

# MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // Juni 2018

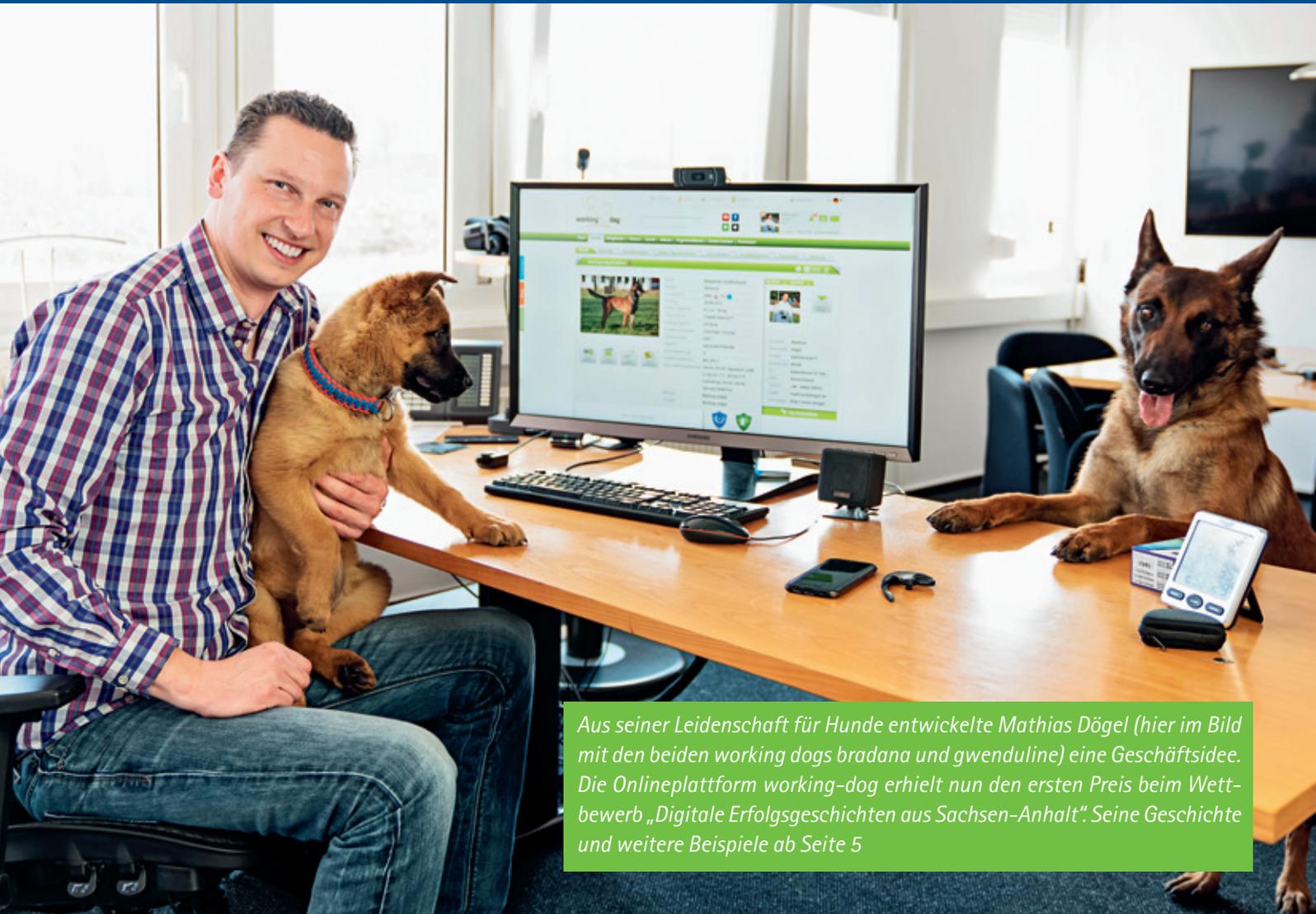
## Titelthema

Regionale Innovationspotenziale

SELBSTSTÄNDIG  
IM NEBENERWERB:  
Infos und Praxisbeispiele

WAHL ZUR IHK-  
VOLLVERSAMMLUNG 2018:  
Ab 15. Juni kandidieren

25 JAHRE  
WASCHCENTER GOLZ:  
Flexibilität zahlt sich aus!



Aus seiner Leidenschaft für Hunde entwickelte Mathias Dögel (hier im Bild mit den beiden working dogs bradana und gwenduline) eine Geschäftsidee. Die Onlineplattform working-dog erhielt nun den ersten Preis beim Wettbewerb „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt“. Seine Geschichte und weitere Beispiele ab Seite 5

# IHK:

Die erste  
Adresse!

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

# Auf ein Wort

## *Innovationspotenziale heben!*

Kürzlich hat das Wirtschaftsmagazin „brand eins“ Umfrageergebnisse über die Innovationskraft Deutschlands veröffentlicht. 25.000 Experten hatten knapp 500 Unternehmen als „Innovatoren“ nominiert. Diese haben ihren Sitz in 15 Bundesländern – nur ein Land fehlt in der Liste: Sachsen-Anhalt. Tatsächlich ist keines der nominierten Unternehmen hier bei uns angesiedelt. Bedauerlicherweise passt dies ins Bild.

In welches Bild? Nun, leider bekommen wir in ähnlichen Erhebungen öfters gespiegelt, dass unser Land in puncto Innovativität Schlusslicht sei. Dennoch kennen sicher auch Sie eindrucksvolle Gegenbeispiele: In der Tat gibt es hier in der Region viele hochinnovative Unternehmen, deren Produkte im weltweiten Wettbewerb mithalten können. Manche erhalten sogar regelmäßig Preise – etwa die Pergande Group aus Weißandt-Gölzau, die Sonotec Ultraschalltechnik aus Halle (Saale) oder die Deurex AG bei Zeitz, die 2017 den Europäischen Erfinderpreis gewann.

Sachsen-Anhalt verfügt also durchaus über Innovationspotenzial. Aber wie lässt sich dieses optimal ausschöpfen? Es gibt durchaus Ansatzpunkte – und zwar dort, wo bestimmte Defizite sichtbar sind, die sich konkret angehen lassen.

### *Bessere Rahmenbedingungen schaffen!*

Wer mit Unternehmern über Gründung und Innovation spricht, der hört nicht selten, dass es an ermutigenden Rahmenbedingungen fehle, um sich mit einer neuartigen Geschäftsidee in den oft ländlichen Regionen Sachsen-Anhalts niederzulassen oder hier überhaupt in Innovationen zu investieren.

Bemerkenswert dabei ist, dass es meist grundsätzlich nicht an „Fördergeld“ fehlt. Die Vielfalt der Programme ist im

Gegenteil so groß, dass sie mitunter nur schwer überschaubar erscheint. So will etwa das Landeswirtschaftsministerium mit der sogenannten Regionalen Investitionsstrategie bis 2020 insgesamt 150 Millionen Euro in die Forschungsinfrastruktur stecken und weitere 111 Millionen Euro für konkrete Forschungsprojekte bereitstellen. Das sind beachtliche Summen, deren Vergabe allerdings an definierte „Leitmärkte“ und Branchen gekoppelt ist.

### *Förderung wirtschaftsnah gestalten!*

Zwar ist es richtig, Forschung und Entwicklung weiter zu fördern, um die Innovationsfähigkeit der Unternehmen hierzulande zu stärken. Aber diese Förderung sollte branchen- und technologieoffen sein. Wer sie zu eng auf bestimmte Themen beschränkt, koppelt sich selbst von der dynamischen Entwicklung in anderen Sparten ab.

Außerdem müssten manche administrative Verfahren deutlich wirtschaftsnäher und weniger zeitraubend gestaltet sein. Ermutigende Beispiele sind etwa die seit kurzem mögliche pauschale Abrechnung von Personalkosten bei der FuE-Projektförderung und „Sachsen Anhalt DIGITAL“. Aber es dürfen ruhig mehr sein ... Zudem gilt es, die Kooperation gerade kleiner und mittlerer Unternehmen mit den Hochschulen des Landes weiterhin unbürokratisch zu unterstützen.

### *Innovativität sichtbar machen!*

Kurz gesagt ist innovativ, wer den Markt „hurra“ schreien lässt. Damit aus guten Ideen tatsächlich nutzbringende Neuerungen werden, sind verschiedene Stellschrauben zu drehen. Die IHK macht sich regelmäßig gegenüber der Politik für günstige Rahmenbedingungen stark.



Außerdem informiert und berät sie über bestehende Fördermöglichkeiten. Bei verschiedenen Veranstaltungen können sich Wissenschaft und Wirtschaft vernetzen. Zudem informiert die IHK über aktuelle Innovationswettbewerbe und lobt gemeinsam mit den anderen gewerblichen Kammern des Landes einen eigenen Preis aus: Die „Digitalen Erfolgsgeschichten“ sind 2018 in die zweite Runde gegangen.

Denn das hat die „brand eins“-Umfrage deutlich gemacht: Offenbar sind Innovationen aus Sachsen-Anhalt außerhalb der Landesgrenzen noch zu wenig sichtbar. Hier ist einerseits die Politik in der Pflicht, andererseits können aber auch wir alle – zumal Unternehmerinnen und Unternehmer – etwas dafür tun, sie mehr ins Blickfeld zu rücken. Wie dies aussehen könnte, zeigen die Beispiele ab Seite 5 in diesem Heft. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

*C. Schaar*

Carola Schaar  
Präsidentin

*T. Brockmeier*

Prof. Dr. Thomas Brockmeier  
Hauptgeschäftsführer

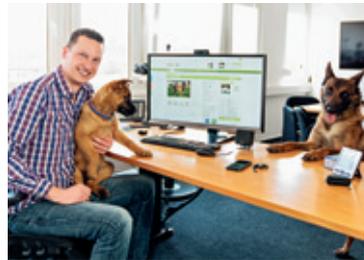
# Die Themen

1	<i>Editorial</i>	27	<i>Praxiswissen</i>	40	<i>Namen &amp; Nachrichten</i>
3	<i>Panorama</i>		<i>27 // STANDORTPOLITIK</i>	42	<i>Service</i>
4	<i>Vollversammlungswahl 2018</i>		<i>28 // STARTHILFE- UND</i>		<i>42 // UNTERNEHMENSBÖRSE</i>
14	<i>Branchenreport</i>		<i>UNTERNEHMENS-</i>		<i>42 // GEWERBEFLÄCHENBÖRSE</i>
	<i>14 // INDUSTRIE</i>		<i>FÖRDERUNG</i>		<i>42 // RECYCLINGBÖRSE</i>
	<i>16 // TOURISMUS</i>		<i>33 // AUS- UND</i>		<i>42 // GESCHÄFTSANGEBOTE</i>
	<i>18 // HANDEL</i>		<i>WEITERBILDUNG</i>		<i>AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN</i>
19	<i>Regionalreport</i>		<i>34 // INNOVATION UND</i>	44	<i>Vorschau</i>
	<i>19 // AUS DER REGION</i>		<i>UMWELT</i>		<i>44 // TERMINKALENDER</i>
			<i>36 // INTERNATIONAL</i>		<i>44 // IMPRESSUM</i>
			<i>38 // RECHT UND FAIR PLAY</i>		<i>44 // BILDNACHWEIS</i>



## 04 // Wahl zur IHK-Vollversammlung 2018: Ab 15. Juni kandidieren

Die Wahl zur Vollversammlung rückt immer näher. Ab dem 15. Juni 2018 können sich interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Halle-Dessau dann als Kandidatin bzw. Kandidat für die Vollversammlungswahl im Herbst für einen Sitz im „Parlament der Wirtschaft“ bewerben. Wie genau man kandidieren kann und was dabei zu beachten ist, erläutert die Checkliste zur Kandidatur.



## 05 // Titelthema Regionale Innovationspotenziale

Damit aus guten Ideen nutzbringende Innovationen werden, ist an verschiedenen Stellschrauben zu drehen. Die IHK macht sich regelmäßig gegenüber der Politik für günstige Rahmenbedingungen stark, sie informiert und berät über bestehende Fördermöglichkeiten, bietet für Wissenschaft und Wirtschaft Gelegenheit, sich miteinander zu vernetzen und informiert über bzw. beteiligt sich an aktuellen Wettbewerben.



## 23 // 25 Jahre Waschcenter Golz: Flexibilität zahlt sich aus!

Mitte März beging der Bernburger Karlheinz Golz das 25. Gründungsjubiläum seines Waschcenters. Wer sich seit einem Vierteljahrhundert erfolgreich am Markt behauptet, muss eine Menge richtig machen – sein Erfolgsrezept beschreibt der Unternehmer wie folgt: „Für entscheidend halte ich, dass wir uns über die Jahre immer wieder an die sich verändernden Bedürfnisse unserer Kunden angepasst haben.“

---

## Top-Klicks der IHK-Website – [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de)

Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung – Neuerungen und Herausforderungen für KMU Datenschutz //  3982126

01

02

Prüferehrung und Prüferfest 2018 //  4046428

03

Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt 2018 – Wettbewerb geht in die zweite Runde //  3677292

---

## EU-Kommission lobt deutsches System der dualen Berufsausbildung

Die EU-Kommission hat im diesjährigen Länderbericht für Deutschland die Vorteile und die hohe Qualität des deutschen Systems der dualen Berufsausbildung ausdrücklich hervorgehoben. Damit hat sie eine langjährige Forderung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) aufgenommen, Deutschlands betrieblicher Ausbildung auch im europäischen Rahmen die gebührende Anerkennung auszusprechen. Im Bildungsteil des Berichtes bescheinigt die Kommission Deutschland, dass es mit dem dualen System über einen „ausgezeichneten Ansatz für die Kompetenzentwicklung, insbesondere für die berufliche Erstausbildung und Weiterbildung“ verfüge. Es beschere Deutschland mit nur 6,8 Prozent die niedrigste Jugendarbeitslosigkeit in der EU und vermittele sowohl den jungen Menschen eine hohe Qualifikation als auch den Unternehmen qualifizierte Fachkräfte. Die Kommission betont ebenfalls die im EU-Vergleich weit überdurchschnittliche hohe Beschäftigungsquote von Absolventen des dualen Systems.

# Das Panorama

## Familienfreundliche Unternehmen im Landkreis Anhalt-Bitterfeld gesucht: bis 17. August 2018 bewerben

Familienfreundliche Arbeitsbedingungen sind gefragt und ein wichtiger Wettbewerbsfaktor bei der Gewinnung von Fachkräften. Sie steigern Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter. Mit dem Wettbewerb „Familienfreundliches Unternehmen im Landkreis Anhalt-Bitterfeld“, der bereits zum neunten Mal stattfindet, will der Landkreis Anhalt-Bitterfeld gemeinsam mit der AG „Beruf & Familie“ des Familienbündnisses Anhalt-Bitterfeld gute Beispiele, differenziert nach Betriebsgrößen, öffentlich machen und würdigen. Bewerben können sich alle Unternehmen und Betriebe des Landkreises, die sich mit guten Ideen und Aktionen dafür einsetzen, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu verbessern. Auch Beschäftigte haben die Möglichkeit, „ihr familienfreundliches Unternehmen“ zu melden. Einsendeschluss ist der 17. August 2018. Weitere Informationen zum Wettbewerb unter [www.anhalt-bitterfeld.de](http://www.anhalt-bitterfeld.de)

# Vollversammlungswahl 2018



## Kandidieren Sie für die IHK-Vollversammlung!

Die Wahl zur Vollversammlung rückt immer näher. Vom 15. Juni 2018 bis 5. Juli 2018, 16.00 Uhr (Eingang bei der IHK) können sich interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Halle-Dessau dann als Kandidatin bzw. Kandidat für die Vollversammlungswahl im Herbst für einen Sitz im „Parlament der Wirtschaft“ bewerben. Wie genau man kandidieren kann und was dabei zu beachten ist, erläutert die Checkliste zur Kandidatur.

### Checkliste zur Kandidatur:

#### Wer kann kandidieren?

- Kandidieren kann jede volljährige natürliche Person, die selbst IHK-Mitglied ist oder als gesetzlicher Vertreter eines IHK-Mitgliedsunternehmens berufen wurde – und selbst wahlberechtigt ist.
- Außerdem können die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen und besonders bestellte Bevollmächtigte von IHK-Zugehörigen kandidieren.
- Pro Unternehmen kann sich nur eine Person zur Wahl stellen.

#### Von wann bis wann kann ich mich bewerben?

- Die Wahlbewerbung ist in der Zeit vom Freitag, 15. Juni 2018, bis Donnerstag, 5. Juli 2018, 16.00 Uhr beim IHK-Wahlausschuss einzureichen (siehe Kontakt).

#### Wie bewerbe ich mich?

- Wahlbewerbungen sind schriftlich einzureichen, wobei auch eine Übermittlung per Fax oder E-Mail (eingescanntes Dokument) zulässig ist. Ab dem 14. Juni 2018 kann ein entsprechendes Wahlbewerbungsformular unter: [www.unternehmer-waehlen.de](http://www.unternehmer-waehlen.de) (Was ist zu beachten/Diese Formulare können Sie nutzen) heruntergeladen werden.

### Kontakt

IHK-Serviceteam Wahl  
 IHK Halle-Dessau  
 Wahlausschuss  
 Franckestraße 5  
 06110 Halle (Saale)  
 Tel. 0345 2126-100  
 Fax 0345 212644-100  
[wahlausschuss@halle.ihk.de](mailto:wahlausschuss@halle.ihk.de)  
[www.unternehmer-waehlen.de](http://www.unternehmer-waehlen.de)



Warum IHK-Wahl?
Was ist zu beachten?
Warum beteiligen?
Wie kandidieren?
Was gibt's Neues?

1. Erste Wahlbekanntmachung ▼
2. Welche Vorschriften bei der Wahl zu beachten sind ▼
3. Wer wählen darf ▼
4. Wahlgruppen und Wahlbezirke ▼
5. Wer die Wahl durchführt ▼
6. Wann und wie Sie wählen können ▼
7. Diese Formulare können Sie nutzen ▲

Ihr Kontakt für alle Fragen rund um die Wahl:

**IHK-Serviceteam Wahl**  
 IHK Halle-Dessau  
 Wahlausschuss  
 Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)  
 ☎ 0345 2126-100  
 ✉ [wahlausschuss@halle.ihk.de](mailto:wahlausschuss@halle.ihk.de)  
 🌐 [unternehmer-waehlen.de](http://www.unternehmer-waehlen.de)

Hier steht ab dem 14. Juni 2018 das Bewerbungsformular zur Kandidatur zur Verfügung.

# Das Titelthema

## Wirtschaft trifft Wissenschaft: mehr Innovationen durch Kooperationen

„Wirtschaft trifft Wissenschaft“ war der Titel einer IHK-Veranstaltung in Halle (Saale), die Unternehmern und Forschern aus Sachsen-Anhalt Gelegenheit zum intensiven Austausch gab. Neben vielen Beispielen für geglückte Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft wurden auch möglicherweise noch existierende Hemmnisse auf beiden Seiten thematisiert.

### Beispiel einer gelungenen Kooperation

„Die Automobilindustrie weitet das Anforderungsprofil und Aufgabenspektrum für uns als Logistikdienstleister immer weiter aus. Es war also unerlässlich, ein völlig neu geartetes IT-System aufzusetzen“, schilderte Geschäftsführer Anton Galster von der MKL Mitteldeutsche Kunststofflogistik Schkopau die Herausforderung, der sich sein Unternehmen mit knapp 300 Mitarbeitern spätestens Anfang 2017 gegenüber sah. Das Problem: „Wir haben nicht Manpower, Zeit und Know-how, das selbst zu leisten. Und die hochelaborierten Leistungsangebote kommerzieller Berater und Dienstleister sind für einen normalen Mittelständler nicht so ohne weiteres nachzuvollziehen und insofern äußerst schwer einzuschätzen und zu vergleichen.“

### Angehende Wirtschaftsinformatiker helfen

Glückliche Fügung: „Durch einen Artikel in der ‚Mitteldeutschen Wirtschaft‘ hatte ich davon erfahren, dass Wissenschaftler und Studierende der Hochschule Merseburg Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen Problemen mit IT-Bezug beraten. Und nach einem ersten, unmittelbar zielführenden Gespräch mit Wirtschaftsinformatikprofessor Lutz Klimpel sind wir im April 2017 binnen weniger Wochen mit unserem zunächst auf zwei Jahre angelegten Kooperationsprojekt gestartet“,

lobt Anton Galster. Nach der eingehenden Analyse der künftig vom IT-System der MKL zu bewältigenden Prozesse und Anforderungen befindet man sich jetzt in der konkreten Umsetzung: „Aus meinen bislang gewonnenen Erfahrungen kann ich jedem Unternehmer eine solche Kooperation nur wärmstens empfehlen: Ich bin froh, dass wir den Weg zur Hochschule gefunden haben.“

### Ansprechpartner finden

Und genau da scheint mitunter noch der Hase im Pfeffer zu liegen: „Die Unternehmen müssen noch viel offener sein und mehr Mut haben, auf die Hochschulen zuzugehen“, meinte etwa Geschäftsführer Dr. Jürgen Koppe von der in Merseburg ansässigen MOL Katalysatortechnik GmbH. Die vermeintliche Barriere zum Professor existiere in der angewandten Forschung nicht. Den Einwand, dass es für KMU zu schwierig sei, den richtigen Ansprechpartner zu identifizieren, ließ auch Hans-Joachim Münch von der SONOTEC Ultraschallsensorik Halle GmbH nicht gelten: „Wer will, der findet.“

### Netzwerk unterstützt

Zudem: Dank des bereits seit 2006 aktiven Kompetenznetzwerks für Angewandte und Transferorientierte Forschung (KAT) gibt es an den vier Hochschulen Harz, Magdeburg-Stendal, Anhalt und Merseburg sowie an den Unis in Halle (Saale) und Magdeburg jeweils spezielle Transferbeauftragte. „Diese festen lokalen Ansprechpartner vermitteln Unternehmern aufgrund ihrer exzellenten hochschulinternen Kenntnisse und ihrer landesweiten Vernetzung passgenau die für die jeweilige Aufgabenstellung am besten geeigneten Wissenschaftler, beraten zu Fördermöglichkeiten und begleiten den Projektfortschritt“, unterstrich KAT-Koordinator Thomas Lohr.



Die IHK bietet regelmäßig Veranstaltungen zur Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft. Unternehmer und Wissenschaftler nutzen die Pausen, um Kontakte zu knüpfen und Ideen auszutauschen.

