MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // Juli & Aug. 2019

Titelthema

Digitalisierung in Sachsen-Anhalt: Praxisbeispiele und Tipps für Unternehmen

BEGRÜßUNGSABEND IN HALLE:
IHK heißt Gründer willkommen

EHRENNADELN VERGEBEN:
IHK zeichnet Prüferinnen und Prüfer aus

DEN STRUKTURWANDEL GESTALTEN:
Im Gespräch mit dem Wirtschaftsminister



Ausgezeichnet als Sieger der „Digitalen Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt": die Tonfunk GmbH aus Ermsleben. Mit dem für Fußballstadien und Festivalarenen entwickelten Kassensystem „Profipay" wollen Geschäftsführer René Grzega (r.) und Vertriebsleiter Jan Heuckeroth den Markt der Bezahlsysteme revolutionieren.

IHK Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

www.halle.ihk.de

IHK:

Die erste Adresse!

www.halle.ihk.de

Auf ein Wort

Strukturbruch abwenden – den Standort gemeinsam weiterentwickeln!

Der Braunkohleausstieg ist beschlossene Sache. Unserer Region stehen damit tiefgreifende Veränderungen bevor. Dabei kommt es zum einen darauf an, die wegfallenden qualitativ hochwertigen Arbeitsplätze in den Tagebau- und Kraftwerksbetrieben adäquat zu ersetzen. Zum anderen – und das ist mindestens genauso wichtig – muss die Energieversorgung für Bürger und Wirtschaft langfristig sicher und bezahlbar sein. Gerade hier im Süden Sachsen-Anhalts ist die Industrie im bundesdeutschen Vergleich sehr energieintensiv, entsprechend groß werden wohl die Herausforderungen sein, wenn die preiswerte Energie aus heimischer Braunkohle nicht mehr zur Verfügung steht. Und dass die deutschen Strompreise schon jetzt europaweit die höchsten sind, macht das Ganze nicht eben einfacher.

Eine Strategie für die Strukturpolitik ist unverzichtbar

Als IHK setzen wir uns dafür ein, dass die politische Entscheidung zur Braunkohle der heimischen Wirtschaft kein massives Strukturproblem beschert. Der Industriestandort Mitteldeutschland muss sich auch zukünftig weiterentwickeln können. Dafür werden Zeit, viel Geld und vor allem gute Ideen gebraucht. Eine Strategie ist unverzichtbar, damit die zugesagten Fördermilliarden nicht wirkungslos versickern. Es braucht Prioritäten, verlässliche Kriterien und Maßstäbe für die Verteilung der zugesagten Fördermilliarden, damit klar ist, wer wann wofür wieviel Geld bekommen kann.

Neun Forderungen an die Politik

Wir werden hier am Ball bleiben. Im Auftrag und Interesse der Unternehmerschaft haben die Gremien der IHK Leitlinien erarbeitet. Unser „Positionspapier zum Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier" umfasst neun Forderungen für zentrale politische Weichenstellungen. Die Vollversammlung hat das Papier am 28. Juni 2019 beschlossen.

Wichtigstes Ziel muss es sein, Industriearbeitsplätze in der Region zu erhalten und Mitteldeutschland zu einem Kompetenzzentrum für Energieforschung aufzubauen. Wir können die Wettbewerbsfähigkeit unserer energieintensiven Industrie nur dann bewahren, wenn trotz Braunkohleausstieg die Stromversorgung sicher bleibt und nicht weiter verteuert wird. Dafür brauchen wir vor allem mehr anwendungsorientierte Forschung und die klugen Köpfe dahinter – zum Beispiel, indem wir hier im Süden des Landes das von uns geforderte international ausgerichtete ingenieurtechnische Zentrum etablieren.

Außerdem sieht unsere Forderungsliste vor, die Rahmenbedingungen für Investitionen in der Region entscheidend zu verbessern. Das reicht von Sonderkonditionen in der öffentlichen Förderung über steuerliche Anreize bis hin zu einem angepassten EU-Beihilferecht.



Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident



Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Gelebte Interessenvertretung

Mit diesem Positionspapier, das Sie in voller Länge unter www.halle.ihk.de finden (4460204 ins Suchfeld eingeben), haben wir nun eine geeignete Grundlage, um mit der Politik auf eine Lösung hinzuarbeiten. Der Entstehungsprozess dieser Leitlinien steht dabei beispielhaft für die gelebte Interessenvertretung in der IHK: Der Industrieausschuss und der Energiepolitische Arbeitskreis haben eine Empfehlung erarbeitet, die auch auf der IHK-Homepage veröffentlicht wurde. So konnten sich alle IHK-Mitglieder mit ihren Anregungen einbringen. Diese wurden ausgewertet und sind in die Beschlussempfehlung für die Vollversammlung eingeflossen.
Dieses Vorgehen steht für unser Verständnis von gelebter Selbstverwaltung: Die IHK sind Sie! Sie als Unternehmerinnen und Unternehmer sind gemeint und Ihre Meinung ist gefragt, damit wir als IHK Ihre Interessen und Anliegen bestmöglich vertreten können.
Im Falle des Positionspapiers hoffentlich die Basis für langfristigen Erfolg!



Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident



Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Die Themen

1 Editorial
3 Panorama
4 IHK-Report
04 // IHK HEISST GRÜNDER WILLKOMMEN
06 // IHK-EHRENNADELN FÜR LANGJÄHRIGE PRÜFERINNEN UND PRÜFER
08 // BUNDESWETTBEWERB JUGEND MUSIZIERT IN HALLE
09 // SOMMERAKADEMIE FÜR DIE MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT
09 // IHK ZEICHNET PFIFFIGE RECHENKÜNSTLER AUS
10 Engagiert im Ehrenamt
28 Branchenreport
28 // DIENSTLEISTUNGEN
30 // HANDEL
30 // TOURISMUS UND GASTGEWERBE
31 Regionalreport
31 // AUS DER REGION
37 Praxiswissen
37 // AUS- UND WEITERBILDUNG
38 // STARTHILFE- UND UNTERNEHMENS-FÖRDERUNG
41 // INNOVATION UND UMWELT
42 // INTERNATIONAL
46 // RECHT UND FAIR PLAY
47 Ein- und Ausblicke
48 Namen & Nachrichten
50 Service
50 // UNTERNEHMENSBÖRSE
50 // GESCHÄFTSANGEBOTE AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN
51 Bekanntmachungen
51 // BESCHLÜSSE DER IHK-VOLLVERSAMMLUNG
52 Vorschau
52 // TERMINKALENDER
52 // IMPRESSUM
52 // BILDNACHWEIS



04 // Begrüßungsabend: IHK heißt Gründer willkommen

Existenzgründer sind elementar für eine erfolgreiche Marktwirtschaft. Sie schaffen Innovationen, sorgen für Wettbewerb und wirtschaftliches Wachstum und helfen dabei Arbeitsplätze zu sichern. Für die IHK ist es deshalb ein großes Anliegen, die neuen Unternehmen im Kammerbezirk im Rahmen einer eigenen Veranstaltung willkommen zu heißen, sie kennenzulernen und über die Angebote der IHK zu informieren.



06 // Ehrennadeln vergeben: IHK zeichnet Prüfer aus

Für ihr zehn- und 20-jähriges ehrenamtliches Engagement hat die IHK Anfang Juni 2019 155 Prüferinnen und Prüfer der Aus- und Weiterbildung sowie der Sach- und Fachkunde ausgezeichnet. Die bronzenen und silbernen IHK-Ehrennadeln und Ehrenurkunden haben IHK-Vizepräsident Jens-Uwe Jahnke und Petra Grimm-Benne, Ministerin für Arbeit, Soziales und Integration, im Rahmen einer Festveranstaltung übergeben.



16 // Titelthema Digitalisierung: Praxisbeispiele und Tipps

Die IHK ist die erste Adresse für alle Unternehmerfragen – auch beim Thema Digitalisierung: Sie informiert über aktuelle Entwicklungen, zeigt Chancen und Herausforderungen auf, organisiert Veranstaltungen und gibt hilfreiche Tipps – etwa zu Förderprogrammen oder Themen wie dem maschinellen Lernen. Mehr dazu sowie zu den Gewinnern des Wettbewerbs „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt“ ab S. 16

Erfolgreiche Jungunternehmer aus dem Saalekreis gesucht!

Den Mut und die Eigeninitiative von Gründern belohnen und ihnen für diesen Schritt die verdiente Anerkennung zollen – dies ist Ziel des Gründerpreises Saalekreis. Bewerben kann sich jeder, der seinen Unternehmenshauptsitz im Landkreis hat und dessen Gründung mindestens ein Jahr und höchstens fünf Jahre zurückliegt ist. Das Bewerbungsformular kann noch bis zum 2. August 2019 per Mail oder Post bei der Wirtschaftsförderung des Saalekreises eingereicht werden. Geschäftsidee, Marketing, wirtschaftlicher Erfolg, Zukunftsaussichten und der Beitrag zur Entwicklung der Region entscheiden dann darüber, wer den ersten bis dritten Preis bekommt. Den Gewinnern winken Preisgelder in Höhe von insgesamt 6.000 Euro. Nähere Informationen unter www.saalekreis.de

Ideen einreichen beim Hugo-Junkers-Preis für Forschung und Innovation

Startschuss für den diesjährigen Hugo-Junkers-Preis: Bis zum 1. Oktober 2019 können sich Unternehmen und Forschungseinrichtungen mit ihren Erfindungen und wissenschaftlichen Leistungen in vier gleichberechtigten Kategorien bewerben. Gesucht werden marktreife Innovationen, die einen einzigartigen Kundennutzen bieten und/oder bereits bestehende Produkte nachweislich verbessern. Zudem gibt es einen Sonderpreis für Projekte aus der Mobilität und Logistik. Der Wettbewerb ist mit insgesamt 80.000 Euro dotiert. Informationen zu den Teilnahmebedingungen unter www.hugo-junkers-preis.de

Das Panorama

Deutsch-Russischer Wirtschaftsdialog: Katharina-Forum vom 30. September bis 1. Oktober 2019 in Zerbst

Das Deutsch-Russische Wirtschaftsforum Mitteldeutschlands geht in die zweite Runde. Nach erfolgreichem Auftakt im vergangenen Jahr treffen sich Unternehmer und Politiker beider Länder erneut zum Dialog in der Heimatstadt Katharinas der Großen. Die Teilnehmer erwartet ein vielfältiges Fach- und Kulturprogramm. Alle Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung unter https://katharina-forum-zerbst.com

Mitmachen und „Top-Ausbildungsbetrieb 2019" werden

Im „Wettkampf" um die besten Azubis haben meist diejenigen Unternehmen die Nase vorn, die sich besonders in der betrieblichen Ausbildung engagieren. Seit einigen Jahren macht die IHK Halle-Dessau dieses Engagement mit der Auszeichnung „Top-Ausbildungsbetrieb" sichtbar. Das Gütesiegel würdigt den Einsatz der Ausbildungsbetriebe und hilft diesen wiederum dabei, für sich zu werben. Vom 1. August bis zum 30. September 2019 können sich sowohl kleine und mittlere als auch große IHK-Unternehmen aus dem Süden Sachsen-Anhalts bewerben. Der Onlinefragebogen ist ab Bewerbungsbeginn unter www.halle.ihk.de abrufbar. Ausgeschlossen von einer Teilnahme sind Preisträger aus dem Jahr 2018 sowie Bildungsunternehmen, die Aufgaben im Rahmen der dualen Berufsausbildung für Dritte übernehmen.

TOP AUSBILDUNGS-BETRIEB 2019 der IHK Halle-Dessau

Arbeitgeberpreis für familienbewusste Personalpolitik Dessau-Roßlau: Bis 31. Juli 2019 bewerben

Wer seinen Beschäftigten ermöglicht, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren und in Dessau-Roßlau ansässig ist, kann sich um den Preis „Arbeitgeber der Zukunft" bewerben. Die Arbeitgeberinitiative „Familienbewusstes Arbeiten" Dessau-Roßlau schreibt den Wettbewerb seit 2017 jährlich aus. In diesem Jahr wird neben der Plakette erstmals ein Preisgeld in Höhe von 2.000 Euro vergeben. Die Initiative will auf den Nutzen und die vielfältigen Möglichkeiten einer familienbewussten Personalpolitik aufmerksam machen. Das Bewerbungsformular und weitere Informationen stehen unter www.agi-dessau-rosslau.de/unternehmerpreis/arbeitgeberpreis-2019 zur Verfügung.

Der IHK-Report

Netzwerken, präsentieren, informieren: IHK heißt Gründer willkommen

Kontakt



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

Existenzgründer sind elementar für eine erfolgreiche Marktwirtschaft. Sie schaffen Innovationen, sorgen für Wettbewerb und wirtschaftliches Wachstum und helfen dabei Arbeitsplätze zu sichern. Für die IHK Halle-Dessau ist es deshalb ein großes Anliegen, die neuen Unternehmen im Kammerbezirk im Rahmen einer eigenen Veranstaltung willkommen zu heißen, sie kennenzulernen und über die Angebote und Leistungen der IHK zu informieren. Bereits zum achten Mal hatte die Kammer Mitte Juni zum Begrüßungsabend in den Ludwig-Wucherer-Saal eingeladen.



IHK-Referenten aus verschiedenen Bereichen gingen auf die speziellen Fragen der Gründer ein. Die Gespräche mit hilfreichen Informationen in ungezwungener Atmosphäre schaffen nicht nur Vertrauen, sondern erzeugen bei den Neumitgliedern auch das Gefühl, Teil einer großen Gemeinschaft geworden zu sein.



IHK-Vizepräsidentin Elke Simon-Kuch hieß die Neugründer der IHK herzlich willkommen.

Unternehmer gesucht!

„Unternehmer werden dringend gebraucht!" Das betonte Elke Simon-Kuch, Vizepräsidentin der IHK Halle-Dessau, ganz ausdrücklich in ihrem Grußwort. Denn die aktuelle Situation sei ernst. „Im vergangenen Jahr ist die Zahl der Existenzgründungen im IHK-Bezirk im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent gesunken", so Simon-Kuch. Diese Entwicklung sei nicht neu. Die Anzahl der Unternehmen gehe seit sieben Jahren zurück, weil es mehr Gewerbeabmeldungen als -anmeldungen gibt. Mit anderen Worten: Der Unternehmensbestand schrumpfe weiter, wenn auch nicht so rasant wie in den vergangenen Jahren. „In diesem Jahr werden voraussichtlich erneut weniger Unternehmen gegründet werden als im vergangenen Jahr. Laut unseren Schätzungen werden es 2021 sogar 15 Prozent weniger sein als heute", sagte die Vizepräsidentin. Um das Ganze zu verdeutlichen, machte sie eine eindrucksvolle Rechnung auf: „Wollte man den Unternehmensbestand von heute aufrecht erhalten, wären im IHK-Bezirk jährlich 600 Neugründungen zusätzlich nötig."

Zur guten Tradition der Begrüßungsabende gehörte es auch, dass die neu gegründeten Unternehmen in Kurzform ihr Geschäftsmodell präsentieren durften. 13 Gründer nutzen diese Chance, bevor Antje Bauer, IHK-Geschäftsführerin Starthilfe und Unternehmensförderung, über Aufgaben, Dienstleistungen und Struktur der IHK informierte. Im Anschluss folgten Gespräche mit den IHK-Experten und viele der Junggründer tauschten sich untereinander aus.

Der nächste Begrüßungsabend für Existenzgründer der Jahre 2019/2020 findet voraussichtlich im Juni 2020 in der Hauptgeschäftsstelle der IHK, Franckestraße 5, in Halle (Saale), statt. Weitere Informationen sind erhältlich unter Telefon: 0345 2126-262 oder per E-Mail: croschk@halle.ihk.de.



Die Teilnehmer am 8. „IHK-Begrüßungsabend" mit IHK-Vizepräsidentin Elke Simon-Kuch (Mitte)

Neumitglieder stellen sich vor:



Robert Opitz, Online Marketing: Online-Marketing-Firmen gibt es gefühlt wie Sand am Meer. Robert Opitz, der seit kurzem Social Media- und Performance-Marketing für Unternehmen anbietet, hat trotzdem seine Nische gefunden. „Viele Agenturen arbeiten schlecht, weil sie nur Standartprodukte absetzen und ihren Kunden nichts Maß-geschneidertes anbieten", sagt der 18-Jährige, der sich seit der Abiturzeit intensiv mit Social Media befasst und sich sein Insiderwissen über Onlinekurse angeeignet hat. Ziel seiner Geschäftsidee ist es, nicht nur die Social Media-Accounts von Firmen zu professionalisieren, sondern für seine Auftraggeber mit zielgerichteten Aktionen echte Mehrwerte zu erzeugen – etwa Neukunden, Mitarbeiter und Reichweite gewinnen.



Stephanie Brauer, Salamander Productions GmbH: Ihre Geschäftsidee ist das Ergebnis langjähriger Beobachtung. Produzentin Stephanie Brauer spricht von einer „Kommunikations-Marktlücke" – entdeckt etwa in der Werbung. „Hier steht oft nur ein Produkt im Mittelpunkt, aber nicht das Unternehmen als Ganzes", sagt die 34-Jährige, die neue Wege einschlägt. Mit ihrer crossmedial agierenden Firma setzt sie die Unternehmensbotschaften im Bereich Umwelt und Humanität in den Mittelpunkt. Es geht darum, firmeneigenes Werteverständnis besser nach außen zu kommunizieren und aktiv Einfluss auf das Unternehmensimage zu nehmen. Derzeit bemüht sich die Gründerin mit ihrem internationalen Team, in der Region bekannt zu werden.



Nicole Herdin, Dirk Lamprecht, Heiko Schwanz, Testbräu GbR: Die Begeisterung für die vielen Spielarten von Bier trieben die drei Freunde an, sich selbst mit dem Brauen zu beschäftigen, mit Aromen zu experimentieren und schließlich eine eigene Firma zu gründen. Heute haben die Jungunternehmer mit ihrer Testbräu GbR schon drei Biersorten am Start, darunter ein für Frauen konzipiertes Himbeer-Beer, das mittlerweile auch die „Männerwelt" erobert. Mit der Geschäftsidee reagiere man auf Gaumentrends, sagt Nicole Herdin. „Viele Biertrinker suchen nach neuen Geschmäckern, die Tendenz geht weg vom Einheitsbier hin zu handwerklich gebrautem, dem Craft Beer". Derzeit suchen die Gründer nach einer Lohnbrauerei. Ziel ist es aber, selbst eine kleine Brauerei aufzubauen.



Maria Wernicke, selbstständige Schönheitsberaterin bei Mary Kay: Mit der Marke „Mary Kay" des gleichnamigen US-amerikanischen Kosmetikkonzerns hat sich Maria Wernicke als Schönheitsberaterin selbstständig gemacht. Überzeugt von den Pflegeprodukten, die sie einst auf einer Hochzeitsmesse kennenlernte, fasste sie schnell den Entschluss, ihren bisherigen Beruf als Versicherungskauffrau an den Nagel zu hängen und etwas Eigenes aufzubauen. Im Freundes- und Bekanntenkreis mit Beratung und Verkauf gestartet, gewinnt die Gründerin ihre Kunden heute durch Weiterempfehlung, Messepräsentationen und über Social Media-Kanäle. Der persönliche Vertrieb ermögliche es ihr, die Kunden individuell zu beraten und auf sie abgestimmte Produkte anzubieten.

IHK-Ehrennadeln für langjährige Prüferinnen und Prüfer

Für ihr zehn- und 20-jähriges ehrenamtliches Engagement hat die IHK Anfang Juni 2019 155 Prüferinnen und Prüfer der Aus- und Weiterbildung sowie der Sach- und Fachkunde ausgezeichnet. Die bronzenen und silbernen IHK-Ehrennadeln und Ehrenurkunden haben IHK-Vizepräsident Jens-Uwe Jahnke und Petra Grimm-Benne, Ministerin für Arbeit, Soziales und Integration, im Rahmen einer Festveranstaltung in Halle (Saale) übergeben.



Unter den zahlreichen Gästen der Prüferehrung war auch Sachsen-Anhalts Arbeitsministerin Petra Grimm-Benne (erste Reihe, l.), die den 155 ausgezeichneten Prüferinnen und Prüfern dankte.

„Ehrenamt ist Ehrensache, aber beileibe keine Selbstverständlichkeit", würdigte Jahnke die Arbeit der rund 1.300 Prüferinnen und Prüfer in der IHK. Allein im letzten Jahr nahmen sie insgesamt circa 12.800 Abschluss-, Zwischen-, Fortbildungs-, sowie Sach- und Fachkundeprüfungen ab. Das sind im Schnitt gut 50 pro Arbeitstag. „Damit trägt jeder einzelne Prüfer tagtäglich dazu bei, den Fachkräftenachwuchs in unserer Region zu sichern", so Jahnke. „Jetzt gilt es, die Kräfte zu bündeln und das Modell der dualen Berufsausbildung weiterzuentwickeln, um es so auch für die nachfolgenden Generationen attraktiv zu machen."

Ministerin Grimm-Benne sagte: „Als Arbeitsministerium möchten wir weiterhin Betriebe und Auszubildende auf dem Weg zum Berufsabschluss begleiten und fördern. Dazu gehört nicht zuletzt, dass ein Arbeitgeber bei ihm angestellte Prüferinnen und Prüfer für ihr verantwortungsvolles Ehrenamt auch freistellt. Denn ohne Freistellung geht es nicht. Nur wenn alle an einem Strang ziehen, kann der Fachkräftenachwuchs in Sachsen-Anhalt gesichert werden. Daher sind wir als Arbeitsministerium auch für die Novellierung des Berufsbildungsgesetzes eingetreten, um die Besetzung der Prüfungsausschüsse zu erleichtern."



Ministerin Petra Grimm-Benne (l.) zeichnet Thomas Arndt aus Sandersdorf für sein ehrenamtliches Engagement aus. Er prüft im IHK-Bezirk seit zehn Jahren Verfahrensmechaniker für Kunststoff- und Kautschuktechnik.

Kontakt



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

Die Liste mit den Namen der ausgezeichneten Prüferinnen und Prüfer sind im Internet zu finden unter www.halle.ihk.de | 4445376

Im Gespräch mit Torsten Breitschuh, der für seine zehnjährige Prüfertätigkeit ausgezeichnet wurde

Herr Breitschuh, wie kam es dazu, dass Sie sich vor zehn Jahren für dieses Ehrenamt entschieden haben?
In den 2000er Jahren hatte sich das Tätigkeitsfeld des Technischen Zeichners immer mehr vom Zeichenbrett hin zu Computer und CAD-Systemen bewegt, waren mit Technischem Produktdesigner und Technischem Systemplaner neue Ausbildungsgänge und Berufsbilder entstanden. In dieser Phase haben die IHKn natürlich auch Prüfer gesucht, die mit der immer mehr Einzug haltenden modernen Technik bestens vertraut sind. Und da mein Arbeitgeber, ein Qualifizierungs-Dienstleister, und auch ich ganz persönlich immer möglichst vorn dabei waren, Technologietransfer in die Ausbildung zu bringen, lag es nahe, dass ich mich auch als Prüfer einbringe.

Sie sind nunmehr bereits seit zehn Jahren ehrenamtlich im IHK-Prüfungsausschuss aktiv. Was motiviert Sie, sich über einen solch langen Zeitraum zu engagieren?
Ohne vermessen zu erscheinen: Ich wollte – und will weiterhin – den Ausschuss modernisieren, damit wir stets auf dem neuesten Stand agieren und die Prüfungen in höchstmöglicher Qualität durchführen. Ein Beispiel: Wir haben es hinbekommen, dass in der Prüfung jetzt Software unterschiedlicher Anbieter eingesetzt werden kann – nämlich jeweils genau diejenige, mit der die jungen Leute in ihrem Ausbildungsunternehmen auch täglich arbeiten. Die Prüfungen immer mehr in eine Richtung zu gestalten, als würden die Kandidaten bei einem Kunden ein Projekt präsentieren, war ein zweiter wesentlicher Gedanke im angestoßenen Veränderungsprozess, der maximale Realitätsnähe und spätere Wettbewerbsfähigkeit am Markt gewährleisten soll. Technologie und Präsentieren(müssen) sind zwei Aspekte, die in der Prüfung gar nicht genug ins Zentrum gerückt werden können. Und die Entwicklung geht ja weiter: Als Prüfungsausschuss werden wir uns künftig auch immer mehr auf die neue Art des Wissenserwerbs über multimedial-spielerisches und vernetztes Lernen einzustellen haben.

