende Anforderungen von Touristen, Investoren und Bürgern zu reagieren. Die Stadtverwaltung von Halberstadt geht mit gutem Beispiel voran. Bestehende Onlineangebote kombiniert mit einem neuen mobilen Service macht die Stadt im Harz zum Vorreiter im Land. Der IT- und Mediendienstleister brain-SCC aus

Merseburg entwickelte die Halberstadt-App, welche 2011 als erste Stadt-App in Sachsen-Anhalt an den Start ging.

Das „Wie“ und „Warum“

Sie ist das mobile Informationsportal der Kommune und wurde auf Basis des brain-GeoCMS® entwickelt. Dabei werden die bestehenden Inhalte der Stadtwebseite automatisch übernommen – ohne doppelte Datenpflege. Die App ist für alle iPhone- und Android-Geräte kompatibel und bietet den verschiedenen Nutzergruppen ein vollwertiges Informationsangebot. Ziel ist es unter anderem, den Tourismus- und Investitionsstandort Halberstadt zu stärken. Bessere öffentliche Dienstleistungen für Bürger sollen zudem für mehr Nähe und Transparenz der lokalen Politik sorgen und nicht zuletzt neue Zielgruppen ansprechen und überzeugen.

Halberstadt goes international

Erste internationale Aufmerksamkeit erhielt die App im Jahr 2013 beim europäischen Interreg-Projekt „e-CREATE“. Dieses Projekt förderte insbesondere interaktive Multimediaanwendungen für den Dienst-



Die Halberstadt-App, entwickelt vom IT- und Mediendienstleister brain-SCC aus Merseburg, ging 2011 als erste Stadt-App in Sachsen-Anhalt an den Start.

leistungs- und Tourismusbereich. IT-Unternehmen waren aufgerufen, hochwertige und einfach zu bedienende Anwendungen mit Marktpotenzial zu erstellen. Die international besetzte Jury wählte aus insgesamt 40 Bewerbungen aus dem In- und Ausland die Halberstadt-App als Good-Practice-Beispiel aus. Im Rahmen des Projektes entstand ebenfalls ein Film über die App, der auf verschiedenen Workshops unter anderem in Italien, Norwegen und Tschechien vorgestellt und diskutiert wurde (www.youtube.com/watch?v=JWB7YIN4sb0). Des Weiteren wurde die App als Best-Practice-Beispiel in Brüssel vorgestellt.

App wird weiterentwickelt

Drei Jahre nachdem die App an den Start ging, folgten weitere Fachanwendun-

gen im neuen Design. Als erste Anwendung dieser Art in Sachsen-Anhalt können Nutzer beispielsweise seit 2014 mit der App auch direkt Übernachtungen buchen. Und noch mehr ist möglich: Verbesserungswünsche oder Probleme lassen sich direkt per Smartphone an das Ideen- und Beschwerdemanagement der Stadt Halberstadt schicken.

Mit Sonderpreis geehrt

Im Rahmen des Tourismuspreises „Vorreiter Sachsen-Anhalt 2014“ wurde die Halberstadt-App mit einem Sonderpreis geehrt. Gesucht waren Projekte und Ideen, die sich mit innovativen, service- und kundenorientierten Lösungen an potenzielle Gäste sowie Multiplikatoren wenden. Die Halberstadt-App bewertete die Jury vor diesem Hintergrund als wichtigen Kultur-Kompass der Harzregion.

Wege zur digitalen Wirtschaft öffnen

Auch in diesem Jahr wurde die App als erfolgreiches Praxisbeispiel für die Kommunikation von Verwaltung und Unternehmen ausgewählt und ist damit Teil des europaweiten Förderprojektes SKILLS+, welches vom Ministerium für Landesentwicklung und Verkehr des Landes Sachsen-Anhalt geleitet wird. In dem internationalen Projekt sollen bis 2021 die Kompetenzen von kleinen und mittleren Unternehmen, insbesondere aus dem ländlichen Raum, im Umgang mit Informationstechnologien verbessert werden. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen zu steigern und ihnen den Weg zum digitalen Binnenmarkt und zur digitalen Wirtschaft zu eröffnen.

Kontakt



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

– Anzeige –

MANAGEMENTSYSTEME

BERATER UND AUDITOREN

WIR BERATEN SIE BEI IHREN IMPLEMENTIERUNGS-, REVISIONS- UND VERBESSERUNGSPROJEKTEN

- DIN EN ISO 9001 – Qualitätsmanagement
- DIN EN ISO 14001 – Umweltmanagement
- DIN EN ISO 50001 – Energiemanagement

INTERESSE GEWECKT?
JETZT INFORMIEREN.

BWL Bio-Wärme-Innovation GmbH
Engelgasse 4
D-06449 Aschersleben
Telefon 03473 913 2110
E-Mail info@e-scan.de

BWL e-SCAN® ist eine Marke der Bio-Wärme-Innovation GmbH



Besuchen Sie uns auch im Internet
unter www.e-scan.de

e-SCAN.de

International

Dank CETA zollfrei nach Kanada exportieren

Für die sachsen-anhaltische Wirtschaft eröffnen sich neue Geschäftschancen in Nordamerika: Das lange verhandelte europäisch-kanadische Handelsabkommen CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) bringt seit dem 21. September 2017 erhebliche Zollerleichterungen.

EU-Mitgliedsstaaten das Abkommen ratifiziert haben. Dieser Prozess dürfte mehrere Jahre dauern. Doch die Handelserleichterungen gelten ohne Wenn und Aber. Rund 99 Prozent der gegenseitigen Zölle werden nach und nach abgebaut – ein Großteil sofort.

mehr als 120 Milliarden Euro in Bau, Infrastruktur, Energie und Umwelt investieren. Sachsen-Anhalt exportiert bisher vor allem Metallerzeugnisse, chemische Produkte und Maschinen. 2016 betrug der Wert der Ausfuhren 71,2 Millionen Euro.

Handelserleichterungen ohne Wenn und Aber

Teile von CETA werden provisorisch angewendet, auch wenn noch nicht alle

Unternehmen profitieren

Auch kleinere und mittlere Maschinenbau- oder Umwelttechnikfirmen könnten davon profitieren. Kanada will in den nächsten zehn Jahren umgerechnet

Zölle werden nicht nachverlangt

Die CETA-Zollbestimmungen sind politisch unumstritten. Sie könnten somit schon vor der endgültigen Ratifizierung in Kraft treten. Für andere Regelungen des Abkommens gilt dies allerdings nicht: Ausgenommen sind etwa die Vorschriften zum Schutz von Investitionen sowie einzelne Kapitel zu Finanzdienstleistungen, Steuern und geistigem Eigentum. Aber auch falls CETA wider Erwarten noch scheitern sollte – die Zölle werden nicht nachverlangt.

Weitere Informationen zum Thema unter www.halle.ihk.de | ☎ 19196.