### Erfolgreiche Partnerschaften

Ein kettenloses E-Fahrrad, Inspektionsroboter für Windkraftanlagen, digitale Stifte in der Wunddokumentation – all dies (und noch vieles mehr) sei in den letzten Jahren von sachsen-anhaltischen Unternehmen gemeinsam mit Hochschulen entwickelt worden. „Und wichtig: Kein Unternehmen, kein Vorhaben ist zu klein: Die Zusammenarbeit kann bereits sehr niedrigschwellig und auch zur Realisierung kleiner Optimierungsschritte erfolgen.“

ANDREAS LÖFFLER

### Kontakt

**KAT Kompetenznetzwerk für Angewandte und Transferorientierte Forschung**  
c/o Thomas Lohr  
Hochschule Harz  
Friedrichstraße 57-59  
38855 Wernigerode  
Tel. 03943 659814  
www.kat-kompetenznetzwerk.de

### Innovation durch Technologietransfer

Die IHK informiert über neue Technologien (Wirtschaft 4.0, Biotechnologie, Künstliche Intelligenz, etc.) und bietet regelmäßig Veranstaltungen für Unternehmer und Wissenschaftler zum Informationsaustausch an (beispielsweise IndustrieTag Informationstechnologie, Unternehmerfrühstück, Wirtschaft trifft Wissenschaft). Auch überregional fördert die IHK die Vernetzung von Unternehmen, etwa über das mitteldeutsche Firmenbesuchsprogramm, bei dem Firmen aus Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen ihre Türen öffnen und Fachbeiträge zu diversen Innovationsthemen stattfinden. Schließlich vermittelt die IHK geeignete Partner für Forschungs- und Entwicklungsprojekte, informiert über aktuelle Forschungsprojekte und ist Ansprechpartnerin für wissenschaftliche Einrichtungen auf der Suche nach geeigneten Unternehmenspartnern.

## Innovationen finanzieren: mit Fördermitteln unterstützte Kooperationsprojekte



Mona-Boche-Würfel, Marketing-Managerin bei ThermHex, präsentiert eines im geförderten Projekt mit Fraunhofer IWMS Halle weiterentwickeltes Organosandwich.

Mit Fördermitteln unterstützte Kooperationsprojekte zwischen Unternehmen und gemeinnützigen Forschungseinrichtungen: Welche Chancen und Vorteile bieten sie den beteiligten Firmen, was ist zu beachten und wo liegen Herausforderungen? Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ beleuchtet dies an einem Beispiel aus der Leichtbaubranche.

### Kontakt

ThermHex Waben GmbH  
Merseburger Str. 237  
06130 Halle  
Tel. 0345 1316270  
www.thermhexas.com

### Finanzierung von Innovationen

Die IHK informiert zu Unterstützungsmöglichkeiten bei der Finanzierung von Innovationen und gibt Orientierung im Fördermitteldschungel – sei es bei Zuschüssen oder Darlehen, Bürgschaften oder Beteiligungen auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene. Dazu bietet die IHK:

- Einzelberatung
- Informationsveranstaltungen mit Fachexperten
- Aktuelle Informationen über: Innovationsnachrichten, Newsletter, IHK-Magazin und Homepage

Die IHK nimmt ebenfalls Einfluss auf die Ausgestaltung von Förderrichtlinien und vermittelt Bedarfe von Unternehmen – primär auf Landesebene, aber auch im Bund und der Europäischen Kommission über den Dachverband DIHK. Und zu guter Letzt unterstützt die IHK Unternehmer bei Bürgschaften der landeseigenen Bürgschaftsbank durch qualifizierte Stellungnahmen.

### ThermHex und Fraunhofer kooperieren

Bereits seit vielen Jahren kooperiert die ThermHex Waben GmbH, das 2010 in Halle (Saale) an den Start gegangene Produktionsunternehmen des belgischen Leichtbau-Sandwich-Vorreiters EconCore N. V., mit dem gleichfalls in der Saalestadt ansässigen Fraunhofer IMWS. Die Zusammenarbeit reicht von einfachen Materialtests und -berechnungen bis hin zu mehrjährigen gemeinsamen Forschungs- und Entwicklungsprojekten im Rahmen von Förderprogrammen. Jüngste Beispiele hierfür sind die über die Investitionsbank (IB) Sachsen-Anhalt mit EFRE-Fördermitteln unterstützten Projekte „Organosandwich I“ (2015 – 2017; 60 % Förderung bis zu 231.000 Euro) sowie „Organosandwich II“ (2017 – vorauss. 2020; 60 % Förderung bis zu 160.000 Euro). Dabei geht es um die Entwicklung von Faserverbund-Sandwich-Bauteilen speziell für die Automobilindustrie – von den theoretischen Grundlagen bis hin zur Beantwortung konkreter Fragen zur angestrebten industriellen Massenfertigung.

### Fachliche Expertise ...

„Das Fraunhofer IMWS Halle ist in vielerlei Hinsicht ein idealer Partner für uns“, betont ThermHex-Geschäftsführer Jochen Pflug und führt mehrere Vorteile ins Feld. „Abgesehen von der räumlichen Nähe besitzen die Mitarbeiter dort eine enorme wissenschaftliche Expertise. Wir können auf die Analyseverfahren von Fraunhofer zurückgreifen, die für uns alleine nicht finanzierbar wären.“ Der stärkste Trumpf sei zweifellos das Fraunhofer-Pilotanlagencentrum für Polymersynthese und -verarbeitung PAZ in Schkopau. „Dank des dort vorhandenen industriellen Maschinenparks können wir die gesamte Wertschöpfungskette abbilden und passgenau für die Großserienanforderungen im Automoti-

vebereich entwickeln. Das ist ganz entscheidend für die anvisierte wirtschaftliche Verwertung.“

### ... und administrative Hilfe

Zudem kenne sich Fraunhofer exzellent in der Förderlandschaft aus. „So konnten wir für unsere gemeinsamen Organosandwich-Projekte das am besten geeignete Unterstützungsprogramm identifizieren. Und angesichts seiner langjährigen Erfahrung hat uns das Fraunhofer IMWS auch bei der Fördermittelbeantragung zur Seite gestanden und damit von einem großen bürokratischen Aufwand entlastet“, hebt Pflug hervor.

### Dokumentationsaufwand nicht unterschätzen!

Wo bislang von Chancen die Rede war, sei auch noch auf die Herausforderungen eingegangen, die solch gemeinsame Fördermittelprojekte mit sich bringen: „Sie müssen darauf achten, Zeit und Budget einzuhalten und ihr Tagesgeschäft nicht zu vernachlässigen“, rät ThermHex-Marketingmanagerin Mona Boche-Würfel. Zudem sollte der administrative Aufwand, der durch die regelmäßig an den Fördermittelgeber zu liefernden Reports und Projektstandsberichte entsteht, keinesfalls unterschätzt werden, ergänzt Jochen Pflug. „Die projektgerechte Verwendung der Zuschüsse exakt nachzuweisen, nimmt ebenfalls Zeit und Personal in Anspruch. Zum Glück hat es jüngst eine Erleichterung bei den Förderrichtlinien gegeben: Zu einem geringen Prozentanteil lassen sich bestimmte Ausgaben nun auch pauschal abrechnen“, erläutert der ThermHex-Chef. „Das alles ändert nichts daran: Ohne die geförderten Fraunhofer-Projekte könnten wir nicht ein solch starker Innovationstreiber sein.“

ANDREAS LÖFFLER

## „Der beste Schutz Ihres geistigen Eigentums besteht darin, weiter innovativ zu bleiben“!

Wie schützt man wirksam das geistige Eigentum seines Unternehmens? Dr. Jürgen Koppe von der MOL Katalysator-technik GmbH Schkopau, einem Innovationstreiber und Technologieführer auf dem Gebiet der chemikalien- und biozidfreien Wasserreinigung, verfolgt dabei zwei Strategien – die aufzugehen scheinen.

### Patente gegen Plagiatsvorwürfe

„Da es im Grunde unmöglich ist, etwas wirklich komplett geheimzuhalten, verfahren wir nach dem Motto: Sende Dein Wort aus, aber Sorge dafür, dass es bei Dir bleibt“, erklärt Koppe. Was zunächst paradox klingt, vom geschäftsführenden Gesellschafter aber wie folgt erläutert wird: „Unsere Patente dienen nicht oder zumindest nicht vordergründig dem Schutz vor Nachahmern – einfach deshalb, weil wir uns als Mittelständler einen jahrelangen ressourcenraubenden Patentstreit, erst recht mit einem großen Player, gar nicht leisten könnten. Diese Beurkundungen haben also eher die Funktion, uns und unsere Kunden gegen etwaige Plagiatsvorwürfe von Seiten Dritter abzusichern und diesbezüglich unangreifbar zu machen.“

### Nur so viel wie nötig preisgeben

Gleichzeitig gelte: „Wenn Sie in einer Patentschrift das zu schützende Verfahren oder Produkt prinzipiell beschreiben, stecken Sie gewissermaßen einen Korridor ab, sind aber nicht verpflichtet, Ihren individuellen Optimierungspunkt offenzulegen – aber gerade der ist für die wirtschaftliche Verwertung entscheidend“, betont Koppe. „Vereinfacht gesagt: Wir schreiben in ein Patent genau so viel rein, dass man es nachmachen könnte – wenn man wüsste, wie es geht“, sagt der pffiffige Unternehmer.



Dr. Jürgen Koppe/MOL Katalysator-technik Merseburg mit einem Nachdruck des „Sakramentar von Beauvais“ und der von ihm erwähnten Darstellung des „Baums der Erkenntnis“

### Patentkosten sind überschaubar

Wichtig sei auch zu überlegen, für welche Länder (und über welchen Zeitraum) ein Patent gelten soll. „MOL selbst beschränkt sich auf Deutschland. Wenn wir wirklich im Ausland einen Patentstreit durchfechten wollten, würden wir aufhören, innovativ zu sein.“ Zudem blieben so die Gebühren für die Anmeldung und die maximal zwei Dekaden lang mögliche Aufrechterhaltung des Patents um je ein weiteres Jahr in einem überschaubaren Rahmen von drei- bis höchstens vierstelligen Eurobeträgen. „Die ersten drei Jahre sind generell frei und, ebenfalls erfreulich, der bürokratische Aufwand liegt deutlich unter dem eines Jahresabschlusses“, führt Koppe ins Feld – und warnt noch vor einem möglichen Fallstrick: „Patent- und Publikationspolitik hängen ganz eng zusammen. Wenn Sie etwas patentieren lassen wollen, dürfen Sie dazu noch nichts veröffentlicht haben – nicht einmal in der Gartenzeitung.“

### Immer einen Schritt voraus

Um seine zweite Strategie zum Schutz des Firmen-Know-hows zu veranschaulichen, zieht der geschichtsinteressierte Chef ein Bild aus dem „Sakramentar von Beauvais“ heran: „Zu sehen sind der

Baum der Erkenntnis – und zwei Männer. Während sich der eine krampfhaft an dem von ihm erreichten Ast festhält, klettert der andere munter weiter empor. Was ich damit sagen will ist: Der beste Schutz Ihres geistigen Eigentums besteht darin, weiter innovativ zu bleiben!“, unterstreicht Koppe. Die Mitarbeiterfluktuationsrate sei seit 2011 praktisch bei null. Es gebe also eine große Vertrauens- und Loyalitätsbasis, zumal zahlreiche Mitarbeiter persönlich an den Patenten beteiligt seien. „Sollte dennoch der unwahrscheinliche Fall eintreten, dass ein Kollege mit seinem Wissen zur direkten Konkurrenz abwandert, müssen wir eben schon wieder einen Schritt weiter sein“, so Koppe. ANDREAS LÖFFLER

### Kontakt

**MOL Katalysator-technik GmbH**  
Leunastraße 06  
06258 Schkopau  
Tel. 03461 723097  
[www.molkat.de](http://www.molkat.de)

### Schutz von Innovationen

Die IHK berät zu Schutzmöglichkeiten von Innovationen über:

- die monatliche Erfinderberatung mit Patentanwälten der Region (Patente, Marken, Design und Gebrauchsmuster sowie Urheber-, Erfinderrecht, Lizenzvergabe, etc.)
- orientierende Einzelberatung zu gewerblichen Schutzrechten, Betriebsgeheimnis (z. B. EU-Richtlinie 2016/943) und Ideenfindung

Die Beratung steht auch Wissenschaftlern und „freien“ Erfindern, etwa Schülern offen, um Innovationen von Grund auf zu begleiten und so auch bei Unternehmensgründungen unterstützen zu können. Zudem greifen freie Erfinder oft Alltagsprobleme auf, für die es noch keine kommerziellen Lösungen gibt und für die sich darüber neue Märkte auf tun. Die IHK vermittelt bei Eignung gezielte Partner für die Kommerzialisierung. Sie unterstützt daher auch die „MiniMaker Faire“ vom 30. Juni bis 1. Juli 2018 in Halle (Saale), offen für Erfinder, Bürger und Unternehmen.

## „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt“: die drei Gewinner

Insgesamt zwölf sachsen-anhaltische Unternehmen haben sich am Wettbewerb „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt“ beteiligt. Die Gewinner wurden am 29. Mai 2018 in Halle (Saale) durch die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern aus Halle (Saale) und Magdeburg ausgezeichnet. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ stellt den Sieger sowie das zweit- und drittplatzierte Unternehmen vor und beleuchtet, welche Ideen und Konzepte diese Firmen zu digitalen Vorreitern machen.

### Internetplattform „working-dog“: Vom „Kabelske Valley“ ins globale „Digitalien“

Von der privaten Hobbyseite zum „Facebook“ für Rassehundbesitzer, -züchter und Hundesportfans: Mit der Plattform working-dog ist dem IT-Dienstleister Dögel GmbH eine digitale Erfolgsstory gelungen. Das inzwischen international agierende Unternehmen schuf sich zudem ein Finanzierungsmodell jenseits der Onlinewerbung.

#### Kontakt

Dögel GmbH  
Geltestraße 9  
06184 Kabelsketal/  
OT Dölbau  
Tel. 034602 9991-0  
www.doegel.de

Mit working-dog hat Mathias Dögel, Geschäftsführer der Dögel GmbH, aus seiner Teenagerbegeisterung für Hunde ein Online-Geschäftsmodell gemacht. „Nicht nur im Silicon Valley, auch hier bei uns im ‚Kabelske Valley‘ werden digitale Erfolgsgeschichten geschrieben“, so der 36-Jährige. In den letzten 15 Jahren sei die von ihm entwickelte Internetplattform zum „Facebook, Google und Wikipedia für Rassehundbesitzer, -züchter und Hundesportfans“ geworden – mit Country-Partnern in mehr als 20 Ländern. Den Vorläufer strickte der IHK-Systemkaufmann bereits 2003 – mit Ahnentafeln erfolgreicher Rassehunde. 2007/2008 kam der große Schub. Dögel war zwischenzeitlich in die Selbstständigkeit gestartet: „Ich hatte ein Geschäftsmodell für working-dog im Kopf,



Erster Platz: Unternehmer Mathias Dögel realisierte die digitale Hundesportplattform „working-dog“.

stellte über das Förderprogramm Innovationsassistent Sachsen-Anhalt einen Programmierer speziell dafür ein – anfangs von erheblicher Skepsis begleitet.“ Ergebnis der Förderung: Besitzer, Züchter und Hundesportler konnten sich registrieren sowie vernetzen.

Parallel entstand ein Businessmodell jenseits von Werbeeinnahmen: „Wir führten einen Premium-Account mit Monatsgebühr ein, der Zugriff auf exklusive Inhalte erlaubte – wie einen detaillierten Ergebnisdienst aller relevanten Turniere oder Videomitschnitte internationaler Meisterschaften.“ Zukunftsweisender Schachzug: Früh setzte Dögel auf Bewegtbild. Filmaufnahmen und VHS-Kassetten von Wettkämpfen wurden aufgekauft und digitalisiert sowie mit den Profilen der dort vertretenen Hunde, Besitzer und Züchter verknüpft. „Zum anderen bauten wir uns mithilfe von Dienstleistern ein Übertragungsteam auf.“ 400 Wettkämpfe pro Jahr werden laut Dögel aufgezeichnet, von den 40 größten Hundesport-Events komplette Livestreams angeboten. Mit Pay-per-View-Tickets habe sich die Plattform eine weitere wichtige Ertragsquelle erschlossen: „Wer in Kanada wohnt, wägt ab, ob er die teure

Reise zur WM nach Italien antritt – oder 40 Euro für unseren Livestream ausgibt.“

Internationalisierung ist ein wesentlicher Baustein des Digitalkonzepts: working-dog läuft heute in mehr als 20 Sprachen. Eine Schlüsselstellung nehmen die Country-Partner ein: Fachexperten, die für Übersetzungen und Aktualisierungen zuständig sind, Videoaufnahmen beschaffen.

Der Anteil des internationalen Geschäfts außerhalb des deutschsprachigen Raums beträgt laut Firmenangaben mittlerweile 60 Prozent. Die gesamte Kommunikation mit „Kabelske Valley“ finde digital statt. „Dank working-dog sind wir als IT-Dienstleister weniger stark auf die Kaufkraft hierzulande angewiesen. Und mit der Plattform als Eigenprodukt können wir unsere Auslastung unabhängiger steuern“, betont Dögel, der für sein Portal noch jede Menge Potenzial sieht. „Wir haben 250.000 Nutzer. Allein in Deutschland gibt es rund 600.000 organisierte Hundesportler und -züchter. Global betrachtet liegt unsere Erschließungsrate erst im einstelligen Prozentbereich.“ Die Digitalwelt hat aus dem „Kabelske Valley“ noch einiges zu erwarten. ANDREAS LÖFFLER

#### Wettbewerbe: Innovation durch Aufmerksamkeit

Die IHK bietet ihren Mitgliedsfirmen verschiedene Plattformen, um sich als innovative und erfolgreiche Unternehmen der Öffentlichkeit präsentieren zu können. Die bedeutsamsten sind die Innovationswettbewerbe, an welchen die IHK – auch finanziell – beteiligt ist:

- Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt
- IQ Innovationspreis Mitteldeutschland
- Reiner-Lemoine-Innovationspreis Anhalt-Bitterfeld

Darüber hinaus informiert die IHK regelmäßig in ihrer Mitgliederzeitschrift über Projekte und Entwicklungen regionaler Unternehmen oder lädt diese zu Fachthemen bei den IHK-Informationsveranstaltungen ein.

## Smart auf Streife

Der digitale „Assistent“ Polaris macht Funkstreifenwagen zu vollwertigen mobilen Arbeitsplätzen mit Breitbandanschluss. Berichte werden vor Ort erfasst, nicht erst auf der Wache. Doch die Entwicklung der Tonfunk Systementwicklung und Service GmbH aus Ermsleben kann mehr. Sie ist bereits in über 500 Fahrzeugen installiert, darunter im Großteil der Polizei-Fahrzeugflotte Sachsen-Anhalts.

Das Herzstück von Polaris – ein PC mit entsprechender Software – arbeitet dort, wo einst das Reserverad im Streifenwagen Platz fand. Nicht nur Einsätze lassen sich nun von der Leitstelle in Echtzeit übertragen. Die Beamten sehen zeitgleich, was die Kollegen gerade tun und wo der Hubschrauber kreist, der einen flüchtigen Verdächtigen verfolgt. Videos vom Einsatzgeschehen sendet

der Helikopter auf den Bildschirm im Streifenwagen – dank Breitbandverbindung über das eingebaute LTE-Modul. Auf dem Monitor erscheinen der nächste Einsatzort und die Information, wie weit die angeforderte Unterstützung entfernt ist. Durch Polaris sitzt die Leitstelle sozusagen mit im Streifenwagen.

Möglich sind dadurch unter anderem die direkte Routenführung zum Einsatzort oder die Videoeigensicherung. Nicht zuletzt heißt es „Ade Zettelwirtschaft“, denn das digitale System reduziert den Verwaltungsaufwand für die Polizisten. Mittels gekoppelten Tablets lassen sich Berichte unterschriftsfertig im System hinterlegen. Ordnungswidrigkeiten werden unmittelbar aufgenommen, das integrierte Zahlungsterminal gehört zum Zubehör. Die Besatzung kann Fahndungs- oder Halterabfragen über die in-



Zweiter Platz: Das von Tonfunk entwickelte System bietet nicht nur eine einfache Navigation mit polizeiinternen Karten an. Es stellt ein vollwertiges einsatztaktisches Mittel für die tägliche Polizeiarbeit dar.

tegrierten Displays stellen. Letztlich heißt Digitalisierung im Polizeialltag mehr Präsenz: Waren Polizeibeamte früher durchschnittlich drei Stunden auf der Straße, sind es heute sieben.

FRANK DRECHSLER

### Kontakt

**TONFUNK Gruppe**  
Anger 20  
06463 Falkenstein/Harz  
Tel. 034743 500  
[www.bos-polaris.de](http://www.bos-polaris.de)

## Strom intelligent speichern, Systeme effizient vernetzen

Mehr Power durch kluge Steuerung lautet das Credo der 2014 in Wittenberg gegründeten TESVOLT GmbH. Das Unternehmen stellt auf Lithium-Ionen basierende Batteriespeicher her und hat mittlerweile Kunden in der ganzen Welt. Die Digitalisierung durchdringt alle Bereiche – von der Optimierung der Speicher bis zur Kundenbetreuung.

„Wir bringen die Energie zu den Menschen“, sagt Tjorven Graßnick, Prozess- und Qualitätsmanager von TESVOLT. Das Erfolgsrezept dabei: Die Wittenberger setzen auf ein selbst entwickeltes Batteriemangementsystem. Es sorgt dafür, dass die Batteriezellen immer bestmöglich be- und entladen werden. Weltweit einzigartig: Das aktive Zellbalancing beschränkt sich nicht auf die Zellen innerhalb eines Batteriemoduls. Die verschiedenen Batteriemodule untereinander werden ebenfalls optimiert. Die permanente Überwachung von Temperatur, Spannung und Ladezustand der Batteriezellen erhöht deren Betriebsdauer signifikant. Die Batteriespeicher von TESVOLT erreichen somit eine Lebensdauer

von bis zu 30 Jahren. Von Beginn an ohne mächtigen Mutterkonzern im Markt zu agieren, stellte für das Start-up eine besondere kreative Herausforderung dar.

Zum digitalen Vorreiter macht TESVOLT deshalb nicht zuletzt ein neuartiges Schulungs- und Monitoringsystem. So können sich Installateure über das Internet mit der Zentrale in Deutschland verbinden, während sie etwa Batteriespeicher auf dem Expo-Gelände in Ka-

sachstan oder in entlegenen Gegenden Ruandas in Betrieb nehmen. Fragen lassen sich ohne Zeitverluste klären. Mit Webinaren wählt die Firma zudem auch für Schulungen den digitalen Weg. Ein Onlinezugriff auf Prozessdaten ermöglicht, bei Handlungsbedarf irgendwo auf der Welt jederzeit Alarm zu schlagen – von Wittenberg aus. Außerdem können die Kunden über ein Monitoringsystem selbst verfolgen, wie die Speicher arbeiten.

ULF ROSTALSKY



Dritter Platz: Vernetzung im Unternehmen und Online-Kontakt zu Installateuren und Kunden weltweit sind die Trumpfkarten, die das junge TESVOLT-Team ausspielt.