Gibt es eine Prüfungssituation, die Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben ist?
Die gibt es in der Tat. Wir nehmen ja auch im Auftrag der in Baden-Württemberg beheimateten IHK Reutlingen Prüfungen ab und hatten da mal eine Umschülerin dabei. Die junge Frau, die zuvor als Kosmetikerin tätig war, hatte in den theoretischen Fächern und Mathe echt ganz schwache Noten und benötigte eine überdurchschnittlich gute Prüfungsleistung, um überhaupt den Lehrabschluss zu erreichen. Mit einer fulminanten Präsentation eines selbstgefertigten Modells schaffte sie das jedoch – allen Zweiflern zum Trotz. Sechs Monate später hat die Frau eine Stelle beim Top-Arbeitgeber Daimler ergattert – mehr geht quasi nicht! Ich kriege heute noch Gänsehaut, wenn ich daran denke, wie sie beruflich durchgestartet ist.

Ihr ehrenamtliches Engagement bringt sicher auch Herausforderungen mit sich ...
Völlig klar, namentlich die zeitliche Beanspruchung, zusammengerechnet bestimmt 14, 15 Tage pro Jahr. Aber ich leiste das gern, zumal mein Unternehmen mit Freistellungen unterstützt. Und durch den fachlichen Austausch mit meinen Prüferkollegen bekomme ich ja auch etwas zurück, erhalte Impulse und sehe, wohin sich der Markt entwickelt.

DIE FRAGEN STELLTE
ANDREAS LÖFFLER.

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



Torsten Breitschuh wurde jüngst für zehn Jahre ehrenamtliche IHK-Prüfertätigkeit geehrt.

Steckbrief:

Name:	Torsten Breitschuh
Unternehmen:	future Training & Consulting GmbH Halle
Position:	Geschäftsführer
Prüfer seit:	2009
Prüfungsgebiet:	Technische Systemplaner, Technische Produktdesigner

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

„Ich engagiere mich seit nunmehr über 20 Jahren ehrenamtlich als Prüferin für den Beruf ‚Baustoffprüfer' – und es macht mir große Freude. Das Berufsbild für ‚Baustoffprüfer' ist äußerst vielseitig und die Arbeit daher spannend und herausfordernd zugleich. Baustoffprüfer prüfen nicht nur Beton, Baugrund und Asphalt und fertigen sachdienliche Analysen an. Sie müssen oft bereits direkt im Labor oder auf der Baustelle Entscheidungen treffen, um den Bauablauf einer Maßnahme nicht zu gefährden. All dies erfordert eine hohe Flexibilität, denn gebaut wird nahezu überall und zu fast jeder Zeit. Einen Baustoffprüfer zeichnet somit aus, dass er einerseits detailliert arbeitet, andererseits aber auch über den Tellerrand schauen muss und immer das große Ganze sieht, um das Ergebnis auch entsprechend bewerten zu können.
Als ehrenamtliche Prüferin achte ich auch auf diese Fähigkeiten. Bei der SCHWENK Technologiezentrum GmbH & Co. KG bin ich seit zweieinhalb Jahren tätig, bilde zwar selbst nicht mehr aus, sehe aber fast jeden Tag, wie die jungen Menschen das Stück für Stück theoretisch oder praktisch Gelernte umsetzen – ein Entwicklungsprozess, der den Beruf besonders macht."



Dipl.-Ing. (FH) Steine/Erden Annett Kallies, QMB und Arbeitsgruppenleiterin Gesteinsbaustoffe bei der SCHWENK Technologiezentrum GmbH & Co. KG in Bernburg (Saale) und seit 20 Jahren ehrenamtliche Prüferin bei der IHK für den Beruf der Baustoffprüfer

Kontakt

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

Bundeswettbewerb Jugend musiziert in Halle (Saale): „Saalestadt wurde zur Bundeshauptstadt der klassischen Musik"



Der altehrwürdige Ludwig-Wucherer-Saal der IHK in Halle (Saale), in dem vier Mal im Jahr die IHK-Vollversammlung tagt, wurde für eine Woche zum Organisationsbüro und Treffpunkt für die Teilnehmer des Bundeswettbewerbs „Jugend musiziert".

Es war eine große Ehre für die Stadt Halle (Saale) und eine besondere Gelegenheit, für den Standort zu werben: Vom 6. bis 13. Juni gastierte – parallel zu den Händelfestspielen – der 56. Bundeswettbewerb „Jugend musiziert" in der Händelstadt.

Knapp 2.900 Nachwuchsmusikerinnen und -musiker nahmen innerhalb einer Woche im gesamten Stadtgebiet an 1.700 Wertungsspielen Teil. Organisationsbüro und Treffpunkt für die jungen Leute war der altehrwürdige Ludwig-Wucherer-Saal der IHK, die maßgeblich dazu beigetragen hatte, den Wettbewerb nach Halle zu bringen und auch einen Sonderpreis für die Kategorie „Schlagwerk" stiftete. „Der Wettbewerb ist eine unfassbar gute Werbung für die Stadt", erklärte IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Thomas Brockmeier. „Für eine Woche wurde Halle zur Bundeshauptstadt der klassischen Musik!"

Sommerakademie für die mitteldeutsche Wirtschaft: 26. bis 30. August 2019 in der Region Halle/Leipzig

Kontakt

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

Auch für diesen Sommer haben die Industrie- und Handelskammern Halle-Dessau und Leipzig sowie die Handwerkskammer zu Leipzig wieder ein kompaktes und vielfältiges Weiterbildungsprogramm zusammengestellt. In der Zeit vom 26. bis 30. August 2019 können sich Führungskräfte, Mitarbeiter und Existenzgründer ihren individuellen „Sommerkursplan" zusammenstellen.

Die „Mitteldeutsche Wirtschaft" gibt im Folgenden einen Überblick über die Veranstaltungen der IHK Halle-Dessau. Online-Anmeldungen sind möglich unter www.halle.ihk.de/Sommerakademie. Weitere interessante Veranstaltungen sind unter www.hwk-leipzig.de/Sommerakademie und www.leipzig.ihk.de/Sommerakademie zu finden.

Termin	Zeit	Titel	Ort	Ansprechpartner
27. August 2019	15:00 – 18:00 Uhr	Imagefilm für die Webseite – was bringt es und wie gehe ich das Thema an?	IHK Halle-Dessau Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale) Raum 3.105-3.107	Markus Rettich 0345 2126-204 mrettich@halle.ihk.de
27. August 2019	16:00 – 18:00 Uhr	Möglichkeiten und Grenzen der Ausbildungsduldung	Dorint Charlottenhof Halle (Saale) Dorotheenstraße 12 06108 Halle (Saale)	Dr. Sylvia Voigt 0345 2126-349 svoigt@halle.ihk.de
28. August 2019	10:00 – 12:00 Uhr	Bargeldloses Bezahlen und Herausforderungen für die Finanzbuchführung beim E-Commerce	IHK Halle-Dessau Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale) Raum 3.105-3.106	Daniel Loeschke 0345 2126-267 dloeschke@halle.ihk.de
28. August 2019	17:00 – 19:00 Uhr	„Ankommen in der Digitalen Realität 2019" (Dr. Alexander Henk, newdico mit anschließendem Imbiss)	IHK Halle-Dessau Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale) Ludwig-Wucherer-Saal	Dr. Markus Reinhardt 0345 2126-251 lschmidt@halle.ihk.de
29. August 2019	14:00 – 16:30 Uhr	Tanz mit dem Drachen: China besser verstehen	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels Markt 6 06667 Weißenfels	Jenny Regeer 0345 2126-274 jregeer@halle.ihk.de
30. August 2019	10:00 – 12:00 Uhr	AGB-Recht – Die große Wirkung des Kleingedruckten	IHK Halle-Dessau Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale) Raum 3.105-3.107	Susann Sommer 0345 2126-223 adietrich@halle.ihk.de

IHK Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

IHK Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Handwerkskammer zu Leipzig

SOMMER AKADEMIE 2019

IHK zeichnet pfiffige Rechenkünstler aus

Drei sachsen-anhaltische Grundschüler haben beim Landeswettbewerb der Mathematik-Olympiade Mitte Juni 2019 jeweils einen Sonderpreis der IHK gewonnen: Jari Kreuzmann aus Blankenburg, Michael Wagner aus Jessen und Clara Theresa Gayko aus Klötze (von links). Sie gehören zu den Grundschülerinnen und -schülern der Klassenstufen drei und vier, die an der Landesendrunde teilgenommen hatten. Dafür mussten sie während einer zweistündigen Klausur Rechenaufgaben verschiedener Schwierigkeitsgrade lösen.
Mit dem Sonderpreis prämiert die IHK besonders einfallsreiche und gut strukturierte Lösungsansätze. „Unsere Wirtschaft braucht auch zukünftig kluge Köpfe, die findig an mathematische oder technische Herausforderungen herangehen und auch einen Wettbewerb nicht scheuen", ist Dr. Simone Danek überzeugt, IHK-Geschäftsführerin für Aus- und Weiterbildung (hinten im Bild).



Engagiert im Ehrenamt

„Den Strukturwandel gestalten“: Wirtschaftsminister Prof. Dr. Armin Willingmann im Gespräch mit dem IHK-Ausschuss für Industrie, Agrar- und Baugewerbe

Kohleausstieg, Strukturwandel und Energiepolitik – ein Themenpaket, das nicht nur brandaktuell ist, sondern in den kommenden Jahren maßgeblichen Einfluss auf die Zukunftsfähigkeit unseres (Bundes-)Landes haben wird. Wichtige Teile insbesondere der energieintensiven Industrie in unserem IHK-Bezirk sehen erhebliche zusätzliche Herausforderungen auf sich zukommen.

Der sachsen-anhaltische Minister für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung, Prof. Dr. Armin Willingmann (SPD), diskutierte darüber in Bernburg (Saale) mit den Mitgliedern des IHK-Ausschusses für Industrie, Bau- und Agrargewerbe. Die Ergebnisse des Gesprächs flossen in das Positionspapier der IHK zum Strukturwandel ein.



„Unser Ziel ist es, möglichst viele Industriearbeitsplätze zu erhalten!“

> Der Kohleausstieg kann sich durchaus als große Chance erweisen.
>
> Prof. Dr. Armin Willingmann

Wie die Sitzung des Industrieausschusses der IHK zeigte, ist der Diskussionsbedarf der Unternehmerschaft zum Strukturwandel groß – und so nahm sich der Wirtschaftsminister Zeit, für ein Interview mit der „Mitteldeutschen Wirtschaft“ nach Halle (Saale) zu kommen. Die Fragen stellten Prof. Dr. Thomas Brockmeier und Reinhard Schröter.

Mitteldeutsche Wirtschaft: Hand aufs Herz, Herr Minister: Glauben Sie, dass die deutsche Politik den Kohleausstieg vernünftig angeht?
Prof. Dr. Armin Willingmann: Der Kohleausstieg kann sich durchaus als große Chance erweisen – vor allem, weil wir jetzt den Termin für das Jahr 2038 fixiert haben. Dies sorgt für den erforderlichen wirtschaftlichen Erneuerungsdruck. Wahrscheinlich besitzen nur wenige Länder die Innovationskultur und eine leistungsfähige Wissenschaft, um einen solchen Prozess tatsächlich zu stemmen, Deutschland gehört dazu: Wir müssen unser Energiesystem in den verbleibenden 20 Jahren sinnvoll weiterentwickeln. Das betrifft Versorgungssicherheit ebenso wie bezahlbare Preise für Verbraucher und die Industrie.

MiWi: Beides ist nach gegenwärtigem Stand der Technik mit Windkraft und Solarenergie nur schwer realisierbar. Denken Sie konkret an neue Gaskraftwerke oder an Batterielösungen?
Willingmann: Selbstverständlich muss zu allen Formen, Strom und Wärme zu erzeugen, weiter geforscht werden. Aber ich verspreche mir einiges vom Energieträger Gas. Hier werden gerade die Voraussetzungen geschaffen, um die Versorgung – auch im Transformationszeitraum – sicherzustellen.

MiWi: Bundesumweltministerin Svenja Schulze – wie Sie in der SPD – hat eine CO_2-Steuer ins Gespräch gebracht. Wie stehen Sie zu diesen Plänen?
Willingmann: Der Handel mit Emissionszertifikaten hat sich als Steuerungsinstrument durchaus bewährt. Ich möchte dafür werben, zunächst dieses System weiter auszubauen, bevor wir über eine neue Steuer nachdenken.

MiWi: Für den Strukturwandel sollen bis zum Jahr 2038 rund 40 Milliarden Euro in die Reviere fließen. Zwölf Prozent davon sind für Sachsen-Anhalt vorgesehen: Bewährte Strukturen sollen mit diesem Geld erhalten, stabilisiert oder sogar ausgebaut werden. Wie sieht Ihre Strategie als Mitglied der Landesregierung dafür aus?
Willingmann: Der Braunkohleausstieg ist auf Bundesebene sehr schnell entschieden worden – nicht ganz so hektisch wie beim Atomausstieg, aber immer noch in einem überaus dynamischen Prozess. Die Frage, wie die betroffenen Bundesländer ertüchtigt werden können, wurde dabei gar nicht gestellt, geschweige denn beantwortet. Hier zu erwarten, dass wir das alles antizipiert und schon jetzt eine fertige Strategie für die nächsten 20 Jahre hätten – das ist zu viel verlangt. Damit wäre jede Landesregierung in den Kohleländern überfordert.

MiWi: Die Wirtschaft erwartet allerdings zumindest Kriterien und Maßstäbe, wie die avisierten Fördermittel zielgerichtet eingesetzt werden sollen. Wer Strukturen aufbricht, muss diese Antwort geben, meinen Sie nicht?
Willingmann: Unser Ziel ist es, möglichst viele Industriearbeitsplätze zu erhalten und die bisherigen Anbieter vor Ort – vor allem die Unternehmen, die unmittelbar mit der Braunkohle zu tun haben – am Markt zu halten: mit Anschlussprodukten und mit anderen Formen der Wertschöpfung.

MiWi: Was konkret meinen Sie und wie wollen Sie das erreichen?
Willingmann: Wir werden zunächst mit unserem bewährten klassischen Instrumentarium der Wirtschaftsförderung die entsprechenden Voraussetzungen schaffen: Ansiedlungen ermöglichen, Industriearbeitsplätze erhalten und den Dienstleistungssektor ausbauen. Dazu setzen wir auf Vorschläge aus der Region selbst. Wir werden Gewerbegebiete ausweisen, Brachflächen ertüchtigen und dafür sorgen, dass Erweiterungsinvestitionen künftig unterstützt werden können.

MiWi: Welche Voraussetzungen müssen dafür geschaffen werden?
Willingmann: Wir brauchen nicht nur Geld, wir brauchen Entbürokratisierung: Wir müssen all diese Genehmigungsprozesse für Infrastrukturmaßnahmen, für Gewerbegebiete beschleunigen. Und da verspreche ich mir auch ein wenig Unterstützung aus der Wirtschaft …

MiWi: … indem wir als IHK bei diesem Punkt weiterhin regelmäßig Druck machen? Das können wir zusagen! Allerdings stellt sich die Frage: Warum hat die Landespolitik diese Bemühungen um Industriegebiete und Ansiedlungen nicht bereits vorher unternommen?
Willingmann: Natürlich gab es immer schon Überlegungen, Industriegebiete zu erweitern und Brachen wieder zu ertüchtigen. Jetzt entwickelt sich hier eine gewisse Dynamik – und da hilft das Geld aus Berlin dann schon. Aber wo in den nächsten 20 Jahren noch Kohle abgebaut wird, können wir nicht parallel Industrie ansiedeln. Solche Projekte müssen wir dort realisieren, wo der Abbau schon beendet ist.

MiWi: Schauen wir auf die Innovationsförderung. Die Politik kann doch nicht einfach auf die Wirtschaft zugehen und sagen: „Seid doch einfach mal innovativ, Geld ist genug da!" Geld heckt keine guten Ideen. Manchmal hecken gute Ideen Geld. Oder sehen Sie das anders?
Willingmann: Nein, da rennen Sie bei mir offene Türen ein. Mit Geld allein

> Wir werden Ansiedlungen ermöglichen, Industriearbeitsplätze erhalten und den Dienstleistungssektor ausbauen.
>
> Prof. Dr. Armin Willingmann





lassen sich Innovationen nicht hervorrufen. Aber wenn wir ehrlich sind, haben wir in den letzten 30 Jahren vor allem in Ostdeutschland genau auf diese Karte gesetzt. Die intensive Nutzung von Fördermitteln war verständlich, hat aber ein wenig den Blick für die grundsätzliche Marktfähigkeit verstellt.

MiWi: In der Diskussion um den Strukturwandel spielen sogenannte Leuchtturmprojekte eine große Rolle. Der Bezug zu Industriearbeitsplätzen indes leuchtet nicht bei jedem dieser Projekte unmittelbar ein. Wie kam es zu dieser Liste?
Willingmann: Der Auftrag lautete, auch im mitteldeutschen Revier schnell sinnvolle Projekte aufzusetzen. Ich persönlich war nicht glücklich darüber, dass wir binnen weniger Wochen unter Druck ein „Sofort-Sofort-Programm" aufstellen mussten. Wir wissen doch alle, dass damit vor den anstehenden Landtagswahlen in zwei Braunkohleländern sichtbar werden sollte: Mit dem Geld passiert auch etwas vor Ort. Deshalb hat man auf bereits vorhandene Planungen zurückgegriffen.

> Mit Geld allein lassen sich Innovationen nicht hervorrufen.
>
> Prof. Dr. Armin Willingmann

MiWi: … zum Beispiel die Fassadenreinigung am Naumburger Dom?
Willingmann: Die Maßnahmen um den Naumburger Dom herum sind zwar unglaublich kleidsam für die touristische Entwicklung unseres Landes, industriepolitisch aber von nachrangiger Bedeutung. Und das gilt auch für das Rosarium in Sangerhausen. Beide Vorhaben sind gleichwohl jetzt eingeplant und werden umgesetzt. Belassen wir es dabei.

MiWi: Benannt wurden bisher hauptsächlich öffentliche Vorhaben. Wie lassen sich (mehr) unternehmerische, privatwirtschaftliche Projekte auf die Liste hieven?
Willingmann: Ich bin dafür, den Unternehmen ein breites Portfolio zu bieten: Man muss steuerliche Anreize nutzen und gegebenenfalls ergänzend auch Förderung in Anspruch nehmen können.

MiWi: Wie wird sichergestellt, dass die zugesagten Beträge tatsächlich zusätzlich zu den „normalen" Haushaltsmitteln fließen werden?
Willingmann: Natürlich geht es schneller, wenn der Bund diese Gelder über bewährte Fördermittelmodelle ausreicht. Aber es gibt eben auch andere, kreative Wege: Sonderwirtschaftszonen, steuerliche Entlastung, Förderung für Forschung und Entwicklung. Das sind alles denkbare Modelle, die wir vorantreiben können. Lockerungen im europäischen Beihilferecht würden uns dabei extrem helfen – wenn beispielsweise mehr und auch größere Unternehmen Regionalförderung in Anspruch nehmen können.

MiWi: Das heißt, für neue kreative, sinnvolle, erfolgversprechende Ideen beispielsweise von Unternehmen wird weiterhin Geld bereitstehen?
Willingmann: In der Tat. Mir ist wichtig, dass wir nicht allein aus dem Grund, Mittel zu binden, schon jetzt einen großen Anteil fest verplanen. Die Lust war anfangs groß, möglichst viele Projekte vorzuschlagen. Wir in Sachsen-Anhalt haben ja einiges an Kritik aushalten müssen – Tenor: „Die haben ja gar nicht so viel Bedarf!"
Aber unser Ansatz ist schlicht ein anderer. Entscheidend ist, mit dem Bund zu verhandeln, um auch noch in fünf Jahren Vorhaben melden zu können und dafür dann Geld zu bekommen. Unsere „Sofortliste" mag zwar im Vergleich zu anderen Bundesländern kürzer sein – dies lässt uns aber später deutlich mehr Spielraum.

MiWi: Und Sie sind zuversichtlich, dass dieser Ansatz funktioniert?
Willingmann: Ja, ich halte ihn für klug. Aber es wird schwierig, machen wir uns nichts vor: Von diesem gewaltigen Geldbetrag profitieren vier Bundesländer. Und für die anderen zwölf ist dies keine Selbstverständlichkeit – denn das Geld, was dafür genommen wird, wird an anderer Stelle fehlen.

MiWi: Große Summen wecken Begehrlichkeiten. Wer soll nach welchen Kriterien entscheiden, wohin wofür wann welches Geld fließt?

Willingmann: Momentan würde ich dafür keine neue Struktur schaffen wollen. Denn wir haben einen intakten Regelkatalog und mit der Investitionsbank eine funktionierende Einrichtung, um die Gelder zu verteilen. Das heißt aber nicht, dass wir bedeutende Player aus der Region nicht zurate ziehen würden.

MiWi: IHK-Präsident Prof. Dr. Steffen Keitel hat sich für ein auf Energieforschung ausgerichtetes und international orientiertes ingenieurtechnisches Zentrum im Süden Sachsen-Anhalts stark gemacht. Stehen Sie dabei an seiner Seite?
Willingmann: Ja, sehr eng sogar. Ich bin froh, dass es dem Präsidenten nicht darum geht, die vor Jahren nach Magdeburg verlagerten Ingenieurwissenschaften an die Martin-Luther-Universität zurückzuholen. Stattdessen sollten wir versuchen, Wissenschaftskerne zu erweitern: Dort, wo schon Forscher sind, kommen andere hin. Da bin ich völlig bei ihm.
Also lassen Sie uns über ein Institut nachdenken mit einer vernünftigen Anknüpfung an die Universität in Halle (Saale) und die Hochschule in Merseburg mit ihrem jetzt schon starken ingenieurwissenschaftlichen Angebot. Ich sehe eine hohe Kooperationsbereitschaft auch bei der Magdeburger Otto-von-Guericke-Universität, hier im Süden so ein Institut anzusiedeln. Da kann etwas Vernünftiges entstehen!

MiWi: Wo steht Sachsen-Anhalt bei Glasfasernetzen und 5G-Mobilfunk, und wie sieht der Fahrplan für die nächste Zeit aus?
Willingmann: Wir haben die Digitalisierung und Breitbandversorgung in unser Programm für den Strukturwandel integriert – so etwa 5G-Testfelder in Merseburg und im Star Park in Halle (Saale). Ansonsten ist zunächst unser Ziel, den LTE-Standard möglichst flächendeckend im Land zu erreichen.

Ich bin außerdem froh, dass wir uns von dem Gedanken verabschiedet haben, den Breitbandausbau mit zwei unterschiedlichen Förderinstrumentarien in Bund und Land voranzutreiben. Das hat zu Verzögerungen geführt und den Ausbau unnötig verkompliziert. Nun wird es endlich ein einheitliches Antragsverfahren geben – zwar immer noch an zwei Stellen, aber jedenfalls nach gleichen Kriterien.

MiWi: ...und dann gibt es Glasfaser für alle?
Willingmann: Daran arbeiten wir. Bis 2025 sollten wir die Entwicklung aufgeholt und Glasfaser in weiten Teilen verlegt haben. Wir müssen aber realistisch sein und erst einmal unser bisheriges Ziel – das wir eigentlich schon 2018 hätten schaffen sollen – bis 2021 zu erreichen: mindestens 50 Megabit flächendeckend. Parallel bauen wir die Glasfasernetze. Ich bin optimistisch ...