Kontakt



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



Erfolgreich im Land der unbegrenzten Möglichkeiten: Wirtschaftstag USA am 24. November 2017 in Halle (Saale)



Die USA haben sich innerhalb kürzester Zeit zum wichtigsten Außenhandelspartner Sachsens-Anhalts außerhalb Europas entwickelt – und der US-Markt zählt zu den attraktivsten weltweit. Welche Chancen sich für deutsche Unternehmen bieten und wie der Markteintritt gelingt, darum geht es beim Wirtschaftstag USA in der IHK Halle-Dessau.

Folgende Themen stehen auf der Agenda: „Do's and Don'ts" beim Markteintritt, Vertrieb und Niederlassung, Versicherungsrisiken sowie Steuerrecht. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich individuell von den Referenten beraten zu lassen. Interessierte Unternehmen können sich unter www.halle.ihk.de | ☎ 15797353 anmelden.

Länderberatungstag Schweden am 17. November 2017 in Leipzig

Die Wirtschaft in Schweden ist im Jahr 2016 um über drei Prozent gewachsen. Bessere weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen und eine schwache Schwedische Krone haben die Stimmung im verarbeitenden Gewerbe des nordischen Landes aufgehellt. Angedrieben wird die Konjunktur vom Export, vor allem aber durch inländische Wachstumskräfte – besonders den Wohnungsbau.

Deutschland ist der mit Abstand wichtigste Exportpartner Schwedens. Wie heimische Firmen den schwedischen Markt erschließen, mögliche Vertriebswege ausloten und grenzüberschreitende Dienstleistungen rechtlich sicher ab-

wickeln können, das erfahren die Teilnehmer des Länderberatungstags. Dieser findet mit Unterstützung der Deutsch-Schwedischen Handelskammer

in der IHK zu Leipzig statt. Eine Anmeldung ist bis zum 14. November 2017 möglich unter www.leipzig.ihk.de (Veranstaltungen, WebCode: IHK-2680).



Lieferantenverzeichnis Tschechien – Geschäftschancen für deutsche Unternehmen

Lieferanten aus Tschechien sind bei deutschen Unternehmen gefragt. Die Auslandshandelskammer (AHK) hat daher die bereits dritte Ausgabe eines gedruckten Firmenverzeichnisses mit mehr als 170 renommierten tschechischen Unternehmen unterschiedlichster Branchen erstellt.

Das Wichtigste, was das Lieferantenverzeichnis bietet:

- auf 308 Seiten mehr als 170 Unternehmensprofile aus insgesamt 32 Branchen
- deutschsprachige Ansprechpartner in den Unternehmen, das jeweilige Tätigkeitsfeld sowie Profile der gesuchten Geschäftspartner in Deutschland

- einen ersten Überblick über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen in Tschechien
- alle relevanten Wirtschaftszahlen auf einen Blick.

Das Lieferantenverzeichnis kann für 40 Euro (inklusive Versand nach Deutschland) bei der AHK bestellt werden.

Weitere Informationen unter <http://tschechien.ahk.de/publikationen/lieferantenverzeichnis-tschechien/>

Auskunft erteilt auch Herr Martin Marek von der AHK Tschechien, Telefon: +420 221 490 319.

Länderberatungstag Brasilien am 28. November 2017 in Halle (Saale)

Der brasilianische Markt bietet aktuell einige Geschäftschancen für deutsche Unternehmen – vor allem im Bereich Elektronik, Maschinen, Industriechemikalien sowie Kfz und –Teile.

Welche Perspektiven sich für Firmen aus Sachsen-Anhalt konkret auftun, wie sie in den Markt einsteigen und geeignete Geschäftspartner finden können – unter anderem darüber können sich die Teilnehmer des Länderberatungstages aus erster Hand informieren. Ricardo Castanho von der Deutsch-Brasiliani-

schen Industrie- und Handelskammer in São Paulo steht dann in der IHK Halle-Dessau für kostenlose Erstberatungs-

gespräche zur Verfügung. Eine vorherige Anmeldung ist erforderlich unter www.halle.ihk.de | ☎ 15752549



Kontakt



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

Recht und Fair Play

Praxiswissen kompakt:

Forum für Finanzdienstleister am 23. November 2017 in Halle (Saale)

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Recht und Fair Play
Christiane Loertzer
Tel. 0345 2126-305
cloertzer@halle.ihk.de

Wie sich Geldwäsche vorbeugen lässt, die IDD-Richtlinie der EU umzusetzen ist oder Haftungsrisiken zu minimieren sind – das erfahren die Teilnehmer des „Forums für Finanzdienstleister“. Dieses findet am 23. November 2017 bereits zum dritten Mal in der IHK Halle-Dessau statt. Die Veranstaltung richtet sich an alle Versicherungsvermittler und -berater sowie Finanzdienstleister (zum Beispiel Finanzanlagenvermittler und -berater, Honorar-Finanzanlagenberater, Immobiliendarlehensvermittler und Immobilienmakler) und ist als Informations- und Austauschplattform gedacht.

Große Bandbreite an Themen

Die diesjährigen Themen decken eine große inhaltliche Bandbreite ab. Diana Ehrenberg von den Versicherungsforen Leipzig wird über den „Versicherungsvertrieb heute und morgen“ referieren. Schwerpunkte ihres Vortrags sind die Einflussfaktoren und Auswirkungen gesetzlicher Neuregelungen wie etwa die Umsetzung der IDD-Richtlinie der EU, der Imagewandel des Versicherungsvertriebs, die Beraterqualität von Vermittlern und das Recruiting im Vertrieb.

Rund um Steuern

Anschließend stehen steuerrechtliche Probleme rund um die Thematik „Das Steuerfest in der Hand – (Steuer)rechtliches für Finanzdienstleister“ im Fokus. Marcus van den Broek, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Wirtschaftsprüfer- und Steuerberatungsgesellschaft Henscke & Partner mbH aus Halle (Saale), beleuchtet den aktuellen Stand in Gesetzgebung und Rechtsprechung zum Beispiel zur „Nahlesrente“, zur betrieblichen Altersvorsorge und zum Investmentsteuerreformgesetz. Er gibt zudem Tipps, wie sich steuerliche Buchprüfungs- und Aufzeichnungspflichten umsetzen lassen.

Geldwäscheprävention

Andreas Glotz, Geschäftsführer und Rechtsanwalt der Deutschen Gesellschaft für Geldwäscheprävention Köln spricht über „Geldwäscheprävention – Legales Handeln im Wirtschaftsverkehr“. Inhaltlich wird er zunächst grundlegende Informationen zur Geldwäsche und zum Geldwäschegesetz geben und dann konkrete Pflichten und Sanktionen, Fragen zum Geldwäschebeauftragten und den Umgang mit Kunden erläutern.

Haftungsmanagement im Vertrieb

Den letzten Vortrag der Veranstaltung „Haftungsmanagement im Vertrieb“ hält Sven Wille, Rechtsanwalt und Kooperationspartner der Kanzlei Küstner, v. Mantteuffel & Wurdack aus Göttingen. Er wird auf folgende Themenfelder eingehen: präventive Maßnahmen zur Minimierung von Haftungsrisiken, Aufklärungs-, Beratungs- und Hinweispflichten bei besonderen Vergütungsmodellen, u.a. Honorarvereinbarung, das A und O der Dokumentation einschließlich Beratungsprotokoll, Verhalten vor und während eines Haftungsprozesses und wirkungsvolle Strategien zur Vermeidung einer Haftung sowie wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb.