### Kontakt

**TESVOLT GmbH**  
Am Alten Bahnhof 10  
06886 Lutherstadt  
Wittenberg  
Tel. 03491 8797100  
[www.tesvolt.com](http://www.tesvolt.com)

## Gestaltungsmöglichkeiten und Wissenstransfer durch erfolgreiches Netzwerken



Dr. Ing. Klaus Krüger, Landesgruppensprecher Sachsen-Anhalt des VIU – Verband innovativer Unternehmen

### Kontakt

VIU Verband Innovativer Unternehmen – Landesgruppe Sachsen-Anhalt  
c/o Dr. Ing. Klaus Krüger  
Gesellschaft für Medizin-, Bio- und Umwelttechnologien e. V. Halle (GMBU)  
Erich-Neuss-Weg 5  
06120 Halle  
Tel. 0345 7779641  
www.viunet.de

**Netzwerkarbeit ist ein – auch und gerade im Wirtschaftsleben – viel zitierter und oft beschworener Begriff. Doch welche Rolle genau kann Netzwerkarbeit spielen und welche Kriterien sind zu erfüllen, um sie erfolgreich zu gestalten? Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ sprach mit Dr. Klaus Krüger, Landesgruppensprecher des Verbandes Innovativer Unternehmen (VIU).**

### Herr Dr. Krüger, was kann Netzwerkarbeit bewirken?

Ich nenne Ihnen ein Beispiel: Durch unser ehrenamtliches Wirken im VIU konnten wir signifikant dazu beitragen, das Forschungspotenzial namentlich in kleineren Unternehmen zu stärken – gerade hier in Sachsen-Anhalt. Während die Forschungs- und Entwicklungsförderprogramme (F&E) für kleine und mittlere Unternehmen in allen Bundesländern recht ähnlich sind, konnten wir speziell für Sachsen-Anhalt erreichen, dass die außeruniversitären gemeinnützigen Forschungseinrichtungen für Investitionen eine 90-Prozent-Förderung erhalten. Das kommt mittelbar natürlich auch den Unternehmen, für welche diese Institutionen forschen, zugute.

### Welche Rolle spielt dabei der gute Draht zur Politik?

Ohne Zweifel ist die Lobbyarbeit die zentrale Säule bei der Netzwerktätigkeit des VIU: Über stetig stattfindende Gesprächsrunden versuchen wir Bundes- und Landesregierung dazu zu motivieren, solche Bedingungen zu schaffen, dass wir nachhaltig Innovationen erarbeiten und umsetzen können – etwa indem wir der Politik Förderprogramme mit möglichst guten Bedingungen abringen. Der kurze Draht zu Entscheidungsträgern sorgt etwa dafür, dass wir in den Entwurf für eine neue Förderrichtlinie noch ergänzende Punkte einbringen konnten, die aus Unternehmenssicht unerlässlich waren. Dabei haben wir uns auch eng mit der IHK Halle-Dessau abgestimmt und auf diese Weise eine neue Qualität erreicht.

### Das Netzwerk gibt also den Rahmen vor – kooperieren die Unternehmen auch darüber hinaus miteinander?

Auf jeden Fall. Ein für die Katalysatorrolle des VIU zweiter wichtiger Eckpfeiler ist der Austausch der im Verband organisierten Unternehmen untereinander. Gerade bei branchenübergreifenden Themen wie der Internationalisierung

des Geschäfts holen sich unsere Mitglieder Rat bei denjenigen, die bereits Erfahrungen und Erfolge aufweisen können. Und seit 2016 bieten wir für interessierte innovative Start-ups eine Coachingmöglichkeit an und vermitteln auf Wunsch Partner und Mentoren.

### Worin liegen die Faktoren einer erfolgreichen Netzwerkarbeit?

Ganz klar: einen Mehrwert für alle Beteiligten schaffen. Wenn nur einer oder wenige auf Kosten anderer profitieren, wird es nicht funktionieren. Wie bei uns im VIU gibt es oft allein durch die Vielfalt der vertretenen Branchen solche Unterschiede, dass Sie sich unbedingt auf das Verbindende fokussieren müssen. Dies erreicht man am besten durch einen regelmäßigen Austausch der Akteure über die gemeinsamen Ziele und deren Umsetzung – einschließlich einer sauber ausbalancierten Regelung, wer was an finanziellem, personellem und sonstigem Input beisteuert. Dabei hat es sich aus meiner Sicht bewährt, nicht „von vorn“, sondern von mittendrin zu moderieren. Das bindet alle ein und vermeidet ein Zurücklehnen nach dem Motto: Lass die Verbandsspitze mal machen.

### Haben Sie weitere Tipps?

Es lohnt sich, die Mitglieder auch mal „außerdienstlich“, etwa bei einer gemeinsamen Schiffstour oder kulturellen Unternehmung, zusammenzubringen. Letztlich ist natürlich auch schlicht die Größe wesentlicher Erfolgsfaktor für Netzwerkarbeit. Mehr Partner bedeuten nun einmal stärkeres Gewicht bei der Interessenvertretung und damit größere Gestaltungsmöglichkeiten. Und auch die anderen Vorteile, die Beteiligte aus der Netzwerkarbeit ziehen können – Wissens- und Erfahrungsaustausch sowie Arbeitsteilung – mehren sich mit jedem weiteren Mitstreiter.

ANDREAS LÖFFLER

## Gelungene Netzwerkarbeit in der Praxis

Wie geht erfolgreiche Netzwerkarbeit konkret: Wie baut sie sich auf, wie wird sie organisiert? Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ ist diesen Fragen am Beispiel des Bündnisses „TRAINS“ nachgegangen, das jüngst im Förderprogramm „WIR! Wandel durch Innovation in der Region“ die erste Phase erreicht hat.

### Austausch und Unterstützung

Hinter „TRAINS“ stehen die Hochschule Anhalt, die neben administrativen Aufgaben vor allem für breite gesellschaftliche Akzeptanz in der Region sorgen soll, sowie – maßgeblich für die praktischen technologischen Aspekte – der Verein Bahntechnologie Dessau. Dieser wurde 2016 gegründet und geht auf den bereits zwei Jahre früher etablierten Dessauer Bahnstammtisch zurück. „Der Bahnsektor hat hier eine viele Jahrzehnte zurückreichende Tradition. Unser Anliegen war, die nach der Wende aus- und neu gegründeten Einzelunternehmen einmal pro Vierteljahr in lockerer Runde zu versammeln – zwecks Austausch und gegenseitiger Unterstützung, auch in Sachen Personal, sowie zum Abstimmen bei Investitionen“, erläutert Vereinschef Guido Huke.

### Hilfe bei Forschung und Entwicklung

Mit Blick auf die Zukunftssicherung stand schnell auch die Frage im Raum, wie sich die verschiedenen Wertschöpfungsanteile für Innovationen zusammenführen lassen – erst recht vor dem Hintergrund, dass sich viele Mittelständler keine eigenen F&E-Abteilungen leisten können. „Wir haben daher als unser Ziel formuliert, die Gründung eines Bahntechnologie- und -Forschungszentrums in Dessau voranzutreiben“, unterstreicht Vorstandsmitglied Günther Gern. „Als wir Bahnstammtischler mit der Landesregierung über eine etwaige Förderung ins Ge-

spräch kamen, hat man uns nahegelegt, dazu eine verbindliche Rechtsform zu geben – was quasi die Geburtsstunde des Vereins war“, so Gern weiter.

### Rechtsform und künftige Ausrichtung

Dem Netzwerk gehören heute 14 Partner (mit mehr als 2.500 Mitarbeitern) über die gesamte Wertschöpfungskette an: Neben der DB Fahrzeuginstandhaltung Dessau, Komponentenherstellern wie Molinari Rail Systems, Gedack oder FVK reicht die Palette über die Dessauer Verkehrs GmbH, den Schienenverkehrsfachberater Railistics bis zu wissenschaftlich technischen Partnern wie dem WTZ RoBlau, der Hochschule Anhalt oder der Schweißtechnischen Lehr- und Versuchsanstalt Halle. Inzwischen ergänzen unter anderen auch die Linde AG und der Sicherheitssoftwareentwickler Techcos das Spektrum des Vereins. „Für unser anvisiertes Bahntechnologie- und -Forschungszentrum beschäftigen wir uns natürlich auch intensiv mit dessen inhaltlicher Ausrichtung. Mit Blick auf den Markt und die langen Lebenszyklen von Schienenfahrzeugen haben wir das Nachhaltigkeitsmanagement der eingesetzten Systeme und damit verbundener Verfahren als mögliche Schwerpunkte identifiziert“, hebt Günther Gern hervor.

### Rückenwind durch Förderprogramm

Das aktuelle WIR!-Förderprogramm für mehr regionale Innovation in den neuen Bundesländern passe dabei wie „gemalt“ zu den Zielen des Netzwerks und biete dem Bündnis „TRAINS“ die Chance, die ambitionierten Projekte deutlich zügiger zu verwirklichen, betont Vereinschef Guido Huke. „Durch den Einzug in die erste sogenannte Konzeptphase haben wir jetzt 200.000 Euro Bundesmittel als Förderung bewilligt bekommen, um unseren Themenvorschlag zu



Vorstandsvorsitzender Guido Huke vom Verein Bahntechnologie Dessau e. V. Das Netzwerk, das Eisenbahn-affine Unternehmen über die gesamte Wertschöpfungskette vereinigt, will unter anderem ein gemeinsames Forschungs- und Entwicklungszentrum „auf die Schiene“ setzen.

verfeinern und zu schärfen – unter anderem indem wir zwei hauptamtliche Koordinatoren bei Hochschule und Verein einsetzen.“

Auf der „TRAINS“-Planungskonferenz im Juni sollen alle Teilbereiche vorgestellt sowie die konkrete Aufgabenverteilung bis zur Abgabe des Konzepts im Oktober festgelegt werden, schildert Günther Gern und Guido Huke ergänzt: „Wenn wir es anschließend auch noch in die Umsetzungsphase von „WIR!“ schaffen, ist ein Bahntechnologie und -Forschungszentrum in Dessau greifbar nah.“ In dieser Phase stünden jedem der 12 ausgewählten Bündnisse mehrere Millionen Euro Fördermittel zur Verfügung. Sein Mitsprecher Günther Gern lädt derweil weitere bahnaffine Unternehmen der Region dazu ein, ebenfalls im Netzwerk mitzuarbeiten: „Ich will es so ausdrücken: Wir haben gerade etwas Großes auf die Schiene gesetzt – koppeln Sie an unseren Zug an!“

ANDREAS LÖFFLER

### Kontakt

**Verein Bahntechnologie Dessau e. V.**  
Peterholzstraße 15  
06849 Dessau-RoBlau  
Tel. 0340 2169014

### Erfolgreich durch Netzwerken

Die IHK ist nicht nur gut vernetzt, sie vermittelt auf Wunsch auch geeignete Netzwerke und Ansprechpartner, unterstützt regionale Netzwerke oder initiiert bei Bedarf neue. Sie informiert regelmäßig über deren aktuelle Aktivitäten und steht im regen fachlichen Austausch.

# Mehr Spaß bei der Arbeit mit unseren Nutzfahrzeugen



Alle Volkswagen Nutzfahrzeuge zu attraktiven Leasingkonditionen sichern!

z.B.

**Caddy Kastenwagen ab monatl. 179,-€ Leasingrate\***  
Organisieren Sie Ihren Alltag ganz einfach.

**Transporter Kasten ab monatl. 199,-€ Leasingrate\***  
Für große und schwere Aufgaben.

**Amarok Trendline ab monatl. 239,-€ Leasingrate\***  
100 % Pickup. 100 % Premium.

**Crafter Kasten ab monatl. 269,-€ Leasingrate\***  
Überzeugt im Job. Und beim Preis.

\*Jährliche Fahrleistung: 10.000 km; 48 Monate Vertragsdauer, alle Preise zzgl. MwSt. Angebot gilt nur für Gewerbetreibende. Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei uns vor Ort. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

[www.feser-graf-gruppe.de](http://www.feser-graf-gruppe.de)



zum Glück gibt's  
**FESER**  **WITTIG**



Volkswagen

Nutzfahrzeuge

SEAT

SKODA Service

Ihr Volkswagen Partner

Unternehmen der  
**FESER & GRAF**  
GRUPPE

**Autohaus Feser & Wittig GmbH**  
Hallesche Landstraße 110, 06406 Bernburg

**Ansprechpartner:**

Thomas Zeidler, Verkaufsleitung: **Tel.: 03471 3221-51**  
Frank Klemann, Verkaufsberater: **Tel.: 03741 3221-68**



## Der neue VW Crafter mit Kofferaufbau. Beste Wahl für Fuhr- oder Umzugsunternehmen!

Jetzt mit attraktivem Preisvorteil! Mit dem neuen Crafter Kofferaufbau optimieren Sie Ihre Transportleistungen und sparen dabei bares Geld. Auf Basis des Crafter Fahrgestell mit Einzelkabine können Sie Ihren gewünschten Aufbau in Premium-Qualität wählen. **Bis 30.6.2018 zu besonders günstigen Konditionen.**

### Crafter 35 EK mit LBK 2,0 l TDI EU6 SCR BlueMotion

- 103 kW (140 PS), 6-Gang, Radstand: 4490 mm
- Klimaanlage „Climatic“, Radio „Composition Media“
- Rückfahrkamera RVS an Heckrahmen oben
- Windleitkörper 3D-Dachspoiler
- 2 Reihen Airlineschienen an Seitenwänden, auftragend, zur Ladungssicherung
- Außenspiegel, elektrisch einstell- und beheizbar
- Mobiltelefon-Schnittstelle, Ganzjahresreifen u.v.m.

Mtl. Rate €<sup>1</sup>

**324,-**

**OHNE  
SONDERZAHLUNG**

1) Sonderzahlung: 0,- €; jährliche Fahrleistung: 10.000 km; Vertragslaufzeit: 72 Monate. Ein Leasingangebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Alle Werte netto zzgl. Mehrwertsteuer, Überführungspauschale und Zulassungskosten. Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder in einer Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln. Abb. zeigt Sonderausstattung. Angebot gültig solange der Vorrat reicht. Irrtum, Änderung und Zwischenverkauf vorbehalten.

**Auf Wunsch erhalten Sie maßgeschneiderte Leasing- oder Finanzierungsangebote.  
Wir freuen uns über Ihre Anfrage!**



**Autohaus Huttenstrasse**

Gemeinsam in Bewegung



Autohaus Huttenstrasse GmbH  
Huttenstraße 92 · 06110 Halle (Saale) · Tel. 0345-4823-0 · [www.autohaus-huttenstrasse.de](http://www.autohaus-huttenstrasse.de)

**Nutzfahrzeuge**

# Der Branchenreport

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

## Industrie *Im „Schneeballsystem“ zum Gestaltungswillen*

Rückblende: In den frühen 1990er Jahren kommt die Marktwirtschaft nach Mitteldeutschland zurück. Im Süden Sachsen-Anhalts wagen alteingesessene und zahllose neue Unternehmer den Schritt ins Unbekannte – manche Erfolgsgeschichte nahm damals ihren Anfang. Aber ausgerechnet die Industrie im „Chemiedreieck“, dem früheren DDR-Bezirk Halle (Saale), drohte auszubluten. In den zwei Jahren von 1991 bis 1993 verloren damals rund 40.000 Beschäftigte ihren Arbeitsplatz.

### *Kontakt*

TOTAL Raffinerie  
Mitteldeutschland GmbH  
Maienweg 1  
06237 Leuna  
Tel. 03461 481224  
www.total.de

Veraltete Anlagen, ökologische Altlasten, zögerliche Investoren, die eine oder andere harte Entscheidung der „Treuhandanstalt“ in Berlin – diese Geschichten sind oft erzählt worden. Warum der Wiederaufstieg trotzdem gelang, hat aber nicht nur mit gehaltenen Versprechen, intelligenten neuen Konzepten oder ausländischen Investitionen zu tun. Der Gestaltungswille zählte. In einer westlich geprägten Unternehmenskultur mussten ostdeutsche Führungskräfte ihren Weg erst finden. Und der war durchaus steinig. Das Interview mit Reinhard Kroll, langjähriger Chef der Total-Raffinerie in Leuna und Träger der goldenen IHK-Ehrendnadel, zeigt die Innersicht eines Zeitzeugen.

**Herr Kroll, sie waren schon vor der Wende in Leuna beschäftigt. Wie haben Sie als unmittelbar Betroffener den Umbruch in der mitteldeutschen Industrie erlebt?**



Die Umstrukturierung der alten DDR-Wirtschaft erfolgte damals in einer Geschwindigkeit, dass viele Menschen ihren Lebensplan gar nicht so schnell umstellen konnten. Wenn ich die Arbeitslosenzahlen aus diesen Jahren nehme und die verschiedenen Auffanggesellschaften mitzähle, komme ich hier in der Region auf eine Quote von über 40 Prozent. Aus heutiger Sicht unglaublich.

### **... und bei Ihnen in der Raffinerie?**

Als es Anfang der 1990er Jahre um den Fortbestand der Raffinerie ging, setzte sich letztlich das Konzept von Elf – heute Total – durch, eine völlig neue Produktionsstätte zu bauen. Dann schauten sich die ausländischen Investoren auf der Suche nach Mitarbeitern natürlich zuerst das bestehende Personal an. Der große Vorteil unserer Region bestand darin, dass hier genügend gut ausgebildete Arbeitskräfte bereitstanden.

Schwierig aber wurde eine wichtige andere Frage: Welchem Ostdeutschen konnte man mittel- oder langfristige Führungsverantwortung übertragen?

### **Wo lagen die Schwierigkeiten genau?**

Die gelernte Unternehmenskultur in Industriebetrieben war eine ganz andere als es die Investoren kannten: In einem DDR-Kombinat waren die wenigsten aus eigenem Willen aktiv. Gemacht wurde, was die Partei vorgab. Viele Mitarbeiter waren es nicht gewohnt, bei der Arbeit Dinge eigenständig voranzutreiben.

### **Das entspricht genau dem Klischee, das im Westen von der DDR-Wirtschaft besteht. Woraus resultierten die Probleme?**

Von potenziellen Führungskräften haben die Investoren trotzdem erwartet, dass sie eigenständig Verantwortung

übernehmen. Ich habe sechs Jahre im Ausland gearbeitet, in Frankreich und Belgien. Wenn etwa ein Franzose sagt, er handelt verantwortlich, dann meint er damit: Er gestaltet einen Prozess. In der DDR-Großindustrie war Verantwortung hingegen negativ belegt – nämlich gekoppelt mit Bestrafung.

#### Können Sie das näher erklären?

Wenn etwas schief lief – bei einem Ausfall etwa oder gar einem Unfall – strafte der Staat durchaus rigoros. Der verantwortliche Leiter war schuld. Und zwar unabhängig davon, ob nun ein individueller Fehler vorlag oder nicht. Ich erinnere mich an kuriose Diskussionen weit nach 1990, als wir in der Raffinerie neue Betriebsanweisungen geschrieben haben. Da wurde lange und heftig darüber diskutiert, den Begriff „verantwortlich“ durch „zuständig“ zu ersetzen.

#### Aber ist das nicht nur Semantik?

Nein. Wenn jemand mit einer solchen kulturellen Prägung vor eine neue Aufgabe gestellt wurde, dann dachte er lange nach: „Das hab ich noch nicht gemacht. Kann ich es gut genug, um am Ende nicht schuld zu sein?“ Verantwortung übernimmt dann nur, wer zu 100 Prozent von sich überzeugt ist, 80 Prozent reichen dann nicht. Diese – gelernte – Bedächtigkeit wurde auf der anderen Seite bisweilen als mangelnde Fachkompetenz interpretiert.

#### Wie war es in Ihrem Fall?

Glück gehört dazu, das gestehe ich gern ein. Viele der alten Leunamanager waren politisch vorbelastet, ich nicht: vor allem aus familiären Gründen war ich nicht in der SED und konnte deshalb relativ schnell Verantwortung übernehmen. Aber das bedeutete auch, harte Entscheidungen treffen zu müssen. Ich war Teil des Führungsteams, das das Raffineriepersonal abbauen musste, beileibe keine einfache Aufgabe.

#### Warum?

Wegen der Größenordnung: Im ersten Schritt haben Ausgliederungen – wie etwa die der Instandhaltung – dazu geführt, dass die Mitarbeiterzahl von rund 2.000 auf 1.300 sank. Danach mussten



Kolonne der Destillation im Bau

jedoch weiterführende Personalkonzepte entwickelt und umgesetzt werden. Während dieses zweiten Schrittes war ich Chef der Produktionsabteilung, in der die meisten Mitarbeiter beschäftigt waren. Eine meiner ersten Aufgaben war es dabei, den Chemiekomplex von der Raffinerie abzuspalten. Wir mussten uns von noch mehr Kollegen trennen, das Personal von 1.300 auf 680 Beschäftigte reduzieren. Diese Zahlen habe ich noch heute im Kopf.

#### Für die Betroffenen bedeutete dies: Sie brauchten eine neue Perspektive.

Und das war nicht einfach. Die Sozialpläne etwa waren nicht vergleichbar mit heutigen. Ehrlich gesagt waren die Abfindungen einfach zu gering, um damit einen neuen Lebensplan zu entwickeln. Es gab Umschulungspläne und Auffanggesellschaften, viele verließen die Region, um ihr Glück anderswo zu suchen.

**Eine IHK-Umfrage zeigt, dass die Menschen in der Region heute mit großer Mehrheit hinter der Industrie stehen. Das wäre wohl kaum gelun-**

#### gen, wenn allein westliche Führungskräfte für den Wiederaufstieg stünden, oder?

Tatsächlich gab es in den Industriebetrieben damals einige, die unbedingt Verantwortung übernehmen wollten – zunächst durchaus eine überschaubare Zahl. Das Entscheidende war dann allerdings, dass hier eine Art Schneeballsystem gelungen ist. Das Signal wirkte: Hier arbeiten in der Führungsetage nicht nur Westimporte. Hier beweisen sich Menschen, die bei uns groß geworden sind. Und weil dieses Vorbild funktioniert hat, wurden immer mehr motiviert: Verantwortung übernehmen, das kann ich auch!

#### Ihr Fazit?

Die Botschaft der Marktwirtschaft lautet: Nicht warten, was mit einem passiert, sondern selbst aktiv werden. Für die Wirtschaft war es deshalb damals – und ist es nach wie vor – wichtig, genügend Menschen zu aktivieren, die Veränderung aktiv mitgestalten.

DIE FRAGEN STELLTE  
MARKUS RETTICH

## Tourismus *Schätze entdecken entlang der „Straße der Romanik“*

### *Junitipp: „Leben und Wirtschaft im Kloster Jerichow – eine Reise durch die Jahrhunderte“*

#### Kontakt



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

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums der „Straße der Romanik“ erwarten die Besucher zahlreiche Veranstaltungen entlang dieser einzigartigen Tourismusroute. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ berichtet an dieser Stelle regelmäßig über aktuelle Highlights und besondere Orte. Ziel ist es, die touristischen Attraktionen der Region noch bekannter zu machen und damit die Wirtschaft weiter anzukurbeln. Diesen Monat im Fokus: das Kloster Jerichow

#### Frühe wirtschaftliche Nutzung

Im 12. Jahrhundert errichtete der Prämonstratenser-Orden in Jerichow ein Kloster, das als ältester Backsteinbau Norddeutschlands gilt und heute eine wichtige Station an der Nordroute der Straße der Romanik darstellt. Über die Jahrhunderte hat das Kloster neben religiösen immer auch wirtschaftlichen Zwecken gedient.

Als Markgraf Rudolf im Jahr 1144 erschlagen wurde und die Familie der Grafen von Stade damit ohne Erben war, entschieden sich seine Mutter Richardis und ihr Sohn Hartwig, Domherr in Magdeburg und späterer Erzbischof von Bremen, einen Teil ihres Familienbesitzes der Kirche zu stiften. Durch diese materielle Ausstattung mit verschiedenen Dörfern war der Bestand des Klosters Jerichow über die Jahrhunderte gesichert. Es ging also nicht nur um religiöse, sondern auch um wirtschaftliche Aspekte. Das Land wurde urbar gemacht, neue Anbaumethoden eingeführt und so die Erträge des Klosters gesteigert. Das Gelände innerhalb der Klostermauern diente ebenfalls nicht nur geistlichen, sondern auch wirtschaftlichen Zwecken. Handwerksbetriebe, eine Backstube, Stallungen für Nutztiere und einen Klostergarten soll es hier gegeben haben.