MiWi: Herr Minister, zum Schluss bitten wir Sie, den folgenden Satz zu komplettieren:
„2039 – im ersten Jahr nach Ende der berühmten Periode bis 2038 – wird die Wirtschaft in Sachsen-Anhalt ..."
Willingmann: ... geprägt sein durch einen weiterhin hohen industriellen Standard im Süden des Landes, weiter ausdifferenzierte Dienstleistungen sowie ein lückenloses Glasfasernetz für alle, um weltweit Geschäfte tätigen zu können. Ich bin davon überzeugt, dass es uns in 20 Jahren noch besser gehen wird als jetzt schon, finde aber die Entwicklung der letzten 30 Jahre bereits sehr respektabel. Wir müssen uns da nicht mehr verstecken!

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Hauptgeschäftsführer
Prof. Dr.
Thomas Brockmeier
Tel. 0345 2126-245
chenke@halle.ihk.de

Kontakt



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

– Anzeige –

mateco






ARBEITSBÜHNEN MIETET MAN BEIM PROFI!

lokal präsent - regional schlagkräftig - national kompetent
mateco ist der Arbeitsbühnen-Vermietprofi mit über 12.000 Geräten im Mietpark und rund 60 Standorten bundesweit.
Ob für den Innen- oder Außenbereich, an Dächern, Fassaden oder für den Baumschnitt, Wartungs-, Instandhaltungs- oder Reinigungsarbeiten - mit mateco führen Sie Arbeiten in der Höhe stets sicher aus.

mateco Niederlassung Halle
Zscherbener Landstr. 1
06179 Teutschenthal
T 0345 / 682315-0
halle@mateco.de

mateco Niederlassung Leipzig
Stöhrerstr. 20
04347 Leipzig
T 0341 / 2340910
leipzig@mateco.de

mateco Niederlassung Dresden
Dresdner Str. 78
01156 Dresden
T 0351 / 438349-79
dresden@mateco.de

Der IHK-Arbeitskreis Innovation und Technologietransfer diskutiert über den Gesetzentwurf zur steuerlichen Forschungsförderung

Kontakt

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

Die Mitglieder des IHK-Arbeitskreises Innovation und Technologietransfer haben in der konstituierenden Sitzung am 5. Juni 2019 intensiv über den aktuellen Gesetzentwurf zur steuerlichen Forschungsförderung des Bundesfinanzministeriums diskutiert. Damit sollen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) adressiert werden, um die seit einigen Jahren sinkende Innovationstätigkeit wieder zu steigern.



Die meisten begrüßten, dass in die seit langem geforderte Steuererleichterung nun endlich Schwung kommt. Derzeit ist jedoch unklar, wie die Details zur Umsetzung aussehen werden, die maßgeblich den konkreten Nutzen bestimmen. Es komme darauf an, dass die Entscheidungswege klar, schnell und liquiditätsschonend definiert werden sowie auch auf die Bedürfnisse der KMU passen. Der Arbeitskreis wird seine Position in das weitere Gesetzgebungsverfahren einbringen.

Neben der Forschungsförderung beschäftigen sich die Mitglieder des Arbeitskreises in der kommenden Zeit noch mit weiteren dringenden Themen:

- Verbesserung des Images der regionalen Wirtschaft
- Hervorhebung der Region als Innovationsstandort mit technologischen Kernkompetenzen
- Unterstützung von regionalen Start-ups

IHK-Vollversammlung: Positionspapier zum Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier beschlossen

Kontakt

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

Die heimische Unternehmerschaft mahnt eine stärker strategisch angelegte Strukturpolitik für den Braunkohleausstieg an. In ihrer Sommersitzung hat die Vollversammlung der IHK dazu neun Forderungen für zentrale politische Weichenstellungen verabschiedet. Die Unternehmer dringen unter anderem auf eine verlässliche Strategie, damit die zugesagten Fördermilliarden nicht versickern. Wichtigstes Ziel müsse es sein, Industriearbeitsplätze und Wertschöpfung in der Region zu erhalten sowie Mitteldeutschland zum Kompetenzzentrum für Energieforschung aufzubauen. „Wir können die Wettbewerbsfähigkeit unserer energieintensiven Industrie nur dann erhalten, wenn trotz Braunkohleausstieg die Stromversorgung sicher bleibt und nicht weiter verteuert wird", betonte IHK-Präsident Prof. Dr. Steffen Keitel.



„Nun endlich wird es konkret!" Die seit langem geforderte steuerliche Forschungsförderung sei in einen Gesetzentwurf gegossen worden, berichtete der Vorsitzende des Arbeitskreises Innovation und Technologietransfer, Hans-Joachim Münch. Die Initiative werde durchaus begrüßt, dürfe jedoch nicht zu Lasten der Projektförderung gehen. Wichtig seien, so Münch, vor allem für KMU angemessene, schnelle und transparente Antrags- und Entscheidungsverfahren.

Ein Auszug aus den neun Forderungen der IHK:

1. Jederzeit stabile Energieversorgung sichern

Für die stromintensive Industrie ist eine stabile Stromversorgung rund um die Uhr unverzichtbar, um deren Produktionsprozesse stabil ablaufen zu lassen. Die sich abzeichnende Lücke in der gesicherten Stromversorgung muss mit Hilfe eines ganzen Maßnahmenbündels geschlossen werden. Dazu zählen unter anderem neue grundlastfähige Gaskraftwerke, die sowohl Erdgas als auch „grünes Gas" nutzen können.

2. Bezahlbare Energiepreise sicherstellen

Deutschland hat bereits jetzt die höchsten Strompreise in Europa. Für ein tatsächliches Gelingen des politisch induzier-



Die IHK-Vollversammlung beschloss das Positionspapier zum Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier „Industriestandort Mitteldeutschland weiterentwickeln – Modern, Innovativ, Wettbewerbsfähig!".

ten Strukturwandels ist es besonders wichtig, den zu erwartenden Strompreisanstieg spürbar zu dämpfen, beispielsweise durch Absenkung der Netzentgelte oder der weit über dem EU-Mindestsatz liegenden Stromsteuer.

3. Infrastrukturausbau beschleunigen

Ein großer Ausbaubedarf betrifft Straßen und Schienenwege ebenso wie Glasfaser- und Mobilfunknetze sowie die Erschließung neuer Industriegebiete und die Ertüchtigung von Altstandorten. Planungs- und Genehmigungsverfahren müssen deshalb beschleunigt und vereinfacht werden, etwa durch Reduzierung der Planungsstufen, mehr Personal in den Behörden und eine Verkürzung des gerichtlichen Instanzenweges.

4. Klare Strukturen für nachhaltige Effekte im Mitteldeutschen Revier schaffen

Die sinnvolle Verwendung der Fördermittel erfordert Klarheit bezüglich der Strukturen und Verfahren. Für die Förderung von Projekten muss nachhaltig eine höhere Wertschöpfung entscheidend sein – in erster Linie indem bestehende Industriearbeitsplätze erhalten und neue geschaffen werden.

5. Regionalförderung modifizieren: Revierbonus einführen

Eine angepasste Regionalförderung sollte negative Effekte durch den Kohleausstieg möglichst gering halten. Dazu sind deutlich erhöhte Investitionszuschüsse im Sinne eines Revierbonus zu gewähren. Auch sind in den Revieren alle wertschöpfenden Investitionen in den Mittelpunkt zu stellen – unabhängig von Branche, regionaler Ausrichtung und Unternehmensgröße.



6. Investitionsfreundliche Rahmenbedingungen für die Industrie schaffen

Die Erweiterung bestehender und die Ansiedlung neuer Industriebetriebe werden im internationalen Standortwettbewerb insbesondere durch hohe Energie- und Arbeitskosten sowie hohe Steuern erschwert. Es sollte deshalb die Einführung investitionsfreundlicher Rahmenbedingungen etwa in Form von revierspezifischen Sonderwirtschaftszonen geprüft werden, um weitere kohleausstiegsbedingte Standortnachteile auszugleichen.

7. Rohstoffbasis für stoffliche Verwertung sichern

Projekte, die eine emissionsarme Kohlenstoff-Kreislaufwirtschaft unter Einbindung der einheimischen Braunkohle ermöglichen, sollten umfassend gefördert werden. Darüber hinaus sind neue Lösungen für die bis jetzt mit der Braunkohle verbundenen Prozesse vor allem in der Zement- und in der Gipsindustrie erforderlich.

8. Anwendungsorientierte FuE-Projekte in der Region fördern

Durch eine technologieoffene, unbürokratische Förderung sollte Forschung und Entwicklung (FuE) vor allem zur Verbesserung der Energieeffizienz, der Wasserstoffproduktion und der Nutzung nachwachsender Rohstoffe im Sinne einer stärker biobasierten Chemie unterstützt werden.

9. Strukturwandel braucht Ingenieure

Der anstehende Strukturwandel braucht ausreichende ingenieurwissenschaftliche Kompetenzen. Dabei wird der energetische Bereich erheblich an Bedeutung gewinnen. Durch ein neues ingenieurtechnisches Zentrum rund um dieses Thema und mit internationaler Ausrichtung könnte die einschlägige Kompetenz im Kernraum des Mitteldeutschen Reviers deutlich erhöht werden.

In ihrem Bericht machte Vizepräsidentin Kerstin Kühne, Vorsitzende des Arbeitskreises Bildung, deutlich, dass das Gremium die von der Bundesregierung geplante Einführung einer Mindestausbildungsvergütung ablehne: „Ein solcher staatlicher Markteingriff ist nicht nur ökonomisch fragwürdig, er ist auch schlicht überflüssig!" Die Ausbildungsbetriebe unternähmen von sich aus vielfältige Anstrengungen, um junge Nachwuchskräfte zu gewinnen und zu halten. Eine angemessene Vergütung sei da nur ein Stein im Mosaik, so die Vorsitzende.

Das Positionspapier ist in voller Länge unter www.halle.ihk.de 4460204 einzusehen.

Das Titelthema

Wettbewerb „Digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt" Drei Unternehmen als digitale Vorreiter ausgezeichnet

Kontakt



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

Drei digitale Erfolgsgeschichten aus Sachsen-Anhalt haben die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern aus Halle (Saale) und Magdeburg am 20. Juni 2019 in der Landeshauptstadt ausgezeichnet. Den ersten Platz belegte die Tonfunk Systementwicklung und Service GmbH aus Ermsleben mit ihrem Fußball-Kassensystem, gefolgt von der Convela GmbH und der Lubey AG, beide aus Halle (Saale). Insgesamt 16 sachsen-anhaltische Unternehmen hatten sich an dem Wettbewerb beteiligt. Dieser fand 2019 bereits zum dritten Mal statt.

Für die Wettbewerbsjury stehen die vorgestellten Projekte beispielhaft für die vielen Ideen im Land, digitale Technologien für den wirtschaftlichen Erfolg zu nutzen – quer über alle Branchen und Größen von Unternehmen. „Sie sind mit Mut für ihre Sache eingetreten, haben unbekanntes Terrain betreten und dieses sinnvoll und nachhaltig erschlossen", wandte sich Jurymitglied Dipl.-Ing. Martin A. Büdel, Leiter Zentrale Werkstätten der Burg Giebichenstein Kunsthochschule Halle und Leiter Designhaus Halle, an die Gewinner. „Gerade kleine und mittlere Unternehmen tun sich mit der Digitalisierung oftmals schwer und können im Tagesgeschäft nur wenig Ressourcen und Zeit auf eine strategische Neuausrichtung verwenden." Die ausgezeichneten Firmen hätten dies mit Erfolg getan und würden als gutes Beispiel vorangehen.

Platz 1: Kassensystem 2.0: Digitale Verkaufs- und Marketingplattform von Tonfunk schafft innovatives Einkaufserlebnis

Die Tonfunk Systementwicklung und Service (TSES) GmbH aus Falkenstein/Harz schreibt (s)eine digitale Erfolgsgeschichte weiter. Nachdem die Firma beim gleichnamigen Landeswettbewerb im Vorjahr mit seinem digital-interaktiven Funkstreifenwagen bereits Rang zwei belegte hatte, bekam das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern diesmal sogar den Siegerpreis zuerkannt – für sein im Sport- und Eventbereich eingesetztes mobiles Kassensystem „Profipay". Mit der innovativen Verkaufs- und Bezahllösung „wollen wir den Fans im Stadion sozusagen ein Amazon-ähnliches Einkaufserlebnis bieten – einfach, bequem und schnell – und geben gleichzeitig den Vereinen und deren Sponsoren ganz neue Möglichkeiten zur Verkaufsförderung in die Hand", unterstreicht TSES-Geschäftsführer René Grzega.



Mit dem für Fußballstadien und Festivalarenen entwickelten Kassensystem „Profipay" wollen Geschäftsführer René Grzega (im Bild) und sein Team den Markt der Bezahlsysteme revolutionieren. In der Red Bull Arena in Leipzig kommt es bereits seit März 2016 zum Einsatz.

Kürzere Wartezeiten – höhere Umsätze

Anders ausgedrückt: „Profipay" denkt die typischen Verkaufsvorgänge für Catering und Merchandising in einer Sportarena oder einem Festivalbereich konsequent digital. Statt einer Stadionkarte oder einem Festivalbändchen, die umständlich ausgegeben und aufgeladen werden müssen, ist nun das Smartphone des Besuchers Dreh- und Angelpunkt. „Über die von uns entwickelte App, die sich für jedes Event und jede Location mit jeweils individuellen Inhalten befüllen lässt, kann sich der Fan über Veranstaltung, Verein oder spezielle Aktions- und Rabattangebote

informieren und seine Order für Speisen, Getränke oder Fanartikel online aufgeben und bezahlen. Die Bestellung, der ein bestimmter Barcode zugeordnet ist, muss dann nur noch mit dem Smartphone am Catering- oder Merchandising-Stand abgeholt werden", erläutert René Grzega. Das sorge für kürzere Wartezeiten und bringe damit den Vereinen und ihren Partnern höhere Umsätze.



Auf der „Profipay"-Plattform können Kunden sämtliche Verkaufsvorgänge in ein einziges Kassensystem einbinden – vom Fanshop bis zum Catering.

Idee entsprang einem Zufall

Die Idee für das „Profipay"-System, das aus der Software und der vom eigenen Tonfunk-Fertigungsunternehmen hergestellten (Kassen-)Hardware besteht, entsprang zunächst eher einem Zufall. „Ein Geschäftsmann aus Frankreich, der Lieferant des Fußball-Bundesligisten Schalke 04 war, fragte bei uns wegen des Baus eines neuen Kassensystems an. Weil wir damals schon mobile Verkaufslösungen mit eismann und TUIfly umgesetzt hatten, haben wir uns auch die Fußballsparte näher angeschaut und nach einer genauen Marktanalyse schnell den Gedanken gefasst, eine eigene Lösung zu entwickeln", schildert Grzega. „Wir wollten das Ganze völlig neu aufsetzen und quasi vom Kopf auf die Füße stellen: Statt ein bestehendes Kassensystem immer wieder um einzelne Komponenten zu erweitern, was die Störanfälligkeit erhöht, wollten wir eine robuste Hard- und Softwarelösung aus einem Guss – passgenau für den Sport- und Eventbereich."

Mit Kunden Produkt weiter entwickeln

Und da die dort tätigen Veranstalter durchweg die gleichen Ziele haben – Fan- und Sponsorenbindung sowie Verkaufsförderung – bezieht Tonfunk seine Kunden nach dem Vorbild einer Internet-Community unmittelbar in die Produktentwicklung mit ein. „Wir haben bei uns im Haus agile Entwicklungsmethoden wie Scrum etabliert und können daher Vorschläge zur weiteren Optimierung von „Profipay" kurzfristig umsetzen", betont René Grzega. Credo: Alles, was sich durch Digitalisierung und Automatisierung vereinfachen und/oder komfortabler gestalten lässt, soll in „Profipay" einfließen. „Beispielsweise konnten wir dadurch, dass das System nachts eigenständig die erforderlichen Updates vornimmt, den personellen Aufwand auf Seiten der Nutzer für die technische Betreuung dramatisch senken", verdeutlicht der Geschäftsführer.



Das „Profipay"-Kassensystem im VIP-Bereich der Red Bull Arena in Leipzig

Türöffner ins Boot geholt

Auch das habe wohl mit den Ausschlag dafür gegeben, dass „Profipay" inzwischen etwa in der Arena auf Schalke, im Berliner Olympiastation oder bei RB Leipzig eingesetzt wird. Den Markteintritt in die, so Grzega, „relativ abgeschlossene Fußballwelt" zu schaffen, sei zweifellos eine der größten Herausforderungen gewesen: „Wenn Sie da keine Kontakte haben, nützt ihnen das beste Produkt nichts." Also habe man gewissermaßen einen „Königstransfer" getätigt und sich für die Schlüsselstelle Vertrieb die Dienste von Jan Heuckeroth gesichert: Der Spielerberater, der beispielsweise am Transfer des Bundesligaprofis Davie Selke zu Hertha BSC beteiligt war, ist bestens vernetzt und soll als „Spielervermittler" für den neuen Spieler „Profipay" fungieren. ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

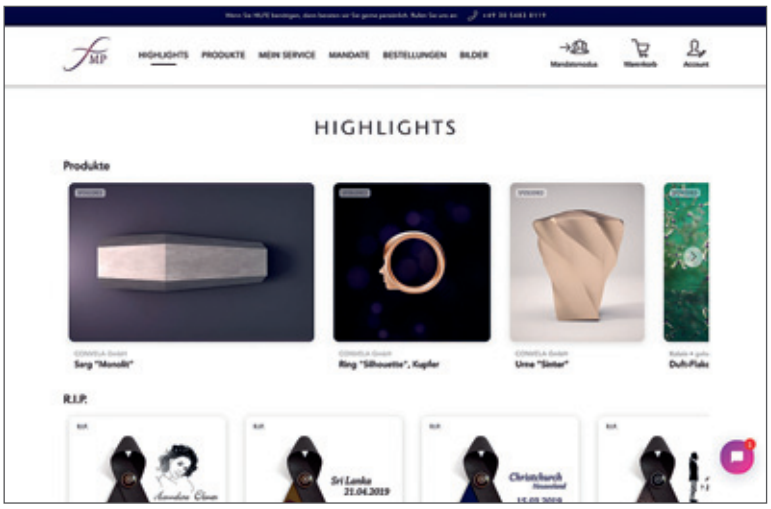
Tonfunk Systementwicklung und Service GmbH
Lindenstraße 23
06463 Falkenstein/Harz
OT Ermsleben
Tel. 034743 50-0
www.tonfunk.de

Platz 2: Würdevoll digital: Onlinemarktplatz von Convela modernisiert das Bestattungsgeschäft

Kontakt

CONVELA GmbH
Blumenstraße 19
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 77923807
www.convela.de
www.funeral-market.place

Auch im Bestattungswesen bringt die Digitalisierung neue Ansätze, wie die Convela GmbH aus Halle (Saale) mit dem „Funeral Marketplace" zeigt. Als zentraler Onlinemarktplatz vernetzt er die professionellen Akteure der Bestattungsbranche, Hersteller und Dienstleister, mit ihren Kunden. Hinterbliebene finden hier jederzeit einen würdigen und unaufdringlichen Anlaufpunkt – genauso wie Menschen, die selbstbestimmt ihren eigenen Abschied vorbereiten wollen.



Mit dem „Funeral Marketplace" will Convela die Bestattungskultur digitalisieren.

Bereits seit 2011 engagiert sich die Firma Convela für eine zeitgemäße Erinnerungskultur. Durch die Zusammenarbeit mit Bestattern, verbunden mit Branchenanalysen, erkannten die studierten Künstler und Designer etliche Mängel in Abläufen, Produktpräsentation und -zugang. Dies war der Ausgangspunkt, das Digitalprojekt „Funeral Marketplace" zu entwickeln.

Hier präsentieren nun Hersteller ihr Portfolio digital und grenzenlos. Zielpublikum sind sowohl Bestatter (B2B) als auch Endkunden (B2C). Bestatter haben die Möglichkeit, auf der Plattform ihren eigenen Shop einzurichten und ganz auf die besonderen Bedürfnisse ihrer Kundschaft abzustimmen. Das digitale Werkzeug unterstützt sie dabei, ihren Einkauf zentral abzuwickeln, Bestattungen zu konfigurieren, zu realisieren, zu verwalten und abzurechnen. Vor allem aber können sie sich auf ihre Kernkompetenzen als Berater und Begleiter in einer sensiblen Situation konzentrieren. Endkunden wiederum können in Ruhe aus der Vielzahl der Angebote am Bestattungsmarkt auswählen, um einen respekt- und liebevollen Abschied zu gestalten.

Neben einem breiten Sortiment an Produkten und Services steht ein Formularbereich zur Verfügung, wo sich wesentliche Unterlagen wie Heirats- und Sterbeurkunden digital hinterlegen lassen. Die wichtigsten Dokumente für Verwaltungsvorgänge sind bereits vorbereitet, können gemeinsam mit den Urkunden an Standesämter, Krematorien oder Friedhofsverwaltungen versendet werden – digitale Administration (eGovernment) ganz praktisch. Convela sieht den „Funeral Marketplace" als Baustein, um die Abschieds- und Bestattungskultur zu optimieren und letztlich zu demokratisieren.

CATHRIN GÜNZEL

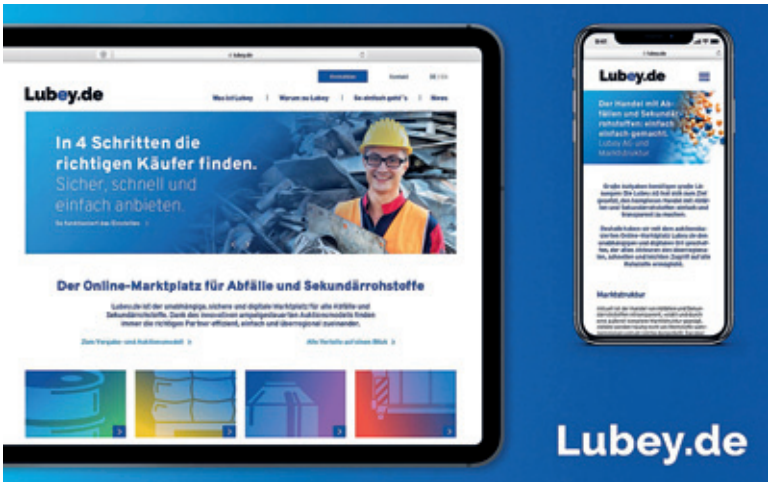
Platz 3: Mit Lubey.de zum „Müllionär": Unabhängiger Onlinemarktplatz für bessere Preise und mehr Recycling

Kontakt

Lubey AG
Marktplatz 18
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 97724960
www.lubey.ag

Müll effizienter verwerten? Durch Digitalisierung des Handels! Die Lubey AG aus Halle (Saale) hat den Onlinemarktplatz Lubey.de entwickelt, auf dem öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger und gewerbliche Abfallerzeuger ihre Abfälle vermarkten können. Ziel des Start-ups: alle Akteure der Kreislaufwirtschaft an einem Ort vereinen, den Handel von Abfällen und Sekundärrohstoffen transparent machen und Recycling stärken – damit künftig jeder „Müllionär" wird und einen Beitrag für die Umwelt leistet.

Abfälle werden oft nicht als Wertstoffe begriffen und deshalb nicht richtig recycelt. Unternehmen erhalten meist keinen angemessenen Preis für ihre Abfälle. Deshalb digitalisiert Lubey.de den Handel von Abfällen und sorgt für mehr Transparenz, stabile Preisstrukturen und einen fairen Handel, damit jeder Abfallerzeuger den passenden Abnehmer und zugleich immer den besten Preis für seine Stoffe findet – und jeder einen wichtigen Beitrag für nachhaltiges Recycling leisten kann.