Auch in diesem Jahr gibt das Forum den Teilnehmern Gelegenheit, Fragen zu diskutieren und sich mit Berufskollegen auszutauschen.

Eine Teilnahme an der kostenfreien Veranstaltung ist nach vorheriger Anmeldung bis zum 16. November 2017 unter der Telefonnummer 0345 2126-224 oder per E-Mail: ksandig@halle.ihk.de möglich.

– Anzeige –

BEILAGENHINWEIS:

Einem Teil dieser Ausgabe liegt ein Prospekt UCI Multiplex GmbH bei.

WIR BITTEN UNSERE LESER UM BEACHTUNG!

Zelthallen – Stahlhallen



HTS
RÖDER HTS HÖCKER GMBH

Top Konditionen – Leasing und Kauf
http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

Im Porträt

Drei Fragen an Gunther Böhme, Geschäftsführer der Fenster-Türen-Innenausbau GmbH Leißling, über sein ehrenamtliches Engagement in der IHK Halle-Dessau

Herr Böhme, Sie sind in der zweiten Legislatur Mitglied der Vollversammlung der IHK. Wie kam es dazu?

Ich habe 1990 das Unternehmen meines Vaters, in dem Bauernmöbel produziert wurden, übernommen – ein wirklich harter Job. Denn zu jener Zeit wollten die Kunden eher Billigmöbel als Rustikales. Unter meiner Regie bekam die Firma ein neues Profil. Wir produzieren seit zwei Jahrzehnten WC-Trennwandanlagen und individuelle Möbel. Zum Leistungsspektrum gehören auch der Innenausbau und die Herstellung von Fenstern und Türen jeglicher Bauart. Da gab es viele schlaflose Nächte, Höhen und Tiefen. Gut getan hat mir damals, beim Wirtschaftsstammtisch der IHK in Weißenfels mitwirken zu können. Da war ich nicht allein mit meinen Problemen, habe gelernt, was sich hinter den drei Buchstaben „IHK“ verbirgt – nämlich sachkundige Hilfe, kompetente Unterstützung und fachliches Wissen. Doch um sich als Mitglied der Vollversammlung wählen zu lassen, bedurfte es noch eines Schubses. Denn von allein hatte ich mich nicht getraut, mich zur Wahl zu stellen.

Sie engagieren sich seit Jahren auch im Ausschuss für Industrie. Was nehmen Sie hiervon mit?

Anfangs kam ich mir etwas „klein“ vor. Es hat mich beeindruckt, wie kritisch die Mitglieder bestimmte Themen anpackten. Aber meine Zurückhaltung hat sich gelegt. Es macht mir Spaß, mitzudiskutieren. Nehmen wir nur die Energiepolitik des Landes. Alle Unternehmen beschäftigen sich mit dem Thema der bezahlbaren Energie – auch ich. Durch die Arbeit im Ausschuss bekam ich den Anstoß, in meinem Unternehmen Solarenergie zu nutzen. Wir haben



Gunther Böhme engagiert sich im Industrieausschuss der IHK und als Mitglieder der IHK-Vollversammlung.

40.000 Euro investiert. Jedes Jahr spare ich nun 5.000 bis 5.500 Euro ein. Die Stromkosten gehen gegen Null. Das sind Erfahrungen, die ich natürlich auch gern weitergebe.

Was brennt Ihnen aktuell unter den Nägeln?

Jeder Unternehmer leidet gegenwärtig darunter, Auszubildende zu bekommen. Im Ausschuss diskutieren wir viel über das Bildungssystem. Es treibt uns um, dass das Schulsystem Ländersache ist. Wäre es nicht einfacher, das auf Bundesebene zu bringen? Wir finden, dass dies das Bildungsniveau unserer Jugendlichen und letztlich damit der Bewerber erhöhen würde. Es gibt noch vieles, was mich bewegt und motiviert, mich in der IHK weiter zu engagieren – sowohl in der Vollversammlung als auch im Ausschuss. Als Ausschuss beklagen

wir beispielsweise auch die Bürokratie in der Wirtschaftspolitik und stimmen energisch für einen Abbau.

In der Vollversammlung möchte ich mich gerne auch für die Belange der Unternehmer im Burgenlandkreis einsetzen – zum Beispiel dafür, wie man Innenstädte, wie Weißenfels, attraktiver machen könnte. Wie schaffen wir es, dass die Gastronomie floriert? Ist ein Kino für Weißenfels machbar? Wie steht es mit kostenlosem Parken? Das ist spannend. Darum würde ich gern für eine dritte Legislatur kandidieren wollen und natürlich auch weiterhin im Ausschuss mitarbeiten. Ich sehe die IHK als ein Podium, das enorm viel für die Unternehmen macht. Manches müsste gerade für kleine Betriebe noch öffentlicher sein. Auch da würde ich gern mitwirken.

DIE FRAGEN STELLTE PETRA WOZNY

Kontakt

FTI GmbH
Am Frauenholze 3
06667 Leißling
Tel. 03443 47080

Namen & Nachrichten



Der dritte **Mitteldeutsche Ernährungsgipfel** stand unter dem Motto „Kein Morgen ohne heute“ und fand erstmalig in der sächsischen Landeshauptstadt Dresden statt. Bei der Veranstaltung Ende Oktober drehte sich alles um Ressourcen, Trends und neue Märkte in der Ernährungsbranche. Foodexpertin Hanni Rützler gab den Unternehmen aus Mitteldeutschland Tipps, mit welchen Trends sie sich, ausgehend von der jeweiligen Unternehmensphilosophie, auseinandersetzen sollten, um das eigene Profil weiter zukunftsfit zu gestalten. Thematisiert wurde außerdem, wie der stationäre Lebensmittelhandel mit Innovationskraft und der Schaffung von Einkaufserlebnissen in Zeiten von Onlinedienstleistungen weiter wachsen kann. Dabei ist es entscheidend, Kundenbedürfnisse von morgen zu erkennen und sich immer wieder neu zu erfinden. Die Veranstaltung bietet Entscheidern der mitteldeutschen Ernährungswirtschaft eine zukunftsorientierte und stetig wachsende Plattform für ihren wirtschaftlichen Erfolg und wird von den Ernährungsnetzwerken der drei Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen organisiert.



Räubersachen aus Halle (Saale) ist im bundesweiten Unternehmenswettbewerb der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) „Award Gründen“ 2017 als Landessieger Sachsen-Anhalt ausgezeichnet worden. Das 2015 gegründete Unternehmen pflegt und bereitet ökologische Kleidung und Schuhe für Babys und Kleinkinder auf, um diese dann anschließend zu vermieten. Je nach Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten wählen Kunden die Kleidung zwischen verschiedenen Zuständen aus und zahlen dafür eine monatliche Miete. Das Konzept zeigt einen Weg, wie Familien jenseits des Besitzens mit dem, was sie brauchen, ausgestattet werden können und stiftet dazu an Kleidung zu pflegen und zu reparieren. Der Award ist eine Qualitätsauszeichnung für junge Unternehmen und soll dazu beitragen, dass die Selbstständigkeit mehr öffentliche Anerkennung erfährt. Die Geschäftsideen wurden nach ihrem Innovationsgrad, ihrer Kreativität und der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung bewertet. Berücksichtigung fand zudem auch, wie umweltbewusst die Umsetzung erfolgte und ob Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen oder erhalten wurden.