#### Veranstaltungstipps

**Sa., 16. Juni 2018** – 12. Romaniktag für Altmark und Elbe-Havel-Winkel mit Vorträgen zu neuesten Untersuchungsergebnissen an romanischen Kirchen der Region

**Sa./So., 7.–8. Juli 2018** – Klostergartenfest

(mittelalterlicher Markt, Lagerleben, Schausteller, Musik, Verpflegung u. v. m.)

**So., 2. Dezember 2018** – Advent im Kreuzgang

(Adventsmarkt im weihnachtlich geschmückten Kreuzgang des Klosters mit Händlern und vielen Leckereien)

Weitere Veranstaltungshinweise unter: [www.kloster-jerichow.de/veranstaltungen](http://www.kloster-jerichow.de/veranstaltungen)

#### Landwirtschaft im 16. Jahrhundert

Auch nach seiner Auflösung im 16. Jahrhundert erfuhr das Kloster Jerichow eine kontinuierliche wirtschaftliche Nutzung. In den ehemaligen Klausurräumen der Geistlichen wurden Brauerei und Bren-



Die Klosterkirche Jerichow von Osten





Blick in den Flachbeetgarten des Klosters

nerie eingerichtet und selbst die Klosterkirche diente zeitweilig landwirtschaftlichen Zwecken. Umgeben ist das Kloster heute von alten Wirtschaftsgebäuden, die von der landwirtschaftlichen Nutzung als Domäne zeugen.

## Klosterbrennerei wiederbelebt

Wenngleich das Kloster im 19. und 20. Jahrhundert umfangreiche Restaurierungen erfuhr, hat die wirtschaftliche Nutzung der vergangenen Jahrhunderte bis heute ihre Spuren hinterlassen, die man bei einem Rundgang durch die mittelalterlichen Räume entdecken kann. In einer kleinen Klosterbrennerei wird heute wieder Geist veredelt. Einnahmen aus Museum, Klosterladen oder dem Wirtshaus Klostermahl dienen dem Erhalt der Anlage.

## Klostergarten nach mittelalterlichem Vorbild

Ein besonderes Highlight stellt der nach mittelalterlichem Vorbild gestaltete Klostergarten mit seinen Hoch- und Flachbeeten dar, der zu einer Vielzahl mittelalterlicher Nutzpflanzen und ihren Verwendungsmöglichkeiten informiert, aber auch Einblick in die Entwicklung von Getreide gibt. Bereits Hildegard von

Bingen, die bei der Gründung ihres Klosters im 12. Jahrhundert ebenfalls tatkräftig von Richardis von Stade unterstützt wurde und als Begründerin der Naturheilmedizin gilt, verfasste zeitgleich zur Entstehung des Klosters Jerichow natur- und heilkundliche Werke. Der Klostergarten, die Ausstellung im

alten Dormitorium und eine Vielzahl an Veranstaltungen und Seminaren informieren 2018 zur Geschichte und wirtschaftlichen Nutzung des Klosters und zum Thema Pflanzen und Kräuter – sei es zum Verzehr, als Medizin, zum Färben oder als Inspiration für die mittelalterliche Bauplastik.



Einer der Höhepunkte im Jubiläumswahl war das Festkonzert im Magdeburger Dom am 7. Mai 2018 – gleichzeitig Todestag von Kaiser Otto I – mit der Magdeburger Philharmonie und dem Solisten Albrecht Menzel. Ministerpräsident Reiner Haseloff würdigte die Entwicklung von Sachsen-Anhalts „Straße der Romanik“: Vor 25 Jahren als Tourismusroute gestartet, sei sie nun mit jetzt 88 Kirchen, Klöstern und Burgen an 73 Orten durch das Engagement vieler Bürger zu einer wahren Kulturstraße geworden, so Haseloff bei seiner Begrüßungsrede zum Festakt.

## Kontakt

Stiftung Kloster  
Jerichow  
Am Kloster 1  
39319 Jerichow  
Tel. 039343 285  
[www.kloster-jerichow.de](http://www.kloster-jerichow.de)



Informationen zur Straße  
der Romanik unter:  
[www.strassederromanik.de/](http://www.strassederromanik.de/)  
25jahre

## Handel *Sonntagsöffnungen in Sachsen-Anhalt: IHK gibt Empfehlungen zur Antragstellung*

### Kontakt



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

Sonntagsöffnungen aus Anlass von Veranstaltungen und Märkten sind in jüngster Vergangenheit immer öfter zum juristischen Streitfall geworden. Auch in Sachsen-Anhalt mussten Kommunen, Veranstalter und Händler die Erfahrung machen, dass geplante und bereits genehmigte Ladenöffnungen an Sonntagen seitens ver.di (oftmals im Eilverfahren) gestoppt wurden, obwohl das sachsen-anhaltische Ladenöffnungszeitengesetz den Kommunen nach Einschätzung der IHK einen großen Ermessensspielraum einräumt.

Wie eine möglichst rechtssichere Antragsstellung und Genehmigung gelingen kann, welche Anforderungen Grundgesetz und Ladenöffnungszeitengesetz Sachsen-Anhalt tatsächlich stellen und welche gesetzgeberischen Spielräume bei der Regelung von Ladenöffnungen an Sonn- und Feiertagen grundsätzlich bestehen, darüber will die IHK nun mehr Klarheit schaffen.

### Kontakt



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

### Merkblatt zum Download

In einem mehrseitigen Merkblatt gibt die IHK Empfehlungen, unter welchen Bedingungen Einzelhandelsunterne-



men entsprechende Anträge genehmigt bekommen können und was sie bei der Antragstellung alles beachten müssen. Beispielweise ist mit konkreten Besucherprognosen nachzuweisen, dass der eigentliche Anlass für sich allein genommen mehr Besucher anlockt als die offenen Geschäfte in seinem Umfeld.

Das kostenfreie Merkblatt wird laufend aktualisiert und ist unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☎ 4047840 abrufbar.



– Anzeige –

### BEIHEFTERHINWEIS:

Der Gesamtauflage dieser Ausgabe ist ein Beihefter der Lexware GmbH & Co. KG beigeheftet.

**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

# Der Regionalreport



# Wittenberg

*Brachfläche innerhalb kurzer Zeit wirtschaftlich erschlossen*

Wie es gelingen kann, eine brachliegende Fläche innerhalb kurzer Zeit wirtschaftlich nutzbringend zu erschließen, zeigt das Beispiel des Autohofs in Coswig: Das einstige agrochemische Zentrum vor den Toren der Stadt war kurz nach der Wende Geschichte. Diverse Bemühungen, das Gelände zu entwickeln, scheiterten. Der Standort wurde zur Brache. Bis die Straßenverkehrs-Genossenschaft (SVG) auf die „1A“-Lage aufmerksam wurde und in Zusammenarbeit mit TOTAL Deutschland und anderen Partnern den Autohof Coswig aufbaute – Gewerbegebiet eingeschlossen. Eine nicht ganz einfache Aufgabe.

## Kontakt

Straßenverkehrs-  
Genossenschaft (SVG)  
Niedersachsen/  
Sachsen-Anhalt eG  
Ralf Beckmann  
Vorstand  
Lister Kirchweg 95  
30177 Hannover  
Tel. 0511 962601  
www.svg-hannover.de

## Enge Zeitvorgaben eingehalten

Die aber erfolgreich gelöst wurde. In kaum mehr als einem Jahr erlebte die Brache an der Autobahn einen zweiten Frühling. Ruinöse Gebäude wurden abgebrochen, im Boden liegende Altlasten entsorgt. Praktisch nebenher lief das Planungsverfahren. „Es war von Anfang an eine gute Zusammenarbeit mit den Vertretern der Stadt Coswig und dem Landkreis. Auch alle beteiligten Planer haben die engen Zeitvorgaben eingehalten. Immerhin wollten wir einige Details in bestehenden Plänen – etwa den Verlauf der Straßen – zugunsten des Lkw-Verkehrs verändern“, sagt Architekt Ulrich Poggemann. Er hat das Vorzeigeprojekt der SVG im Osten planerisch begleitet.

## 75.000 m<sup>2</sup> großes Areal erschließen

Die Idee der Planer: zunächst einen Autohof mit Tankstelle und 61 Lkw-Stellplätzen aufbauen. Doch das ist nicht alles. In Coswig geht es darum, ein ganzes Areal von insgesamt gut 75.000 Quadratmetern zu entwickeln. Inclusive der bereits genehmigten Vorhaben werden ca. zehn Millionen Euro inves-



Ein eingespieltes Team: Ralf Beckmann (r.), Vorstand der Straßenverkehrs-Genossenschaft (SVG), und Architekt Ulrich Poggemann. Beide feilen an der Weiterentwicklung des Autohofs in Coswig. Noch ist Platz für Gewerbeansiedlungen.

tiert. Die Verantwortlichen sprechen von 60 bis 70 Arbeitsplätzen.

## Herausforderung Gewerbegebiet

„Es war für uns schon die Frage: Trauen wir uns das zu? Wir sind schließlich keine Investmentgesellschaft. Uns ist es wichtig, gute Bedingungen für die Güterverkehrsbranche zu entwickeln. Das ist in unserer Satzung auch so verankert“, betont Ralf Beckmann, Vorstand der Straßenverkehrs-Genossenschaft (SVG). Im Kern gehe es darum, die „Kapitäne der Landstraße“ zu versorgen und ihr Wohlbefinden sicherzustellen – aber eben auch um Schulungen, Arbeitssicherheit, Mautabrechnungen und Versicherungen. „Ein Gewerbegebiet zu entwickeln, gehört nicht zu unserem Tagesgeschäft.“

## Schnell entschieden, schnell gebaut

Dennoch entschied sich die SVG für Coswig. Der Partner TOTAL sei bemüht, sein Versorgungsnetz immer mehr auszubauen, erinnert Beckmann. Coswig punkte mit der strategisch günstigen Lage direkt an der Autobahn, die praktisch vor der Haustür von der B 187 gequert wird. Ein Kreuz des Nord-Süd-/ Ost-West-Verkehrs. Nach der Entschei-

dung pro Coswig ging alles sehr schnell. Im März/April 2017 begann man, die alten Anlagen zurückzubauen und die Flächen vorzubereiten, im Dezember öffneten Tankstelle und Stellflächen. „Das ist eine sehr sportliche Leistung“, sagt Architekt Poggemann geradeheraus.

## Viele Gewerbeflächen vergeben

SVG-Vorstand Beckmann glaubt, dass Coswig schnell bekannt werde unter den Brummifahrern. Zumal die SVG als Flächeneigentümer rasch weitere Nägel mit Köpfen machte. Eine bekannte Systemgastronomie öffnet demnächst, ein Entertainmentcenter folgt. Außerdem gibt es klare Tendenzen pro Lkw-Waschstraße. Eine Nutzfahrzeugwerkstatt wäre auch denkbar. „Alles passt zum gewerblichen Güterverkehr“, ist Ralf Beckmann sicher. Läuft alles nach Plan, bleiben nicht einmal 10.000 Quadratmeter für weitere Ansiedlungen offen. Ideen sind gefragt. „Wir denken da auch an örtliche Unternehmer. Vielleicht Handwerker, die von der Lage des verfügbaren Grundstücks profitieren wollen.“ Beckmann zieht die Trumpfkarte Zufahrtsstraße. An der freien Fläche muss praktisch jeder vorbei, der ins dahinterliegende Gewerbegebiet Büroerfeld möchte. **ULF ROSTALSKY**

# Anhalt-Bitterfeld

## Neuen Standort in Bitterfeld-Wolfen erfolgreich aufgebaut

Die im August 2014 mit zehn Beschäftigten gestartete ja-dialog GmbH für Telesales- und Kundenservice-Dienstleistungen hat infolge ihrer erfolgreichen Betreuung starker und expandierender Marken ebenfalls eine rasante Entwicklung genommen. Mit inzwischen 150 Mitarbeitern ist am Gründungsort Berlin freilich eine Wachstumsgrenze erreicht, denn: „Der Arbeitsmarkt in der Hauptstadt ist wie leergefegt. Das hat die Gesellschafter bewogen, nach einem zweiten Standort zu suchen. Und hier in Wolfen sahen sie ihre Anforderungsmatrix aus Nähe zu Berlin, Arbeitskräftepotenzial und hervorragenden Bedingungen für die Mitarbeiter eben am besten erfüllt“, erklärt Maribel Pietzner.

### Gebäude bewusst ausgesucht

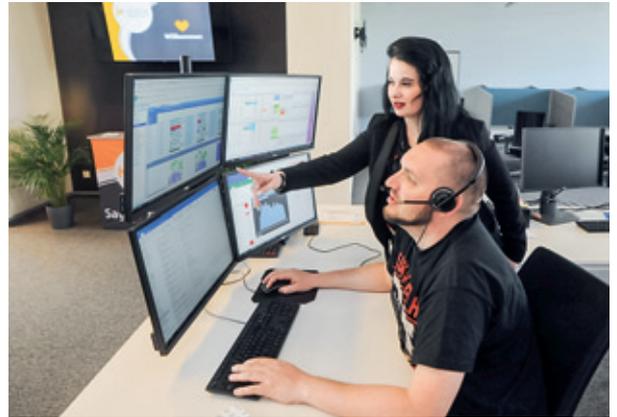
Die 37-Jährige ist die Leiterin des neuen ja-dialog-Standorts, der am 12. Februar dieses Jahres den Betrieb aufgenommen hat – an prominenter Stelle übrigens: im Wolfener Rathaus. „Callcenter haben ja in aller Regel keinen Kundenbesuch und könnten daher in jedem Hinterhof sitzen, solange Internet anliegt. Aber wir haben uns ganz bewusst für ein repräsentatives Gebäude mit großzügigen Flächen entschieden –

und zwar wegen unserer Mitarbeiter! Denn im Kundendienstbereich hängt die Qualität des ‚Produkts‘ ganz entscheidend davon ab, dass sich Ihre Angestellten wohlfühlen und freudig gestimmt zur Arbeit kommen“, verdeutlicht die Chefin.

„Das Rathaus als Arbeitsort unterstreicht auch die Wertigkeit dessen, was wir tun. Denn die Tätigkeit im Call-Center, erst recht im reinen Inbound-Service wie hier bei uns, besteht eben nicht in ungefragten Werbeanrufen, sondern ist eine komplexe, anstrengende und vor allem auch enorm wichtige Arbeit: Die Anliegen von Kunden zugewandt und professionell zu bearbeiten, trägt zu deren stärkerer Bindung an unsere Auftraggeber bei.“

### Rekrutierung kein Selbstläufer

Die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter sei insofern kein Selbstläufer; neben einer positiven Grundhaltung mit „Service-Gen“ und steter Lernbereitschaft komme es auch stark auf Technikaffinität an. Gleichwohl ist die Mitarbeiterzahl am Standort Bitterfeld-Wolfen innerhalb von nur drei Monaten bereits auf 80 hochgeschwollen. „Wir arbeiten super mit Arbeitsagentur und Jobcenter zusammen, konnten auf diese Art viele



Die Mitarbeiter Marcel Kühn (vorn) und Cynthia Grabowski besprechen die Priorisierung eingegangener Kundenanfragen.

Quereinsteiger, darunter auch 21 Langzeitarbeitslose und zwei Schwerbeschädigte, einstellen. Zudem hatten wir sehr viele Bewerbungen von Leuten, die bereits einschlägige Branchenerfahrung haben: Wir profitieren davon, dass wir genau im Zentrum des Servicecenter-Dreiecks Halle-Leipzig-Dessau liegen. Wer also bislang aus der Region Bitterfeld-Wolfen dorthin pendeln musste, kann nun deutlich wohnortnäher arbeiten, was sehr familienfreundlich ist.“

### Mitarbeiter effektiv schulen

Die effektive Schulung der neu gewonnenen Mitarbeiter stellt ja-dialog Wolfen vor Ort durch eigene Trainer sicher. Ergänzend sorgen Vertreter der Auftraggeber dafür, dass „sich unsere Leute bestmöglich in deren spezielle Unternehmensphilosophie einfühlen und damit identifizieren können“, so Pietzner. Zu den bestehenden Partnern aus dem Touristik- und Telekommunikationsbereich wird im zweiten Halbjahr 2018 noch ein weiterer Auftraggeber aus der Versicherungsbranche hinzukommen. „Bis Ende dieses Jahres dürfte unser Team damit auf 100 Kollegen anwachsen – in der Perspektive kann und soll es sogar bis zu einer Zahl von 250 hinaufgehen“, betont die Standortleiterin.

ANDREAS LÖFFLER

### Kontakt

ja-dialog Wolfen  
Rathausplatz 3  
06766 Bitterfeld-Wolfen/OT Wolfen  
Tel. 030 814892-0  
[www.ja-dialog.de](http://www.ja-dialog.de)



Standortleiterin Maribel Pietzner vor dem repräsentativen Gebäude des Bitterfeld-Wolfener Rathauses, in dessen großzügigen Räumlichkeiten sich die ja-dialog GmbH niedergelassen hat

# Dessau

*Investitionen machen sich bezahlt: mehr Umsatz und weniger Energieverbrauch*



Der Firmeninhaber packt selbst an. Der neue Ofen ist doppelt so groß wie das Vorgängermodell und verbraucht trotzdem nur 15 Prozent mehr Energie.

## Kontakt

Wetzel Oberflächen-  
technik GmbH  
Geschäftsführer  
Dipl.-Ing. (FH)  
Sascha Wetzel  
Karl-Liebkecht-Str. 38  
06862 Dessau-Roßlau  
Tel. 034901 340000  
www.wetzel-oft.de

Mit der Idee, Oberflächen aus Metall zu veredeln, sie vor Korrosion zu schützen sowie kratzfest und langlebiger zu machen, startete Sascha Wetzel vor fast acht Jahren in die Selbstständigkeit. Bald stand der Unternehmer vor der Frage, wie er seine Firma zukunftsfähig gestalten konnte. Er entschied sich zu investieren, unter anderem in eine energieeffizientere Anlage – mit Hilfe des Förderprogramms „Sachsen-Anhalt ENERGIE“. Die Investitionen zeigen Wirkung. Der Umsatz stieg um 35 Prozent, der Energieverbrauch hingegen lediglich um 15 Prozent.

## Ansprüche und Budget zusammenbringen

Sascha Wetzel ist Praktiker. Als er im Jahr 2010 als selbstständiger Unternehmer im Bereich Oberflächentechnik begann, brauchte er ein „Arbeitsstier“. Einen Brennofen, der die hohen Maßstäbe an pulverbeschichtete Oberflächen umzusetzen half, gleichzeitig aber auch in das Budget des Jungunternehmers passte. In Zusammenarbeit mit der IHK-Geschäftsstelle und der Wirtschaftsförderung Dessau-Roßlau hatte er einen Businessplan erstellt – damit waren die Eckdaten vorgegeben.

Seinen ersten Ofen holte Wetzel aus Karlsruhe – eine nicht ganz neue Anlage. In der Zwischenzeit hatte sie mehr als 30 Jahre auf dem Buckel.

## Investition wurde nötig

„Energetisch und leistungstechnisch geht heute natürlich sehr viel mehr“, erzählt der Unternehmer. Wetzel punktet mit Qualität. Er muss aber auch die Ansprüche seiner Kunden berücksichtigen. Die mittelständischen Betriebe kommen mit klaren Vorstellungen. Zu beschichtende Teile werden größer, auch die Anzahl wächst. „Ich musste investieren!“ Zwar sind die Auftragsbücher voll. Eine fast 100.000-Euro-Investition in einen neuen Ofen war für den jungen Mann mit mittlerweile sieben Mitarbeitern dennoch kein Papiertitel.

## Förderung mit „Sachsen-Anhalt ENERGIE“

Ohne Förderung wäre sie nur schwer umzusetzen gewesen. Wetzel wurde auf das Programm „Sachsen-Anhalt ENERGIE“ aufmerksam und griff die Chance beim Schopf. „45 Prozent Zuschuss sind

eine klare Ansage“, so der Mann, der in Dessau aufwuchs, lernte, Fachabitur machte, studierte und nach einer Zeit als Projektentwickler in der süddeutschen Automobilbranche zurück in die Heimat fand. Der neue Ofen macht sein Unternehmen im wahrsten Sinne des Wortes fitter.

## Größerer Ofen, volle Auftragsbücher

Die Brennkammer der neuen Anlage misst 2,2 mal 2,2 mal 6,3 Meter und nimmt jetzt auch die gängigen Stahlprofile von sechs Metern Länge auf. „Wir sind noch flexibler, können eine ganze Palette von Bauteilen pulverbeschichten und brennen“, bestätigt Wetzel. Nicht von der Hand zu weisen sind die energetischen Aspekte, auf die „Sachsen-Anhalt ENERGIE“ unmittelbar abstellt. Sascha Wetzel macht die Rechnung auf. Er kann mehr und größere Bauteile beschichten. Der Jahresumsatz steigt um 35 Prozent auf einen nunmehr mittleren sechsstelligen Euro-Betrag. „Dafür wenden wir aber nur 15 Prozent mehr Energie auf. Das spricht für den neuen Ofen“, ist der Firmeninhaber überzeugt.

## Ideen für die Zukunft

Das Geschäft brummt, an Aufträgen fehlt es nicht. Wetzel Oberflächentechnik ist gut aufgestellt und bietet das Komplettprogramm: die Vorbereitung aller Metallteile einschließlich Sandstrahlung, die Pulverbeschichtung samt Brennen sowie die fachgerechte Vorbereitung für den Abtransport zum Kunden. Seine Investition hat sich gelohnt. Und an Ideen für die Zukunft mangelt es dem Unternehmer auch nicht. Wetzel hat das Nachbargebäude im ehemaligen Wissenschaftlich-Technischen Zentrum in Roßlau gekauft und schmiedet bereits Pläne. ULF ROSTALSKY

# Salzlandkreis

*Flexibilität zahlt sich aus: seit 25 Jahren erfolgreich am Markt*

Mitte März beging der Bernburger Karlheinz Golz mit vielen Stammkunden das 25. Gründungsjubiläum seines Waschcenters. Wer sich nun schon seit einem Vierteljahrhundert erfolgreich am Markt behauptet, muss eine Menge richtig machen – da liegt die Frage nach dem Erfolgsrezept auf der Hand. „Für entscheidend halte ich, dass wir uns über die Jahre immer wieder an die sich verändernden Bedürfnisse unserer Kunden angepasst haben“, betont der Unternehmensgründer.