Auf dem unabhängigen Onlinemarktplatz Lubey.de will die Lubey AG die Branche vernetzen, um effizient, sicher und einfach zu handeln.

In wenigen Schritten erstellen Abfallerzeuger standardisierte Vergaben und E-Auktionen, um ihre Abfälle zu handeln – und das kostenlos. Die registrierten Nutzer haben die Möglichkeit, präzise Bieteranforderungen für ihre Stoffe zu definieren, sodass nur geeignete Unternehmen den Abfall erwerben, um ihn dann fachgerecht zu verwerten.

Speziell für mittlere und große Unternehmen wird die Möglichkeit der elektronischen Vergabe angeboten. Diese Funktion steht ebenso für öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger zur Verfügung, die damit alle vergaberechtlichen Bedingungen erfüllen – einschließlich der Landesvergabegesetze. Die E-Vergabe erlaubt es den Nutzern, verschiedene Stoffklassen gleichzeitig zu vermarkten. Das aufwändige Erstellen der Vergabeunterlagen entfällt und Vergaben werden innerhalb weniger Minuten erstellt und national oder EU-weit veröffentlicht.

Für die Zukunft hat sich die Lubey AG große Ziele gesetzt und will mit ihrem digitalen Geschäftsmodell den Handel der Kreislaufwirtschaft von Halle aus flächendeckend revolutionieren – in Deutschland und darüber hinaus.

CATHRIN GÜNZEL

– Anzeige –

KATHI RAINER THIELE GMBH

Lust auf Kathi Backstubenduft

Mehr als 60 Backmischungen sind Teil des leckeren Kathi Kuchen Sortiments – genug, um über ein Jahr lang jeden Sonntag einen anderen Kuchen auf die Kaffeetafel zu zaubern. Ob man diesen jedoch selbst bäckt, im Backkurs vom Profi eine tolle Variation erlernt oder den fertigen Kuchen bei Kathi bestellt, ist dem Kunden neuerdings selbst überlassen!
Das hallesche Familienunternehmen Kathi ist seit 1951 Spezialist für das Backen. In der hauseigenen Eventbäckerei „Kathi's Backzauber" können Sie die Vielfalt der Kathi Backwelt selbst erleben und Hand anlegen. Von Tortendekorationskursen über Kindergeburtstage bis hin zu Teamevents, Plätzchenbäckereien und Weihnachtsfeiern – erfahrene Konditor- und Bäckermeister sorgen für unvergessliche Stunden. Nebenbei erlernen Sie wertvolle Tricks und Kniffe für zu Hause.
Die Alternative für reine Genießer: sich ganz auf den Spezialisten verlassen! Ob für den privaten Anlass oder eine Firmenfeier, bei Kathi können Sie zu jeder Gelegenheit die passende Leckerei frisch gebacken bestellen. Kleine Gebäcke für das Kuchenbuffet, eine Torte zum Geburtstag oder die herzhafte Pizza zum Mittagessen mit den Kollegen – sogar individuell gefertigte und mit dem Firmenlogo versehene Leckereien als kleine Aufmerksamkeit für die Geschäftspartner sind im Portfolio. Wer bei „Kathi's Backservice" bestellt, genießt in Manufakturarbeit gebackenen Kuchen aus Meisterhand.
Sie haben Lust auf Kathi Backstubenduft? Alle Informationen finden Sie unter www.kathi.de

Kathi Rainer Thiele GmbH
Berliner Straße 216 · 06116 Halle (Saale)
Telefon: 0345 570080



Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung: Im Gespräch mit Marco Langhof, Vorsitzender des Verbandes der IT- und Multimediaindustrie Sachsen-Anhalt

Kontakt

Teleport GmbH
MARCO LANGHOF
Breiteweg 147
39179 Barleben
Tel. 039203 2167-67
www.teleport.de

Lieber Herr Langhof, welche Chancen der Digitalisierung sehen Sie für die Wirtschaft, insbesondere im ländlichen Raum?
Digitalisierung selbst ist die größte – vielleicht sogar die einzige Chance für die Zukunftsfähigkeit unserer Unternehmen. Somit ist sie zwingend erforderlich. Ohne Digitalisierung können Unternehmen demnächst im Wettbewerb um die besten Produkte, die besten Märkte und die besten Köpfe nicht mehr bestehen.
Das Gute ist: Digitalisierung bietet heute jedem Unternehmen – ob groß oder klein, ob in der Stadt oder auf dem Land – die Chance, modernste Technologien zu nutzen, weltweit Märkte zu erobern und seine Leistungsfähigkeit immer weiter zu erhöhen. Dafür gibt es in allen Regionen bzw. in allen Wirtschaftsbereichen gute Beispiele. Man muss Digitalisierung aber eben auch anpacken und sich damit auseinandersetzen.

Wo ist hier die Politik gefordert, Stichwort Breitbandausbau oder Förderung?
Die Politik kann im Prinzip nur die Rahmenbedingungen gestalten, zum Beispiel die notwendigen Infrastrukturen oder sinnvolle Rechts- und Regulierungsrahmen schaffen. Was in den Unternehmen passiert, das liegt an uns Unternehmerinnen und Unternehmern.

Wie bewerten Sie denn den aktuellen Stand der Internetanbindung in Sachsen-Anhalt, auch im Vergleich zu anderen Bundesländern? Was läuft gut bzw. woran scheitert der zügige Ausbau aus Ihrer Sicht?
Ich denke, das größte Problem in Sachsen-Anhalt war, dass die Dynamik der technischen Entwicklung lange verkannt bzw. ignoriert wurde. Breitband hieß bis 2009 noch 1 Megabit/s, also 0,001 Gigabit/s. Heute werden Bandbreiten von 100 Megabit selbstverständlich nachgefragt, demnächst auch Gigabit-Geschwindigkeiten. Das bedeutet, dass sich der Bedarf innerhalb von zehn Jahren verhundertfacht hat. Es klingt merkwürdig, aber diese Entwicklung war technisch absolut vorhersehbar, nur wollte dies die Politik nicht hören; entsprechend kurzsichtig waren oft die politischen Entscheidungen. Im Ergebnis können sich viele Unternehmen immer noch nicht darauf verlassen, dass die Breitband-Rahmenbedingungen für die Digitalisierung ihres Unternehmens verlässlich zur Verfügung stehen.



Aktuell geschieht hier aber doch einiges …
Ja, inzwischen hat die Politik verstanden, dass die Nachfrage auch in der Zukunft immer weiter steigen wird. So wurde in der aktuellen Gigabit-Strategie des Landes das „Bandbreiten-Ziel" durch ein „Infrastruktur-Ziel" ersetzt. Das bedeutet Glasfaser statt Kupfer, 5G-Ausbau und Leerrohre, wo auch immer dies möglich ist. Leider besteht – wenn man so will – ein großer Investitionsstau im Breitbandausbau. Daher werden nun auch Baukapazitäten knapp und Bauzeiten verlängern sich. Was hier helfen könnte, wären beschleunigte Genehmigungsverfahren und vereinfachte Baunormen – das würde auch die Kosten senken.

Der Fachkräftemarkt für Softwareentwickler scheint leergefegt zu sein. Welche Möglichkeiten sehen Sie insbesondere für KMU, trotzdem an IT-Fachkräfte zu kommen?
Die Zauberformel für die Fachkräftegewinnung lautet „möglichst frühe Bindung". Also Schüler zu Praktika einladen, Azubis ausbilden (und übernehmen) sowie Studenten über duale Studiengänge bzw. Bachelor- und Masterarbeiten frühzeitig in das Unternehmen einbinden. Das gilt übrigens für jede Form von Fachkräften.
Im IT-Bereich müssen sich gerade kleine Unternehmen fragen, ob eigene Programmierer und IT-Leute überhaupt notwendig und nachhaltig zu beschäftigen sind. Hier rege ich eher die Zusammenarbeit mit professionellen IT-Unternehmen an, denn: Gut eingekauft ist oft besser als schlecht selbst gemacht.

DIE FRAGEN STELLTE
SOPHIE KÜHLING.

Digitale Agenda für das Land Sachsen-Anhalt: Regionale Digitalisierungszentren entstehen

Im Rahmen der „Digitalen Agenda für das Land Sachsen-Anhalt" fördert das Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung die Errichtung von regionalen Digitalisierungszentren als Leit- und Koordinierungsstellen der digitalen Transformation. Sie haben zur Aufgabe, verschiedene Initiativen unterschiedlichster Akteure zu bündeln und einen Beteiligungsprozess auf regionaler bzw. lokaler Ebene einzuleiten, um eine digitale Strategie für die Region zu erarbeiten. Bisher sind sieben regionale Digitalisierungszentren entstanden: Stadt Haldensleben, Stadt Merseburg, Altmarkkreis Salzwedel, Landkreis Jerichower Land, Landkreis Harz, Salzlandkreis, Verwaltungsgemeinde Hohe Börde.

Im April 2019 fand zudem ein erster Workshop zum Thema in Burg statt. Akteure und Digitalisierungsverantwortliche aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Zivilgesellschaft tauschten sich zu den Zielen, Strategien und Konzepten der Digitalisierungszentren sowie über fördernde und hemmende Faktoren bei der Digitalisierung aus.

An den Thementischen „Digitalisierung im Alltag", „Intelligente digitale Infrastrukturen", „Digitale Verwaltung und Politik", „Transparenz und Partizipation" sowie „Wertschöpfung und Innovation" wurden erste Ideen entwickelt, die weiter diskutiert werden sollen – zum Beispiel:

- ein digitales Ökosystem und Muster der Zusammenarbeit aller gesellschaftlichen Gruppen (OpenSpace, MakerSpace und Co-Working Areas)
- „Digitale Daseinsvorsorge" als neue rechtliche Grundlage
- Bereitstellung einfacher und alltäglicher Dienstkomponenten wie Authentifizierung und Payment
- Standardisierung von Diensten und Daten, zumindest von offenen Schnittstellen
- ein Mindestmaß an zuverlässig verfügbarer Infrastruktur, zumindest jedoch Verlässlichkeit für die Planung zukünftiger Verfügbarkeit von Infrastrukturen
- intelligente digitale Förderverfahren für intelligente Netze, um Synergien bei der Infrastrukturplanung zu nutzen

Kontakt

Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung
Referat „Digitale Agenda"
Ines Cieslok
Tel. 0391 5674213
www.digital.sachsen-anhalt.de

– Anzeige –

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

SCHWERPUNKTTHEMA SEPTEMBER 2019

BAUHAUSJUBILÄUM 2019: SCHUB FÜR DAS LANDESIMAGE

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

Telefon-Hotline für weitere Infos 03 61/5 66 81 94
Anzeigenschluss: 13. August 2019



Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung

Kontakt

Medizinische Fakultät
Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg
Dorothea-Erxleben-Lernzentrum
Magdeburger Straße 12
06112 Halle (Saale)
Tel. 0345 5575440

Auch in der Gesundheitsversorgung und -forschung hält die Digitalisierung Einzug. Besonders für die ambulante Pflege bietet sie ein großes wirtschaftliches und gesellschaftliches Entwicklungspotenzial. Um dieses zu fördern, Ressourcen und Kompetenzen aus verschiedenen Branchen zusammenzuführen und darüber neue Impulse zu geben, hat sich die „Translationsregion für digitalisierte Gesundheitsversorgung" (TDG) gegründet – ein von der Medizinischen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle koordiniertes Bündnis aus derzeit rund 70 Akteuren, die vorwiegend im Süden Sachsen-Anhalts angesiedelt sind. Es ist offen für Unternehmen, die im Kontext ambulanter Pflege oder häuslicher Versorgung tätig sind sowie für Firmen und Start-ups aus der IT, der Kreativwirtschaft oder anderen Branchen, die Interesse an innovativen Entwicklungen haben und/oder über Kompetenzen verfügen, den Innovationsbedarf in marktaugliche Produkte und Dienstleistungen zu überführen.

„WIR! – Wandel durch Innovation in der Region"

Das TDG-Bündnis wurde im Rahmen des Förderwettbewerbs „WIR! – Wandel durch Innovation in der Region" vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ausgewählt und erhält nun für fünf Jahre bis zu 15 Mio. Euro Förderung. Langfristig soll die TDG als international wahrgenommener, finanziell unabhängiger Innovations- und Start-up-Motor für die digitalisierte Gesundheitsversorgung etabliert werden. Komplementär zum Bündnis soll ein Innovationszentrum entstehen, das die technische Infrastruktur, Experimentier-, Schulungs- und Erlebnisräume unter einem Dach bündelt.

„Wir engagieren uns in der TDG, weil die digitale medizinische Versorgung in Stadt und Land ein in der alternden Gesellschaft zentraler Baustein sein wird, den wir gerne mitgestalten."
Andreas Luther, Vorstandsvorsitzender
der Halle-Neustädter Wohnungsgenossenschaft e.G.

„Marktzugang und partizipative Entwicklung mit den späteren Nutzern wie pflegenden Angehörigen und Pflegefachpersonal bieten für uns als Start-up große Potenziale für wirtschaftlichen Erfolg."
Gordon Böhme, Gründer und Geschäftsführer von Glancr

Konkret fokussiert die TDG auf drei komplementäre Innovationsbereiche:

1. Digitale wohnortnahe Versorgungskonzepte,
2. Teilhabeförderliche digitalisierte Wohnformen bei Pflegebedürftigkeit,
3. Digitale Qualifizierungskonzepte für Fachkräfte und Angehörige

Innerhalb dieser Bereiche sollen digital-assistierte Produkte und Dienstleistungen zur Unterstützung von Pflegefachpersonal, Haus- und Fachärzten, pflegender Angehöriger und Betroffenen sowie anderen ambulanten Dienstleistern in der Region erforscht, entwickelt und erprobt werden.

Ansprechpartner und weitere Informationen finden Interessierte unter https://inno-tdg.de/buendnispartner oder über Twitter: @inno_tdg.

Wir sind für Sie da!

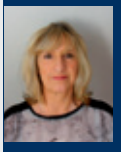
Die Experten für Ihren Werbeauftritt

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

– Anzeige –



Mit attraktiven Konditionen - jetzt für den Audi A4.

Profitieren Sie nur für kurze Zeit von unserem erstklassigen Angebot.

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden[1]:
z. B. Audi A4 Avant 35 TFSI, S tronic, 7-stufig*.

* Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 7,1; außerorts 4,7; kombiniert 5,6; CO_2-Emissionen g/km: kombiniert 127; Effizienzklasse A. Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO_2-Emissionen sowie Effizienzklassen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Lackierung: Brillantschwarz, Audi connect, Navi & Infotainment, Sitzheizung vorn, Geschwindigkeitsregelanlage, Klimaautomatik, LED-Heckleuchten uvm., inkl. Inspektion und Verschleiß

Monatliche Leasingrate
€ 329,–
Alle Werte zzgl. MwSt.

Leistung:	110 kW (150 PS)	Vertragslaufzeit:	48 Monate
Sonderzahlung:	€ 0,–	Monatliche Leasingrate:	€ 329,–
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km		

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Überführungskosten werden separat berechnet.

[1] 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 Genossenschaft aktiv sind.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

AUTO HAUS **HEISE**

Autohaus Heise GmbH, Heidestraße 75, 06842 Dessau-Roßlau, Tel.: 03 40 / 87 01-0, info@autohaus-heise.de, www.audi-heise.de

Wie Unternehmen Maschinelles Lernen und Künstliche Intelligenz nutzen können

Kontakt



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

Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen (ML) sind vielzitierte Schlagworte – doch worum geht es dabei genau und vor allem: Wie können Unternehmen KI sinnvoll einsetzen, wo liegen mögliche Anwendungsgebiete? Dies erläuterte Korinna Bade, Professorin für Informationsmanagement an der Hochschule Anhalt, im Rahmen des jüngsten IHK-Firmenbesuchsprogramms bei der Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH in Halle (Saale).



„Maschinelles Lernen beinhaltet das Erkennen von Mustern in vorliegenden Datenbeständen. Dadurch sollen IT-Systeme in die Lage versetzt werden, eigenständig Lösungen für Probleme zu finden", umreißt Bade. Damit ließen sich beispielsweise Vorhersagen treffen sowie Prozesse automatisiert an sich verändernde Gegebenheiten anpassen und optimieren. Ziel des Maschinellen Lernens sei es, Wissen aus Erfahrung zu generieren – und zwar auf IT-Basis. Anders ausgedrückt: Ein virtuelles Modell, das einen bestimmten, technisch oder strategisch für das Unternehmen wichtigen Zusammenhang abbildet, lernt mittels eines Lernalgorithmus aus vorliegenden Daten, indem es dahinterliegende Muster erkennt. Dabei gelte „Je mehr (gute) Daten, desto besser".



Das jüngste von der IHK organisierte Mitteldeutsche Firmenbesuchsprogramm fand bei der Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH statt. Indalyz-Geschäftsführer Prof. Dr. Michael Schulz (r.) tauschte sich mit den Teilnehmern, hier im Bild der selbstständige „Digital Business Innovator" Peter Huss (l.) aus Leipzig, aus.

Beispiel Prozess- und Anlagenzustands-überwachung

Maschinelles Lernen sei daher insbesondere für die Prozess- und Anlagenzustandsüberwachung geeignet, wo ja per se riesige (Sensor-)Datenmengen anfielen. Werden diese mittels ML zu relevanten Informationen verdichtet, lässt sich beispielsweise eine präventiv-prädiktive Wartung der Anlage etablieren, das heißt: Es gibt eine Alarmmeldung und einen Wartungshinweis, bevor es zu einem wesentlich folgenreicheren Stillstand und (Produktions-)Ausfall der Anlage kommt.

„ML ist ebenso für Prozess-, Logistik- und Energieoptimierung von Nutzen", nennt Prof. Korinna Bade ein weiteres Einsatzgebiet. Last but not least: Mittels ML ließen sich auch im Kundenmanagement substanziell(er)e Vorhersagen treffen: Wer droht zu kündigen, oder: Was dürfte Kunde X als nächstes kaufen? Dies erlaube inhaltlich und preislich maßgenau zugeschnittene Angebote mit optimaler Gewinnmarge. Exemplarisch dafür seien die Empfehlungen „Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, kauften auch auch ...".

Maschinelles Lernen in der konkreten Anwendung: Beispiel der Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH

Die Indalyz Monitoring & Prognostics GmbH, ausgezeichnet beim Hugo-Junkers-Preis 2017, entwickelt ML-Software zur Prozess- und Zustandsüberwachung sowie Anlagensteuerung unter anderem in der Wind- und Wasserkraft. Für einen Windpark mit 20 Windenergieanlagen kreierte Indalyz eine IT-Lösung zur Remote- und Direktüberwachung. Basierend auf Maschinellem Lernen wurde eine zuverlässige Vorhersage etwaiger Schäden am Planetengetriebe, dem Herzstück einer Windenergieanlage, ermöglicht. Dadurch ließen sich, soweit vorhersehbar, die Anlage-Crashs und damit Produktionsverluste reduzieren. Auch die Wartungskosten sanken, da nicht mehr nach festen Zeitintervallen (und damit teils unnötigerweise), sondern nur bei durch die Überwachungssoftware erkannter tatsächlicher Notwendigkeit inspiziert und instandgehalten wurde. Bezogen auf eine 20-jährige Betriebsdauer werden die Gesamtkosten für den genannten Windpark dank Einsatz der ML-Technologie von 30,8 Millionen auf 23,9 Millionen Euro herabgesenkt, rechnet Indalyz-Geschäftsführer Prof. Michael Schulz vor.

ANDREAS LÖFFLER

Förderprogramm „Sachsen-Anhalt DIGITAL Innovation“:

Höhere Fördermittel für Digitalisierungsprojekte

Das Land Sachsen-Anhalt fördert mit Unterstützung des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) kleine und mittlere Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung investiver Digitalisierungsprojekte. Das Anfang November 2018 gestartete Förderprogramm „DIGITAL Innovation“ wird nun deutlich aufgestockt: Aufgrund der großen Nachfrage stellt das Wirtschaftsministerium bis 2021 zusätzlich 20 Millionen Euro bereit – dies entspricht rund 540 zusätzlichen Vorhaben.

Fördergegenstand

Förderung von:

- Entwicklung von neuen, innovativen digitalen Produkten und Produktionsprozessen, Geschäftsmodellen und Geschäftsabläufen
- digitale Marketing- und Vertriebsstrategien
- Einrichtung und Erhöhung der IT-Sicherheit
- Ausgaben für Personal, das im Rahmen des Projektes zusätzlich eingestellt wird, sowie Sachkosten, Leistungen Dritter und Investitionen

Voraussetzung

- Durchführung des Vorhabens in einer oder mehreren Betriebsstätten in Sachsen-Anhalt
- Einsatz aktueller oder zukunftsweisender, bisher im Unternehmen nicht eingesetzter Technologien
- für urheberrechtlich geschützte Teile des Projektes lückenloser Nachweis des Erwerbs oder der Berechtigung zur Verwendung

Antragsberechtigung

kleine und mittlere Unternehmen gemäß KMU-Definition der EU mit Sitz oder Betriebsstätte in Sachsen-Anhalt.

Förderquote/Förderhöchstsumme

- Anteilsfinanzierung in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses
- bis zu 70 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben, max. jedoch 70.000 Euro
- Bagatellgrenze 3.000 Euro
- die Förderung der Ausgaben für Personal, das im Rahmen des Projektes zusätzlich eingestellt wird, erfolgt auf Grundlage von Pauschalbeträgen

Zusatzinformation

- der Innovationsgehalt eines Vorhabens definiert sich über den Einsatz aktueller, zukunftsweisender Technologien, die im Unternehmen bisher nicht eingesetzt werden
- Projektlaufzeit von max. 12 Monaten
- auf Anfrage Nachweis der für die geförderte Tätigkeit erforderlichen Qualifikationen oder Berufserfahrung

Weiterführende Informationen

Antragstellung vor Beginn der Maßnahme bei der Investitionsbank Sachsen-Anhalt, Domplatz 12, 39104 Magdeburg, www.ib-sachsen-anhalt.de/Unternehmen

Kontakt: Dr. Sophie Kühling, Telefon: 0345 2126-265, E-Mail: skuehling@halle.ihk.de

Förderprogramm „go-digital“: Geschäftsprozesse im Handel digitalisieren

Die Digitalisierung sämtlicher Geschäftsprozesse stellt viele Händler vor große Herausforderungen. Gerade kleinen Unternehmen fehlt dabei häufig nicht nur das Wissen um die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten und Lösungen, sondern auch die Ressourcen, sich damit zu beschäftigen und die Digitalisierung voranzutreiben. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) fördert diese Unternehmen daher gezielt mit dem Förderprogramm „go-digital“:

Beratungsfirmen unterstützen

Autorisierte Beratungsfirmen unterstützen dabei durch Beratungsleistungen und helfen, die empfohlenen Maßnahmen umzusetzen – seien es die Einführung digitaler Prozesse, die Herstellung von digitaler Sichtbarkeit, der Aufbau eines Webshops oder die Verbesserung der Informationssicherheit. Um die Unternehmen in bürokratischen Erfordernissen zu entlasten, übernehmen die Beratungsfirmen auch die Antragstellung für die Förderung, die Abrechnung sowie die Verwendungsnachweisprüfung.