Der Unternehmerpreis „**AURA**“ geht dieses Jahr an die **IT-Firma emtas** aus Merseburg. „Das Unternehmen steht mit seinen Technologien wegweisend für die Industrie 4.0 und damit stellvertretend für die Leistungsfähigkeit kleiner und mittelständischer Firmen, die auch außenwirtschaftlich als besonders erfolgreich wahrgenommen werden“, würdigte Bundeswirtschaftsminister Prof. Armin Willingmann (r.) die Geschäftsführer des Preisträgers, Steffen Rose (2. v. l.) und Andreas Boebel (3. v. l.). Auch der stellvertretende Landrat Hartmut Handschak (l.) gratulierte zur Auszeichnung. Die emtas GmbH entwickelt und verkauft Embedded-Software-Produkte. Darunter fallen Anwendungen, die heute in vielfältigen modernen Geräten und Maschinen wiederzufinden sind. Sie kommen etwa in der Medizintechnik und im Bereich der E-Mobilität zum Einsatz. Mit dem „**AURA**“-Preis – der „Auszeichnung für herausragendes unternehmerisches Wirken in Sachsen-Anhalt“ – würdigt das Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung Firmen, die neue Wege gehen, querdenken, Bestehendes hinterfragen, innovative Produkte entwickeln und erfolgreich auf den Markt bringen. Vertreter von Verbänden, Kammern, Hochschulen, Forschungsinstitutionen, Banken und Gründerzentren waren aufgerufen, preisverdächtige Unternehmen zu benennen. Die Auswahl der Preisträger erfolgte durch eine Jury des Ministeriums.



Der IHK-Handelsausschuss beschäftigte sich in seiner Sitzung Ende Oktober einmal mehr mit der Situation der Innenstädte. Die Mitglieder diskutierten unter anderem ein neues, von einigen Industrie- und Handelskammern in Auftrag gegebenes Rechtsgutachten zur Sonntagsöffnung. Das Gutachten kommt zu dem Schluss, dass der gesetzliche Rahmen für Sonntagsöffnungen weiter gefasst werden sollte als bisher. Demnach sind aus Sicht des Ausschusses die gesetzgeberischen Gestaltungsmöglichkeiten keineswegs ausgeschöpft. Zudem erörterten die Mitglieder die Grundzüge eines Leitbildes für den stationären Einzelhandel und die Stadtentwicklung, welches momentan erarbeitet wird.



Wie Industrie- und Handelskammern ihre Angebote für Dienstleistungsunternehmen weiter verbessern und von welchen Initiativen, Projekten und Erfahrungen die Unternehmen vor Ort direkt profitieren können – dazu tauschten sich Mitte September bei der IHK in Halle 25 **Dienstleistungsexperten der IHK-Organisation** bundesweit aus. Neben den aktuellen Informationen aus Berlin und Brüssel erfuhren die Teilnehmer, welche gewerberechtlichen Änderungen im Dienstleistungssektor anstehen, welche Potenziale in der eigenen Dienstleistungsstatistik schlummern und wie sie diese zur besseren Mitgliederbetreuung nutzen können. Zudem erarbeiteten sie erfolgreiche Wege von passiver in aktive Gremienarbeit. Erik Mertens stellte das Forschungsprogramm „Innovationen für die Produktion, Dienstleistung und Arbeit von morgen“ im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung vor.



Mit dem **Reiner-Lemoine-Gründerpreis** sind Mitte Oktober fünf Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Kreis Anhalt-Bitterfeld für ihre Gründungsideen ausgezeichnet wurden. Das Portfolio der Preisträger war dabei in diesem Jahr besonders breit gefächert. Angefangen von einer Milchtankstelle in Gödnitz und einer Imkerei aus Zöbzig über eine Wundfachberatung in Quellendorf, eine Tanzschule aus Bitterfeld-Wolfen bis hin zu einem Handelsbetrieb für Kunststoffrohre aus Radegast war alles dabei. Die Inhaberin dieses Handelsunternehmens Madlen Mangold erhielt den von der IHK Halle-Dessau gestifteten und mit 1.000 Euro dotierten Sonderpreis. Die Firma beschäftigt fünf Mitarbeiter und ist Produktspezialist im Tiefbauhandel für die Bereiche Trinkwasser, Abwasser und Gas. Landrat Uwe Schulze erklärte bei der Verleihung, dass jede Gründung für Unternehmergeist und Eigeninitiative stehe und eine Option sei Arbeitsplätze zu schaffen. Am Wettbewerb haben sich 24 Existenzgründer beziehungsweise Jungunternehmer beteiligt. Dabei zeigten sich die Frauen mit 15 Einreichungen besonders kreativ und unternehmerisch clever. Organisator ist die EWG – Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Anhalt-Bitterfeld mbH.

Der Service

Börsen und Geschäftskontakte

Unternehmensbörse „nexxt-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

Produktionsunternehmen für die Herstellung und den Vertrieb von Kfz-Teilen sucht Nachfolger.

☎ 157292

Unser erfolgreicher Onlineshop für Brennholz/Kaminholz steht zum Verkauf.

☎ 157290

Gut besuchtes Restaurant der gehobenen Klasse aus familiären Gründen abzugeben.

☎ 157287

Kaufgesuche

Erfolgreiche, regionale Personaldienstleistung sucht zur Erweiterung seiner Geschäftsfelder eine Personalvermittlung oder -dienstleistung, gern auch mit Kontakten ins europäische Ausland, zur Übernahme.

☎ 157291

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

06774 Muldestausee OT Pouch
Unternehmer vermietet Kalt-Lagerhalle ca. 1.000 m², ebenerdig, Tore 3,50 m x 3,50 m, Höhe innen bis 6 m, Asphaltfußboden; teilbar; geeignet für DL-Branche.

☎ GB-1158

06774 Muldestausee OT Pouch
Privatperson vermietet Kalt-Lagerhalle 450 m² (Lagerfläche 450 m²); ebenerdig; direkt an der B100/183, frei ab 01/2018; Um-/Ausbau- und Erweiterungsmöglichkeit; geeignet für DL-Branche.

☎ GB-1304

06386 Osternienburger Land
Unternehmer verkauft Grundstück ca. 1070 m² (lt. Bebauungsplan 553 m² Handel + DL, 185 m² Grünanlage, 184 m² Platz und 148 m² Platz) mit Bebauung (380 m²); Nutzung bislang als Gasthaus mit Saalbetrieb und Partyservice; Um-/Ausbau- und Erweiterungsmöglichkeit; V – Wärme 149,4 kWh, Strom 49,2 kWh, Öl; geeignet für Handel und DL-Branche.