## *Die Idee: Mit einem Komplettangebot überzeugen*

Als gelernter Dachdecker habe sich Golz nach der Wende eigentlich in der Baubranche selbstständig machen wollen, erzählt er. Dann aber sei er von einem Bekannten auf die Idee mit der Wäscherei gebracht worden. „Ich habe mich akribisch in das völlig neue Geschäftsfeld vertieft und bin dafür sogar auf ‚Wanderschaft‘ gegangen, um mir in Betrieben in Dessau und Calbe das Praxiswissen anzueignen.“

Das Fazit des Quereinsteigers damals wie heute: „Ich möchte meinen Kunden einen Komplettservice rund um die Wä-

sche bieten.“ Das Unternehmen wäscht nicht nur alles von Bekleidung über Daunebetten bis hin zu Gardinen, sondern hat auch eine Heißmangel in Betrieb. „Über einen Partner in Halle (Saale) bieten wir die chemische Reinigung an und nehmen zudem mit Hilfe einer befreundeten Schneiderin Näh- und Reparaturarbeiten an den Textilien vor.“

Absolutes Alleinstellungsmerkmal ist die Frei-Haus-Lieferung auf Wunsch, die für größte Kundennähe sorgt. „Ich möchte auch die weniger mobilen Kunden in Bernburgs ländlicher Umgebung mit meiner Dienstleistung erreichen“, betont Golz. Zu diesem Zweck kooperiere er in sechs kleineren Ortschaften mit Einzelhändlern, die die zu reinigende Wäsche annähmen.

## *Neue Kundengruppen machten Investitionen nötig*

Systematisch hat sich der Unternehmer über die Jahre auch immer wieder neue Kundengruppen erschlossen – die Pendler aus den alten Bundesländern in den neunziger Jahren etwa oder heutzutage die in Bernburg angesiedelten internationalen Unternehmen und deren Mitarbeiter. „Mit dem Aufkom-



Die Mitarbeiterinnen Bianca Richter und Simone Seidel (von links) bügeln die gereinigte Wäsche und legen sie zusammen.

men der Pflegedienste haben wir auch diese sowie deren Klienten im betreuten Wohnen als Kundschaft gewonnen“, zählt Golz auf.

Diese Entwicklungen hätten stets zu Investitionen in neue Maschinenteknik und Waschprogramme – etwa für Desinfektionswäsche – geführt.

## *Steigende Energiekosten und der Mindestlohn als Herausforderungen*

Die zuletzt größten Herausforderungen für das Waschcenter hießen: ständig wachsende Energiekosten sowie das Mindestlohngesetz. Für beide Themen fanden die Golz' funktionierende Lösungen: „Mit unseren Stadtwerken sind wir, erst recht, seitdem man seinen Stromanbieter frei wählen kann, in guten Gesprächen über vernünftige Preise.“

Auch die Kostensteigerung durch den Mindestlohn konnte das Waschcenter abfedern. Neben der Inhaberfamilie sind noch zwei Mitarbeiterinnen und eine Aushilfe beschäftigt. Karlheinz Golz: „Dieses Thema haben wir durch Preisadjustierungen ganz gut gewuppt bekommen.“ Die Kundschaft hätte dies akzeptiert. Es sei sehr viel nachhaltiger, regelmäßig und dafür nur um ein paar Cent zu erhöhen, als die Loyalität der Kunden durch zu große Sprünge nach oben überzustrapazieren.

ANDREAS LÖFFLER

## *Kontakt*

**Karlheinz Golz  
Waschcenter**  
Hallesche Straße 58  
06406 Bernburg (Saale)  
Tel. 03471 623902



Inhaber Karlheinz Golz mit seiner Ehefrau Rita, die ihn bei der Buchhaltung unterstützt, und Sohn Dirk, der das Unternehmen einmal übernehmen soll (von rechts nach links)

# Mansfeld-Südharz

*Eine ausgefeilte Geschäftsidee plus Durchsetzungskraft bringen Erfolg in der Nische*

Wie man es schafft, sich erfolgreich eine unternehmerische Existenz aufzubauen – noch dazu in der Nische? Die Antwort von Silvia Schaschek, Inhaberin des Modestudio24 in Sangerhausen, kommt prompt: „Unternehmer zu sein bedeutet, etwas zu unternehmen. Man muss sich etwas trauen und nicht einfach alles nur so hinnehmen.“ Und wenn man etwas nicht wisse, müsse man es halt erfragen, ergänzt sie – zumal es so viele Anlaufstellen zur Beratung gebe. Und ein Beispiel hat sie auch parat: „Erst jüngst wieder habe ich mich bei einer Infoveranstaltung der IHK auf den neuesten Stand zum Thema Kassensysteme gebracht.“

## Kontakt

Modestudio24  
Silvia Schaschek  
Karl-Liebknecht-Str. 33  
06526 Sangerhausen  
Tel. 03464 5840079/  
0152 28689574  
www.modestudio24.de

## Die Geschäftsidee verfeinert

Mit dieser Einstellung hat die heute 59-Jährige ihre Geschäftsidee gefunden und konsequent weiterentwickelt. Nachdem sie gesundheitsbedingt aus dem Reinigungsunternehmen ihres Mannes ausscheiden musste, vertrieb Silvia Schaschek zunächst im Nebenerwerb Bekleidung eines Anbieters im sogenannten Networkmarketing, wie es etwa von den „Tupper-Partys“ im privaten Rahmen bekannt ist. Im Jahr 2010

habe sie sich damit hauptberuflich selbstständig gemacht. „Ich habe dann an Beratung und Verkauf so viel Freude gefunden, dass ich auch nach der Pleite des Labels unbedingt auf eigene Faust weitermachen wollte“, schildert die Unternehmerin.

Ihre Geschäftsidee verfeinerte und erweiterte sie um einen entscheidenden Aspekt: Sie veranstaltet eigene Modenschauen – etwa bei Gemeindefesten oder zum Tag der offenen Tür, beispielsweise in Autohäusern.

## Zum Start auf „Kaltakquise“ gesetzt

Um Möglichkeiten für solche öffentlichen Verkaufsshows aufzutun, hat Schaschek zunächst ganz klassisch „Kaltakquise“ betrieben – „also recherchiert, wo es Veranstaltungen gibt, in die ich mich einklinken kann und Kontakt zu Bürgermeistern und Heimatvereinen geknüpft.“ Gerade in kleineren ländlichen Orten trifft sie mit ihrer Stimmung und Trubel verheißenden Offerte voll ins Schwarze. „Über meine etwa 20 Modenschauen pro Jahr gewinne ich viele Kunden. Zudem erreiche ich vor Ort gerade bei den ‚älteren Semestern‘, die nicht mehr so mobil sind,

schöne Verkaufsumsätze, wie sie in meinem Ladengeschäft so und in dieser Ballung gar nicht möglich wären.“

## Ü70-Mannequins für die Zielgruppe

Für ihre immer stärkere Ausrichtung auf die Zielgruppe der reiferen Damen hat Schaschek gezielt Mannequins aus der Altersgruppe Ü70 gewonnen. „Die vier, fünf Freundinnen, die für mich aus Lust an der Freude auf den Laufsteg gehen, haben nicht unbedingt alle Modelmaße – aber die besitzen meine potenziellen Kundinnen ja auch nicht.“ Speziell bei großen Größen mit viel Oberweite und etwas mehr Körperfülle komme es darauf an, die Kleidung am Körper zu sehen, erklärt Schaschek. „Kommentare wie: Auf dem Kleiderbügel hätte ich mir niemals vorstellen können, dass das so gut aussieht, bekomme ich von Gästen oft zu hören.“

## Nie mehr als drei gleiche Teile verkaufen

Das Publikum schätzt Silvia Schascheks ehrliche Beratung und unverstellte Sprache: „Ich sage auch, wenn etwas an jemandem optisch einmal nicht so günstig wirkt. Ich will nichts ‚aufschwätzen!‘“ Auch eine gewisse Exklusivität liegt ihr am Herzen. Damit nicht alle das Gleiche tragen, will die Unternehmerin nie mehr als drei Exemplare vom gleichen Textil verkaufen – was mit dem auf hohe Stückzahlen und Volumina ausgerichteten Großhandel stets für Diskussionen Sorge. „Aber sobald ich meine Modenschauen erwähne und deutlich mache, dass ich sonst den nächsten Händler frage, gibt's meist doch ein Einlenken.“ Etwas unternehmen heißt für Schaschek wie gesagt: sich etwas trauen.



Unternehmerin Silvia Schaschek, hier in ihrem Sangerhäuser Ladengeschäft, hat es geschafft, sich erfolgreich eine unternehmerische Existenz aufzubauen.

ANDREAS LÖFFLER

# Halle

## Viele Fachkräfte in kurzer Zeit gewinnen? Zufriedene Mitarbeiter zu Botschaftern machen!

Mit zusammen 20 Angestellten sind die KVM ServicePlus Kunden- und Vertriebsmanagement GmbH und die GA Global Automotive VersicherungsService GmbH im Jahr 2012 in Halle (Saale) an den Start gegangen. Die beiden Unternehmen der Allianz-Gruppe übernehmen für den Konzern und weitere externe Kooperationspartner die telefonische sowie digitale/schriftliche Kundenbetreuung und Vertragsbearbeitung bis hin zu Schadenregulierung. Heute – nur sechs Jahre nach dem Start – hat sich die Belegschaft am Standort auf sage und schreibe rund 700 Köpfe vergrößert.

### Neue Serviceprodukte für die Kunden

„Dieses starke Wachstum erklärt sich einerseits daraus, dass wir weitere Auftraggeber gewinnen konnten“, erklärt Kai Fischer, Geschäftsführer von KVM und GA sowie Geschäftsleitungsmitglied im Ressortbereich Sach der Allianz Deutschland AG. Vor allem aber könne das Unternehmen dank des technischen Fortschritts viele neue Serviceprodukte anbieten. „Anders ausgedrückt: Die Mehrzahl unserer Arbeitsplätze hier und heute wären vor einigen Jahren ohne schnelles Internet, Social Media & Co.

schlicht undenkbar gewesen.“ So beraten beispielsweise 30 Mitarbeiter inzwischen per Online-Video-Chat zur betrieblichen Altersversorgung. „Und mit Hilfe hochintelligenter Anrufweiterleitungssysteme beantworten wir für Agenturpartner Anfragen oder treffen Terminvereinbarungen – und zwar so individuell, dass der Kunde meint, er hätte direkt mit einem Mitarbeiter der Agentur vor Ort gesprochen“, erläutert Fischer.

### Mitarbeiter empfehlen Arbeitgeber weiter

Aber wie gelingt angesichts des Fachkräftemangels beim Personal ein Wachstum von 3.500 Prozent in sechs Jahren? Fischer hat ein einfaches Geheimrezept: zufriedene Mitarbeiter. „Unser Anspruch ist, das attraktivste Arbeitsumfeld zu schaffen, das sich deutlich vom Durchschnitt der hiesigen Call- und Servicecenter abhebt.“ Dabei gehe es natürlich zunächst um Gehaltsanreize oder ein Mitspracherecht bei der Schichtplanung – aber eben auch um Raumkonzepte mit ausreichend Fläche und „Wohlfühlparametern“ bei Raumklima, Frischluftzufuhr, Schallpegel oder Ergonomie der Arbeitsmöbel. „Sind Ihre Mitarbeiter zu-



Kai Fischer, Geschäftsführer von KVM und GA sowie Geschäftsleitungsmitglied im Ressortbereich Sach der Allianz Deutschland AG., vor einer Wand mit den Unternehmensgrundsätzen

frieden, tragen sie das nach außen: Ein Drittel aller Neueinstellungen basiert auf Weiterempfehlungen unserer Kollegen“, berichtet Fischer.

### Probleme ansprechen, Perspektiven aufzeigen

Offene Kommunikation soll die Motivation hoch halten. Wichtige Instrumente, um etwaige interne Probleme oder auch „Wachstumsschmerzen“ zügig zu identifizieren und aktiv gegensteuern zu können, seien die alljährliche Mitarbeiterbefragung sowie regelmäßige Runde Tische und Mitarbeiterversammlungen, die hier „Town Hall Meetings“ heißen.

Außerdem zeigten die beiden Unternehmen ihren Angestellten Perspektiven auf, beruflich weiterzukommen, erklärt Fischer. Dabei könne der fachliche und persönliche Aufstieg etwa mit der internen Weiterbildung zum Teamleiter erfolgen. Aber es sei auch möglich, in ein neues inhaltliches Aufgabengebiet zu wechseln. „Im Hinblick auf den dafür nötigen Kompetenzerwerb setzen wir vor allem auf das Lernen direkt am Praxisbeispiel und durch ‚Training-on-the-Job‘ hier im Haus.“

ANDREAS LÖFFLER

### Kontakt

KVM ServicePlus Kunden- und Vertriebsmanagement GmbH – Ein Unternehmen der Allianz-Gruppe  
Leipziger Chaussee 191 f  
06112 Halle (Saale)  
Tel. 0345 7738820000  
[www.kvm-ga.de](http://www.kvm-ga.de)



Teamleiter David Langer (Mitte) bespricht mit Sachbearbeiterin Lisa Valteich (l.) und Fachassistent Sebastian Pfeffer die Kommunikation über Social-Media-Kanäle.

# Burgenlandkreis

Mit Franchise-Konzept neue Wege in der Pflege beschritten

## Kontakt

Home Instead  
Seniorenbetreuung  
Burgenlandkreis  
Topfmarkt 9/10  
06618 Naumburg  
Tel. 03445 7912680  
www.homeinstead.de

Der ambulante Pflegedienst in der Altpflege ist heute an enge Zeitfenster gebunden. Wenige Minuten Zeit fürs Spritzen, die Wundversorgung oder die Medikamentengabe. Dann heißt es schon wieder weiter. „Beim Thema Zeit können wir helfen“, sagt Tobias Keller, kaufmännischer Leiter der Klinikum Burgenlandkreis Bildungs- und Kooperationsgesellschaft mbH. Unter der Franchise-Marke „Home Instead“ („Daheim statt Heim“) hat Keller mit der jüngsten Tochtergesellschaft seit Oktober 2016 neue Wege beschritten.



Tobias Keller, kaufmännischer Leiter der Klinikum Burgenlandkreis Bildungs- und Kooperationsgesellschaft mbH (l.), und Pflegedienstleiter Christoph Hentschel haben unter der Franchise-Marke „Home Instead“ im Burgenlandkreis einen neuartigen ambulanten Pflegedienst für Senioren aufgebaut. Die Leistungen sind so konzipiert, dass sie die Arbeit der klassischen medizinischen Behandlungspflege unterstützen und ergänzen.

## Klassische Pflegedienstleistungen ergänzen

„Wir sind mindestens zwei Stunden beim Senior“, erzählt der Betriebswirt. Losgelöst von der medizinischen Behandlungspflege agiere „Home Instead“ als ambulanter Pflegedienst mit SGB-XI-Zulassung. Der Schwerpunkt liegt auf Betreuung, Hauswirtschaft und Grundpflege. „Dadurch ergänzen wir die klassischen ambulanten Pflegedienstleistungen“, erläutert Keller.

## Idee entstand im Klinikalltag

Die Idee stamme aus dem Klinikalltag. Ziel sei es gewesen, hilfsbedürftigen Patienten und Kunden nach ihrem Krankenhausaufenthalt neben der akutmedizinischen Versorgung auch eine ambulante Versorgungsform aus einer Hand anbieten zu können. Im Interesse der wohnortnahen Versorgung war es für die Entwicklung des Klinikums Burgenlandkreis außerdem wichtig, das medizinische Angebotsspektrum zu erweitern. Auf der Suche nach einem erfahrenen Franchisegeber für die Umsetzung einer solchen Geschäftsidee ist Klinikgeschäftsführer Lars Frohn im Sommer 2014 auf die „Home Instead“-Seniorenbetreuung aufmerksam geworden.

## In erprobtes Geschäftsmodell investiert

„Als Franchisenehmer hat man eine Vielzahl an Vorteilen“, sagt Tobias Keller. Man investiere in ein bereits erprobtes Geschäftsmodell und profitiere vom langjährigen Know-how der System-Zentrale. Die Klinikum Burgenlandkreis Bildungs- und Kooperationsgesellschaft mbH habe sich bewusst für die „Home Instead“-Seniorenbetreuung entschieden. Als weltweit größter Anbieter unterhält „Home Instead“ global über 1.000 Betreuungsdienste, die sich täglich um mehr als eine Million Senioren kümmern. Wie Keller berichtet, sei „Home Instead“ seit zehn Jahren am deutschen Markt aktiv – mit aktuell fast 100 Betrieben.

## Konzept umgesetzt

„Im April 2016 haben wir den Franchisevertrag unterschrieben“, berichtet der kaufmännische Leiter. Bis zum operativen Start wurde das Konzept unterstützend durch den Franchisegeber anhand einer Zeit- und Maßnahmenplanung

umgesetzt. Man suchte Räumlichkeiten und Personal, interne Schulungen folgten. Eine enorme Herausforderung am Anfang sei es gewesen, die große Fläche des Burgenlandkreises zu durchdringen, sagt Keller. Das Kundennetz sei hier viel weitmaschiger als in der Stadt.

## Höchstnote „sehr gut“

Von Beginn an hatte die Qualitätssicherung oberste Priorität. Regelmäßig finden interne Schulungen und Qualitätsaudits durch „Home Instead“ Deutschland statt. Erst im Februar dieses Jahres hat der Medizinische Dienst der Krankenversicherung die „Home Instead“-Seniorenbetreuung Burgenlandkreis geprüft – und dabei die Höchstnote „sehr gut“ in allen Prüfungsbereichen vergeben. „Das alles spricht für unsere Qualität mit Herz“, sagt Keller, der unterstreicht, wie sehr man auf alle Kundenwünsche eingehe. „Die Senioren sagen uns, wann wir kommen und was wir tun sollen und können Wünsche äußern, welche Betreuungskraft zu ihnen passt.“

## Neue Jobs geschaffen

Im Büroteam der Seniorenbetreuung arbeiten drei Pflegedienstleiter. „Wir sichern ab, dass in 24 Stunden Rufbereitschaft immer ein Ansprechpartner da ist, der Entscheidungen treffen kann“, so Keller, der auf die außerordentliche Bilanz von 45 neuen Jobs zu sprechen kommt, die im Zuge des Franchise-Konzepts entstanden. „Viele Langzeitarbeitslose sind darunter, die bei uns eine zweite Chance bekommen“, sagt er. Bei Einstellungen schaue man vor allem darauf, wie empathisch und verlässlich jemand sei. Dennoch blicke er mit Sorge auf die künftige Personalsituation. Aufgrund von Demografie und Abwanderung werde es eine Herausforderung sein, Senioren in kleinen Gemeinden und abgelegenen Orten zu versorgen. MICHAEL DEUTSCH

# Das Praxiswissen

- 27 *Standortpolitik*
- 28 *Starthilfe- und Unternehmensförderung*
- 33 *Aus- und Weiterbildung*
- 34 *Innovation und Umwelt*
- 36 *International*
- 38 *Recht und Fair Play*

## Standortpolitik

### Zahl des Monats: Hohe Liquiditätskreditbelastung trotz guter Konjunktur

Die Gemeinden Sachsen-Anhalts dürfen Kredite nur für Investitionen, Investitionsförderungsmaßnahmen und zur Umschuldung aufnehmen – und auch nur dann, wenn eine andere Finanzierung nicht möglich ist oder wirtschaftlich unzumutbar wäre. Im Gegensatz zu diesen sogenannten Investitionskrediten stehen Liquiditätskrediten (auch Kassenkredite genannt) keinerlei Vermögenswerte gegenüber. Vergleichbar einem privaten Dispositionskredit dienen Liquiditätskredite eigentlich nur der Liquiditätssicherung bei kurzfristigen Einnahme- und Ausgabeschwankungen.

#### Liquiditätskredite als Indikator für Überschuldung

Längst aber sind sie zu einem dauerhaften Finanzierungsinstrument geworden, um Liquiditätsschwierigkeiten für laufende Ausgaben zu überwinden. Ihre fortwährende Inanspruchnahme kann als Indikator für eine Überschuldung gelten.

Sachsen-Anhalt hat innerhalb der neuen Bundesländer mit der höchsten kommunalen Liquiditätskreditbelastung pro Einwohner zu kämpfen. Bundesweit kommen nur das Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Hessen auf höhere Werte.

#### Gründe für Kreditbelastung

Die Hauptgründe für die gestiegenen Liquiditätskreditbestände sind die im Bundesvergleich schwachen kommunalen Einnahmen, wachsende Aufwendungen für die Beschäftigten der Gemeinden und steigende Sozialaufwendungen. So gelingt es trotz guter Konjunktur vielen Kommunen nicht, Liquiditätskredite abzubauen oder zumindest nicht weiter anwachsen zu lassen. Bei einem zukünftigen Anstieg der Kurzfristzinsen käme auf diese Kommunen folglich eine nicht zu unterschätzende steigende Zinslast zu.

#### Konsolidierungsmaßnahmen unumgänglich

Um dieses Haushaltsrisiko zu minimieren, sind Konsolidierungsmaßnahmen unumgänglich. Hierzu gehört insbesondere, die Personalausgaben mittel- bis langfristig zu senken. Letztlich müssen alle Positionen auf den Prüfstand, die nicht Pflichtaufgabe sind. Die Herausforderung wird darin bestehen, nicht einfach kommunale Steuern, Gebühren und Beiträge zu erhöhen, um den Ast nicht abzusägen, auf dem man sitzt. Nur attraktive Rahmen- und Lebensbe-

dingungen ermöglichen es, Gewerbe und Erwerbstätige zu halten und zu gewinnen.

#### Maßnahmen der Landespolitik

Der Landespolitik kann man indes nicht vorwerfen, gänzlich untätig gewesen zu sein: So hat sie beispielsweise bei

Liquiditätskredite der Kommunen und Landkreise in Sachsen-Anhalt <sup>1</sup> in Euro je Einwohner <sup>2</sup>	
2017 Stand 30.09. <sup>3</sup>	
Kreisfreie Städte	785
Landkreise	192
kreisangehörige Gemeinden/ Verbandsgemeinden	438
Bitterfeld-Wolfen	1.645
Halle (Saale)	1.345
Wettin-Löbejün	1.437
Coswig (Anhalt)	1.246
Hettsted	1.111
Sangerhausen	906
Köthen (Anhalt)	786
Sandersdorf-Brehna	543
Lutherstadt Eisleben	806
Querfurt	777

<sup>1</sup> Kernhaushalte (ohne Auslagerungen) | <sup>2</sup> Einwohnerzahl zum 30. Juni 2016 | <sup>3</sup> Die Schuldenstatistik 31. Dezember 2017 (3L301) wird voraussichtlich im September 2018 veröffentlicht werden | <sup>4</sup> Berücksichtigt wurden lediglich Kommunen mit mehr als 9.800 Einwohnern

Quelle: Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt; eigene Berechnungen

Überschreiten eines Höchstbetrags eine Genehmigungspflicht durch die Kommunalaufsicht eingeführt und Teilentschuldungsprogramme zur Haushaltskonsolidierung aufgelegt. Im September 2017 ist den Kommunen

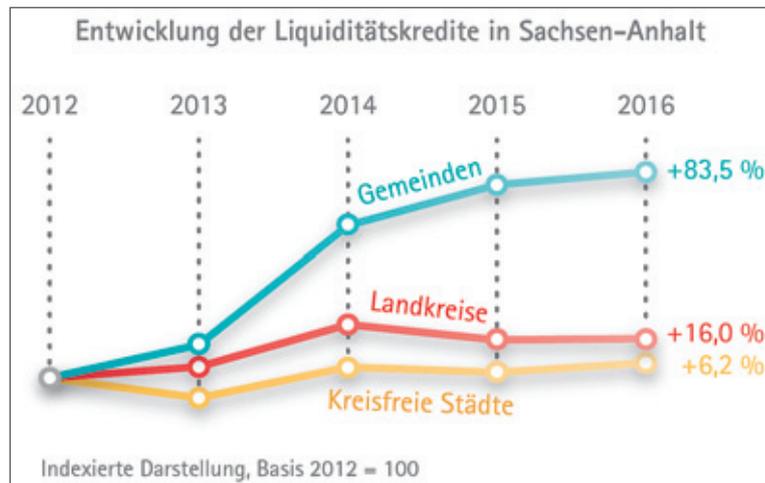
vor dem Hintergrund der aktuellen Niedrigzinsphase per Erlass bis Ablauf des Jahres 2021 gestattet worden, ausnahmsweise Liquiditätskredite mit einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren aufzunehmen, sofern damit eine Ent-

oder Umschuldung verfolgt wird. Vor dieser das Zinsänderungsrisiko senkenden Anordnung galt eine Höchstlaufzeit von zwei Jahren.