Für welche Bereiche gibt es eine Förderung:

- Digitale Geschäftsprozesse
- Digitale Markterschließung
- IT-Sicherheit

Was wird gefördert:

- Beratungsleistungen im Umfang von bis zu 30 Personentagen
- Installation und Inbetriebnahme individueller Software-Lösungen
- notwendige Anpassungen von Standardsoftware an unternehmensspezifische elektronische Geschäftsprozesse
- Nicht gefördert wird die Anschaffung von Hardware oder Standardsoftware

Wer wird gefördert:

- Kleine und mittlere Unternehmen (unter 100 Mitarbeiter und maximal 20 Mio. Euro Umsatz) mit Betriebsstätte oder Niederlassung in Deutschland

Auf der Website des BMWi finden interessierte Unternehmen weitere Informationen zum Förderprogramm: www.innovationberatung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/go-digital/go-digital.html

Kontakt



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

Praxistipps zur Digitalisierung im Einzelhandel

Die IHK bietet auf ihrer Website zahlreiche Hinweise und Tipps, wie Händler ihr Geschäft digitalisieren können. Unter www.halle.ihk.de | 3848278 stehen Checklisten und Leitfäden bereit.

Sicher im Netz: Linksammlung für Unternehmen

Informationen und Leitfäden zu Datensicherheit, Kriterienkatalog IT-Sicherheit, IT-Dienstleistungen …

Industrie- und Handelskammer: www.ihk.de

… und zu sichere Industrie 4.0, BIM, Förderprogramme:

IHK Halle-Dessau: www.halle.ihk.de | Innovation und Umwelt | Wirtschaft digital

Informationen zu praktikablen und sinnvollen Lösungswegen, Kompetenzen:

Cluster IT Mitteldeutschland e. V.: www.it-mitteldeutschland.de

Informationsflyer und Praxisbeispiele zu IT-Sicherheit in der Produktion, sichere Nutzung mobiler Endgeräte, sichere Passwörter, Datensicherung:

Mittelstand 4.0 Agentur Prozesse: www.prozesse-mittelstand.digital | Downloads

Informationen, Workshops, mobile Sprechstunde:

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum – Magdeburg „vernetzt wachsen": www.vernetzt-wachsen.de

Informationsveranstaltungen, Partnersuche, Praxisbeispiele:

Partnernetzwerk Wirtschaft 4.0: www.lsa-partnernetzwerk.de

Zertifizierungen und Anerkennung, Anleitungen IT-Grundschutz, IT-Sicherheit in den Bereichen Fabrikautomation und Prozesssteuerung, IT-Sicherheitsgesetz und aktuelle Bedrohungslagen:

Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik: www.bsi.bund.de

Informationen zur Cyber-Sicherheitslage sowie Handlungsempfehlungen für registrierte Teilnehmer:

Allianz für Cyber-Sicherheit: www.allianz-fuer-cybersicherheit.de

Sicherheitsnavigator (Webseitencheck, IT-Sicherheitscheck, Anti-Pishing-Training):

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: www.it-sicherheit-in-der-wirtschaft.de

Konkrete Hilfestellungen sowie Mitmach- und Lernangebote:

Deutschland sicher im Netz e. V. (DsiN): www.sicher-im-netz.de

Kontakt



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

Wichtige Adressen im Notfall

Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik
Cyber-Sicherheit für die Wirtschaft
Godesberger Allee 185–189
53175 Bonn
Telefon: 0228 99 9582-6254
E-Mail: frauke.greven@bsi.bund.de

Geschäftsstelle Allianz für Cyber-Sicherheit: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik
Godesberger Allee 185–189
53175 Bonn
Telefon: 0800 2741000
E-Mail: info@cyber-allianz.de
De-Mail: geschaeftsstelle-acs@bsi-bund.de-mail.de

Bundesamt für Verfassungsschutz
Dienststelle Köln:
Merianstraße 100 · 50765 Köln

Dienststelle Berlin:
Am Treptower Park 5–8 · 12435 Berlin

Telefon: 0221/792-0
E-Mail: wirtschaftsschutz@bfv.bund.de

WIR MACHEN SIE BEKANNT!



Prüfer Medienmarketing ist ein Fachverlag für Wirtschaftsmedien – besonders für die Zeitschriften der Industrie- und Handelskammern. Wir bieten Ihnen kompetente und umfassende Beratung aus erster Hand. Außerdem sind wir Mediaspezialisten. Von der einfachen Anzeigenschaltung bis hin zu strategisch ausgearbeiteten Mediaplänen für sämtliche, am Markt befindliche Publikationen.





















Sie wollen für Ihr Unternehmen werben?

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Telefon: 0361/5668195 · Mail: ihk-zeitschrift@pruefer.com



PRÜFER MEDIEN MARKETING
VERLAG MEDIA-AGENTUR
Endriß & Rosenberger GmbH

Der Branchenreport

28 *Dienstleistungen*
30 *Handel*
30 *Tourismus- und Gastgewerbe*

Dienstleistungen

Kunden digital ansprechen: einfach, kostengünstig und rechtssicher

Die DSGVO hat die Anforderungen an den Datenschutz erheblich erhöht. Wie vor diesem Hintergrund Kunden digital korrekt angesprochen werden können und E-Mail-Marketing einfach, rechtssicher und kostengünstig funktioniert – darüber informierten zwei Experten beim IHK-Branchentreff für wirtschaftsnahe Dienstleister in Halle (Saale).

Über Datenerhebung belehren

Ein zentrales Element bei der Kundenansprache ist die eigene Website, betonte der auf Internetrecht spezialisierte hallesche Rechtsanwalt Matthias J. Maurer. Damit die Unternehmenshomepage größtmögliche Rechts- und damit Abmahnsicherheit aufweist, seien zahlreiche Aspekte zu beachten, vor allem die korrekte Angabe von Impressum, AGB, Linkhaftungsverweis und Urheberrechten (Fotos!). „Allergrößte Wichtigkeit besitzen zudem die Informationen zum Datenschutz – etwa die Belehrung über die Datenerhebung durch den Betrieb der Homepage, Stichwort Cookies: Ideal ist, wenn diesbezüglich direkt ein Fenster aufploppt, welches das OK fürs weitere Fortfahren einholt."

Zum Thema Unternehmensprofil (= Fanpage) auf Facebook riet Maurer. „Lassen Sie die Seite derzeit am Netz, aber integrieren Sie dort eine separate Datenschutzbelehrung – genauso, wie Sie auf Ihrer Homepage auf die Nutzung von Facebook, Google Analytics & Co. verweisen." (Ein Beispiel ist unter www.wbs-law.de zu finden.)



Keine ungefragten E-Mails

Eine definitive Absage erteilte Maurer der (ungefragten) Kundenansprache per E-Mail: „Sie dürfen keinerlei E-Mail-Werbung ohne die vorherige ausdrückliche Einwilligung des Adressaten versenden", warnte er.
Wie sich diese „Klippe" überwinden und erfolgbringendes E-Mail-Marketing realisieren lässt, verdeutlichte anschließend Experte Sascha Greiner, freier E-Mail-Marketingberater aus Köthen. „Einen gängigen Weg, sich ebendiese Einwilligung erteilen zu lassen, stellt das ‚Double-Opt-in'-Verfahren dar. Der Interessent meldet sich mit seiner E-Mail-Adresse beispielsweise für einen Newsletter an und bestätigt dies ausdrücklich durch Klicken eines ihm daraufhin zugemailten Links."

Kreative Wege beschreiten

E-Mail-Adressen zu kaufen sei allein schon deswegen komplett nutzlos. Um potenzielle Interessenten zu gewinnen und diese zur Anmeldung (= Einwilligung) zu motivieren, solle man kreative

Kontakt



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

Matthias J. Maurer
Rechtsanwalt für neue Medien und Internetrecht
Kanzlei Maurer & Wünsch
Bernburger Straße 7
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 3881502,
info@tentas.de

Wege beschreiten. „Zum Beispiel können Sie die Einladung zum Opt-in mit der Gewährung eines bestimmten Rabatts oder Vorteils verknüpfen", so Greiner. Ein eleganter Weg hinsichtlich jener Bestandskunden, die der Datennutzung für Marketingzwecke noch nicht ausdrücklich zugestimmt hätten, sei ein „Stimmen Ihre Daten noch?"-Brief. „Auf dem vorgedruckten Antwortschreiben können Sie sich optional auch gleich das Einverständnis für Werbemails erklären lassen."

Greiner wies zudem darauf hin, dass jede E-Mail mehrere SPAM-Checks durchläuft. Aus diesem Grund sei es wichtig, keine SPAM-Punkte zu sammeln. „Achten Sie also etwa darauf, keine zu grellen Farben zu verwenden und die Dateianhänge auf ein Minimum zu beschränken. Machen Sie Anhänge, wie Flyer, Produktblätter oder Ähnliches lieber über einen ‚Link-Klick' abrufbar – da haben Sie auch gleich ein Feedback, ob respektive welche Inhalte besonders interessieren." (Ob Ihre E-Mail SPAM-Punkte sammelt, können Sie beispielsweise gratis unter www.mail-tester.com testen.)

Massenmails: Profitools nutzen!

Ein weiterer Tipp des Experten lautet: Keine direkte Werbung in Mails, die dem bloßen Rechnungsversand oder dergleichen dienen. „Das einzige, was Sie dort machen können – und auch sollten! – ist Branding: Schreiben Sie zum Beispiel unter Ihre Kontaktdaten noch einen Satz zu Ihrem Markenkern".
Für den Newsletterversand rät Sascha Greiner dringend professionelle (Massen-)Mail-Dienstleister zu nutzen. „Mit derlei Profitools meistern Sie einfacher ‚SPAM-hürden' und vermeiden fehlerhafte Darstellungen. Zudem können einige gute Tools automatisiert sicherstellen, dass der gewünschte Inhalt den Empfänger zum optimalen Zeitpunkt erreicht." Bis 1.000 Mailempfänger seien einige solcher Dienste sogar gratis; und selbst bei größeren Volumina bewege man sich pro Mail höchstens im Centbereich. ANDREAS LÖFFLER

Kontakt

Sascha Greiner
Freier E-Mail-Marketingberater
Buttermarkt 3–4
06366 Köthen
Tel. 0151 55210516
sascha@sasino.de

„Richtiges E-Mail-Marketing trotz Datenschutz & Co." am 26. September 2019 in Halle (Saale)

Am 26. September 2019 bietet die IHK von 9 bis 12 Uhr in ihrem Tagungszentrum, Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale) eine Folgeveranstaltung zum Thema an. Mehr Informationen und Anmeldung unter www.halle.ihk.de | 157114050

– Anzeige –

Einkauf 4.0: Intelligente Beschaffungslösungen für C-Teile, PSA und Zerspanungsartikel

Keine Insellösung sondern von Anfang bis zum Ende abgestimmt. Prüßner hilft Kosten zu sparen – nicht nur bei den Produktpreisen, **sondern vor allem in den Prozessen**. Denn da lohnt es sich richtig.



prüßner® Effizient einkaufen!

Vereinbaren Sie einen Termin für eine Live Demonstration:
☎ **03473/9134-112** oder per E-Mail **toolbox@werkzeug-pruessner.de**
Unverbindlich. Kostenlos.
www.werkzeug-pruessner.de

Handel

„Wem gehört der Kunde von morgen?" – IHK-HandelsForum am 22. August 2019 in Magdeburg

Kontakt

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

Wie sich das Verhalten von Kunden verändert und wie der Handel darauf reagieren kann, darüber informieren die IHKn Magdeburg und Halle-Dessau mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft im Rahmen des „IHK-HandelsForums" am 22. August 2019 in der IHK Magdeburg.

Neben konkreten Tipps und Praxisbeispielen besteht die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch. Nähere Informationen zur Veranstaltung erhalten Interessierte bei Daniel Loeschke; Anmeldungen sind möglich unter www.magdeburg.ihk.de 171125754.

Tourismus

Bauhausreihe: Auf Feiningers Spuren durch Halle (Saale)

Kontakt



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

„Halle is the most delightful town!" Diesen freudigen Ausruf sandte kein Geringerer als der berühmte Bauhaus-Meister Lyonel Feininger (1871–1956) am 21. Mai 1929, nur wenige Tage nach seiner Ankunft in Halle, an seine Frau Julia nach Dessau. Alois J. Schardt, Direktor des halleschen Kunstmuseums in der Moritzburg, hatte bereits 1928, nach einer durch ihn in der Kapelle der Neuen Residenz organisierten Feininger-Ausstellung, zwei Bilder des Malers erworben. Nun wollte er den Künstler im Auftrag des Bürgermeisters gewinnen, eine Ansicht der Saalestadt zu malen, die als Geschenk für das Oberpräsidium in Magdeburg bestimmt war. Die Aussicht auf ein Atelier im obersten Geschoss des Torturmes der Moritzburg lockte Feininger nach Halle. Mit großer Entdeckerfreude erkundete er mit Skizzenbuch und Fotoapparat die Strukturen der Stadt und verschaffte sich damit die Grundlage für die zwischen 1929 und 1931 entstandenen elf Gemälde. Daneben hat er auch zahlreiche Fotografien und Zeichnungen angefertigt. Drei der elf Gemälde sind heute in der Sammlungspräsentation „Wege der Moderne" des Kunstmuseums Moritzburg Halle (Saale) ausgestellt.



Halle erleben mit der Feininger-App

Der individuell nutzbare Audiorundgang – ein akustisches und visuelles Informationssystem in englischer und deutscher Sprache – bietet Gelegenheit, entlang einer attraktiven Altstadtroute die historischen Perspektiven der elf Feininger-Gemälde in der heutigen Stadt einzunehmen. Er informiert über den Künstler und dessen Leben und Schaffen in Halle – besonders mit Blick auf die Zeit der Moderne in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Darüber hinaus erfahren die Nutzer Hintergründe zur Stadtgeschichte. Neben Informationsstelen an markanten Stellen im Stadtgebiet bietet eine Begleitbroschüre ergänzende Informationen.
Der Audiowalk Lyonel Feininger ist ein Gemeinschaftsprojekt des Kunstmuseums Moritzburg Halle (Saale) zusammen mit Studierenden des Masterstudienganges Angewandte Medien- und Kulturwissenschaften der Hochschule Merseburg, der Stadtmarketing Halle (Saale) GmbH sowie dem Verein Freunde und Förderer des Kunstmuseums Moritzburg Halle (Saale).

39 Bauwerke entdecken

Mitte Juni 2019 haben Landeswirtschaftsminister Prof. Dr. Armin Willingmann und Magdeburgs Oberbürgermeister Dr. Lutz Trümper die ersten Schilder für das landesweite touristische Netzwerk „Bauhaus Dessau und die Moderne in Sachsen-Anhalt" eingeweiht. Das Netzwerk verbindet die bedeutenden Bauhaus-Stätten in Dessau-Roßlau mit weiteren prägenden Orten aus der Zeit der Moderne, etwa in Magdeburg, Halle (Saale), Aschersleben oder Sangerhausen. Ziel ist es, Besucher der UNESCO-Welterbestätten in Dessau-Roßlau für eben diese Orte zu begeistern und die Aufenthaltsdauer im Land zu erhöhen. Zukünftig werden insgesamt 39 Bauwerke durch Informationsstelen und -tafeln ergänzt. Den Auftakt bildete das Stadthallen-Areal in Magdeburg als eines der wichtigsten Ensembles der Moderne in Deutschland. Dort informiert seit Mitte Juni im Albinmüller-Turm zudem eine Ausstellung über die Moderne in Magdeburg und in Sachsen-Anhalt. Mehr unter www.bauhaus-entdecken.de

Der Regionalreport



Wittenberg

Dank guter Vorbereitung nach Auslandsaufenthalt wieder beruflich in der Heimat Fuß gefasst

Wie es gelingen kann, als Rückkehrer aus dem Ausland wieder in Deutschland, genauer in Sachsen-Anhalt, Fuß zu fassen, zeigt der Werdegang von Christoph Pötzsch. Seit gut einem Jahr ist er Pächter der neugebauten Sprint-Tankstelle mit Autowaschanlage und Imbiss in Jessen an der Elster und damit Chef von zehn Mitarbeitern. Dass das Geschäft von Anfang an gut läuft, ist vor allem auf die intensive Vorbereitung des Jungunternehmers und die Unterstützung seiner Familie zurückzuführen.

Kontakt

Sprint-Tankstelle
Christoph Pötzsch
Rehainer Straße 15
06917 Jessen (Elster)
Tel. 03537 2008519

Erfahrungen im Ausland gesammelt

Bereits in jungen Jahren hatte Christoph Pötzsch ein Praktikum an der Tankstelle seines Vaters, ebenfalls in Jessen, absolviert. Schon damals war sein Ziel, selbst einmal eine Tankstelle zu leiten. Doch der in Plossig bei Annaburg geborene Pötzsch lernte zuerst den Beruf des Fleischers. Im Rahmen seines Wehrdienstes arbeitete er als Koch, machte anschließend 2002 in Dubai ein mehrmonatiges Praktikum. Das gefiel ihm so gut, dass er in Düsseldorf eine dreijährige Ausbildung zum Koch absolvierte und in den Folgejahren durch die Welt reiste. In renommierten Hotels in Neuseeland, Kuwait, Thailand, China und Curaçao hat er Gäste aus aller Welt bekocht und einen größeren Mitarbeiterstab geleitet.



Der aus dem Ausland in die Heimat zurückgekehrte Christoph Pötzsch ist seit April 2018 Pächter einer Tankstelle in Jessen.

In Tankstellengeschäft eingearbeitet

Doch ewig durch die Welt tingeln wollte der heute 38-Jährige nicht. Schon vor seiner endgültigen Rückkehr war Pötzsch 2016 fast ein Jahr an der Tankstelle des Vaters tätig und hat sich in alle Bereiche des Tagesgeschäfts eingearbeitet – vom Kundenmanagement über die Schichtleitung bis zu Bestellungen beim Groß- und Einzelhandel. Auch wie Werbekampagnen umzusetzen sind, hat er sich angeeignet. Auf dieses Wissen kann der Unternehmer nun zurückgreifen und dieses mit seinen internationalen Kenntnissen verbinden.

Vater unterstützte mit Kontakten

Während seiner Arbeit im Ausland konnte Pötzsch finanzielle Rücklagen bilden, die ihm beim Start in Deutschland halfen. Auch die Familie unterstützte ihn. Sein Vater Wilfried, inzwischen Rentner, hat die guten Kontakte aus seiner eigenen 24-jährigen Tankstellenleitung eingebracht. Auf die Ratschläge des Vaters kann und will der neue Chef nicht verzichten. Entscheidungen trifft er jedoch alleine.

Bürokratische Hürden

Im Januar 2018 kehrte Pötzsch nach Jessen zurück, im April 2018 eröffnete die Tankstelle. Eine der größeren Hürden, wieder in Deutschland Fuß zu fassen, war es, Anmeldefristen einzuhalten. In der Karibik aufzuhören und sich am Folgetag in Deutschland pünktlich beim Jobcenter vorzustellen, funktioniert eben nur theoretisch. So musste Pötzsch sich nach seiner Rückkehr erst einmal arbeitssuchend melden, um wieder krankenversichert zu sein. Und es galt den Zeitraum bis zur Eröffnung der Tankstelle zu überbrücken.

Eigene Ideen entwickelt

Wichtig war dem Jungunternehmer von Beginn an, die gesamte Kundschaft im Blick zu haben – nicht nur den tankenden PKW-Fahrer, der Kleinigkeiten aus dem Shop kauft. So finden Trucker bei ihm neben der Schnellbetankung sowie einigen Stellplätzen auch eine Dusche. Und Pötzsch hat auf seinen Wunsch in das Tankstellengebäude eine kleine Küche für den 85 Quadratmeter großen Restaurantbereich einbauen lassen. Hier können nicht nur Autofahrer die frisch zubereiteten Gerichte genießen. Inzwischen kommt auch mancher Hungrige aus der Umgebung vorbei, der nicht tankt. Denn der Chef kocht selbst. Dabei baut er auf seine langjährige internationale Erfahrung und so stehen schon mal Thai-Curry oder andere exotische Gerichte auf der Speisekarte, die künftig auch bei WhatsApp einsehbar sein wird.

Pächter von Konzept überzeugt

Bereits ein Jahr nach der Eröffnung hat Pötzsch mit seinem Konzept auch die Verpächter überzeugt. Die Anlage wird um Selbstbedienungs-Waschboxen erweitert, auch für Großfahrzeuge. Zudem ist eine neue Entlüftung für den Innenraum des Shops notwendig, die Küche war für eine solche Auslastung eigentlich nicht konzipiert. Trotz mancher bürokratischer Hürden, für die die Familie einen langen Atem brauchte, ist Christoph Pötzsch zufrieden. „Es war die richtige Entscheidung zurückzukommen", sagt er.

KARINA BLÜTHGEN

Halle

Mit Geschäftsidee Nerv der Zeit getroffen



Geschäftsführer Lars Losse präsentiert Teile aus der Kollektion des Modelabels GreenBomb.

Unter dem Dach der Textildruck Europa GmbH haben Lars Losse und Holger Wach 2017 die Firma Ethifashion GmbH gegründet, um ihr Modelabel GreenBomb weiter zu entwickeln. Es ist auf den Einsatz nachhaltiger Materialien und zertifizierter Herstellungsprozesse ausgerichtet – und trifft damit den Nerv der Zeit. 160 Modeeinzelhändler in Europa setzen inzwischen schon auf die „Biomode" des halleschen Start-ups.

Kontakt

Ethifashion GmbH
Grenzstraße 15
06112 Halle (Saale)
Tel. 0345 7702050
www.greenbomb.de

Ins kalte Wasser gesprungen

Die Geschäftsführer mögen Mode und hatten schon immer mit Textilien zu tun. Der eine, Lars Losse, ist mit der von seinem Vater 1966 in Halle gegründeten Textildruckerei aufgewachsen und hat sie nach der Wende zusammen mit seiner Mutter weiterentwickelt; seit 2014 firmiert das Unternehmen als Textildruck Europa GmbH. Der andere, Holger Wach, ist studierter Designer und entwirft Kollektionen für verschiedene Modemarken. Und beide sind miteinander befreundet. „Wir kamen ins Spinnen: Was könnte man tun? Der ökologische Gedanke spielte eine große Rolle", erzählt Losse. So entstand die Idee, ein eigenes, nachhaltiges Modelabel zu gründen. Dabei seien sie ins kalte Wasser gesprungen: „Vor fünf Jahren haben wir mit klassischen T-Shirts angefangen und hatten gerade mal einen Partner, der unseren Ansprüchen genügte", so Losse.

Passende Partner finden

Denn das war die größte Herausforderung für das Start-up: die richtigen Partner zu finden, die schadstofffrei und umweltschonend produzieren und ihren Mitarbeitern faire Bedingungen bieten – angefangen vom Biobaumwoll-Anbauer über den Garn- und Stoffhersteller bis zu den großen Nähereien. Nach jahrelanger Suche arbeitet die Firma jetzt mit Fair Wear-zertifizierten Partnern in der Türkei und der Ukraine zusammen. Hier werden die Textilien als Rohware zugeschnitten und zusammengenäht. Als fertiges Kleidungsstück kommen sie nach Halle, werden bedruckt und veredelt. Der Verbraucher kann die Herstellung von Anfang bis Ende nachvollziehen.

Kundenwünsche erspüren

Bis zu 250 verschiedene Teile entwirft und fertigt das Unternehmen heute pro Saison. Längst hat sich das Angebot zum Vollsortiment entwickelt, auch weil die Kunden es so wollten. Denn selbst wenn die Ware etwas teurer ist – Shirts fangen bei 29,90 Euro an – würden die Kunden diese kaufen, was Losse und Wach erstaunt. Losse registriert bei den Käufern ein Umdenken in Richtung Nachhaltigkeit. „Das gibt uns Hoffnung".

Natürlich müsse man immer wieder Kundenwünsche und Trends erspüren, sich auf Messen orientieren, mit anderen Modemachern diskutieren, sagt der Geschäftsführer. Im eigenen Unternehmen gilt es dann, ein, zwei Saisonen vorauszuplanen, zu entscheiden, welche Produkte entwickelt werden sollen, welche Schnitte, Stoffe, Farben und Designs es geben soll. Vielfältige Motive findet der Designer Holger Wach: plakative wie das Fahrrad, der Renner von Anfang an, aber auch verspielte oder abstrakte. Den Kunden soll die Mode Spaß machen und sie muss sich gut anfühlen.