☎ GB-1305

06642 Kaiserpfalz OT Wendelstein
Unternehmer verkauft/-mietet/-pachtet große Halle 1.010 m² zur Nutzung als Lagerhalle/ Solarnutzung + 2.500 m² bei Bedarf (Lagerfläche 1.010 m², Restfläche 1.500 m²); teilbar; Um-/Ausbau- und Erweiterungsmöglichkeit; Bj. 1934.

☎ GB-1306

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 Elektroschrott und Haushaltsgeräte zur weiteren Verwertung in Sachsen-Anhalt, Sachsen, Berlin, Brandenburg und Thüringen.

☎ HAL-N-5879-12

Angebote

Unternehmen bietet Altkleider und Altschuhe an (verpackt in Säcken; Anfallstelle: Aken [Elbe]).

☎ HAL-A-5876-6

Praktikantenbörse

Weitere Informationen unter www.halle.ihk.de | ☎ 1672.

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

Nachfragen

Umschülerin zur Kauffrau für Büromanagement sucht einen Praktikumsplatz von Januar bis Oktober 2018 in Halle (Saale).

☎ P-02-17

Geschäftsangebote ausländischer Unternehmen

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

Innovative Displays und Beschilderungen

Ein britischer Großhändler arbeitet mit renommierten Kunden verschiedener Branchen einschließlich Einzelhandel, Kfz und Freizeit zusammen und sucht Hersteller und Zulieferer von hochwertigen und innovativen Displays, Beschilderungen, Beleuchtungen, digitalen Beschilderungen oder anderen zugehörigen Produkten für Herstellungs- oder Vertriebsvereinbarungen.

☎ EG0917 UK01

Innovative Produkte für Bürobedarf gesucht
Ein dänischer Händler für Büromaterial einschließlich Verpackungen und Zubehör sucht neue innovative Produkte für sein Portfolio per Vertriebsvereinbarung. Das Unternehmen ist einer der Marktführer in Dänemark und sucht Produkte, die neu entwickelt wurden und Büros einen innovativen Touch verleihen wie Ventilatoren, Tacker, Powerbanks usw.

☎ EG0917 DK01

Die Börsen zeigen die aktuellen Inserate für diesen Monat. Weitere Angebote oder Nachfragen zu „nexxt change“ unter www.halle.ihk.de | ☎ 2794172

– Anzeige –



HALLEN IN STAHL

Kundenspezifische Sonderlösungen und eigene Hallensysteme bundesweit

INDUSTRIE- & STAHLBAU

INT-BAU

INT-BAU GmbH
Geiststraße 32
D-06108 Halle

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

ANZEIGEN-HOTLINE_
_03 61/ 56681 94

Die Bekanntmachungen

Beschlüsse der IHK-Vollversammlung

Beschluss-Nr.: 72/17/3

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 2 Buchst. b der Satzung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau die Neufassung der Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (Anlage).

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

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das
Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft
und Digitalisierung
des Landes Sachsen-Anhalt
Magdeburg, den 27. Oktober 2017
im Auftrag
Vizepräsident



Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 beschlossene und vom Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt am 27. Oktober 2017 genehmigte Beschluss Nr. 72/17/3 wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 30. Oktober 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 74/17/3

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 2 der Satzung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau für die Durchführung der Fortbildungsprüfung zum/-r „Geprüften Handelsfachwirt/-in“ die genannten Gebühren.

Der Gebührentarif wird wie folgt ergänzt:

2.4.3 Fachwirt/-in

Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in

Erste schriftliche Teilprüfung	185,00 Euro
Zweite schriftliche Teilprüfung	275,00 Euro
Mündliche Teilprüfung	110,00 Euro

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

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer



Genehmigt durch das
Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft
und Digitalisierung
des Landes Sachsen-Anhalt
Magdeburg, den 27. Oktober 2017
im Auftrag
Vizepräsident



Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 beschlossene und vom Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt am 27. Oktober 2017 genehmigte Beschluss Nr. 74/17/3 wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 30. Oktober 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 75/17/3

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 6 Abs. 2 der Satzung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau für die Durchführung der Fortbildungsprüfung zum/-r „Geprüften Industriemeister/Geprüfte Industriemeisterin in der Fachrichtung Lebensmittel“ die genannten Gebühren.

Der Gebührentarif wird wie folgt ergänzt:

2.4.4 Industriemeister/-in

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Lebensmittel (VO 2017)

Fachrichtungsübergreifende Basisqualifikationen	425,00 Euro
Handlungsspezifische Qualifikationen	595,00 Euro

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

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch das
Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft
und Digitalisierung
des Landes Sachsen-Anhalt
Magdeburg, den 27. Oktober 2017
im Auftrag
Vizepräsident



Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 27. September 2017 beschlossene und vom Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung des Landes Sachsen-Anhalt am 27. Oktober 2017 genehmigte Beschluss Nr. 75/17/3 wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 30. Oktober 2017
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

C. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Anlage zu Beschluss-Nr.: 72/17/3

Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau hat am 27. September 2017 gemäß §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626), folgende Beitragsordnung beschlossen:

§ 1 Beitragspflicht

- (1) Die Industrie- und Handelskammer (IHK) erhebt von den IHK-Zugehörigen Beiträge nach Maßgabe des IHKG und der folgenden Vorschriften; die Beiträge sind öffentliche Abgaben.
- (2) Die Beiträge werden als Grundbeiträge und Umlagen erhoben.
- (3) Die Vollversammlung setzt jährlich in der Wirtschaftssatzung die Grundbeiträge, den Hebesatz der Umlage, das Bemessungsjahr und die Freistellungsgrenze (§ 5) fest.

§ 2 Organgesellschaften und Betriebsstätten

- (1) Verbundene Unternehmen (Organgesellschaften) werden nach den Bestimmungen des § 2 Abs. 1 IHKG als eigenständige IHK-Zugehörige zum Beitrag veranlagt.
- (2) Hat ein IHK-Zugehöriger mehrere Betriebsstätten im Sinne von § 12 Abgabenordnung (AO) im IHK-Bezirk, so wird der Grundbeitrag nur einmal erhoben.

§ 3 Beginn und Ende der Beitragspflicht

- (1) Die Beitragspflicht entsteht mit Beginn des Geschäftsjahres, erstmalig mit dem Beginn der IHK-Zugehörigkeit.
- (2) Erhebungszeitraum für den Beitrag ist das Geschäftsjahr (§ 13 Abs. 1 der IHK-Satzung).
- (3) Die Beitragspflicht endet mit dem Ablauf des Monats, in dem die Gewerbesteuerpflicht erlischt. Sie wird durch die Eröffnung eines Liquidations- oder Insolvenzverfahrens nicht berührt.

§ 4 Gewerbebeitrag/Gewinn aus Gewerbebetrieb

- (1) Der Gewerbebeitrag wird nach § 7 GewStG unter Berücksichtigung von § 10a GewStG ermittelt.
- (2) Falls für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt worden ist, tritt an die Stelle des Gewerbebeitrages der nach dem Einkommen- oder Körperschaftsteuergesetz ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb.