**Kontakt**



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsfeld  
Standortpolitik  
**Thimo Patzwall**  
Tel. 0345 2126-280  
tpatzwall@halle.ihk.de



Quelle: eigene Berechnungen

**Liquiditätskredite verhindern**

All diese Maßnahmen konnten jedoch nicht die strukturellen Haushaltsprobleme lösen. Landesregierung, Landesgesetzgeber und Aufsichtsbehörden bleiben somit weiterhin gefordert, die Kommunen auf dem Konsolidierungspfad intensiv zu begleiten, um die ausufernde Inanspruchnahme von Liquiditätskrediten zu verhindern. Dass dies möglich ist, beweisen die Länder Baden-Württemberg, Bayern, Sachsen und Thüringen, in denen es keine erwähnenswerte bzw. allenfalls sehr geringe Liquiditätskreditverschuldung gibt.

## Starthilfe und Unternehmensförderung

### Bundesweiter Aktionstag zur Unternehmensnachfolge am 21. Juni 2018

Wer kommt, wenn ich gehe? Diese Frage muss sich über kurz oder lang jede Unternehmerin und jeder Unternehmer stellen. Eine Betriebsnachfolge ist komplex und nicht selten mit vielen Emotionen verbunden. Und ein erfolgreicher Nachfolgeprozess kann gut und gerne vier bis sechs Jahre dauern. Deshalb sollte sich jeder Unternehmer frühzeitig Gedanken machen – und nicht erst, wenn der Ruhestand in Sicht ist!

Frauen sind als Unternehmensnachfolgerinnen nach wie vor unterrepräsentiert. Dabei ist der Bedarf bei weitem nicht nur in Unternehmen, die vorwiegend Frauen beschäftigen, von Belang. Gut qualifizierte Frauen gibt es überall und insbesondere in den neuen Bundesländern. Für sie kann die Übernahme eines Unternehmens eine interessante Option für eine selbstständige Erwerbstätigkeit sein. Das betrifft sowohl Töchter aus den Übergeberfamilien als auch Mitarbeiterinnen des übergabereifen Unternehmens und nicht zuletzt externe Kaufinteressentinnen.

raterin und Nachfolgeexpertin aus Leipzig, referieren und diskutieren am 21. Juni 2018 ab 10.00 Uhr in der IHK-Geschäftsstelle Weißenfels zu den Themen:

- Wie planen Senior-Unternehmer die Nachfolge rechtzeitig?
- Welche Schwierigkeiten ergeben sich bei der Suche nach geeigneten Nachfolgern?
- Was ist das Besondere bei einer Unternehmensnachfolge durch Frauen?
- Welchen Chancen und Risiken begegnen Übernehmerinnen bei der Unternehmensnachfolge als Alternative zur Neugründung?

**Kontakt**



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsstelle Weißenfels  
**Tobias Voigt**  
Markt 6  
06667 Weißenfels  
Tel. 03443 43250  
tvoigt@halle.ihk.de

**„Nachfolge ist weiblich“**

Im Rahmen eines Aktionstages zur Unternehmensnachfolge werden am 21. Juni 2018 bundesweit Informationsveranstaltungen durchgeführt. Die IHK Halle-Dessau beteiligt sich an dieser Aktion mit einer Veranstaltung „Nachfolge ist weiblich“ in Weißenfels:

**Expertinnen referieren**

Elke Simon-Kuch, IHK-Vizepräsidentin und Unternehmerin aus Weißenfels, sowie Maria Schneider, Unternehmensbe-

Elke Simon-Kuch und Maria Schneider sind selbst Nachfolgerinnen. Sie haben das elterliche Unternehmen erfolgreich übernommen und werden über ihre Erfahrungen bei der Unternehmensnachfolge berichten.

## Mit Beteiligungskapital zum Markteinstieg und -ausbau

Als die jungen Physiker Hans-Joachim Münch und Santer zur Horst-Meyer gleich nach der Wende im Jahr 1990 eine eigene Forschungsfirma anmeldeten, waren sie zwischen den vielen Handwerks- und Gewerbegründungen eher die Exoten. Heute beschäftigt ihr Unternehmen SONOTEC Ultraschallsensorik Halle GmbH fast 160 Mitarbeiter und ist in mehreren Anwendungsbereichen dieser Technologie weltweit die Nummer Eins. Seit vielen Jahren wird das Unternehmen von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt (MBG) begleitet.



Die stille Beteiligung der MBG ermöglicht eine Co-Finanzierung der Entwicklung innovativer und weltweit erfolgreicher SONOTEC-Produkte, wie zum Beispiel SONOWALL 70 aus dem Bereich zerstörungsfreie Materialprüfung.

### Erste stille Beteiligung erhalten

„1997 haben wir die erste stille Beteiligung der MBG erhalten“, erinnert sich Geschäftsführer Münch. „Das war für uns sehr hilfreich, weil fast kein Eigenkapital vorhanden war.“ Die MBG sei damals mit ihrem Engagement sicherlich ein großes Risiko eingegangen, weil es noch keine Erfahrungen mit vergleichbaren Technologiefirmen gab. „Natürlich war es für Banker schwierig zu verstehen, was wir hier eigentlich treiben“, schmunzelt Münch, war doch das Ultraschallverfahren vor 20 Jahren den meisten nur von Schwangerschaftsuntersuchungen bekannt. Mit dem Kapitalpolster der MBG im Rücken konnte SONOTEC nach den ersten forschungsintensiven Jahren den großen Schritt zum Markteinstieg vollziehen.

### Beteiligungskapital als strategisches Instrument

Bei dieser ersten Beteiligung, die nach zehnjährigem Ablauf zurückgeführt wurde, ist es nicht geblieben. Nach der Jahrtausendwende folgten zwei weitere

re für Markterschließung und Vertriebsaufbau eines neuen Produktbereiches sowie für eine Betriebserweiterung. „Wir haben Beteiligungskapital als strategisches Instrument genutzt – in guten wie in schlechteren Zeiten, um unser Eigenkapital noch weiter zu verbessern“, sagt Münch. Die Engagements der MBG, die durch eine Garantie der Schwestergesellschaft Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt besichert werden, waren dabei immer Teil eines größeren Finanzierungskonzepts.

### Markterschließung mit Unterstützung der MBG macht Umsatzwachstum möglich

Mittlerweile werden rund 85 Prozent des Umsatzes von SONOTEC aus dem Export generiert. Wegen seines stetigen Wachstums hat sich das Unternehmen vor eineinhalb Jahren in drei Business-Units neu aufgestellt. Den traditionellen Geschäftsbereich der zerstörungsfreien Materialprüfung hat im Umsatz inzwischen die neue Unit „Flui-

dik“ überflügelt, die Ultraschallmesstechnik für Medizin, Pharmaindustrie und Biotechnologie entwickelt und produziert.

### MBG unterstützt Vertriebsaufbau

Dritter Bereich ist die Prüftechnik für die vorbeugende Instandhaltung. Auch hier ist SONOTEC technischer Marktführer und hat für seine Kunden Vertretungen in 36 Ländern aufgebaut. Diese Unit wird vom Stammhaus aus geleitet durch Michael Münch, Maschinenbauingenieur und seit drei Jahren im Unternehmen. Seine Schwester Manuela Münch, Diplomkauffrau, ist Personalleiterin im Unternehmen und viereinhalb Jahre dabei. Die Geschwister bereiten sich auf die Übernahme der Firma vor, wenn die Gründer in den Ruhestand gehen. Die Finanzierungsgespräche zur Unternehmensnachfolge sind noch nicht vollständig abgeschlossen. Auch für diesen Schritt steht die MBG mit ihren Finanzierungsinstrumenten bereit.

MATTHIAS GOLDSCHMIDT

### Kontakt



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

Bürgschaftsbank  
Sachsen-Anhalt GmbH  
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft  
Sachsen-Anhalt mbH  
Matthias Goldschmidt  
Große Diesdorfer Str. 228  
39108 Magdeburg  
Tel. 0391 7375220



**Inforeihe Beteiligungskapital**

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH



**MBG**

www.bb-mbg.de

## Veranstaltungsreihe: IHK berät zum Thema „Selbstständig im Nebenerwerb“

### Kontakt



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsfeld  
Starthilfe und Unternehmensförderung  
Leiter IHK-ServiceCenter  
**Jörg Prochner**  
Tel. 0345 2126-433  
jprochner@halle.ihk.de

Welche Rechtsform wähle ich? Muss ich meinen Arbeitgeber informieren? Was passiert mit meiner Krankenversicherung? Wer als Arbeitnehmer eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb plant, hat zahlreiche Fragen – und ist klug beraten, sich beraten zu lassen. Dafür ist die Veranstaltungsreihe „Selbstständig im Nebenerwerb“ gedacht, die zweimal im Jahr bei der IHK stattfindet. Einst initiiert für Existenzgründer, habe sich schnell gezeigt, dass auch gestandene Gründer großes Interesse an dieser Veranstaltung haben, sagt Jörg Prochner, Leiter des IHK-ServiceCenters. Über Expertenvorträge vermittele man nicht nur Gründer-ABC, sondern greife aktuelle Themen auf und beantworte Fragen, die im Alltag der künftigen Unternehmer eine Rolle spielen.

### Selbstständigkeit im Nebenerwerb ist populär

Die Selbstständigkeit im Nebenerwerb ist populär. „Fast 3.000 Menschen haben sich im letzten Jahr im südlichen



Kay Pampel von der ECOVIS WWS Steuerberatungsgesellschaft informierte die Teilnehmer zum Thema Kleinunternehmerregelung.

Sachsen-Anhalt entschlossen, auf diese Weise ein Nebeneinkommen zu erwirtschaften oder sogar den Grundstein für eine vollständige Selbstständigkeit zu legen“, bilanziert Jörg Prochner. Im Jahr 2017 ist sogar eine Steigerung auf 32 Prozent aller Neugründungen zu verzeichnen gewesen. Warum? Der Vorteil

des Nebenerwerbes bestehe hauptsächlich darin, dass das Risiko recht gering sei. Floppe die Geschäftsidee, sei man über den Job in Festanstellung genug abgesichert, so Prochner.

### Wissenswertes zur Kleinunternehmerregelung

Dennoch gebe es natürlich auch einige Hürden und Fallstricke, die es zu vermeiden gilt. Was etwa bei der Kleinunternehmerregelung aus steuerrechtlicher Sicht zu beachten ist, darüber informierte Kay Pampel von der ECOVIS WWS Steuerberatungsgesellschaft. Ohne notwendiges Wissen gehe nichts, Fehler können teuer werden. Das A und O sei etwa die Umsatzbewertung. Nur wer unter 17.500 Euro Umsatz im ersten Jahr erziele und im nächsten Jahr nicht mehr als 50.000 Euro erwarte, könne von der Kleinunternehmerregelung profitieren. Vorteil sei, dass man hier ohne die monatliche Umsatzsteuervoranmeldung auskomme. „Achten Sie also zwingend darauf, bei der Rechnungslegung keine Umsatzsteuer auszuweisen. Machen Sie es dennoch, sind Sie automatisch als Kleinunternehmer verpflichtet, diese ans Finanzamt abzuführen“, mahnte der Steuerberater.

### Das sagen die Teilnehmer der Veranstaltung



„Im Endeffekt habe ich heute viele Dinge, die ich schon wusste und umgesetzt habe, für mich noch einmal widerspiegeln können. Drei bis vier Fragezeichen in meinem Kopf sind dabei verschwunden. So habe ich heute die Entscheidung getroffen, dass ich mich nicht mehr der Kleinunternehmerregelung stelle, sondern in den Vorsteuerabzug gehe. Das hat für mich den Vorteil, dass ich bei möglichen Umsatzenschwankungen und einer daraus resultierenden Umsatzsteuerpflicht nicht in die Bredouille komme. Außerdem entspricht dies meiner Intention, perspektivisch in den Haupterwerb reinzuwachsen.“  
*Sven Kalepky (48), Network-Marketing-Service mit Schwerpunkt Gesundheitsmanagement*



„Für mich war es heute wichtig, dass ich eine kompakte Zusammenfassung zum Thema Nebenerwerb bekomme. Seit einem Monat arbeite ich neben meinem Jurastudium auch als Messehostess. Sehr interessant fand ich den Vortrag zum Steuerrecht mit vielen nützlichen Anmerkungen – konkret auch verwertbar für meine Situation. Demnach könnte ich eventuell die Kosten meines Studiums steuerlich geltend machen. Hier werde ich noch einmal nachhaken, inwieweit so eine Regelung auf mich zutrifft.“  
*Maria Medack (21), Messe-Hostess*

## Fettnäpfchen vermeiden

Natürlich, so Pampel, könne man das rückgängig machen, aber nur über den Weg der Rechnerkorrektur. Das sei oft aufwendig und könnte im Nachgang auch Kunden verprellen. Und es gibt weitere Fettnäpfchen. „Wer etwa sagt: ‚Ich will kein Kleinunternehmer sein‘ und gleich zur Regelbesteuerung übertritt, sollte wissen, dass er sich fünf Jahre an dieses Modell bindet“, sagte Pampel. „Sie können also nicht im Folgejahr sagen, ich bin wieder Kleinunternehmer.“ Immer müsse man die Automatismen des Finanzamts verstehen.

## Steuerrecht und Krankenversicherung

Von den weiteren Referenten erfuhren die Teilnehmer Wissenswertes zur gesetzlichen Krankenversicherung (Rene Raschke, Barmer) sowie zum Gewerbe- und Vertragsrecht (Christiane Loertzer, IHK-Referentin Recht & Fairplay und Jens Hoffmann, IHK-Leiter Rechnungswesen/Controlling). Die Anregungen und Handlungsempfehlungen boten Lösungsansätze zu ganz alltäglichen Situationen. Im Anschluss an die Veranstaltung konnten die Teilnehmer ihre individuellen Fragen in persönlichen Gesprächen klären. MICHAEL DEUTSCH

Der nächste Termin „Selbstständig im Nebenerwerb“ ist für den 30. Oktober 2018 geplant.

## Die eigene Stimme erfolgreich einsetzen

Selten beschäftigt man sich damit, welche Wirkung von der eigenen Stimme ausgeht. Hört man sie auf Band, empfindet man sie oft als unangenehm. Doch schlummert genau hier ein vernachlässigtes Potenzial, das es zu nutzen gilt, um etwa im Kundenkontakt einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Welche Macht von der eigenen Stimme ausgeht und wie man diese trainieren kann, darüber spricht IHK-Referent Clemens Winkel mit der Stimmtherapeutin Regine Werner. Sie ist studierte Sprechwissenschaftlerin und Germanistin und seit 1993 mit einer eigenen logopädischen Praxis in Halle (Saale) ansässig.

### Frau Werner, welche Bedeutung hat die Stimme für das Auftreten im Geschäftsleben und die Wirkung auf andere Menschen?

Die Stimme gehört zu uns wie die Frisur oder die Kleidung. Sie sagt sehr viel über die Persönlichkeit aus und vermittelt einen Eindruck davon, wie man geäußert ist – etwa über den Klang, das Tempo, die Lautstärke. Auch das seltsame Gefühl in einem Gespräch: „Der ist nicht echt“ kennt jeder von uns. WIE eine Stimme klingt, ist genauso wichtig wie das, WAS man sagt. Auch im Geschäftsleben gilt also: Wer andere von sich überzeugen möchte, sollte auch aktiv mit der Stimme arbeiten.

### Welche Stimmlage ist denn die optimale – zum Beispiel, wenn man vor Publikum sprechen muss?

Generell gilt: Die natürliche Stimmlage ist immer die beste. Deshalb sollte man seine Stimme so annehmen, wie sie ist. Neben dieser natürlichen Tonlage, die im Prinzip nicht veränderbar ist, gibt es aber auch Dinge, die man selbst verändern kann, um die Stimme wirkungsvoll einzusetzen – und nicht etwa durch ständiges Räuspern, eine belegte oder flatternde Stimme die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu verlieren.

### Und wie funktioniert das?

Vor einem Termin ist es gut, sich erst einmal zu fokussieren, inhaltlich und körperlich ganz bei der Sache zu sein. Wenn im Kopf Probleme dominieren, ist man abgelenkt und aufgeregter. Dies führt zu einer flacheren Atmung. Wichtig ist es, die negativen Gedanken auszublenken, ein paarmal langsam und tief durchzuatmen, damit die Stimme locker klingt und nicht so angespannt.

### Kann man noch mehr tun?

Ja. Es gibt auch Möglichkeiten, die Stimme zu erwärmen, zum Beispiel mit Lippenflattern oder Summen in der eigenen entspannten Stimmlage. Der Satz: „Da hat es mir den Hals zugeschnürt und ich habe kein Wort mehr rausbekommen“, trifft zu, wenn eine große Fehlspannung auf dem Kehlkopf liegt, gegen die angekämpft wird. Über Gähnen und tiefes Durchatmen kann man diese Spannung lösen. Der Hals weitet sich, die Tiefatmung stellt sich ein, der Druck verschwindet. Nun ist die Stimme gut einsetzbar.

### Was ist bei diesen Übungen besonders wichtig und wo lauern Gefahren?

Man kann jede Übung auch falsch machen – zum Beispiel in der falschen Stimmlage üben, zu laut oder zu leise. So wird durch zu viel Druck und Kraft der Kehlkopf fehlbelastet. Das KANN zu organischen Veränderungen und eventuell zu Stimmlippenknötchen führen. Die Stimmlippen schließen dann nicht mehr vollständig und die Stimme klingt immer heiser und rau. Wenn man lange Zeit unverändert angestrengt mit diesen Knötchen spricht, werden diese richtig fest und müssen notfalls operiert werden.

### Kontakt

Regine Werner  
Logopädische Praxis  
Kaulenberg 5  
06108 Halle (Saale)  
Tel. 0345 2033064  
[www.logopaedie-werner.de](http://www.logopaedie-werner.de)



Stimmtherapeutin Regine Werner

*Kontakt*



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

**Wie kann man denn das Bewusstsein für seine eigene Stimme schärfen?**

Indem man sich zum Beispiel selbst mit dem Telefon aufnimmt und sich beim Anhören fragt: Wie würde es auf mich wirken, wenn ich als Fremder zuhöre. Man kann auch andere nach Lautstärke, Klang oder Wirkung der eigenen Stimme fragen. Am besten Menschen, die man gerade erst kennengelernt hat. Nicht immer stimmen persönlicher Eindruck und Außenwirkung überein. Ein Indiz, dass etwas mit der Stimme nicht „zu stimmen“ scheint, ist zum Beispiel, wenn häufig nachgefragt wird, sei es am Telefon oder im persönlichen Gespräch. Das kann am zu hohen Sprechtempo liegen oder daran, dass die Stimme nicht tragfähig genug, klangarm, verhaucht oder knarrend ist. Hier kann ein Stimmtraining Abhilfe schaffen.

DIE FRAGEN STELLTE  
CLEMENS WINKEL

*Zehn Tipps, um die Stimme zu pflegen*

1. **Trinken:** am besten stilles Wasser oder warmen Tee. Vor Gesprächen auf Kaffee und Kaltgetränke verzichten, weil sie die Stimme belegen – oder mit Wasser nachspülen. Morgens zwei bis drei Gläser Wasser trinken, um die Schleimhäute zu befeuchten. Denn Trinken wirkt erst zeitversetzt, da es verstoffwechselt werden muss. Sofort hilft hingegen, heißen Wasserdampf einzuatmen.
2. **Leises Summen** am Morgen löst Stoffwechselprodukte der Nacht auf den Stimmlippen
3. **Gähnen** mehrfach hintereinander dehnt den Rachenraum
4. **Schlucken** lockert den Kehlkopf
5. **Räuspern** regt die Schleimproduktion an – es ist nur notwendig, wenn man zu ersticken droht oder Schleim beim Atmen hört. Ansonsten sollte man atmen, schlucken oder eventuell leicht husten
6. **Haltung:** Vor dem Sprechen bewusst eine gerade Haltung einnehmen
7. **Sprechpause:** Nach zwei Stunden reden eine zehnmünütige Pause einlegen
8. **Lüften** sorgt für optimale Luftfeuchtigkeit in den Räumen (sie sollte bei 50 Prozent liegen)
9. **Überheizte Räume** trocknen die Schleimhäute aus
10. **Bonbons** mit Hyaluronsäure oder Emsersalz pflegen; ätherische Öle in Hustenbonbons und scharfe Produkte trocknen die Schleimhäute dagegen aus

VERLAGSSPECIAL\_

SEP\_18

**Personaldienstleistung,  
Zeitarbeit, Bildungsmanagement**



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

**MITTELDEUTSCHE  
WIRTSCHAFT**

**\_Tel. 0361/5668194 Fax 0361/5668196  
\_ANZEIGENSCHLUSS 07. AUGUST 2018**

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

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

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

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

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

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

## Aus- und Weiterbildung

### „Ich bin Prüfer, weil ...“

In der Rubrik „Ich bin Prüfer, weil“ spricht die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ dieses Mal mit Malte Gerken, Teamleiter Fachkraft für Veranstaltungstechnik in der Berufsschule BbS III J. C. von Dreyhaupt Halle, der sich seit 1999 als ehrenamtlicher Prüfer engagiert.

#### Herr Gerken, was motiviert Sie, sich über so lange Zeit ehrenamtlich zu engagieren?

Die ehrenamtliche Mitarbeit ist für mich eine Bereicherung. Ich habe sie nie als zusätzliche Belastung empfunden. Den Auszubildenden während und zum Abschluss ihrer Ausbildung eine Beurteilung zu erstellen, die ihre weitere berufliche Entwicklung maßgeblich beeinflussen kann, ist eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe, die mir große Freude macht. Die Mitarbeit im IHK-Prüfungsausschuss – gemeinsam mit den Partnern in den Ausbildungsbetrieben – gibt mir zudem eine wichtige Rückkopplung für meine Tätigkeit während der Ausbildungszeit. Darauf möchte ich nicht verzichten.