Fördermaßnahmen vom Land

Wachstum sei zwar toll, sagt Losse, aber auch eine Herausforderung für ein junges Unternehmen. Man muss es finanzieren können, muss Liefertermine einhalten, den Vertrieb aufbauen. „Unsere Hausbank hat uns gut unterstützt. Und das Land Sachsen-Anhalt fördert die Beteiligung bei ausgewählten Auslandsmessen zu 80 Prozent." Schon zweimal war die Ethifashion GmbH mit GreenBomb-Kollektionen auf der Modemesse PURE in London vertreten, hat dadurch Kunden in ganz Europa gewonnen. Jetzt im Juli gehen die Messen wieder los, auf vier verschiedenen sind die fünf Mitarbeiter des Modelabels dann vertreten. MARLENE KÖHLER



In der halleschen Textildruck Europa GmbH werden die Textilien im Siebdruckverfahren bedruckt. Das Unternehmen fungiert unter anderem als Dienstleister für das Modelabel GreenBomb.

Städtepartnerschaft mit Karlsruhe: Wirtschaftsjunioren Halle (Saale) beleben Austausch neu

Seit 1987 besteht zwischen Halle (Saale) und Karlsruhe im Westen Baden-Württembergs eine Städtepartnerschaft. Sie ist bis heute die einzige innerdeutsche. Zahlreiche Kontakte zu Menschen aus Karlsruhe halfen der Stadt Halle (Saale) nach der Wende – sowohl im unternehmerischen als auch im gesellschaftlichen Bereich gab es tatkräftige Unterstützung. Einen regelmäßigen Austausch pflegen heute noch die Freundeskreise Halle-Karlsruhe und Karlsruhe-Halle. Nun starten die Wirtschaftsjunioren (WJ) aus Halle einen neuen Anlauf, die Partnerschaft zu beleben.

Gründungsimpuls kam aus Partnerstadt

Die WJ sind ein Verein junger Unternehmer und Führungskräfte, der bundesweit 210 Kreise mit über 10.000 Mitgliedern hat. In Sachsen-Anhalt gibt es insgesamt elf WJ-Kreise mit über 300 Mitgliedern – einer davon in Halle (Saale). Die WJ Halle (Saale) (WJH) setzen sich in der Stadt dafür ein, Unternehmer und Führungskräfte miteinander zu vernetzen und jungen Unternehmen Hilfestellung zu leisten. Darüber hinaus initiieren und unterstützen sie soziale Projekte. Auch die Hallenser Junioren haben den Kontakten nach Karlsruhe viel zu verdanken. Der Impuls, den Kreis im Jahr 1990 hier zu gründen, kam aus der Partnerstadt.

Vernetzung und Wissenstransfer

Die bestehende Partnerschaft wollen die beiden WJ-Kreise Halle (Saale) und Karlsruhe nun mit einem „Twinning" wieder intensivieren. Dabei geht es nicht nur darum, die Junioren untereinander zu vernetzen, sondern auch um einen aktiven Wissenstransfer. Die Stadt Karlsruhe hat eine ähnliche Größe wie die Saalestadt, sie ist Standort vieler Hochschulen und Forschungsreinrichtungen und inzwischen bekannt für eine lebendige und innovative Gründerszene. Das begeistert auch die Wirtschaftsjunioren aus Halle (Saale).

Voneinander lernen

Ein erster Besuch der WJH in Karlsruhe fand bereits im November vorigen Jahres statt. Sechs Mitglieder ließen sich dort neben bedeutenden Unternehmen wie der MiRo-Raffinerie auch Start-ups zeigen und wurden vom Wirtschaftsförderer, Mitgliedern des Stadtrates sowie dem Freundeskreis empfangen. Und damit Halle (Saale) auch die Möglichkeit hat, sich und seine Unternehmen vorzustellen, ist der Gegenbesuch bereits geplant. Vom 6. bis 8. September 2019 werden junge Unternehmer aus Karlsruhe in die Saalestadt kommen. Unterstützt vom Stadtmarketing Halle stehen dabei die Besuche der Gründerzentren MMZ und TGZ im Mittelpunkt. „Wir wollen zeigen, dass auch unsere Stadt erfolgreiche Start-ups hat", erklärt Thomas Rusch, der Vorstandsmitglied bei den WJH und Organisator der WJ-Partnerschaft ist.

Kontakt

Wirtschaftsjunioren Halle (Saale) e. V.
Vorsitzende
Franziska Prill
c/o IHK Halle-Dessau
Franckestraße5
06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 2126-362
info@wjh.de
www.wjhalle.de

„Know-how-Transfer" in der Praxis: Hallesche WJ begleiten Christoph Bernstiel und Frank Sitta bei parlamentarischer Arbeit

„Junge Wirtschaft trifft Politik" – so heißt es einmal im Jahr beim sogenannten Know-how-Transfer der Wirtschaftsjunioren Deutschland mit dem Deutschen Bundestag. Während der diesjährigen Projektwoche begleiteten Franziska Prill und Sebastian Pahlke, beide Mitglied der Wirtschaftsjunioren Halle (Saale), die halleschen Bundestagsabgeordneten Christoph Bernstiel und Frank Sitta eine Woche lang bei ihrer parlamentarischen Arbeit.
Für die jungen Vertreter der Wirtschaft hat sich der Austausch gelohnt: „Es war eine spannende Woche und wir haben unzählige Einblicke hinter die Kulissen des politischen Berlins bekommen", resümiert Franziska Prill. „Auch die Möglichkeiten zum Austausch, egal ob im Zwiegespräch mit dem Abgeordneten oder in Diskussionsrunden im größeren Rahmen kamen nicht zu kurz", fügt Sebastian Pahlke hinzu. Inhaltlich machten sich die Wirtschaftsjunioren für mehr Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland, die Förderung von Gründungen und eine progressive Europapolitik stark. Auf dem Programm standen neben den Hintergrundgesprächen mit den Fraktionsvorsitzenden auch Treffen mit jungen Parlamentariern und ein Termin mit Bundeskanzlerin Angela Merkel.



Wirtschaftsjunioren aus Sachsen-Anhalt mit dem Bundestagsabgeordneten Frank Sitta (3. v. r.)

Mansfeld-Südharz

Über kontinuierliche Kundenbindung seit 25 Jahren erfolgreich am Markt



Niederlassungsleiter Uwe Görlich in der 550 Quadratmeter großen Bäder- und Fliesenausstellung am Bach-Standort Eisleben

Kontakt

Hermann Bach GmbH & Co. KG
Alleebreite 7–8
06295 Eisleben
Tel. 03475-7760
www.bach-handel.de

Wie es gelingen kann, als Bau-Großhandelsunternehmen über 25 Jahre erfolgreich am Markt zu bestehen, zeigt das Beispiel der Eisleber Niederlassung der in Lippstadt ansässigen Hermann Bach GmbH, die sich überwiegend an regionale Handwerksunternehmen, Architektur- und Planungsbüros richtet. Der Standort mit heute 60 Mitarbeitern wurde 1994 eröffnet, nachdem die Bach-Filiale Sangerhausen aus allen Nähten platzte. „Während es anfangs eher ein Verteilen als ein Verkaufen war, haben wir mit Abebben des Nachwendebooms Ende der 1990er Jahre immer mehr Anstrengungen in Sachen Kundenbindung unternommen", sagt Uwe Görlich, seit 2006 Niederlassungsleiter.



Aufwändige Logistik sichert die Alleinstellung: Mitarbeiter Thomas Schneider entnimmt im Lager per Gabelstapler ein Fliesenpaket aus dem Schwerlasthochregal.

Alles aus einer Hand

Eine Schlüsselrolle kam dabei dem Umstand zu, dass man in Eisleben von Beginn an darauf gesetzt hat, die Sparten Heizung/Sanitär, Baustoffe sowie Fliesen unter einem Dach zu vereinigen. „So konnten wir den einheimischen Handwerksunternehmen, die sich gleichfalls immer mehr in Richtung umfassende Komplettdienstleister für Bau und Installation entwickelten, alles aus einer Hand und quasi mit einem LKW liefern", betont er. Das gesamte Produktsortiment „vom Keller bis zum Dach" anzubieten, sei ein so naheliegender wie in der Umsetzung freilich ungemein herausfordernder Gedanke, schildert Görlich und macht das Ganze am Bereich Fliesen, der sich in Eisleben besonders gut entwickelt hat, konkret greifbar.

Fliesenkompetenz aufgebaut

„Es war ein extrem komplexes Unterfangen, unsere Fliesenkompetenz aufzubauen. Wir brauchten nicht nur gute Kontakte zu den unzähligen Herstellern sowie umfassende Produktschulungen, sondern auch ein abgestimmtes Sortiment von preisgünstig bis hochwertig, das den Geschmack der hiesigen Bevölkerung trifft – und vor allem: die passende Logistik und IT-Infrastruktur drumherum." Für die großmaßstäbige Lagerung von Fliesen benötige man nämlich besondere Schwerlastregale, spezielle LKW sowie – etwa für die Chargenverwaltung – auch ganz andere EDV-Programme als gehabt.

Wichtige Investitionsschritte

„Wir haben also 1998 sowie erneut 2016 grundlegende Softwareumstellungen vorgenommen, um das Warenwirtschaftssystem zu optimieren und 2007 sowie 2012 unsere Lagerkapazitäten erweitert. Weil der Platz mittlerweile jedoch schon wieder nicht mehr ausreicht, wollen wir spätestens im kommenden Jahr auf einem bereits erworbenen Nachbargrundstück weitere Lagerungsmöglichkeiten schaffen", nennt Görlich wichtige Investitionsschritte. „Wir haben zudem eine IT-Schnittstelle installiert, über die die Handwerker direkt in unserem System Ware bestellen können – selbst noch spätabends für den Folgetag und mittels Tablet oder Smartphone sogar direkt von der Baustelle aus", hebt er hervor.

Eigene Logistik und Fuhrpark

Ein ganz wichtiger Punkt sei darüber hinaus, dass Bach voll auf eigene Logistik nebst Fuhrpark setzt. „Unsere Fahrer sind, wenn man so will, unsere ersten Verkäufer und Außendienstler – keiner ist so oft beim Kunden wie sie, kennt deren Bedürfnisse und etwaige Sorgen unmittelbarer", unterstreicht der Standort-Chef. Zudem schaffe die Kontinuität – praktisch jeder Partnerhandwerker habe seit vielen Jahren „seinen" Fahrer – Vertrauen und langfristige Bindung. Einen eigenen Fuhrpark (mit inzwischen zehn großen Lieferfahrzeugen, dazu Sprinter) vorzuhalten, sei daher genauso Ausdruck einer bestimmten unternehmerischen Haltung wie das Engagement im eher ländlich geprägten Mansfeldischen. „Die Wege sind weiter und man muss den Spagat zwischen marktgerechten Preisen und auskömmlicher Vergütung für den Service hinbekommen. Andererseits kommt Bach aus dem ländlichen Raum, ist dort von jeher besonders konkurrenzfähig."

ANDREAS LÖFFLER

Das Praxiswissen

37 *Aus- und Weiterbildung*
38 *Starthilfe- und Unternehmensförderung*
41 *Innovation und Umwelt*
42 *International*
46 *Recht und Fair Play*

Aus- und Weiterbildung

Ausbildungsangebot einfach und effizient darstellen: IHK-Lehrstellenbörse bringt Betriebe und Bewerber zusammen



Mit der Lehrstellenbörse der IHK können Ausbildungsbetriebe ihre freien Lehrstellen und dualen Studiengänge einfach und effizient bewerben. Ebenso ist es möglich, Praktikumsplätze zur Berufsorientierung für Schülerinnen und Schüler zu veröffentlichen. Die Praktikumsdauer ist dabei frei wählbar. Und wie beim Ausbildungsplatzangebot können Unternehmen Dateien ergänzen. Verfügen sie über ein Filialnetz, erhalten sie zudem die Möglichkeit, die Angebote ihrer Niederlassungen über einen zentralen Zugang zu steuern.

Die Angebote werden kostenfrei unter www.ihk-lehrstellenboerse.de veröffentlicht. Hier können interessierte Jugendliche gezielt nach Regionen recherchieren. Darüber hinaus lädt die Plattform mit Berufe-Steckbriefen, News oder Videos zum Stöbern ein. Auch auf den dazugehörigen Instagram- oder Facebook-Seiten erhalten die Nutzer wichtige Hinweise und Tipps rund um das Thema Ausbildung.

Weitere Informationen zum Azubi-Marketing sowie Zugangsdaten zur Lehrstellenbörse erhalten interessierte Unternehmen von den Aus- und Weiterbildungsberatern der IHK.

www.ihk-lehrstellenboerse.de

Kontakt

IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Aus- und Weiterbildung
Melissa Olschak
Tel. 0345 2126-335
molschak@halle.ihk.de

– Anzeige –

BEILAGENHINWEIS:

Der Gesamtauflage dieser Ausgabe liegen Prospekte der WORTMANN AG bei.

WIR BITTEN UNSERE LESER UM BEACHTUNG!



Starthilfe und Unternehmensförderung

Klarer sehen und fokussierter handeln nach (Zwangs-)Pausen

Kontakt



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

Selbst die besten „Unternehmer-Maschinen" brauchen Wartungspausen, um leistungsfähig zu bleiben. Doch oft vergessen sie diese lebensnotwenigen Auftankphasen. Wenn plötzlich eine Krankheit den Alltag blockiert, dominiert das schlechte Gewissen. Dabei lädt eine „Zwangspause" durch Krankheit oder aber durch Urlaub, eine Weiterbildung oder ein Familientreffen dazu ein, das eigene Handeln zu reflektieren und sich um wesentliche Themen und Entscheidungen zu kümmern. Wie dies gelingen kann:



Gesunder Abstand fokussiert

„Fehlender Fokus ist tödlich – für Beziehungen, für Gespräche und natürlich auch fürs Arbeiten", meint Nicole Basel, Digital-Leiterin beim Impulse-Magazin in Hamburg. „Ohne Fokus vergessen wir Dinge. Wir machen Fehler. Wir brechen Aufgaben ab und bringen sie nicht zu Ende." Gerade Unternehmer brauchen einen starken Fokus, um ihre Ziele zu erreichen. Dafür ist es jedoch notwendig, absolut ungestört zu sein oder komplett aus dem Alltag auszubrechen. Dabei helfen zum Beispiel feste Zeiten im Kalender mit einer Auszeit von Handy, E-Mail und Co. Erst wenn der Kontakt zur Außenwelt gekappt ist, verschafft sich die innere Stimme Gehör. Dann heißt es nur noch, fokussiert zu bleiben und alle Ideen zu notieren.

Mitarbeiter können entlasten

Mehr Zeit haben, um das Unternehmen zu managen und (neue) Kunden zu pflegen: Dies gelingt in der Regel erst, wenn Mitarbeiter eingestellt werden können, welche die Aufträge abarbeiten. Folgende Checklisten helfen dabei: „Sieben Alternativen für Vollzeitmitarbeiter" (unter www.halle.ihk.de | 14400), „15 Schritte zur Einstellung von Mitarbeitern" (www.halle.ihk.de | 14399), sowie „Mitarbeiterkosten auf einen Blick" (www.halle.ihk.de | 13083).

Verantwortung abgeben

Leichter gesagt, als getan. Doch wenn Unternehmer sich dabei ertappen, sich mehr um die Kleinigkeiten des Alltags zu bemühen, als das Unternehmen zu führen, sollten die Alarmglocken läuten. Erfahrende Coachs von Führungskräften sind sich einig. Das Erste, das ein Unternehmer sich vor Augen halten sollte, ist die Frage, was seine wirkliche Aufgabe ist. Dann lassen sich klassische Mitarbeitertätigkeiten delegieren. Um Frust bei den Angestellten zu vermeiden, ist es entscheidend, nur das Ergebnis zu kontrollieren und nicht den Weg dorthin. Wichtig dabei: die Fähigkeiten der Mitarbeiter korrekt einschätzen. Vier bewährte Delegationsstufen lauten: „1.: Setze nur um!", „2.: Einarbeiten, Optionen ausarbeiten, Rücksprache halten!", „3.: Entscheiden und danach Rückmeldung geben!", „4.: Entscheide selbst ohne Rückmeldung!". Dabei sollten Unternehmer Fehler ihrer Mitarbeiter zulassen, damit sie lernen können. Hier hilft zu Beginn mehr Austausch.

Finanzielles Polster anlegen

Wie lange kann ein Unternehmen überleben, wenn ab sofort keine Aufträge mehr eingehen? Und wie lange lassen sich Verpflichtungen bedienen, ohne ins Trudeln zu geraten? Wer sich ein finanzielles Polster angelegt hat, ist klar im Vorteil. Drei Monate sollte jeder Unternehmer für den Notfall abdecken können, besser sind jedoch sechs bis zwölf Monate. Wie dies funktionieren kann, darüber berichtete die „Mitteldeutsche Wirtschaft" in der Maiausgabe. Weitere Informationen finden interessierte Unternehmer unter www.halle.ihk.de 4450640.

Notfall-Handbuch einführen

Es ist ein gutes Gefühl, wenn geklärt ist, wer bei Urlaub, Krankheit oder im Notfall das Unternehmen weiterführt – ob Familienangehöriger, Mitarbeiter oder jemand Externes. Doch weiß derjenige über aktuelle und anstehende Aufträge Bescheid? Kennt er Kunden und Lieferanten? Ist er mit den wichtigsten Projekten vertraut? Hat er Bankvollmachten bzw. verfügt über Passwörter/Codes vom PC oder Schlüssel vom Büro? Hier hilft ein professionelles Notfallhandbuch, das alle existenziellen betrieblichen und privaten Weisungen, Vollmachten und Verfügungen sammelt. Eine kostenfreie Vorlage finden Interessenten unter www.halle.ihk.de | 3931876.

Bis zu 100 Prozent Lohnkostenzuschuss, Coaching und 3.000 Euro für Weiterbildungen: Vorteile des neuen Teilhabechancengesetzes nutzen

Unternehmen, die auch Langzeitarbeitslosen eine Chance geben, können durch das neue Teilhabechancengesetz deutlich höhere finanzielle Zuschüsse erhalten. Über Eckpunkte, praktische Umsetzung und Vorteile der neuen Förderung informierten die Chefs der Jobcenter Halle und Saalekreis, Jan Kaltofen und Dr. Gert Kuhnert, bei einer gemeinsamen Veranstaltung mit der IHK Angang Juni 2019 in Halle-Neustadt.

Die neue Förderung

→ nach § 16i SGB II (Teilhabe am Arbeitsmarkt)

Zielgruppe:
„Arbeitsmarktferne" Personen über 25 Jahre, die in den letzten sieben Jahren mindestens sechs Jahre ALG II bezogen haben

Förderung:
- Bei der Einstellung in ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis (auch Teilzeit) werden für bis zu fünf Jahre Lohnkostenzuschüsse gezahlt – in den ersten beiden Jahren 100 Prozent, im dritten 90, im vierten 80 und im fünften Jahr 70 Prozent des Mindestlohns bzw. tatsächlichen Arbeitsentgelts (bei tarifgebundenen/-orientierten Arbeitgebern).
- Die Förderung ist verknüpft mit 12 Monaten verpflichtendem Coaching im Unternehmen ab Arbeitsaufnahme.
- Es werden Weiterbildungskosten in Höhe von bis zu 3.000 Euro pro Person übernommen.

→ nach § 16e SGB II (Eingliederung von Langzeitarbeitslosen)

Zielgruppe:
„Marktnähere" Personen, das heißt Menschen, die mindestens zwei Jahre arbeitslos sind

Förderung:
- Der Lohnkostenzuschuss im ersten Jahr des Arbeitsverhältnisses beträgt 75 Prozent, im zweiten Jahr 50 Prozent des regelmäßig gezahlten Arbeitsentgelts.
- Es gibt 6 Monate verpflichtendes Coaching im Unternehmen.
- Hinzu kommt die gänzliche oder teilweise Übernahme von Weiterbildungskosten.



Die Jobcenter-Chefs Dr. Gert Kuhnert (Saalekreis, l.) und Jan Kaltofen (Halle) beantworteten die Fragen der Unternehmer zur neuen Förderung im Rahmen des Teilhabechancengesetzes.

Die Umsetzung

Die Jobcenter gehen unterschiedliche Wege, damit potenzielle Arbeitnehmer und Unternehmen optimal zusammenpassen – im Saalekreis etwa über Vorschaltmaßnahmen und Praktika, die zwischen zwei Wochen und einem Vierteljahr dauern können. Dreh- und Angelpunkt der neuen Förderungen sind die obligatorischen, sechs- bzw. zwölfmonatigen Coachings, also die intensive Begleitung der Arbeitnehmer bei der Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt. Die Coaches unterstützen auch dabei, Hindernisse im privaten Umfeld zu meistern, helfen bei familiären Problemen und Behördengängen.

Praxisbeispiel 1: Frauendorf Getränkefachgroßhandel und Eventservice Schkopau:

Das Unternehmen hat sich über die Förderung personelle Verstärkung beim Transport der Getränke sowie im Lager geholt. Ein über die fünfjährige Förderung nach § 16i eingestellter Mitarbeiter hilft derzeit als Beifahrer mit und soll unter Nutzung des Weiterbildungszuschusses perspektivisch zum Fahrer qualifiziert werden. Der zweite Kollege wird über die zweijährige Förderung nach § 16e beschäftigt. Der junge Mann erledigt seinen Job im Lager trotz schwieriger persönlicher Konstellation bereits seit einem Vierteljahr pünktlich und ordentlich.

Kontakt



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

Vorteile für Unternehmen

Über die enormen Zuschüsse hinaus gilt: Dank der Betreuung durch die Coaches werden jene multiplen Problemlagen, die bis dato der Aufnahme einer regelmäßigen Erwerbsarbeit im Weg standen, gezielt angegangen. Dies verbessert nachhaltig die Aussichten auf langfristigen Erfolg.

Die Förderung gilt ausdrücklich auch für Teilzeitstellen mit etwa 20 oder 30 Wochenstunden, was den „Aufwärmprozess" im Unternehmen sichern hilft.

Es gibt keine Nachbeschäftigungsfristen und keine Rückzahlungspflicht für bereits erhaltene Zuschüsse, falls das Arbeitsverhältnis in der Probezeit oder zu einem späteren Zeitpunkt scheitern sollte. Da die Teilnahme am Programm freiwillig ist, ist die Motivation der Bewerber grundsätzlich hoch. „Unternehmen können mittels der neuen Förderungsinstrumente Vakanzen decken und ihre angestammten Fachkräfte von einfacheren Arbeiten entlasten. Mittel- und langfristig lassen sich bei positivem Verlauf auch die eingestellten Langzeitarbeitslosen zu Fachkräften aufbauen", fasste Jobcenter-Chef Gert Kuhnert zusammen.

ANDREAS LÖFFLER

Praxisbeispiel 2: Georg Hilgenberg Immobilien Halle:



Zu seiner bisher 15-köpfigen Belegschaft hinzu hat der Unternehmer, der unter anderem ein Hostel betreibt und Studentenwohnungen vermietet, über die neue Förderung vier Langzeitarbeitslose als „helfende Hände" und „Mädchen für alles" in den von ihm bewirtschafteten Immobilien eingestellt – einen über § 16e (2 Jahre) und drei über § 16i (5 Jahre). „Bislang funktioniert alles tadellos. Zwei der Leute bringen sogar einen Führerschein mit, beim dritten wird die entsprechende – zudem geförderte – Weiterbildung gegebenenfalls nächstes Jahr ein Thema. Sowohl mit Blick auf die vier Arbeitnehmer, aber auch für meine Firma insgesamt erachte ich das begleitende Coaching als extrem hilfreich und letztlich als Schlüssel zum Erfolg! Denn: Nach vieljähriger Arbeitslosigkeit und teilweise sogar Gefängnisaufenthalten waren die Ausgangsvoraussetzungen bei diesen Kollegen ja nicht unproblematisch."