§ 5 Beitragsfreistellung nach § 3 Abs. 3 Sätze 3 bis 5 IHKG

- (1) Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.
- (2) Die in Absatz 1 genannten natürlichen Personen sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr einer Industrie- und Handelskammer, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 Euro nicht übersteigt.
- (3) Wenn nach dem Stand der zum Zeitpunkt der Verabschiedung der Wirtschaftssatzung vorliegenden Bemessungsgrundlagen zu besorgen ist, dass bei der IHK die Zahl der Beitragspflichtigen, die einen Beitrag entrichten, durch die in den Absätzen 1 und 2 genannten Freistellungsregelungen auf weniger als 55 vom Hundert aller ihr zugehörigen Gewerbetreibenden sinkt, kann die Vollversammlung für das betreffende Geschäftsjahr eine entsprechende Herabsetzung der dort genannten Grenzen für den Gewerbebeitrag oder den Gewinn aus Gewerbebetrieb beschließen.

§ 6 Berechnung des Grundbeitrags

- (1) Der Grundbeitrag kann gestaffelt werden. Zu den Staffelnungskriterien gehören insbesondere Art und Umfang sowie die Leistungskraft des Gewerbebetriebes. Berücksichtigt werden können dabei der Gewerbebeitrag, die Handelsregistereintragung, das Erfordernis eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebs, der Umsatz, die Bilanzsumme und die Arbeitnehmerzahl. Die Staffelung und die Höhe der Grundbeiträge legt die Vollversammlung in der Wirtschaftssatzung fest.

- (2) Der Grundbeitrag wird als Jahresbeitrag erhoben. Er ist auch dann in voller Höhe zu entrichten, wenn der gewerbliche Betrieb oder seine Betriebsstätten nicht im ganzen Erhebungszeitraum oder nur mit einem Betriebsteil beitragspflichtig sind. Besteht die Beitragspflicht im Erhebungszeitraum nicht länger als drei Monate, kann auf Antrag von der Erhebung des Grundbeitrags ganz oder teilweise abgesehen werden.

§ 7 Berechnung der Umlage

- (1) Bemessungsgrundlage für die Umlage ist der Gewerbebeitrag.
- (2) Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage für die Umlage einmal um einen Freibetrag gemäß § 3 Abs. 3 Satz 7 IHKG für das Unternehmen zu kürzen; bei Unternehmen mit mehreren Betriebsstätten wird der Freibetrag vor Ermittlung der Zerlegungsanteile von der Bemessungsgrundlage des ganzen Unternehmens abgezogen.

§ 8 Zerlegung

- (1) Bei einer Zerlegung des Gewerbebeitrags sind nur die auf den IHK-Bezirk entfallenden Zerlegungsanteile der Umlagebemessung und, soweit der Gewerbebeitrag für die Bemessung des Grundbeitrags oder die Freistellung (§ 5) herangezogen wird, auch dabei zu Grunde zu legen. Satz 1 gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlage Gewinn aus Gewerbebetrieb und für den Umsatz, die Bilanzsumme oder die Arbeitnehmerzahl, wenn diese für die Bemessung des Grundbeitrags herangezogen werden. Wird auf den Gesamtgewinn, den Gesamtumsatz, die Gesamtbilanzsumme oder die Gesamt Arbeitnehmerzahl abgestellt, so gilt abweichend von Satz 2, dass die genannten Umstände in Bezug auf sämtliche, auch außerhalb des IHK-Bezirks gelegenen Betriebsstätten eines IHK-Zugehörigen maßgeblich sind.
- (2) Die Zerlegung erfolgt auf der Grundlage der von der Finanzverwaltung festgestellten gewerbesteuerlichen Zerlegungsanteile. Liegt keine gewerbesteuerliche Zerlegung durch die Finanzverwaltung vor, kann die Zerlegung nach entsprechender Anwendung der §§ 28 ff. GewStG (gewerbesteuerliche Zerlegung) durch die IHK erfolgen.

§ 9 Bemessungsjahr

- (1) Soweit die Beitragsordnung auf den Gewerbebeitrag, den Gewinn aus Gewerbebetrieb, den Umsatz, die Bilanzsumme oder die Arbeitnehmerzahl Bezug nimmt, sind die Werte des Bemessungsjahres maßgebend.
- (2) Das Bemessungsjahr wird in der jährlichen Wirtschaftssatzung festgesetzt.

§ 10 Umsatz, Bilanzsumme, Arbeitnehmerzahl

- (1) Umsatz im Sinne der Beitragsordnung ist die Summe der steuerfreien und steuerpflichtigen Lieferungen und sonstige Leistungen einschließlich unentgeltlicher Wertabgaben im Sinne von § 1 Abs. 1 Nr. 1 sowie § 3 Abs. 1b und 9a UStG. Bei umsatzsteuerlichen Organschaften wird für den gesamten Organkreis der umsatzsteuerrechtliche Umsatz der Organträgerin zugrunde gelegt.
- (2) Die Bilanzsumme wird nach § 266 HGB und die Zahl der Arbeitnehmer nach § 267 Abs. 5 HGB ermittelt.

§ 11 Registereintragung

- (1) Soweit die Beitragsordnung bzw. die jährliche Wirtschaftssatzung Rechtsfolgen an die Eintragung im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister knüpft, ist dieses Kriterium erfüllt, wenn der IHK-Zugehörige zu irgendeinem Zeitpunkt des Geschäftsjahres in dem jeweiligen Register eingetragen ist. Dieses Kriterium ist ebenfalls erfüllt, wenn der IHK-Zugehörige in einem Register eines anderen Staates eingetragen ist, soweit dieses Register eine dem deutschen Handelsregister vergleichbare Funktion hat.
- (2) Abs. 1 gilt entsprechend, soweit die Beitragsordnung bzw. die jährliche Wirtschaftssatzung Rechtsfolgen daran knüpft, dass der Gewerbebetrieb des IHK-Zugehörigen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.

§ 12 Besondere Regelungen für gemischtgewerbliche Betriebe

- (1) Die IHK erhebt von IHK-Zugehörigen, die in der Handwerksrolle oder in dem Verzeichnis nach § 19 der Handwerksordnung (HwO) eingetragen sind (gemischtgewerbliche Betriebe) den Beitrag für den Betriebsteil, der weder handwerklich (Anlage A und Anlage B Abschnitt 1 der HwO) noch handwerksähnlich (Anlage B Abschnitt 2 der HwO) ist, sofern der Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert und mit dem weder handwerklichen noch handwerksähnlichen Betriebsteil einen Umsatz von mehr als 130.000 Euro erzielt hat.

- (2) Nur der Gewerbebeitrag, der auf den Betriebsteil entfällt, der weder handwerklich noch handwerksähnlich ist, wird der Umlagebemessung und, soweit der Gewerbebeitrag für die Bemessung des Grundbeitrags oder die Beitragsfreistellung (§ 5) herangezogen wird, auch dabei zugrunde gelegt. Satz 1 gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlage Gewinn aus Gewerbebetrieb und für den Umsatz, die Bilanzsumme oder die Arbeitnehmerzahl, wenn diese für die Bemessung des Grundbeitrags oder die Beitragsfreistellung nach § 5 herangezogen werden.
- (3) Im Rahmen der nach dieser Vorschrift vorzunehmenden Zuordnungen findet § 8 Abs. 2 keine Anwendung.