#### Wie sind Sie zum Ehrenamt gekommen?

Der Anfang war eher ein Selbstläufer. Ende der Neunziger Jahre wurden „neue“ medientechnische Ausbildungsberufe wie Film- und Videoeditor oder Fachkraft für Veranstaltungstechnik in meiner Berufsschule angeboten. Aufgrund meiner Fächerkombination – Elektrotechnik, Mathe, Physik – war ich von Beginn an mit den meisten Stunden in den berufstheoretischen Unterricht dieser Klassen eingebunden. Da ich vor meinem Studium zum Berufsschullehrer selber eine Ausbildung zum Energieelektroniker absolviert hatte, war und ist mir die enge Zusammenarbeit mit den Ausbildungsbetrieben sehr wichtig. Darum bestanden schon früh enge Kontakte zu den dortigen Ausbilderinnen und Ausbildern. Die Chance, bei der IHK

Halle-Dessau als ehrenamtlicher Prüfer mitzuwirken, war für mich daher eine Selbstverständlichkeit.

#### Was macht Ihnen Freude am Ehrenamt?

Berufliche Praxis und die dazugehörigen theoretischen Hintergründe bilden für uns Prüfer aus Praxis und Berufsschule eine unzertrennliche Einheit. Wir können nicht nur die Azubis weiterbringen, sondern lernen auch gegenseitig voneinander. Zu sehen, dass dieses Prinzip in den meisten Fällen funktioniert, ist für mich Freude und Bestätigung zugleich. Den frisch gebackenen Facharbeiterinnen und Facharbeitern nach der Prüfung zu gratulieren und vielfach den Dank für die Unterstützung entgegenzunehmen, ist einfach ein schönes Gefühl.

#### Welche Herausforderungen bringt das Ehrenamt mit sich?

Die Prüfungssituation ist nicht nur für die Azubis aufregend. Als Prüfer befinden wir uns häufig in einer Zwickmühle: Wir möchten die Prüfungsteilnehmer gerne soweit es geht unterstützen, ihnen ihre Aufregung und Prüfungsängste nehmen. Andererseits: Meinen wir es zu gut, vermitteln wir zukünftigen Arbeitgebern ein falsches Bild. Das kann schwerwiegende Folgen nach sich ziehen. Die Festlegung einer Bewertung von schriftlichen und praktischen Aufgabenstellungen erfordert also ein fachkompetentes und gut funktionierendes Prüferteam. Da ist viel Teamgeist und Engagement erforderlich.

#### Was können Sie den Azubis weitergeben, was lernen Sie womöglich selbst?

Ich gebe den Prüfungsteilnehmern immer gerne kleine Ausblicke über das „normale“ Wissen hinaus. Deshalb bekomme ich von ehemaligen Azubis häufig Anfragen zu etwas kniffligeren Problemstellungen, etwa im Rahmen einer



#### Steckbrief:

<b>Name:</b>	Malte Gerken
<b>Unternehmen:</b>	BbS III J. C. von Dreyhaupt Halle
<b>Position:</b>	Teamleiter Fachkraft für Veranstaltungstechnik
<b>Prüfungsbereich:</b>	„Film- und Videoeditoren“ sowie „Fachkraft für Veranstaltungstechnik“
<b>Prüfer seit:</b>	1999

Meisterprüfung oder eines größeren Projektes, und helfe dort, wo ich kann. Von meinen Azubis wiederum habe ich natürlich sehr viel über neue Technologien und deren praktische Umsetzungen gelernt. Das nehme ich gerne an. Meine Berufsausbildung liegt ja schon gute 35 Jahre zurück.

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

#### Kontakt

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

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

## Innovation und Umwelt

### Bewerben für den Preis der Umweltallianz 2018

#### Kontakt



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

Der Preis der Umweltallianz geht in eine neue Runde. Unter dem Motto „Ressourcen schonen – effizient wirtschaften“ werden bereits zum siebten Mal sachsen-anhaltische Unternehmen gesucht, die nachhaltig mit Rohstoffen, Materialien und Energie umgehen. In den drei Preiskategorien „Rohstoffeffizienz“, „Energieeffizienz“ und dem Sonderpreis für Mitglieder der Umweltallianz steht insgesamt ein Preisgeld von 24.000 Euro zur Verfügung.

Die Kategorie „Rohstoffeffizienz“ prämiiert rohstoff- und materialeffiziente Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen. Die Kategorie „Energieeffizienz“ zeichnet Unternehmen aus, die durch geschickte Produktionsplanung und durchdachte Prozesse Energie einsparen sowie energieeffiziente Produkte und Dienstleistungen anbieten. Beide Preiskategorien sind mit 10.000 Euro dotiert. Der Sonderpreis der Umweltallianz wird an Mitglieder der Umweltallianz vergeben, die rohstoff- und ener-

gieeffizient wirtschaften. Er ist mit 4.000 Euro dotiert.

Alle ausgewählten Unternehmen haben die Chance, sich der Jury direkt zu präsentieren. Die Finalisten erhalten zudem ein professionell produziertes kurzes Video, das sie im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit verwenden können.

Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 30. Juni 2018. Bewerben können sich alle Unternehmen, die in Sachsen-

Anhalt ansässig sind oder mindestens über eine Niederlassung oder Betriebsstätte im Bundesland verfügen. Die Preisverleihung findet im Oktober oder November 2018 statt. Weitere Informationen und Hinweise zur Bewerbung finden interessierte Unternehmen auf den Seiten des Ministeriums für Umwelt, Landwirtschaft und Energie unter <https://mule.sachsen-anhalt.de> (Stichwort Umweltallianz).



**Ja, bitte!**

**Ich möchte den IHK-Newsletter abonnieren!**

*Egal, ob neue Steuervorschriften,  
Gesetzesänderungen, Exportregelungen  
oder Veranstaltungshinweise:*

*Mit unserem Newsletter erhalten Sie  
wöchentlich aktuelle  
Wirtschaftsinformationen  
kostenlos und bequem  
per E-Mail.*



## Förderprogramm des Monats

### Internationale FuE-Projekte beim Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)

ZIM-Kooperationsprojekte können jederzeit auch mit ausländischen Partnern (Unternehmen und Forschungseinrichtungen) aus jedem Land durchgeführt werden.

#### Fördergegenstand

- Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und diese unterstützende Dienstleistungen für innovative Produkte, Verfahren oder technische Dienstleistungen ohne Einschränkung auf bestimmte Technologien und Branchen.
- FuE-Kooperationsprojekte von Unternehmen in folgenden Varianten:
  - a) Kooperationsprojekte mit mindestens zwei Unternehmen,
  - b) Kooperationsprojekte mit mindestens einem Unternehmen und mindestens einer Forschungseinrichtung
- Kooperationsnetzwerke mit mindestens sechs Unternehmen, die sich als innovative Netzwerke zusammenschließen, unterstützt durch ergänzende Leistungen einer Netzwerkmanagementeinrichtung

#### Antragsberechtigung

Differenziert je nach Projekt:

- Deutsche Unternehmen aller Rechtsformen, Forschungseinrichtungen, wenn sie Kooperationspartner eines Antrag stellenden Unternehmens sind sowie von mindestens sechs beteiligten Unternehmen mit dem Netzwerkmanagement beauftragte Einrichtungen
- Beschäftigte: Max. 499, Vorjahresumsatz: Max. 50 Mio. EUR und Bilanzsumme: Max. 43 Mio. EUR

#### Förderquote/Förderhöchstsumme

- nicht rückzahlbarer Zuschuss im Rahmen einer Projektförderung als Anteilfinanzierung
- Förderkonditionen des ZIM für deutsche Unternehmen mit bis zu 10 % erhöhtem Fördersatz möglich

- ausländischen Kooperationspartner geführt als „nicht antragsberechtigte Kooperationspartner“ im ZIM-Antrag, eigenständige Finanzierung (bestätigt per LOI)
- unterstützende bilaterale Ausschreibungen und Netzwerke:
  - IraSME Netzwerk Ausschreibung mit den Partnern: Kanada (Region: Alberta), Belgien (Regionen Flandern & Wallonien), Frankreich (Hauts-de-France), Luxembourg, Österreich, Russland, der Tschechischen Republik und Deutschland
  - aktuelle Ausschreibungen mit den Partnern: Singapur, Brasilien, Finnland, Kanada (gesamt), Katalonien (Spanien), Südkorea, Alberta (Kanada), Japan, Frankreich, Schweden, Taiwan, Vietnam. Weitere Ausschreibungen sind 2018 geplant
  - EUREKA Ausschreibungen – Anträge auf Förderung mit jedem EUREKA Partner sind jederzeit außerhalb von Ausschreibungen möglich. Spezifische Ausschreibungen mit EUREKA Partnern sind 2018 geplant.

#### Zusatzinformation

- vor Antragstellung telefonische Beratung (Kontakt unten) empfohlen  
Ansprechpartner für internationale FuE-Kooperationen:  
AiF Projekt GmbH  
Hr. Fichtner | Fr. Gudlat | Hr. Nagel | Fr. Schuldt  
+49 30 48163-589  
international@aif-projekt-gmbh.de/Projektprojekte

#### Weiterführende Informationen:

[www.zim-bmwi.de](http://www.zim-bmwi.de)

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

## Attraktivere Förderbedingungen und weniger Bürokratie – verbessertes Förderprogramm des Landes Sachsen-Anhalt für „Forschung und Entwicklung“

Die Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten des Landes Sachsen-Anhalt wurde für Unternehmer attraktiver gestaltet und gilt ab 2018. Aufgrund einer Richtlinienänderung kommen neue Fördergegenstände hinzu, der maximale Zuschuss erhöht sich wesentlich und durch die pauschalierte Förderung bestimmter Ausgaben wird der Verwaltungsaufwand bei der Inanspruchnahme der Förderung geringer.

Die wichtigsten Änderungen:

- Anhebung des Förderhöchstbetrages von 400.000 Euro auf 500.000 Euro
- Abschreibung für Pilotlinien, Pilotprojekte oder Prototypen kann mit bis zu drei Millionen Euro unterstützt werden
- Pauschalen für sonstige Betriebsausgaben / Instrumente / Ausrüstungen und weitere Projektkosten in Höhe von 30 Prozent der geförderten Personalausgaben – dadurch werden Unternehmen von bürokratischen Einzelabrechnungen und Nachweisen entlastet

Als zusätzlicher Förderschwerpunkt ist der Bereich „Prozess- und Organisationsinnovationen“ aufgenommen worden, um vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei der Digitalisierung zu unterstützen. So können künftig auch Projekte zur Entwicklung und Einführung neuer Geschäftsmodelle, innovativer Produktionsprozesse oder neuartiger Dienstleistungen gefördert werden.

Weitere Informationen unter [www.ib-sachsen-anhalt.de](http://www.ib-sachsen-anhalt.de) (Forschung und Entwicklung ab 2018)

#### Kontakt



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsfeld  
Innovation und Umwelt  
Dr. Sophie Kühling  
Tel. 0345 2126-265  
[skuehling@halle.ihk.de](mailto:skuehling@halle.ihk.de)

## International

### „Checkliste“ für Unternehmen: Beim „Brexit“ auf alle Eventualitäten vorbereiten!

#### Kontakt



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

Für die sachsen-anhaltische Wirtschaft war Großbritannien im vergangenen Jahr mit einem Volumen von knapp 1,3 Milliarden Euro der zweitwichtigste Exportmarkt. Regionale Unternehmen haben vor allem chemische und pharmazeutische Produkte, Metalle sowie Maschinen dorthin geliefert. Mit dem „Brexit“ ändern sich die Anforderungen für den Austausch von Waren und Dienstleistungen. Die IHK Halle-Dessau schätzt, dass der bürokratische Aufwand erheblich steigen wird. Mit einer Checkliste unterstützt sie alle Firmen, die sich darauf vorbereiten möchten: 41 Fragen von A wie Ausfuhrgenehmigung bis Z wie Zollformalitäten.

Nach dem bisherigen Fahrplan wird das Vereinigte Königreich die Europäische Union auf politischer Ebene in weniger als zwölf Monaten verlassen, eine Übergangsphase für die Wirtschaft wird 2020 enden. Ob bis dahin ein Handelsabkommen zustande kommt und wel-

che Regelungen es vorsehen wird, ist noch unklar. Unternehmen müssen sich deshalb unter anderem darauf einstellen, dass Zollanmeldungen für Lieferungen nach Großbritannien nötig werden könnten. Für Importe von dort wäre dann eine Einfuhrumsatzsteuer fällig. Betroffen sind aber nicht nur alle Unternehmen, die direkte Geschäftsbe-

ziehungen mit dem Vereinigten Königreich unterhalten. Der „Brexit“ kann sich bei Wertschöpfungsketten auch auf den Warenursprung und Präferenzregelungen mit Drittländern auswirken.

Die IHK-Checkliste ist online unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☎ 4033632 verfügbar.



### Erster Russlandstammtisch am 19. Juni 2018 in der IHK Halle-Dessau

#### Kontakt



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

Auf Initiative des Arbeitskreises Außenwirtschaft findet am 19. Juni 2018 um 17.00 Uhr erstmals ein Wirtschaftsstammtisch Russland in der IHK Halle-Dessau (Franckestraße 5, 06110 Halle [Saale]) statt. Eingeladen sind alle Unternehmer mit Interesse am russischen Markt.

Zu Gast sein wird Tanja Galander, Leiterin der „Russian Business Group“ von PwC Legal. Sie kennt den Markt und die Herausforderungen, denen sich deutsche Unternehmer bei Geschäften in Russland gegenüber sehen. Neben „typischen Fehlern im Russlandgeschäft“ wird Frau Galander auch auf spezifische Themen wie die viel zitierte „Importsubstitution“ eingehen. Darüber hinaus steht sie natürlich auch für die individuellen Fragen der Teilnehmer zu aktuellen Entwicklungen im Russlandgeschäft zur Verfügung.

Interessenten wenden sich bitte direkt an Ralph Seydel oder melden sich unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☎ 157111496 an. Die Teilnahme ist kostenfrei.



Tanja Galander, Leiterin der „Russian Business Group“ von PwC Legal

## Handelsbarrieren belasten deutsche Exportunternehmen

Die Weltkonjunktur läuft gut: Deutsche Unternehmen erwarten für 2018 mehr Exporte und bessere Geschäfte. Aber 40 Prozent der Betriebe sagen, dass der internationale Handel schwieriger geworden sei – das zeigt die diesjährige bundesweite Umfrage „Going International 2018“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) mit Unterstützung von 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland.

### Einschränkungen und Verunsicherung

Einer höheren Dynamik stehen protektionistische Entwicklungen in vielen Weltregionen, ein sich zuspitzender Handelskonflikt zwischen den USA und

China sowie ungelöste politische Krisen in Russland und der Ukraine, in der Türkei und dem Nahen und Mittleren Osten entgegen. Insbesondere der „Brexit“ und die handelsfeindliche Politik der US-Regierung sorgen für Einschränkungen bei den Geschäften und Verunsicherung bei vielen international agierenden deutschen Unternehmen.

### Handelsschranken nehmen zu

Handelsbarrieren im Welthandel schränken die Geschäfte deutscher Unternehmen mit dem Ausland ein: Während viele Länder ihre Zölle in den vergangenen Jahrzehnten stark abgebaut haben, nahm im gleichen Zeitraum die

Zahl der sogenannten nicht-tarifären Handelsschranken deutlich zu. Zusätzliche, oftmals diskriminierende oder unnötige lokale Zertifizierungen und Sicherheitsanforderungen verursachen Kosten und längere Lieferzeiten, verhindern unter Umständen sogar insgesamt das Zustandekommen von Geschäften und widersprechen den Regeln eines fairen Welthandels. Vor allem in Russland, der MENA-Region (Nahost und Nordafrika) und der Türkei berichten die Unternehmen von solchen Hemmnissen. Mit der Einführung von Importzöllen auf Stahl und Aluminium und der Ankündigung weiterer Zölle in den USA besteht zudem die Gefahr, dass die handelsfeindlichen Maßnahmen weltweit eskalieren.

#### 10. Mitteldeutscher Exporttag

Wann: 11. September 2018  
Wo: Sächsische Aufbaubank, Dresden  
Weiterführende Informationen und Anmeldemöglichkeiten unter: [www.dresden.ihk.de/d88150](http://www.dresden.ihk.de/d88150)

## Typische Handelsschranken – und wie mittelständische Unternehmen mit ihnen umgehen können: Der 10. Mitteldeutsche Exporttag

Unternehmen, die mehr darüber erfahren wollen, wie sich Handelsschranken überwinden oder umgehen lassen, wie man Freihandelsabkommen nutzt und einen Markteintritt in Zeiten zunehmenden Protektionismus optimal managt, können sich beim **10. Mitteldeutschen Exporttag am 11. September 2018** in Dresden informieren.

Unter dem Motto „Erfolgreich trotz Handelsprotektionismus“ wollen die mitteldeutschen IHKs in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen den Teilnehmern wertvolles Know-how mit Praxisbezug für ihr Auslandsgeschäft vermitteln, den strategischen Umgang mit Handelshemmnissen beleuchten und gemeinsam mit den Unternehmen Lösungswege diskutieren.

### Länder- und fachspezifische Themen

Angeboten werden Panels zu verschiedenen länder- und fachspezifischen Themen. Hier sind erfahrene Unternehmen und Partner eingebunden, die informieren, wie sich die Betriebe in Zukunft langfristig aufstellen müssen, um weiterhin erfolgreich in der Welt unterwegs zu sein. Die Teilnehmer erhalten nicht nur Inspiration und praktische Ratschläge von zahlreichen renommierten Experten. Auch die IHK-Mitarbeiter aus dem Bereich International sowie Vertreter der Auslandshandelskammern ausgewählter Länder stehen für alle Fragen rund um das Auslandsgeschäft Rede und Antwort.

SAVE THE DATE

INTERNATIONAL

## 10. Mitteldeutscher Exporttag

Erfolgreich trotz Handelsprotektionismus

- 11. September 2018
- Sächsische Aufbaubank, Dresden
- Informationen unter: [www.dresden.ihk.de/d88150](http://www.dresden.ihk.de/d88150)



IHK

Industrie- und Handelskammern  
Sachsen | Sachsen-Anhalt | Thüringen

# Recht und Fair Play

## Rechtsprechungssplitter

### Kontakt



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

### Wann darf der Arbeitgeber mit Kündigung drohen?

Wenn ein Arbeitgeber in einem Personalgespräch mit einem Arbeitnehmer eine Änderungskündigung oder Rückgruppierung androht, liegt keine Widerrechtlichkeit vor, wenn der Arbeitgeber ein berechtigtes Interesse an der Verfolgung seines Zieles hat und die Drohung nach Treu und Glauben als angemessenes Mittel anzusehen ist. Das hat das Landesarbeitsgericht Mecklenburg-Vorpommern im Fall eines Sparkassenangestellten entschieden, dem infolge von Umstrukturierungen gegenüber seiner Stufe 6 eine niedriger eingestufte Tätigkeit zugewiesen worden war.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☰ 4041248

### Kündigung nur bei konkreter Störung oder dringendem Verdacht

Ein Arbeitgeber kann einem Arbeitnehmer nicht kündigen, bloß weil er ihn der Zugehörigkeit zu einer radikal militanten Bewegung verdächtig. Das hat das Landesarbeitsgericht Niedersachsen im Fall eines Montagewerkers bei einem Automobilhersteller entschieden, der dem Arbeitnehmer mit der Begründung des Verdachts kündigte, sich dem militanten Jihad anzuschließen.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☰ 4041276

### Hinweis auf selbstständiges Arbeiten im Arbeitszeugnis

Es besteht kein allgemeiner Brauch, im Zeugnis einer Assistentkraft im Sekretariatsbereich einer internationalen Anwaltskanzlei die Arbeitseigenschaft „selbstständig“ zu erwähnen. Das hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer Assistentin für den Partner einer internationalen Anwaltssozietät entschieden, die in ihrem mit gut bis sehr gut beurteilendem Arbeitszeugnis die Ergänzung um den Begriff „selbstständig“ verlangte.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☰ 4041290



### Kein Medikamentenverkauf über Amazon

Onlinehändler dürfen nicht alle Produkte über die Plattform Amazon verkaufen. Das Landgericht Dessau-Roßlau entschied mit Urteil vom 28. März 2018 (3 O 29/17), dass es aus Datenschutzgründen verboten ist, apothekenpflichtige Medikamente über Amazon anzubieten.

Zum Hintergrund: Angaben über einzelne Krankheiten, Abläufe oder auch Inhalte der medizinischen Behandlung sowie eingenommene Medikamente gehören zu den besonders zu schützenden Gesundheitsangaben. Für deren Verarbeitung ist eine besondere datenschutzrechtliche Einwilligung des Betroffenen erforderlich, die an enge Voraussetzungen geknüpft ist. Diese Anforderungen kann der Apotheker aber rein technisch beim Verkauf über Amazon tatsächlich nicht realisieren.

Apothekenpflichtige Medikamente über Amazon zu verkaufen, wäre erst dann möglich, wenn Amazon selbst eine Einwilligung in den Bestellprozess einbaut, die diese Anforderungen erfüllt.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☰ 4055400.

### Bei Orientierungspraktikum besteht kein Mindestlohnanspruch

Bei einem Praktikum von bis zu drei Monaten besteht kein Anspruch auf Mindestlohn, wenn der Praktikant sich hinsichtlich eines Berufes oder eines Studiums orientieren will. Dabei spricht die Eingliederung in Betriebsabläufe nicht gegen die Annahme eines Orientierungspraktikums. Das hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer Praktikantin entschieden, die bei einer auf Dressursport ausgerichteten Reitanlage ein dreimonatiges Praktikum absolvierte.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☰ 4041298

### *Anschlussarbeitsverhältnis nach Ausbildungsabschluss*

Wenn ein Ausbildungsbetrieb mit dem Auszubildenden vereinbart, dass nach erfolgreichem Ausbildungsabschluss ein befristetes Anschlussarbeitsverhältnis beginnen soll, startet das Arbeitsverhältnis regelmäßig erst am Tag nach Ausbildungsende. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Werkzeugmechanikers entschieden, dessen Ausbildung vorzeitig mit Bestehen der Abschlussprüfung endete.

*Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | 4041302*



### *Wann ist ein Arztbesuch während der Arbeitszeit notwendig?*

Wenn ein Arbeitnehmer für einen Arztbesuch zu einer Untersuchung einbestellt wird und der Arzt auf die terminlichen Wünsche des Arbeitnehmers keine Rücksicht nehmen kann oder will, liegt eine unverschuldete Arbeitsversäumnis vor, für die der Arbeitgeber eine Vergütung schuldet. Das hat das Landesarbeitsgericht Niedersachsen im Fall eines Klima- und Lüftungsmonteurs entschieden, der in der Zeit von 10:15 bis 11:45 Uhr zu einem Arzttermin bei einem Orthopäden zur Nachuntersuchung einer Knieoperation bestellt war.

*Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | 4041304*

– Anzeige –

# Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich  
und nachhaltig.

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

konzipieren bauen betreuen  
[www.goldbeck.de](http://www.goldbeck.de)

 **GOLDBECK**

# Namen & Nachrichten



Die Chemiapark Bitterfeld-Wolfen GmbH (CPG) kann eine weitere Ansiedlung vermeiden. Die Weimarer Firma Ibu-tec investiert rund sechs Millionen Euro in den neuen Produktionsstandort Bitterfeld und weitet damit ihre Kapazitäten im Bereich Batteriewerkstoffe und chemische Katalysatoren aus. (Im Bild zu sehen: ein indirekter Drehrohrofen.) Der Chemiapark bietet die spezifische Infrastruktur, die für spezielle Stoffgruppen erforderlich

ist und über die Ibu-tec teilweise im Stammwerk in Weimar nicht verfügt. Der Standort soll noch im laufenden Jahr in Betrieb gehen. Ibu-tec passe mit ihrem Fokus ideal zum Standortprofil des Chemiaparks, sagte Dr. Michael Polk, Geschäftsführer der CPG. Durch die Neuansiedlung werde sich die CPG als Standort auch im Bereich cleantech noch präserter positionieren können.