VERLAGSSPECIAL_ SEP_19

Personaldienstleistungen und Zeitarbeit



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

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

_Tel. 0361/5668194 Fax 0361/5668196
_ANZEIGENSCHLUSS 13. AUGUST 2019

JA, wir interessieren uns für eine Anzeigenschaltung und bitten um weitere Infos:
Firma:
Ansprechpartner:
Str./Ort:
Tel./Fax:
Email:
Informationen zur Datennutzung finden Sie auf unserer Homepage www.pruefer.com

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH · Schlösserstr. 39 · 99084 Erfurt · e-mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

Innovation und Umwelt

Ausbau der Übertragungsnetze: Aktueller Planungsstand SuedOst-Link

Die beschlossene Energiewende in Deutschland führt zu einem zunehmenden Bedarf an Energietransporten von Nord nach Süd. Während im Süden die Kernkraftwerke nach und nach bis 2022 vom Netz gehen, produziert der Norden Deutschlands – gerade Offshore – immer größere Mengen Windstrom. Hierfür werden drei große Nord-Süd-Trassen gebaut: der Korridor A, der Suedlink und der SuedOst-Link. Ein Überblick über den aktuellen Stand des SuedOst-Links, der durch Sachsen-Anhalt verläuft:

Erdverkabelung statt Freileitung

Der SuedOst-Link verläuft von Wolmirstedt bei Magdeburg über rund 540 Kilometer bis nach Isar bei Landshut und damit auch durch Sachsen-Anhalt. Der Gesetzgeber hat für die Trassen die Erdverkabelung als Regelfall vorgesehen, was für Projekte dieser Größenordnung Neuland ist. Die Erdverkabelung ist nach bisherigen Schätzungen ca. viermal teurer als die bisher üblichen Freileitungen. Bautechnisch werden die Kabel in zwei Gräben nebeneinander verlegt. Der Schutzstreifen hat eine Breite von 20 Metern, der dauerhaft von tief wurzelndem Bewuchs frei gehalten werden muss.
Insbesondere Landwirte befürchten Nachteile durch sinkende Erträge, weshalb in Sachsen-Anhalt zwei Anträge auf Ausnahme von der Erdverkabelung vorliegen. Für die Abschnitte Wolmirstedt bis Neu Olvenstedt sowie Welsleben bis Förderstedt liegen Anträge auf Freileitungen vor.

Höchstspannungs-Gleichstrom-Übertragung

Neben der Erdverkabelung wird der SuedOst-Link zudem als Höchstspannungs-Gleichstrom-Übertragung (HGÜ) gebaut, was ebenfalls Neuland darstellt. Technisch sind am Beginn und am Ende der Strecke große Konverterstationen erforderlich, um den netzüblichen Drehstrom in Gleichstrom umzuwandeln. Die neue Trasse soll über eine Kapazität von zwei Gigawatt verfügen und auf der 320 kV Spannungsebene betrieben werden. Gegenwärtig wird die Aufrüstung auf 525 kV geprüft.

Trassenverlauf

Vorhabenträger im nördlichen Abschnitt ist 50Hertz, im südlichen Abschnitt TenneT. Der mögliche Verlauf der Trasse wurde in einem aufwändigen Verfahren geplant. Derzeit liegt eine Vorzugsvariante für den 1000 m breiten Korridor vor. Gegenüber ersten Planungen soll die Trasse weiter östlich geführt werden und zu großen Teilen parallel zur A 14 verlaufen. Eine Querung der Weinanbaugebiete im Burgenlandkreis wäre damit nicht mehr erforderlich.

Zeitliche Planung

Der jetzige Planungsstand wurde bei verschiedenen Terminen in den Regionen vorgestellt und erläutert. Die Unterlagen gehen dann der Bundesnetzagentur zur Genehmigung zu. Baustart soll voraussichtlich 2022 sein, Fertigstellung wäre dann in etwa im Jahr 2025 und damit deutlich später als ursprünglich geplant.



Mögliche Streckenverläufe des SuedOstLinks; Quelle: 50Hertz

Kontakt



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

Entlastungen im Energiebereich: IHK informiert über Fristen

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

Besonders Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe müssen teils hohe Energiesteuern und -abgaben zahlen. Unter bestimmten Voraussetzungen können sie aber davon befreit oder entlastet werden, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Anträge auf Befreiung oder Entlastung von der Stromsteuer sind zum Beispiel bis zum 31. Dezember eines Jahres für das Vorjahr zu stellen. Wer eine Entlastung bei der EEG-Umlage beantragen will, muss als Frist den 30. Juni eines Jahres für das Folgejahr beachten. Darüber hinaus gelten zahlreiche weitere Anzeigepflichten. Der DIHK hat diese zusammen mit den Voraussetzungen, Rechtsgrundlagen und einzureichenden Unterlagen chronologisch in einem Merkblatt zusammengetragen – zu finden unter www.halle.ihk.de | 3978568.

Veranstaltungshinweis:
Im Oktober 2019 bietet die IHK wieder gemeinsam mit dem Hauptzollamt Magdeburg Informationsveranstaltungen zum Energie- und Stromsteuerrecht für das produzierende Gewerbe an.

International

Neue Marktchancen in Afrika durch nachhaltige Investitionen

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
International
Katy Schröder
EZ-Scout
Unternehmen. Chancen. Entwicklung.
Tel. 0345 2126-276
ez-scout@halle.ihk.de

Unternehmen, die in Afrika investieren wollen, können sich ab sofort um eine Förderung im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds bewerben. Eine positive Nachricht, war es Mittelständlern doch bislang nahezu unmöglich, für Investitionen in afrikanische Staaten Kredite zu bekommen.

„Mit dem neuen Instrument des Entwicklungsinvestitionsfonds schaffen wir jetzt den Einstieg in ein afrikanisches Mittelstandsförderungsprogramm mit neuen attraktiven Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen. Auf nach Afrika, dort liegen die Zukunftsmärkte!" Bundesentwicklungsminister Gerd Müller

Der Fonds besteht aus zwei Finanzierungskomponenten:

1. „AfricaConnect"
Das Programm ist ein Finanzierungsangebot für private Unternehmen mit Hauptsitz in der EU. Es können Darlehen zwischen 750.000 und vier Millionen Euro für entwicklungsrelevante Investitionen in Afrika finanziert werden. Die Laufzeiten betragen drei bis sieben Jahre. Unternehmen müssen sich dazu am unternehmerischen Risiko beteiligen (mindestens 30 Prozent Eigenbeteiligung an der Investitionssumme) und erkennbar zur Entwicklung des Zielmarktes beitragen – etwa über eine direkte Beschäftigungswirkung vor Ort zu guten Arbeitsbedingungen oder auch die Einführung neuer Technologien oder innovativer Dienstleistungen in afrikanischen Märkten.
Die politischen und wirtschaftlichen Risiken lassen sich durch eine einzigartige Risikoteilung abmildern, denn das Darlehen wird wie Eigenkapital behandelt und muss im Stressfall nicht vorrangig bedient werden.

2. „AfricaGrow"
Dieses Programm startet im Lauf des Jahres 2019 und stellt Wachstumskapital für kleine und mittlere Unternehmen in Afrika in unterschiedlichen Risikoklassen zur Verfügung. Denn nur mit einer breiteren Kapitalbasis können diese Unternehmen auch in Wachstum und mehr Arbeitsplätze investieren.

Weitere Information zum Entwicklungsinvestitionsfonds erhalten interessierte Unternehmen unter www.deginvest.de.

„AfricaConnect" kompakt:

AfricaConnect ist von besonderem Interesse bei Investitionen in den Ländern des „Compact with Africa": Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien.

- Darlehen in EUR oder USD
- 750.000 bis 4.000.000 EUR
- Schlanke Finanzierungsstruktur
- Laufzeiten von 3 bis 7 Jahren
- Risikoteilung zu attraktiven Konditionen
- Rasche Umsetzung
- Unterstützung bei der Umsetzung internationaler Umwelt-, Sozial- und Corporate-Governance-Standards

Exportkontrolle ist Chefsache!

Die Exportkontrolle stellt für Unternehmen eine wichtige Komponente ihrer außenwirtschaftlichen Tätigkeiten dar. Sie muss eine funktionierende und effiziente Einheit innerhalb aller Vertriebsprozesse ergeben. In der Vergangenheit wurde ihr oft wenig Beachtung geschenkt. Es galt die Annahme, dass man seine Handelspartner kennt und es sich bei den Lieferungen nicht um Rüstungsgüter handelt. Damit war das Thema betrieblich schnell eingegrenzt, auf ein Minimum reduziert und die Ausfuhrkontrolle wurde den operativen Abteilungen überlassen. Doch es gibt Einiges mehr zu beachten:

Personenbezogene Prüfung

In ein Exportgeschäft können neben dem Endempfänger auch weitere Beteiligte (Banken, Subunternehmer oder auch Handlingspartner) involviert sein. Im schlimmsten Fall handelt es sich dabei um Personen und Unternehmen, die in Sanktionslisten aufgeführt sind. Eine personenbezogene Prüfung ist also bei jedem Auftrag unerlässlich, auch wenn man seinen Geschäftspartner zu kennen glaubt.

Endverwendung und Güterprüfung

Vergewissern sollten sich Unternehmen zudem über die Endverwendung: Ein vermeintlich harmloses Gut kann auch als kritisch gewertet werden, wenn sich dieses ganz oder teilweise zur Verbreitung von Massenvernichtungswaffen sowie zur militärischen Aufrüstung von Waffenembargoländern verwenden lässt.
Bei der Güterprüfung geht es also nicht nur darum, ob Waffen und Rüstungsgüter geliefert werden. Es ist ferner maßgebend, ob die gelieferten Güter trotz ihrer herkömmlichen Anwendung auch militärisch nutzbar sind (sog. Dual-Use-Güter). Es handelt sich zumeist um Güter mit hohen technischen Parametern.

Anforderungen steigen

Das aktuelle weltpolitische Geschehen macht zudem deutlich, wie umfangreich die Exportkontrolle sein kann: Handelskriege, Embargos, Sanktionen oder auch Exportkontrolle als Schutz von Menschenrechten. Dies alles stellt noch nicht den vollen Umfang dar und die Anforderungen werden zukünftig, auch oder erst recht durch die Digitalisierung, steigen – Stichwort „immaterieller Technologietransfer".

Verantwortlichen bestimmen

Der Exportkontrolle muss also eine größere Bedeutung im Unternehmen zukommen. Doch wer trägt die Gesamtverantwortung und organisiert das Thema nach Compliance-Gesichtspunkten?
Die Bundesregierung verlangt, dass ein Ausfuhrverantwortlicher benannt wird. Ihm obliegen die Organisationspflicht, die Personalauswahlpflicht, die Personalweiterbildungspflicht sowie die Überwachungspflicht. Er muss je nach Rechtsform des Antragstellers ein für die Durchführung der Ausfuhr verantwortliches Mitglied des Vorstandes, ein Geschäftsführer oder ein vertretungsberechtigter Gesellschafter sein. An oberster Stelle steht dabei das Bekenntnis zu den Zielen der Exportkontrolle durch die Unternehmensleitung – um Defizite in einer Organisation selbst zu erkennen, bevor diese im Zuge einer Außenwirtschafts- oder Zollprüfung festgestellt werden. Um die Exportkontrolle im Unternehmen organisatorisch auszurichten und zu gestalten, ist es wichtig, interne Voraussetzungen zu schaffen. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat hierfür eigens ein Merkblatt zur Firmeninternen Exportkontrolle (ICP) herausgegeben, welches bei der betrieblichen Organisation im Außenwirtschaftsverkehr unterstützt.

JENS WEISHEIT – IHK DRESDEN

Kontakt



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

Ein Prüfschema zur Exportkontrolle und Informationen zu Genehmigungen finden interessierte Unternehmen unter www.dresden.ihk.de | 56425 sowie unter www.halle.ihk.de | 3970762.

INTERNATIONAL

11. Mitteldeutscher Exporttag

Digitalisierung im globalen Handel

- 18. September 2019
- Veranstalter: IHK Südthüringen
- Veranstaltungsort: Bahnhofstraße 4–8, Suhl
- Informationen unter: www.suhl.ihk.de



© Halfpoint - AdobeStock.com

Business-Roundtable Japan: Freihandelsabkommen JEFTA eröffnet Chancen für sachsen-anhaltische Unternehmen

Kontakt



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

Am 1. Februar dieses Jahres ist das Freihandelsabkommen JEFTA zwischen der EU und Japan in Kraft getreten. Es ist das größte Abkommen, das die EU je geschlossen hat und es entsteht damit die umfangreichste Wirtschaftszone der Welt. JEFTA wird zum Abbau nahezu aller Zölle führen und auch nichttarifäre Handelshemmnisse vermindern. Über Details der Neuerungen und die sich daraus ergebenden Geschäftschancen informierte der stellvertretende Geschäftsführer der Deutsch-Japanischen Auslandshandelskammer, Dr. Lucas Witoslawski, beim IHK-Business-Roundtable Japan in Halle (Saale).



Dr. Lucas Witoslawski (l.) im Rundtischgespräch mit Japan-affinen Unternehmensvertretern aus Mitteldeutschland

Nahrungsmittelindustrie profitiert

Bislang seien sachsen-anhaltische Unternehmen lediglich zu 0,8 Prozent an den gesamten deutschen Ausfuhren nach Japan (2017: 19,5 Mrd. Euro) beteiligt, verdeutlichte Birgit Stodtko, IHK-Geschäftsführerin International. Die gute – und hochinteressante! – Nachricht: Die Erleichterungen durch JEFTA beträfen zuvorderst Branchen, in denen sachsen-anhaltische Unternehmen traditionell top positioniert seien – beispielsweise die pharmazeutische sowie die Nahrungsmittelindustrie.



„Mir war wichtig, hier mit Japan-interessierten Unternehmensvertretern ins Gespräch und in einen konkreten Austausch zu kommen. Dass Japan von ähnlichen Megatrends betroffen ist wie Deutschland, Stichwort Überalterung und „Silver Business", macht es für uns als Engineering-Dienstleister in der Medizintechnik besonders spannend – erst recht angesichts des Qualitätsbewusstseins und der ebenfalls vorhandenen Kaufkraft dort."
Hendrik Lachmann, seleon GmbH, Dessau



„Ich bin gekommen, um aus erster Hand zu erfahren, welche Kontroll- und Überwachungsbehörde in Japan für Lebensmittel und deren Inhaltsstoffe zuständig ist. Wir sind bis dato nicht in Japan, wohl aber bereits in China aktiv. Nun zu erfahren, dass JEFTA gerade im Bereich Süßwaren/Kekse massive Erleichterungen für einen Japan-Export bringt, ist hochinteressant."
Uwe Majunke, Exportmanager bei der KATHI Rainer Thiele GmbH, Halle



„Wir sind mit zwei speziellen Nischenprodukten – unseren Halloween-Keksen und den weihnachtlichen Knusperplätzchen – bereits seit zehn Jahren auf dem japanischen Markt vertreten, also insofern erfahren im Export dorthin. Da das JEFTA-Abkommen ganz frisch ist, konnte ich mich allerdings noch nicht mit allen für uns wichtigen Details und Neuerungen vertraut machen und bin froh, nunmehr auf dem neuesten Stand zu sein."
Jan Böhm, Geschäftsführer der Wikana Keks und Nahrungsmittel GmbH, Wittenberg

Exportanstieg erwartet

„Lebensmittelerzeugnisse und Getränke bergen das größte Potenzial: Hier wird infolge JEFTA ein Exportanstieg um wenigstens 180 Prozent über die nächsten zehn Jahre erwartet", unterstrich Witoslawski und nannte exemplarisch einige Neuerungen: „Wein und andere alkoholische Getränke, aber etwa auch verarbeitetes Schweinefleisch dürfen ab sofort zollfrei aus der EU eingeführt werden. Schokoladenerzeugnisse, Süßwaren und Kekse werden nach einer Übergangszeit ebenso zollfrei sein wie beispielsweise Hartkäse, auf den bislang satte 29,8 Prozent Einfuhrabgaben zu entrichten waren", umriss der Japan-Experte.
Zudem habe JEFTA auch nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut – im Nahrungsmittelbereich etwa dadurch, dass die japanischen Importbehörden anders als zuvor inzwischen 200 geprüfte Le-

bensmittelzusatzstoffe akzeptierten. Bei Medizinprodukten/Arzneimitteln sowie Kosmetika reduziere die Angleichung der (Produktsicherheits-)Standards den Aufwand für Zertifizierung/Notifizierung beträchtlich und würde damit die Vermarktung vereinfachen und verbessern.

Option Drittmarktgeschäfte

Witoslawski wies noch auf einen wichtigen, über JEFTA hinausreichenden Aspekt hin. „Japan ist kulturell eine sehr auf Stabilität und Kontinuität bedachte Gesellschaft. Die verbreitete Haltung ‚Never change a running system' macht den Markteinstieg dort für ausländische Unternehmen schwer. Ein erfolgreicher ‚Umweg' können Drittmarktgeschäfte mit japanischen Unternehmen sein."
Hintergrund: Nachdem Erdbeben und Tsunami von 2011 die Verletzlichkeit ausschließlich innerjapanischer Zulieferketten aufgezeigt hätten, würde der Inselstaat aktuell mehr als 150 Milliarden US-Dollar pro Jahr in die Globalisierung seiner Lieferketten investieren. „In den letzten Jahren sind im Rahmen dieses sehr dynamischen Prozesses beispielsweise immer mehr in Vietnam oder Thailand tätige deutsche Unternehmen als Zulieferer aufgenommen worden", unterstrich er. ANDREAS LÖFFLER

Kuba-Tag am 8. August 2019 in Magdeburg

Unternehmen mit Interesse am kubanischen Markt haben am 8. August 2019 Gelegenheit, sich über die jüngsten wirtschaftlichen Entwicklungen und das aktuelle Geschäftsklima auf der größten Karibikinsel zu informieren. Gunther Neubert, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Kuba, wird im Rahmen des Business-Roundtables auch auf die individuellen Fragen der Teilnehmer eingehen. Ebenfalls auf der Agenda steht eine mögliche Beteiligung an der Messe FIHAV, dem jährlich im November stattfindenden wichtigsten wirtschaftlichen Ereignis des Landes. Interessierte Unternehmen können sich unter folgendem Link anmelden: www.magdeburg.ihk.de | 4457750.
Kontakt: Michael Drescher, Geschäftsfeld International
Telefon: 0345 2126-353, E-Mail: mdrescher@halle.ihk.de

– Anzeige –



– Anzeige –



Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden[1]:
z. B. Audi Q5 40 TDI quattro, S tronic, 7-stufig*.

* Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 5,8; außerorts 5,2; kombiniert 5,4; CO_2-Emissionen g/km: kombiniert 143; Effizienzklasse A. Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO_2-Emissionen sowie Effizienzklassen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Klimaautomatik, Fahrerinformationssystem, MMI Navigation, Sitzheizung vorn, Einparkhilfe hinten, Geschwindigkeitsregelanlage,

Monatliche Leasingrate € 359,– Alle Werte zzgl. MwSt.	Leistung:	140 kW (190 PS)
	Sonderzahlung:	€ 0,–
	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
	Vertragslaufzeit:	48 Monate
	Monatliche Leasingrate:	€ 359,–

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Überführungskosten werden separat berechnet.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

[1] 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 Genossenschaft aktiv sind.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

RUDOLPH MERSEBURG

Autohaus Rudolph GmbH

Oeltzschner Straße 124, 06217 Merseburg
Tel.: 0 34 61 / 56 01-0
merseburg@autohaus-rudolph.de, www.autohaus-rudolph.de

**An einer Probefahrt interessiert?
Code scannen und Termin vereinbaren.
Kosten laut Mobilfunkvertrag.**

Kontakt



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

Wirtschaftstag Polen und Tschechische Republik am 20. August 2019 in Halle (Saale)

Polen ist seit einigen Jahren der wichtigste Auslandsmarkt für Unternehmen aus Sachsen-Anhalt. Tschechien belegte 2018 Platz Drei. Im vergangenen Jahr gingen zum Beispiel mehr Exporte unseres Bundeslandes nach Polen als nach China und in die USA zusammen.

Gemeinsam mit Ungarn und der Slowakei sind Polen und Tschechien auch wichtige Beschaffungsmärkte für die hiesige Wirtschaft. Deutschland spielt in beiden Ländern zudem eine herausragende Rolle bei den Direktinvestitionen. Die Verflechtung der Volkwirtschaften ist eng. Allerdings bergen die politische Entwicklung der letzten Jahre und das Erstarken nationalistischer und populistischer Kräfte auch politischen Zündstoff für das Investitionsklima und die künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Wie sich diese darstellen und welche Kooperationsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen in Polen und Tschechien bestehen, darüber informiert der Wirtschaftstag am 20. August 2019 mit den Auslandshandelskammern beider Länder. Im Anschluss gibt es Gelegenheit zu individuellen Gesprächen mit den Marktexperten der Kammern.

Um Anmeldung wird gebeten unter www.halle.ihk.de | 157125742.

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

BGH-Entscheidung: Umfangreiche Energiekennzeichnung von Leuchten schon in der Werbung

Bei der Werbung für Leuchten müssen bestimmte Angaben zur Energieeffizienz erfolgen. Welche genau, bestimmt eine EU-Verordnung. Der BGH hat mit Urteil vom 7. März 2019 (Az.:I ZR 184/17) entschieden, dass allein die Darstellung des Pfeils mit Angabe der Energieeffizienzklasse nicht genügt.

Der beklagte Händler hatte nach Auffassung des Gerichtes gegen die Informationspflichten nach der EU-Verordnung verstoßen. Seine Werbung auf der Übersichtsseite des Onlinehandels enthielt nur die höchste erzielbare Energieeffizienzklasse, jedoch nicht die übrigen Informationen, die nach Anhang I Abschnitt 2 dieser Verordnung auf das Etikett gehören. Diese Informationen müssen bereits auf der Übersichtsseite gegeben werden und nicht erst auf der Produktseite.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter www.halle.ihk.de | 4441668

Abmahnung: Kein Unterlassungsanspruch bei eigenem gleichen Wettbewerbsverstoß

Begeht der Abmahner (Kläger) selbst einen Wettbewerbsverstoß, kann sein Unterlassungsanspruch gegenüber Wettbewerbern nach dem Grundsatz von Treu und Glauben ausgeschlossen sein. Das zeigt eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm vom 22. November 2018 (Az.: 4 U 73/18).

Der Beklagte hatte nach Auffassung des Klägers bei einer Produktwerbung auf seiner Internetseite über die betriebliche Herkunft eines Produktes getäuscht. Er habe durch die verwendeten Angaben den falschen Eindruck erweckt, er sei Hersteller bzw. Importeur des Produkts. Tatsächlich war er aber lediglich einer von mehreren Verkäufern.

Diese Situation war für den Beklagten dadurch entstanden, dass er sich an eine Produktseite des Klägers selbst angehängt hatte. Benannte Seite war aber auch für den Kläger bereits wettbewerbswidrig, denn auch er war weder Hersteller noch Importeur, sondern nur Verkäufer.

Unter dieser Konstellation war ein Unterlassungsanspruch für den Kläger deshalb nach dem Grundsatz von Treu und Glauben ausgeschlossen, auch wenn in dem Verhalten des Beklagten an sich ein Wettbewerbsverstoß bestand.