§ 13 Besondere Regelungen für Inhaber von Apotheken, Angehörige von freien Berufen und der Land- und Forstwirtschaft

- (1) Inhaber einer Apotheke werden mit einem Viertel ihres Gewerbebeitrages zur Umlage veranlagt. Satz 1 gilt entsprechend, soweit der Gewerbebeitrag für die Bemessung des Grundbeitrags oder die Beitragsfreistellung herangezogen wird. Soweit der Umsatz für die Bemessung des Grundbeitrags oder die Beitragsfreistellung herangezogen wird, geschieht dies auch zu einem Viertel.
- (2) Absatz 1 findet auch Anwendung auf IHK-Zugehörige, die oder deren sämtliche Geschäftspartner vorwiegend
 - a) einen freien Beruf ausüben oder
 - b) Land- oder Forstwirtschaft auf einem im Bezirk der Industrie- und Handelskammer belegenen Grundstück oder
 - c) als Betrieb der Binnenfischerei Fischfang in einem im Bezirk der Industrie- und Handelskammer belegenen Gewässer betreiben

und Beiträge an eine oder mehrere andere Kammern (entsprechende Berufskammern oder Landwirtschaftskammern) entrichten, mit der Maßgabe, dass statt eines Viertels ein Zehntel der dort genannten Bemessungsgrundlage bei der Veranlagung zu Grunde gelegt wird. Die IHK-Zugehörigen haben das Vorliegen der Voraussetzungen für die Herabsetzung der Bemessungsgrundlage nachzuweisen.

§ 14 Besondere Regelung für Komplementär- und Tochtergesellschaften

- (1) IHK-Zugehörigen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft, deren gewerbliche Tätigkeit sich in der Funktion eines persönlich haftenden Gesellschafters in nicht mehr als einer ebenfalls der IHK zugehörigen Personenhandelsgesellschaft erschöpft, kann in der jährlichen Wirtschaftssatzung ein ermäßigter Grundbeitrag eingeräumt werden.
- (2) Gleiches gilt für Gesellschaften, deren sämtliche Anteile von einem im Handelsregister eingetragenen Unternehmen gehalten werden, sofern beide Unternehmen ihren Sitz im IHK-Bezirk haben.
- (3) Die Wirtschaftssatzung kann vorsehen, dass die Ermäßigung des Grundbeitrags nur auf Antrag gewährt wird.

§ 15 Beitragsveranlagung

- (1) Die Beitragsveranlagung erfolgt durch schriftlichen Bescheid. Dieser ist dem IHK-Zugehörigen in einem verschlossenen Umschlag zu übersenden. Alternativ ist eine elektronische Zustellung nach den Regelungen des Verwaltungszustellungsgesetzes zulässig.
- (2) Im Beitragsbescheid ist auf die für die Beitragserhebung maßgeblichen Rechtsvorschriften hinzuweisen; die Bemessungsgrundlage und das Bemessungsjahr sind anzugeben. Ferner ist eine angemessene Zahlungsfrist zu bestimmen, gerechnet vom Zeitpunkt des Zugangs. Der Bescheid ist mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen.
- (3) Sofern der Gewerbebeitrag oder der Zerlegungsanteil für das Bemessungsjahr noch nicht vorliegt, kann der IHK-Zugehörige aufgrund des letzten vorliegenden Gewerbebeitrages oder – soweit ein solcher nicht vorliegt – aufgrund einer Schätzung in entsprechender Anwendung des § 162 AO vorläufig veranlagt werden. Satz 1 findet entsprechende Anwendung auf den Gewinn aus Gewerbebetrieb und auf den Umsatz, die Bilanzsumme und die Arbeitnehmerzahl, soweit diese für die Veranlagung von Bedeutung sind.
- (4) Der Beitragsbescheid regelt die grundsätzliche Beitragspflicht abschließend und nur die Höhe des Beitrages vorläufig. Sofern der Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb sowie der Umsatz für das jeweilige Bemessungsjahr vorliegt, wird ein insoweit berichtigender Bescheid erlassen. Entsprechend werden Beitragsanteile nachgefordert oder erstattet. Von einer Nachforderung kann abgesehen werden, wenn die Kosten der Nachforderung in einem Missverhältnis zu dem zu fordernden Beitrag stehen. Der korrigierte Bescheid regelt nur die Korrektur der Höhe des jeweiligen Beitrages.
- (5) Der IHK-Zugehörige ist verpflichtet, der IHK Auskunft über die zur Festsetzung des Beitrags erforderlichen Grundlagen zu geben; die IHK ist berechtigt, die sich hierauf beziehenden Geschäftsunterlagen einzusehen. Werden von dem IHK-Zugehörigen Angaben, die zur Feststellung seiner Beitragspflicht oder zur Beitragsfestsetzung erforderlich sind, nicht gemacht, kann die IHK die Beitragsbemessungsgrundlagen ent-

sprechend § 162 AO schätzen; dabei sind alle Umstände zu berücksichtigen, die für die Schätzung von Bedeutung sind.

- (6) Sieht die Wirtschaftssatzung vor, dass auf Antrag eine Ermäßigung des Grundbeitrags möglich ist, so ist dieser innerhalb von drei Jahren nach Erstveranlagung des Grundbeitrags zu stellen. Der Antrag bedarf der Schriftform, wobei auch eine Übermittlung per E-Mail zulässig ist.

§ 16 Vorauszahlungen

Für die Fälle des § 15 Abs. 3 kann die Wirtschaftssatzung regeln, dass die IHK-Zugehörigen Vorauszahlungen auf ihre Beitragsschuld zu entrichten haben. Die Vorauszahlung ist auf der Grundlage der §§ 6 und 7 nach pflichtgemäßem Ermessen zu bestimmen und durch Bescheid zu erheben. §§ 15 und 17 gelten entsprechend.

§ 17 Fälligkeit des Beitragsanspruches

Der Beitrag wird fällig mit Zugang des Beitragsbescheides; er ist innerhalb der gesetzten Zahlungsfrist zu entrichten.

§ 18 Mahnung und Beitreibung

- (1) Beiträge, die nach Ablauf der Zahlungsfrist nicht beglichen sind, werden mit Festsetzung einer neuen Zahlungsfrist angemahnt. Die Erhebung einer Mahngebühr (Beitreibungsgebühr, Auslagen) richtet sich nach der Gebührenordnung der IHK.
- (2) In der Mahnung ist der Beitragspflichtige darauf hinzuweisen, dass im Falle der Nichtzahlung innerhalb der Mahnfrist die Beitreibung der geschuldeten Beträge eingeleitet werden kann.
- (3) Die Einziehung und Beitreibung ausstehender Beiträge richtet sich nach § 3 Abs. 8 IHKG in Verbindung mit § 3 Abs. 3 Gesetz über die Industrie- und Handelskammern in Sachsen-Anhalt (AGIHKG).