Seit 20 Jahren betreibt Ayhan Akcirahan (l.) nun schon erfolgreich seinen Ayhan's Döner im Charlottencenter in Halle (Saale) – einem Standort, der so manche Höhen und Tiefen zu verzeichnen hat. Der unermüdliche Einsatz des Inhabers, der immer wieder in seinen Imbiss investiert und neue Kreationen entwickelt, markiert ein gestandenes Fundament von hoher Qualität, Kundenzufriedenheit und Stabilität. Daniela Wiesner (2. v. l.), Referentin für Tourismus, Gastgewerbe und Freizeitwirtschaft bei der IHK, überbrachte Ayhan Akcirahan die Urkunde für sein 20-jähriges Bestehen.

Die Landtagsabgeordnete Prof. Dr. Angela Kolb-Janssen (l.) hat Birgit Enkerts (r.), Geschäftsführerin der Wirtschaftsunioren Anhalt-Bitterfeld und stellvertretende IHK-Geschäftsstellenleiterin, als „Alltagsheldin“ ausgezeichnet. Sie erhielt die Urkunde im Rahmen der dritten Business-Lounge der Wirtschaftsunioren für ihr außergewöhnliches Engagement und ihre verantwortungsvolle Arbeit. „Frau Enkerts ist seit vielen Jahren unermüdlich in Bitterfeld-Wolfen und der Region Anhalt als Brückenbauerin im Einsatz. Sie berät und begleitet die Gewerbetreibenden ihres Bezirks weit über die Grenzen des Notwendigen hinaus“, hob Kolb-Janssen hervor. Besonders jungen Unternehmerinnen stehe Enkerts mit Rat und Tat zur Seite und setze sich auf allen Ebenen für deren Interessen ein. „Gegenüber der Politik tritt sie als



kritische Partnerin auf, um die wirtschaftspolitischen Entscheidungen mit Weitsicht zu bewerten“, betonte Kolb-Janssen. Die Landtagsabgeordnete hat bereits mehrere Frauen aus der Region als „Alltagsheldinnen“ ausgezeichnet und sei immer wieder beeindruckt, welche Leistungen Bürgerinnen und Bürger oft freiwillig erbringen, um für andere Menschen da zu sein oder sich für die weitere Entwicklung im Land stark zu machen.



Die Volontäre der „Mitteldeutschen Zeitung“ haben den Journalistennachwuchs-Preis Sachsen-Anhalt 2017 in der Kategorie Multimedia für ihr Projekt „Wahlkalender“ erhalten. Der Preis wird seit 2002 von der Industrie- und Handelskammer Magdeburg und dem Deutschen Journalisten-Verband/Landesverband Sachsen-Anhalt ausgelobt, um journalistisch herausragende Arbeiten von Nachwuchsjournalisten zu fördern. Es gibt drei Kategorien: Print, TV/Radio und Multimedia sowie eine lobende Erwähnung. Die Volontäre der „Mitteldeutschen Zeitung“ haben in ihrem Beitrag die Bundestagswahl 2017 für junge Wähler erklärt. Dafür bauten sie einen Weihnachtskalender: Jeden Tag konnten die Nutzer des Onlineangebotes ein Türchen öffnen. Gleich am ersten Tag begegnete ihnen der Youtube-Star Prince of Passion. Er erklärte auf smarte Art, warum er wählen geht und wie er sich darauf vorbereitet. In den Folgetagen interviewten die Volontäre vor der Kamera unter anderem Nachwuchspolitiker der Parteien. „Sie haben in großer Fleißarbeit die dicken Programme von CDU, SPD, Grünen, Linken und AfD durchgeflöht. Der Wahlkalender ist ein Beispiel dafür, was Teamarbeit im Journalismus leisten kann“, urteilte die Jury.



Die MKM Mansfelder Kupfer und Messing GmbH (MKM) aus Hettstedt expandiert als Automobilzulieferer in den Markt für Elektromobilität. Nach mehreren erfolgreichen Probelieferungen wird das Unternehmen monatlich künftig rund eine Million Teile für den chinesischen Neukunden NIO liefern, der vor dem Serienstart eines leistungsstarken SUV mit vollelektrischem Antrieb steht. Das MKM-Produktionsvolumen entspricht dabei pro Monat einer Stranglänge von 135 Kilometern hochreinem, sauerstofffreiem Kupfer mit besonders hoher elektrischer Leitfähigkeit; der Kupfer-Gießdraht wird auf der neuen Upcast-Anlage produziert (s. Bild). Für MKM ein Riesenerfolg: „Wir haben uns innerhalb von sieben Monaten nach dem Projektstart als Zulieferer für die Serienfertigung in der Elektromobilität etabliert“, sagte MKM-CEO Roland Harings. Das Unternehmen habe sich dabei gegen internationale Wettbewerber durchgesetzt und gezeigt, dass es in allen Dimensionen auch in der Automobilindustrie weltweit ganz vorne mitspielen könne.



Im OPTERRA Zementwerk Karsdorf (Burgenlandkreis) wurde Anfang Mai 2018 im Beisein von Wirtschaftsminister Prof. Dr. Armin Willingmann der Grundstein für das Immissionsschutzprojekt KALINE gelegt. Mit dem Start dieses zukunftsweisenden Projektes will sich das Werk Karsdorf in den nächsten Monaten auf die kommenden Anforderungen der 17. Bundes-Immissionsschutzverordnung vorbereiten. Ziel der neuen Anlage ist es, die ab 2019 geltenden Grenzwerte für Ammoniak, Staub und Stickoxide einzuhalten. Rund 23 Millionen Euro Investitionen sind vorgesehen, um das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen sowie den Standort und damit die rund 240 Arbeitsplätze im Werk langfristig zu sichern.

# Der Service

## Börsen und Geschäftskontakte

### Unternehmensbörse „nexas-change“

Die Unternehmensbörse dient einerseits dem Ziel, Unternehmen auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder aktiven Teilhaber behilflich zu sein und andererseits, den Existenzgründern die Suche nach einem Unternehmen für eine Übernahme zu erleichtern. Kontakt: Susann Sommer, Telefon: 0345 2126-452, Fax: 0345 212644-452 oder E-Mail: [ssommer@halle.ihk.de](mailto:ssommer@halle.ihk.de)

### Kaufgesuch

Autohaus oder KFZ-Werkstatt gesucht! Ich bin ein Kraftfahrzeugtechnikermeister und suche für meine berufliche Zukunft ein Autohaus oder eine Kfz-Werkstatt in Dessau-Roßlau, Wittenberg und Umgebung.

☎ 157326

### Verkaufsangebote

Erfülle Deine Träume – Schloss sucht Wirklicher! Das zum Verkauf stehende Schloss aus dem 15. Jahrhundert ist ein Geheimtipp in der Region. Es liegt mitten im Naturpark Laweketal in der Gemeinde Schochwitz des Salzatal. Das Schloss bietet 25 renovierte und sofort benutzbare Zimmer und 18 Bäder. Die Qualität der Räumlichkeiten geht von einfacheren bis hin zu luxuriösen Suiten.

☎ 157328

Mobiler Pflegedienst mit betreutem Wohnen im Burgenlandkreis aus Altersgründen zu verkaufen. Derzeit werden 20 Mitarbeiter beschäftigt.

☎ 157327

Familiengeführte Pension auf dem Land zum nächstmöglichen Zeitpunkt zu verpachten. Die Pension liegt am Rand der Dübener Heide und am Radweg R2.

☎ 157325

Personaldienstleister mit mehreren Niederlassungen – Unser Mandant betreibt eine Personalleasingagentur mit mehreren Niederlassungen. Das Unternehmen vermittelt gewerblich-technische Mitarbeiter an mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe in ganz Deutschland sowie in angrenzende Länder. Die Gesellschafter möchten nach ca. 20-jähriger Aufbauarbeit aus dem Unternehmen ausscheiden, um sich anderen Projekten zu widmen.

☎ 157324

### Gewerbeflächenbörse

Weitere Informationen und ein Abkürzungsverzeichnis für die Angaben der Energiemerkmale unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de) | ☎ 2504

Kontakt: Nadine Kaiser, Tel. 0345 2126-266, E-Mail: [nkaiser@halle.ihk.de](mailto:nkaiser@halle.ihk.de)

Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Haftung!

### Angebot

06766 Bitterfeld-Wolfen OT Wolfen Privatperson vermietet-/kauft Ladenlokal/ Bürofläche 39 m<sup>2</sup> (Geschäftsfläche 39 m<sup>2</sup>); Um-/Ausbau- und Erweiterungsmöglichkeit; Gasheizung; geeignet für Handel und DL-Branche.

☎ GB-1314

### Recyclingbörse

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

### Nachfrage

Unternehmen sucht regelmäßig HDPE-Rohre (PE 80, PE 100).

☎ HAL-N-6034-2

### Geschäftsangebote ausländischer Unternehmen

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

Interessenten finden diese und weitere Kooperationsangebote unter <http://een-sachsen-anhalt.de/dienstleistungen/partnersuche.html>, Kontakt: Katharina Berger, Telefon 0391 5693-342, E-Mail: [berger@magdeburg.ihk.de](mailto:berger@magdeburg.ihk.de)

#### Biotechnische Stimulanzien und Verstärker für die Landwirtschaft

Spanisches Unternehmen entwickelt zusammen mit internationalen Universitäten innovative Lösungen für spezifische Anwendungen in der Landwirtschaft. Die neueste Produktgeneration beinhaltet rückstandsfreie natürliche Farb- und Antioxidantienverstärker bei Früchten, biotechnische Stimulanzien, Rezepturen für Pflanzennährstoffe, Hoch-Biotech-Verstärker für Pflanzenschutz mit mehrfach wirksamen Elicitoren und Sauerstoffverstärkern. Die Zusammenarbeit sollte im Rahmen einer Vertriebsvereinbarung und der Erkennung von Entwicklungsmöglichkeiten stattfinden.

☎ EGO218 ES01

#### Nasenspray gegen Schnarchen

Dänisches Unternehmen bietet seine Nasentropfen gegen Schnarchen zum Vertrieb an. Die Wirkung des Nasensprays gegen das Schnarchen wurde klinisch dokumentiert und reduziert oder verhindert das Schnarchen in 75 Prozent der Fälle. Das Produkt wurde erfolgreich von einigen der größten europäischen Verbraucherorganisationen in Deutschland und Schweden getestet. Die Lösung ist gemäß den Anforderungen der EU-Richtlinie 93/42 / EWG für den Verkauf in 55 Ländern zugelassen. Das Produkt wird über Apotheken und Sanitätshäuser verkauft, je nach Markt.

☎ EGO218 DK02

#### Gesundheits- und Schönheitsprodukte sowie Haushaltsreinigungsprodukte für UK gesucht

Britisches Unternehmen mit Kontakt zu mehreren unabhängigen und globalen Einzelhändlern in UK (darunter Boots, Superdrug, Tesco, Sainsburys, Asda, Morrisons, Holland & Barrett) sucht Unternehmen mit Produkten aus den Bereichen Gesundheit & Schönheit und Haushaltsreinigung, die ihr Geschäft mit großen Einzelhändlern in Großbritannien über langfristige Vertriebsvereinbarungen ausbauen möchten. Die Produkte müssen allen britischen und EU-Vorschriften entsprechen.

☎ EGO218 UK03

Die Börsen zeigen die aktuellen Inserate für diesen Monat. Weitere Angebote oder Nachfragen zu „nexas change“ unter [www.halle.ihk.de](http://www.halle.ihk.de). | ☎ 2794172

– Anzeige –



**INDUSTRIE & STÄDLICH**  
**INT-BAU**  
**Hallenbau**  
Freiheit durch individuelle Lösungen  
**INT-BAU GmbH**  
Geiststr. 32, 06108 Halle  
Tel.: 0345 – 217 560  
Mail: [info@int-bau.de](mailto:info@int-bau.de)  
Web: [www.int-bau.de](http://www.int-bau.de)

**Quinoa, Amaranth, Chia, Canihua**

Peruanisches Unternehmen, das sich auf die Produktion und Vermarktung von Körnern aus den Peruanischen Anden spezialisiert hat und diese Produkte nach internationalen Standards zertifiziert hat, sucht Händler von Superfoods.

EG0218 PE01

**Bioprodukte als Zulieferung gesucht**

Ein polnisches Unternehmen aus Niederschlesien, das qualitativ hochwertige Bioprodukte anbietet, möchte sein Produktportfolio um zwei vegane ökologische Snacks erweitern: Müsliriegel und Kokoschokolade sowie einen glutenfreien Riegel: Müsli oder Rohkost. Gesucht wird ein Lieferant von Fertigprodukten, um im Rahmen einer Fertigungsvereinbarung zusammenzuarbeiten.

EG0218 PL03

**LET-Technologie für Nahrungsergänzungsmittel oder Kosmetika**

Ein KMU aus Südwestpolen bietet einzigartige Dienstleistungen auf Basis der liposomalen Verkapselungstechnologie (LET) an. Das Lipid-basierte Nano-Delivery-System wurde speziell für Nutraceuticals/Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika entwickelt. LET erlaubt es, viele Substanzen in submikroskopischen Liposomen einzukapseln. Das Unternehmen sucht Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln und/oder Kosmetika, die im Rahmen von Unterverträgen oder Produktionsvereinbarungen kundenspezifische Produkte erstellen möchten.

EG0218 PL01

**Premium-Food-Lieferant gesucht**

Ein britisches Unternehmen, das Feinkost- und Trinkprodukte im Einzelhandel verkauft, sucht nach Lieferanten von handwerklich hergestelltem Käse, Wurstwaren und Weihnachtsspezialitäten zum Vertrieb. Neben hochwertigen Einzelhandelsgeschäften beliefert das Unternehmen auch gehobene Res-

taurants und ist an wechselseitigen Geschäftsbeziehungen interessiert.

EG0218 UK01

**Hochwertige Dessous**

Ein polnisches Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Dessous spezialisiert hat, bietet eine große Auswahl an Damenunterwäsche an, darunter BHs, Korsetts, Strumpfhalter, Höschen, Tangas, Körper und Badeanzüge. Aufgrund der enormen Erfahrung und der gleichzeitigen Anwendung sowohl manueller als auch industrieller Produktionsprozesse sind die Produkte von hoher Qualität und aufwendiger Verarbeitung. Das Unternehmen ist an einer Zusammenarbeit auf der Grundlage von Vertriebsdienstleistungen und/oder Produktionsvereinbarung interessiert.

EG0218 PL04

**Kleiderbügel aus Recyclingpappe**

Spanischer Hersteller von Papierwaren hat einen neuen recycelten Kleiderbügel entwickelt. Das Unternehmen sucht zum internationalen Wachstum europäische Vertriebspartner für ökologische Bekleidungsäden, Hotels, Apartments, Inneneinrichtung und anderes, die seine Produkte vertreiben, vor allem in Deutschland, Schweden, Norwegen, Finnland und Dänemark.

EG0218 ES03

**Ökologische Hygiene- und Intimpflegeprodukte für Vertrieb in Schweden gesucht**

Schwedisches Unternehmen, das auf Vertriebs-, Verkaufs- und Marketingaktivitäten spezialisiert ist, bietet seine Dienstleistungen als Vertriebspartner für Hersteller von ökologischen und biologischen Marken der Hygiene- und Intimpflege an, die in den schwedischen Markt eintreten möchten. Das Unternehmen bietet Vertriebs- und Handelsabkommen an, um sein Produktportfolio zu erweitern.

EG0218 SE01

**Chemiefasern – Kooperationspartner gesucht**

Ein slowakisches Unternehmen beschäftigt sich seit über 65 Jahren mit der Erforschung von Polypropylen (PP), Polyester (PES), Polymilchsäure (PLA) und anderen Chemiefasern, deren Anwendungen, der Herstellung von Farb- und Additiv-Masterbatches für das Massenfärben von Fasern, Folien und Kunststoffen, Entwicklung und Konstruktion von Ausrüstungen und Maschinen für die chemische und verwandte Industrien. Es sucht nach Partnern, die an einer Produktionsvereinbarung, Forschungsk Kooperation oder einer technischen Zusammenarbeit interessiert sind.

EG0218 SK01

**Flüssiges Frostschutzmittel für Straßen**

Hersteller und exklusiver weltweiter Vertreter eines innovativen flüssigen Frostschutzmittels für Straßen und Beläge im Außenbereich sucht Vertriebspartner überall in Europa. Seine Produkte entsprechen den Anforderungen zum Schutz dekorativer Fliesen-/Steinböden, öffentlicher Einrichtungen und empfindlicher Oberflächen. Die Lösungen bestehen aus einer salzhaltigen Basis, die durch spezielle Zugaben inaktiv wird, um Metall- und Oberflächenabnutzung zu minimieren.

EG0218 IT02

**Metallkonstruktionen und Schweißarbeiten für Großanlagen**

Bulgarisches Unternehmen, aktiv auf dem Gebiet der Ausführung von Metallkonstruktionen und Schweißarbeiten für große Fabrikprojekte, Tankanlagen, Schiffe und Rohrleitungen, sucht europaweit Auftraggeber für die Realisierung von Einzelaufträgen und die Annahme von Unteraufträgen.

EG0218 BG01

■ ■ ■ **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**

# Die Termine

Datum	Thema	Ort	Info
<b>Juni</b>			
14.06.	Der betriebliche Datenschutzbeauftragte – die Regelungen nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-226
14.06.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK Halle-Dessau, Geschäftsstelle Dessau, Lange Gasse 3, 06844 Dessau-Roßlau	0340 26011-0
18.06.	Fachkräftesicherung dank Beherrschung der „drei Unberührbaren“	MehrGenerationenHaus Bitterfeld-Wolfen, Str. der Jugend 16, 06766 Bitterfeld-Wolfen	03493 3757-0
19.06.	Wirtschaftsstammtisch Russland	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-284
20.06.	Erfinderberatung	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
20.06.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03475 65040
21.06.	Bundesweiter Aktionstag zur Unternehmensnachfolge, [ne:w regional – Veranstaltung II	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	03443 4325-0
22.06.	IHK-Vollversammlung	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-245
25.06.	Frauen wissen mehr ... Unternehmerinnen-Initiative „Pause aber eigentlich ...“	Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) Bernburg, Kalistraße 11 / Aufgang D, 06406 Bernburg	03471 659 505
27.06.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Neidschützer Str. 1, 06618 Naumburg (Saale)	03443 4325-31
28.06.	Umsetzung Gewerbeabfallverordnung	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-203
28.06.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Wittenberg, Lutherstr. 56, 06886 Lutherstadt Wittenberg	03491 670121
<b>Juli</b>			
10.07.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	03464 260959-10
10.07.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	03443 4325-0
11.07.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Neidschützer Str. 1, 06618 Naumburg (Saale)	03443 4325-31
18.07.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03464 260959-10
18.07.	Erfinderberatung	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
25.07.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Neidschützer Str. 1, 06618 Naumburg (Saale)	03443 4325-31
<b>August</b>			
08.08.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Neidschützer Str. 1, 06618 Naumburg (Saale)	03443 4325-31
14.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-216
14.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	03464 260959-10
15.08.	Erfinderberatung	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
22.08.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Neidschützer Str. 1, 06618 Naumburg (Saale)	03443 4325-31
22.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03464 260959-10
27.08.	Gastgebortag Sachsen-Anhalt	N.N.	0345 2126-285
28.08.	Seminar: Nachweispflichten für Umsatzsteuerzwecke in Binnenmarkt und Export	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	03452126-282
29.08.	Seminar: Importieren, aber richtig!	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-282
30.08.	Einfache und effektive Preiskalkulation für Dienstleister	IHK Halle-Dessau, Geschäftsstelle Dessau, Lange Gasse 3, 06844 Dessau-Roßlau	0345 2126-273
<b>September</b>			
04.09.	IHK-Sprechtage zur Unternehmensnachfolge	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-452
06.09.	Mittelstandsförderung	N.N.	0345 2126-0
11.09.	Alles Entscheidende zur Selbstständigkeit in 90 Minuten	IHK, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)	0345 2126-216
11.09.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	03443 4325-0
11.09.	Mitteldeutscher Exporttag	IHK Dresden, Sächsische Aufbaubank (SAB), Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden	0345 2126-353

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

# Vorschau

## Titelthema

*Digitalisierung in der Wirtschaft*  
Ratgeber und Praxisbeispiele

*20 Jahre EMAS-Zertifizierung:*  
Im Gespräch mit der EVH

*IHK-Veranstaltung:*  
Wirtschaftsnahe Dienstleister

## Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft – Magazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau  
28. Jahrgang Nr. 6/2018

### Herausgeber

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

### Redaktion

Isabel Raab (verantwort.)  
Erscheinungsweise: monatlich  
Erscheinungstermin: 13. Juni  
Jahrgang 2018  
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: Wolfrüdriger W. Endriß

### Anzeigenberatung

mediemarketing.erfurt@pruefer.com  
[www.pruefer.com](http://www.pruefer.com)

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 23  
gültig ab Januar 2018



### Layoutkonzept

Letterix – büro für gestaltung  
Gabelsberger 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  
Delitzscher Straße 65, 06112 Halle (Saale)  
Tel. 0345 565-2411, Fax 0345 565-2412

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Die Zeitschrift ist offizielles Organ der IHK Halle-Dessau und wird Kammerzugehörigen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren zugestellt. Für andere Bezieher beträgt das jährliche Abonnement Euro 20,-. Das Einzelheft kostet Euro 2,-.

Mit Namen oder Initialen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors, jedoch nicht unbedingt die Ansicht der IHK wieder. Nachdruck nur mit Quellenangabe. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers erforderlich. Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen Gebrauch sind gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen.

### Bildnachweis:

Michael Bader: S. 31 | denismagilov\_stock.adobe.com: S. 34  
Michael Deutsch: S. 26, 30 | Dögel GmbH: Titelbild, S. 8 | Frank Drechsler: S. 9 (oben) | Tanja Galander: S. 36 (unten) | Malte Gerken: S. 33 | Gina Sanders\_stock.adobe.com: S. 18 (oben) | grafik-plusfoto\_stock.adobe.com: S. 38 | IBU-TEC: S. 40 (oben) | IHK Halle-Dessau: S. 40 (unten l) | IHK Magdeburg: S. 41 (oben l) | Kloster Jerichow: S. 16, 17 (oben) | Andreas Löffler: S. 5, 6, 7, 10, 11, 21, 23, 24, 25 | MKM: S. 41 (oben r) | MZ/Jens Schlüter: S. 14 | OPTERRA GmbH: S. 41 (unten) | Privat: S. 40 (unten r) | psdesign1\_stock.adobe.com: S. 36 (oben) | Ulf Rostalsky: S. 20, 22 | Sonotec: S. 29  
StockPhotoPro\_stock.adobe.com: S. 39 | TESVOLT GmbH: S. 9 (unten) | TOTAL Raffinerie Mitteldeutschland GmbH: S. 15 | Tourismusverband Sachsen-Anhalt e. V.: S. 17 (unten)