§ 19 Stundung; Erlass; Niederschlagung

- (1) Beiträge können auf Antrag gestundet werden, wenn die Einziehung bei Fälligkeit eine erhebliche Härte für den Beitragspflichtigen bedeuten würde und der Beitragsanspruch durch die Stundung nicht gefährdet erscheint.
- (2) Beiträge können auf Antrag im Falle einer unbilligen Härte ganz oder teilweise erlassen werden. Im Interesse einer gleichmäßigen Behandlung aller IHK-Zugehörigen ist an den Begriff der unbilligen Härte ein strenger Maßstab anzulegen.
- (3) Beiträge können niedergeschlagen werden, wenn ihre Beitreibung keinen Erfolg verspricht oder wenn die Kosten der Beitreibung in einem Missverhältnis zur Beitragsschuld stehen.
- (4) Von der Beitragsfestsetzung kann in entsprechender Anwendung von § 156 Abs. 2 AO abgesehen werden, wenn bereits vorher feststeht, dass die Beitreibung keinen Erfolg haben wird oder die Kosten der Festsetzung und der Beitreibung in einem Missverhältnis zur Beitragshöhe stehen.

§ 20 Verjährung

Für die Verjährung der Beitragsansprüche gelten die Vorschriften der Abgabenordnung über die Verjährung der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen entsprechend.

§ 21 Rechtsbehelfe

- (1) Für förmliche Rechtsbehelfe gegen Beitragsbescheide gelten die Verwaltungsgerichtsordnung (VwGO) und die zu ihrer Ausführung ergangenen Rechtsvorschriften, soweit nicht durch Gesetz etwas anderes bestimmt ist. Gegen den Beitragsbescheid kann innerhalb eines Monats nach Zustellung vor dem zuständigen Verwaltungsgericht Klage erhoben werden. Die Klage ist gegen die IHK zu richten.
- (2) Rechtsbehelfe gegen Beitragsbescheide haben keine aufschiebende Wirkung (§ 80 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 VwGO).

§ 22 Inkrafttreten, sprachliche Gleichstellung

- (1) Die Beitragsordnung tritt am 1. Januar 2018 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Beitragsordnung vom 4. Dezember 2013 außer Kraft. Für die Festsetzung/Berichtigung von Beiträgen aus Geschäftsjahren vor dem 1. Januar 2018 gilt die Beitragsordnung in der vor dem 1. Januar 2018 geltenden Fassung.
- (2) Personen- oder Funktionsbezeichnungen im Maskulinum meinen ausschließlich die generische und nicht die biologische Bedeutung. Sie gelten gleichermaßen für Frauen und Männer und dienen allein der besseren Lesbarkeit dieser Satzung.

Halle (Saale), 27. September 2017

E. Schaar

Carola Schaar
Präsidentin



N. Brockmeier

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Die Termine

Datum	Thema	Ort	Info
November			
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
17.11.	Geschäftlich tätig in Schweden	IHK zu Leipzig, Goerdelerweg 5, 04107 Leipzig	0345 2126-353
21.11.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Bitterfeld, Niemecker Str. 1d, 06749 Bitterfeld-Wolfen	03493 3757-0
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
28.11.	Länderberatungstag Brasilien	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-353
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
Dezember			
05.12.	IHK-Sprechtag zur Unternehmensnachfolge	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-452
05.12.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-216
05.12.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	03464 260959-10
06.12.	IHK-Vollversammlung	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-241
06.12.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Bernburg, Schloßstraße 11, 06406 Bernburg	03471 659505
11.12.–12.12.	Seminar: EXPORTPRAXIS kompakt	IHK Bildungszentrum Halle-Dessau GmbH, Julius-Ebeling-Straße 6, 06112 Halle (Saale)	0345 2126-282
12.12.	Mitteldeutsches Firmenbesuchsprogramm: Revision der DIN EN ISO 9001	Schöck Bauteile GmbH, Ringstraße 2, 06188 Landsberg, OT Queis	0345 2126-265
12.12.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	03443 4325-31
13.12.	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
13.12.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03475 6678186
14.12.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Geschäftsstelle Dessau, Lange Gasse 3, 06844 Dessau-Roßlau	0340 26011-0
19.12.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Bitterfeld, Niemecker Str. 1d, 06749 Bitterfeld-Wolfen	03493 3757-0
20.12.	Erfinderberatung	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
21.12.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Wittenberg, Lutherstr. 56, 06886 Lutherstadt Wittenberg	03491 670121
2018			
17.01.	Seminar: Lieferantenerklärung aktuell	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
22.01.	Seminar: Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
20.02.	Seminar: Grundlagen des Zollrechts	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
21.02.	Seminar: Exporttechnik I	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
05.03.	Seminar: Importieren, aber richtig!	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
20.03.	Seminar: Exporttechnik II	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
22.03.	Branchentreff haushaltsnahe Dienstleister	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-273
09.04.	Seminar: Konfliktfrei durch den Zoll	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
17.04.	Seminar: Exporttechnik III	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
18.04.	Seminar: Akkreditiv in der Praxis	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
24.05.	Branchentreff wirtschaftsnahe Dienstleister	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-273

Aktuelle Veranstaltungstermine unter www.halle.ihk.de

Vorschau

Titelthema

Sachverständige – mit Fachkompetenz auf der sicheren Seite

Branchentreff:

Bürodienstleister

Nachfolge:

Autohaus erfolgreich übergeben

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft – Magazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
27. Jahrgang Nr. 11-12/2017

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: 14. November
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
Gabelberger Straße 21, 06114 Halle (Saale)

Gesamtherstellung

mdv Mitteldeutscher Verlag GmbH
Am Steintor 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
Deilitzscher 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:

AmCham Germany/Ina Strohbücker: S. 8 | bataki_1/Gettyimages: S. 6
brain-SCC GmbH: S. 44 | Comstock Images_Stockbyte_Thinkstock: S. 46 (unten) | Michael Deutsch: S. 12, 29 | Mikael Damkier_stock.adobe.com: S. 47 (oben) | emtas GmbH: S. 50 (unten)
EWG – Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Anhalt-Bitterfeld mbH: S. 51 (unten r.) | Sven Gückel: S. 23, 37 (unten) | Henglein GmbH & Co.KG: S. 39 | IHK Halle-Dessau: S. 15, 19, 20 (oben), 51 (oben, unten l.) | Mag_Mac_Stock_Gettyimages: S. 46 (oben) | Marlene Köhler: S. 16 | Uwe Köhn: S. 4+5
Andreas Löffler: Titelbild, S. 9, 10, 11, 24, 25, 26, 27, 42 | MZ/Jürgen Lukaschek: S. 20 (unten) | Roccipix/Rocci Klein: S. 50 (oben l.)
Gettyimages: S. 47 (unten) | Roccipix/Rocci Klein: S. 50 (oben l.)
Ulf Rostalsky: S. 37 (oben) | Jens Schlüter: S. 43 | SKW Piesteritz/Kay Herschelmann: S. 22 | Rolf-Peter Stoffels: S. 38 | TROMAN ANDREI/Shutterstock: S. 35 (oben) | WCH/ Nadja Sonntag: S. 40
Petra Wozny: S. 28, 30, 31, 32, 49