Ausführliche Aussagen bzw. der Wortlaut des Urteils unter www.halle.ihk.de | 4447062

Ein- und Ausblicke

Beharrliche Interessenvertretung zahlt sich aus: Endlich grünes Licht für Bau der A 143 bei Halle (Saale)



Es wurde aber auch Zeit! Am 12. Juni 2019 hat das Bundesverwaltungsgericht in Leipzig nach mehr als zehn Jahren endlich grünes Licht für die Fertigstellung der A 143 Westumfahrung Halle (Saale) gegeben. Die fehlenden zwölf Kilometer sollen nach Angaben des Landesverkehrsministeriums 2025 fertig sein. Das ist eine gute Nachricht für die gesamte Region! Denn diese Autobahn ist ein wichtiger Standortfaktor für das Logistikdrehkreuz Mitteldeutschland und die Verkehrsströme zu den Häfen an Nord- und Ostsee. Außerdem wird die hallesche Innenstadt entlastet: geringerer Stickoxidausstoß, reduzierte Feinstaubwerte, weniger Lärm und mit Sicherheit auch nicht mehr so viel Stress im Innenstadtverkehr.

Die Unternehmerschaft im Süden Sachsen-Anhalts hat diesen Lückenschluss schon lange vehement gefordert und sich engagiert über die IHK immer wieder für den Weiterbau eingesetzt. An die Öffentlichkeit sind wir unter anderem mit einer Kundgebung in Magdeburg oder zuletzt einer konzertierten Anzeigenaktion in der Mitteldeutschen Zeitung gegangen und haben in den Medien immer wieder Stellung bezogen. Lobbyarbeit hat die IHK auf der Basis einer Resolution im Verkehrsausschuss betrieben. Es gelang, dass die A143 als vorrangiges Projekt in den fortgeschriebenen Bundesverkehrswegeplan aufgenommen wurde.
Klar, schneller wäre besser gewesen. Aber dass diese nun nicht mehr unendliche Geschichte zu einem guten Abschluss kommt, zeigt, wie sich Beharrlichkeit lohnen kann. Noch in diesem Herbst sollen die Bagger rollen.

JENS-UWE JAHNKE,
Geschäftsführender Gesellschafter der Jahnke Spedition und Transport GmbH und Vizepräsident der IHK

Kontakt



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



Kommt nun hoffentlich bald zu einem guten Abschluss: die A 143 bei Halle (Saale).

Namen & Nachrichten

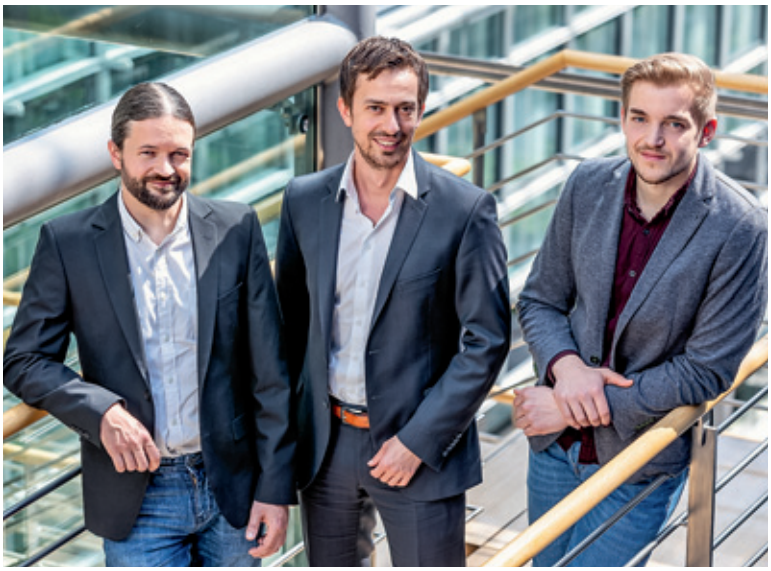


Beim Wettbewerb „futurego" können sachsen-anhaltische Schüler ab der 8. Klasse eine eigene Geschäftsidee entwickeln und diese vom Ideenpapier bis hin zum Prototypen umsetzen. Das notwendige Know-how bekommen sie in landesweiten Workshops und individuellen Coachings vermittelt. Auch in diesem Jahr hat die IHK Halle-Dessau den Wettbewerb finanziell unterstützt und die Schülerfirma „RALL Productions" der Klasse FGW17 der **Berufsbildenden Schulen J.P.C. Heinrich Mette aus Quedlinburg** mit dem neunten Platz ausgezeichnet. Die Schüler dieses Teams überzeugten mit ihrer Idee, eine Marktlücke für Transgender zu schließen. In ihrem Geschäft „'BI' YOURS-ELF" bieten sie modische Kleidung und Accessoires speziell für diese Zielgruppe an. Eine Tabelle soll bei der Auswahl der richtigen Größe helfen und kann von jedem Kunden – ob zu Hause oder direkt im Laden – zum Nachmessen genutzt werden. Daniel Worch, Geschäftsführer der Univations GmbH, Antje Bauer, IHK-Geschäftsführerin Starthilfe und Unternehmensförderung und Staatssekretär Thomas Wünsch (von links) gratulierten den Nachwuchsunternehmern. Der Wettbewerb zielt darauf ab, wirtschaftliche Zusammenhänge bereits in der Schule zu vermitteln und die Zahl der Schülerfirmen im Land nachhaltig zu erhöhen.



Hoher Besuch für kleine Forscher: Petra Grimm-Benne, Ministerin für Arbeit, Soziales und Integration des Landes Sachsen-Anhalt (l.) ging mit dem Nachwuchs der Bernburger **Kindertagesstätte „Bussi Bär"** auf Entdeckungsreise. Das Leitmotto „Klein, aber oho!" bezog sich nicht nur auf die Mädchen und Jungen dort, sondern war Programm beim diesjährigen bundesweiten Tag der kleinen Forscher: In Spielen und Experimenten ging es beispielsweise darum, wie aus vielen einzelnen Pixeln ein detailliertes Bild entstehen kann. Die Stiftung „Haus der kleinen Forscher" setzt sich dafür ein, Kinder schon früh für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik zu interessieren. Die IHK ist Netzwerkpartner der Stiftung „Haus der kleinen Forscher" und organisiert Workshops für die pädagogischen Fach- und Lehrkräfte. Aktuell beteiligen sich an der Initiative mehr als 500 Kindertagesstätten und Horte im Land. Mitgeforscht haben am Aktionstag auch Dr. Simone Danek, IHK-Geschäftsführerin für Aus- und Weiterbildung (Bildmitte hinten) und Kita-Mitarbeiter Kevin Zimmermann (r.).

Doppelte Anerkennung für die **DENKweit GmbH** aus Halle (Saale): Für ihre neuartige und hochmoderne Qualitätskontrolle von elektrischen Bauteilen mittels Magnetfeldmessung wurde das junge Unternehmen, welches aus einer Ausgründung der Fraunhofer Gesellschaft entstand, mit dem Clusterpreis Automotive des IQ Innovationspreis Mitteldeutschland 2019 sowie mit dem lokalen IQ Innovationspreis Halle (Saale) ausgezeichnet. Im Bild zu sehen die Geschäftsführer Dr. Kai Kaufmann, Dr. Dominik Lausch und Markus Patzold (von links). „Die neue Technologie von DENKweit adressiert einen wichtigen Erfolgsfaktor für die weltweite Massenproduktion von Elektroautos: ein effizientes und flächendeckendes Qualitätsmanagement bei der Produktion und im laufenden Betrieb der elektrischen Bauteile. Die Kombination aus neuartiger Sensorik und selbstlernenden, neuronalen Netzen verfügt darüber hinaus über ein großes Potenzial für weitere Anwendungen", begründet Jörn-Heinrich Tobaben, Geschäftsführer der Metropolregion Mitteldeutschland Management GmbH, die Entscheidung der Jury. Mit dem Preis sollen neuartige, marktfähige Produkte, Verfahren und Dienstleistungen in verschiedenen branchenspezifischen Clustern gefördert werden.





Mehlwürmer in Bäckereien und Algen auf Vorhängen: Beim Kreativwettbewerb **BESTFORM-Award** gingen der dritte Platz und die Sonderauszeichnung „Vision des Jahres" nach Halle (Saale). **Lukas Keller,** Student an der Kunsthochschule Burg Giebichenstein, hat sich in seinem Projekt „Baker's Butchery", („Bäckers Fleischerei") mit dem nachhaltigen Umgang von Nahrungsmitteln beschäftigt. Der angehende Industriedesigner fand heraus, dass allein in deutschen Bäckereien bis zu 14 Prozent der Produktion täglich weggeworfen werden und entwickelte die Idee, mit den Abfallprodukten Mehlwürmer zu ernähren. Die proteinreichen Insekten lassen sich dann wiederum als umweltfreundliche Nahrungsmittelalternative für den Menschen einsetzen. Lukas Keller konnte sich über den mit 5.000 Euro dotierten dritten Platz freuen. Bereits 2017 gewann er gemeinsam mit einem Kommilitonen beim gleichen Wettbewerb einen Förderpreis und investierte das Preisgeld sichtlich erfolgreich. Das Projekt „Collection GROW" von **Larissa Siemon** wurde mit dem Titel „Vision des Jahres" ausgezeichnet. Die Produktdesignerin erhielt für ihre Idee, Luftalgen als lebende Textilfarben einzusetzen und damit einzigartige und umweltfreundliche Farben zu erzeugen, ein Preisgeld von 2.500 Euro.



Kulinarische Gaumenfreuden aus Sachsen-Anhalt: Mitte Juni wurden in der Landeshauptstadt bereits zum dritten Mal die „Kulinarischen Sterne" verliehen. Dr. Reiner Haseloff, Ministerpräsident und Schirmherr des Wettbewerbs (l.) sowie Umweltministerin Prof. Dr. Claudia Dalbert (r.) zeichneten in diesem Jahr 20 Preisträger aus. Beworben hatten sich insgesamt 69 Unternehmen mit 108 Produkten. Gleich doppelt sahnte der **Querfurter Obsthof Müller** ab. Ein cremiger Fruchtaufstrich aus handverlesenen Himbeeren sowie ein Aprikosenlikör überzeugten die unabhängige Fachjury. Die Freude war sichtlich groß bei den Betreibern Monique und Andreas Müller (Bildmitte). Der Wettbewerb würdigt die vielen guten Leistungen der heimischen Ernährungswirtschaft und stellt damit die besondere Bedeutung regionaler Hersteller aller Unternehmensgrößen in den Mittelpunkt.

Die Gewinner aus dem Süden des Landes Sachsen-Anhalt:

Diesdorfer Süßmost-, Weinkelterei & Edeldestille GmbH – MOSTI Apfelsaftschorle
Bäckerei & Konditorei Block – Original Naumburger Stollen
Bäckerei & Konditorei Ebenrecht – Original Bäckerbier Brot
Obsthof Müller – Fruchtaufstrich Himbeere und Aprikosenlikör
Fleischerei Bernd und Jens Schubach GbR – Wurzelspeck
Kaffeerösterei Hannemann – Biokaffee „Peru Pacha Mama – Microlot Geisha"
Schafmilchkäserei JAARE – JAARE Schafmilchschnittkäse „Roter Pfeffer"
Bio- und Agrotechnik GmbH – Bio-Sanddorn-Muttersaft
Halloren Schokoladenfabrik AG – Händels Halleluja
Landesweingut Kloster Pforta GmbH – Weißer Riesling „Gosecker Dechantenberg"
Winzervereinigung Freyburg-Unstrut eG – 2016er Saale-Unstrut Riesling Sekt b.A.



100 Jahre Trafo-Werk: Am 21. Juni 2019 feierte das hallesche **Transformatorenwerk,** das zum Schweizerischen **ABB-Konzern** gehört, sein Hunderstes Firmenjubiläum. Mit dabei waren zahlreiche aktuelle und ehemalige Mitarbeiter. IHK-Vizepräsident Matthias Gabler (l.) überreichte die Urkunde an Werksleiter Stefan Staudinger (r., neben Mitarbeiterin Silvia Anton).

Der Service

Börsen und Geschäftskontakte

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

Unternehmensbörse „nexxt-change"

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

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

Verkaufsangebote

Höchst innovative Paketlogistik im internationalen Sektor (Forwarding) für B2C und B2B wird hier als Konzept (Domain) und Software angeboten. Großer Standortvorteil gegenüber Konkurrenz, da sehr gute Nähe zum Logistik-Drehkreuz Halle-Leipzig
157387

Sehr gut etabliertes Café bzw. Speiselokal mit 100-jähriger Tradition in Halle (Saale)
157386

Metallbearbeitender Betrieb im Bereich Zerspannung im Burgenlandkreis
157384

– Anzeige –



anzeigenhotline <<<
>>> 0361 5668194

Geschäftsangebote ausländischer Unternehmen

Kooperationsangebote aus der Datenbank des Enterprise Europe Network (EEN)

Interessenten finden diese und weitere Kooperationsangebote auf der Website http://een-sachsen-anhalt.de/dienstleistungen/partnersuche.html.

Kontakt: Katharina Berger, Telefon 0391 5693-342, E-Mail: berger@magdeburg.ihk.de

Wasch- und Desinfektionsmaschinen – Vertriebspartner gesucht
Ein finnischer Designer und Hersteller von Wasch- und Desinfektionsmaschinen sucht Partner im Rahmen eines Handelsvertretervertrags. Die Maschinen des Unternehmens werden im Gesundheitswesen sowie in der Pharma- und Lebensmittelindustrie eingesetzt, es werden nur EU-zertifizierte Materialien und Komponenten verwendet und die Maschinen können an die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden angepasst werden.
EG0319 FI03

Wasserdichte und biologisch abbaubare Beschichtung
Ein französisches KMU, das im Gartenbau tätig ist, sucht nach neuen Technologien, um die Nachhaltigkeit seiner Produkte zu verbessern. Insbesondere interessiert es sich für ein Material mit wasserdichten und biologisch abbaubaren Eigenschaften, das zum einen für Wassertanks geeignet ist und zum anderen für eine Beschichtung, die das Holz vollständig natürlich wasserdicht macht. Eine technische Zusammenarbeit mit einem Partner, der in der Lage ist, relevante Materialien oder Beschichtungen bereitzustellen, ist erwünscht.
EG0319 FR07

Tourismuskooperation
Ein chilenischer Tourismusverband aus der Coquimbo-Region im Norden Chiles sucht Kontakt zu Reiseveranstaltern aus Europa. Die Region bietet Sehenswertes aus Kultur und Natur, von Städten über Strände bis hin zu den Bergen der Anden. Gesucht wird eine Kooperation mit internationalen Partnern zur Entwicklung spezieller Angebotspakete.
EG0319 CL01

Wurmkompost – Vertriebspartner gesucht
Ein tschechischer Hersteller von organischen Düngern und Wurmkompost sucht Vertriebspartner. Angeboten werden verschiedene Produkte für Privatgärtner und die professionelle Landwirtschaft. Das Unternehmen beschäftigt sich hauptsächlich mit der Anzucht kalifornischer Regenwürmer für die Verwertung organischer Abfälle. Die Produkte eigenen sich für das Düngen von Rasenflächen, Balkonpflanzen, für den Weinanbau und den Ökolandbau. Gesucht werden Partner mit Erfahrung im landwirtschaftlichen Sektor.
EG0319 CZ01

Personaldienstleistungen für deutsche Unternehmen
Ein sich dynamisch entwickelndes Unternehmen aus Südwestpolen führt Aktivitäten im Zusammenhang mit der Suche nach Arbeitskräften für Firmen durch, um deren Bedürfnisse in Bezug auf Produktion, Lagerung, Reinigung und andere erforderliche Prozesse zu sichern. Das KMU verfügt über umfangreiche Erfahrungen bei der Beschäftigung von Ausländern, auch aus dem Ausland. Das Unternehmen sucht potenzielle Partner aus Deutschland, um seine Dienstleistungen im Rahmen von Dienstleistungs- oder Outsourcingverträgen anzubieten, vorzugsweise für eine langfristige Zusammenarbeit.
EG0319 PL21

Endovaskuläre Produkte
Das medizinische Unternehmen aus Singapur entwickelt endovaskuläre Produkte wie Aneurysma Occlusion Device (AOD)-Implantate und Post-Dilatationsballons (PDB), die zur Behandlung von Schlaganfällen oder zerebralen Aneurysmen eingesetzt werden. Es ist auf der Suche nach Vertriebspartnern im Rahmen von Vertriebs-Servicevereinbarungen, um den europäischen Markt zu erschließen.
EG0319 SG04

Technologie für Radnabenmotoren
Slowenisches Unternehmen bietet Lizenz für die Technologie von Radnabenmotoren an, die im Bereich E-Mobilität eingesetzt werden kann.
EG0319 SI10

Medizinische Rehabilitationsgeräte
Ein russisches Unternehmen, spezialisiert auf medizinische Rehabilitationsgeräte (Rehabilitationshandschuhe, Magnetstimulatoren, Exoskelette usw.), sucht Vertriebspartner.
EG0319 RU03

Rauchabsaugungen für Schweißarbeitsplätze
Das chinesische Unternehmen ist auf F&E und die Fertigung von Umweltschutzanlagen spezialisiert. Es hat eine Reihe von Schweißrauchabsaugern entwickelt, die den Marktanforderungen entsprechen. Die Schweißrauchabsauger können bei industriellen Schweißprozessen Ruß aufnehmen und sorgen so für die Gesundheit der Arbeiter. Im Zuge der Geschäftsausweitung werden Vertriebspartner gesucht, die die Schweißrauchabsaugung auf den europäischen Märkten über einen Servicevertrag vertreiben.
EG0319 CN03

Die Bekanntmachungen

Beschlüsse der IHK-Vollversammlung

Beschluss-Nr.: 10/19/2

Die Vollversammlung beschließt das Positionspapier „Industriestandort Mitteldeutschland weiterentwickeln – Modern, Innovativ, Wettbewerbsfähig!" gemäß Anlage.

Halle (Saale), 28. Juni 2019
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 28. Juni 2019 gefasste Beschluss Nr. 10/19/2, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. Juli 2019
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 11/19/2

Auf der Grundlage von § 6 Abs. 2 Buchst. h i. V. m. § 8 Abs. 1 der Satzung der IHK Halle-Dessau wird Frau Kerstin Kiefel, Inhaberin „Stattreisen Halle" in Halle (Saale), zur stellvertretenden Vorsitzenden des IHK-Tourismusausschusses berufen.

Halle (Saale), 28. Juni 2019
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 28. Juni 2019 gefasste Beschluss Nr. 11/19/2, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 1. Juli 2019
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Prof. Dr. Steffen Keitel
Präsident

Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer

Die Anlage zu Beschluss-Nr. 10/19/2 „Positionspapier zum Strukturwandel im Mitteldeutschen Revier: „Industriestandort Mitteldeutschland weiterentwickeln – Modern, Innovativ, Wettbewerbsfähig!" ist zu finden unter www.halle.ihk.de | 4460204.

Rundum informiert mit dem IHK-Infowürfel

Heute lesen,
was morgen für Ihr Geschäft
wichtig ist!

✔ kompetent
✔ kompakt
✔ kostenfrei



Die Termine

Datum	Thema	Ort	Info
Juli			
17.07.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03464 260959-10
17.07.	Beratung zum Schutz des geistigen Eigentums	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
18.07.	Update Datenschutzgrundverordnung – Die Rechtslage ein Jahr danach	IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-223
August			
06.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-216
13.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	03464 260959-10
20.08.	Polen und die Tschechische Republik aktuell	IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-353
21.08.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Kontaktbüro Eisleben, Vicariatsgasse 4, 06295 Lutherstadt Eisleben	03464 260959-10
21.08.	Beratung zum Schutz des geistigen Eigentums	TGZ I, Weinbergweg 23, 06120 Halle (Saale)	0345 2126-265
22.08.	9. Rohstofftag Sachsen-Anhalt	Ständehaus, Oberaltenburg 12, 06217 Merseburg	0345 2126-203
22.08.	„Wem gehört der Kunde von morgen?" – IHK-Handelsforum	IHK Magdeburg, Alter Markt 8, 39104 Magdeburg	0391 5693-133
26.08.	Umsatzsteuer International	IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-282
27.08.	Sommerakademie: Imagefilm für die Webseite	IHK Halle-Dessau Frankestraße 5, 06110 Halle (Saale) Raum 3.105-3.107	0345 2126-204
27.08.	Sommerakademie: Möglichkeiten und Grenzen der Ausbildungsduldung	Dorint Charlottenhof Halle (Saale) Dorotheenstraße 12, 06108 Halle (Saale)	0345 2126-349
27.08.	Vergabe von Wach- und Sicherheitsdienstleistungen	Ministerium für Arbeit Soziales und Integration des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße 25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107	0391 6230446
28.08.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Naumburg, Kreisverwaltung des Burgenlandkreises, Haus 2, Zimmer 2.010, Schönburger Straße 41, 06618 Naumburg	03443 4325-31
28.08.	Sommerakademie: Bargeldloses Bezahlen und Herausforderungen für die Finanzbuchführung beim E-Commerce	IHK Halle-Dessau Frankestraße 5, 06110 Halle (Saale) Raum 3.105-3.106	0345 2126-267
28.08.	Sommerakademie: Ankommen in der Digitalen Realität 2019	IHK Halle-Dessau Ludwig-Wucherer-Saal	0345 2126-251
29.08.	Sommerakademie: Tanz mit dem Drachen – China besser verstehen	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	0345 2126-284
30.08.	Sommerakademie: AGB-Recht – die große Wirkung des Kleingedruckten	IHK Halle-Dessau Frankestraße 5, 06110 Halle (Saale) (Raum 3.105-3.107)	0345 2126-223
September			
03.09.	Workshop Teil 3 – Qualitätsdokumentation in der Gebäudereinigung	Ministerium für Arbeit Soziales und Integration des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße 25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107	0391 6230446
04.09.	Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	0345 2126-452
04.09.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Kontaktbüro Bernburg, Schlossstraße 11, 06406 Bernburg	03471 659505
05.09.	Top Angebote und Preise kalkulieren	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	0345 2126-273
10.09.	Alles Entscheidende zur Selbstständigkeit in 90 Minuten	IHK Halle-Dessau, Franckestraße 5, 06110 Halle	0345 2126-216
10.09.	IHK-Start-Tag für Gründer	IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen, Ewald-Gnau-Str. 1 b, 06526 Sangerhausen	03464 260959-10
10.09.	IHK-Beratungstag für Unternehmer und Gründer	IHK-Geschäftsstelle Weißenfels, Markt 6, 06667 Weißenfels	03443 4325-31
10.09.	Spezialseminar EVB-IT Systemvertrag und EVB-IT Servicevertrag	Ministerium für Arbeit Soziales und Integration des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße 25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107	0391 6230446

Aktuelle Veranstaltungstermine unter www.halle.ihk.de

Vorschau

Titelthema
Bauhausjubiläum 2019:
Schub für das Landesimage?

Ein Jahr DSGVO:
Veranstaltung in der IHK

Sachsen-Anhalt Energie:
Beispiele aus der Praxis

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft – Magazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
29. Jahrgang Nr. 7-8/2019

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

Redaktion
Isabel Reimann (verantw.)
Erscheinungsweise: monatlich
Erscheinungstermin: 16. Juli
Jahrgang 2019
Tel. 0345 2126-202, Fax 0345 212644-202

Anzeigen und Verlag
Prüfer Medienmarketing
Endriß & Rosenberger GmbH
Schlösserstraße 39, 99084 Erfurt
Tel. 0361 5668194, Fax 0361 5668196
Anzeigenservice: Gudrun Wenske
Anzeigenleiter: Wolfrüdiger W. Endriß

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

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 24
gültig ab Januar 2019

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:
adiruch na chiangmai_stock.adobe.com: S. 28 | AlexRaths_iStock_Thinkstock: S. 14 | Aleksejs_stock.adobe.com: S. 24 (oben) | AMG Andreas Stedtler: S. 49 (oben r.) | Andreas Löffler: Titelbild, S. 7, 24 (unten), 33, 36, 39, 44 | CONVELA GmbH: S. 18 | Eric Drewitz: S. 47 (unten) | Felix Abraham: S. 14 (unten)/ 15 | Hans-Georg Unrau: S. 48 (oben l.) | IHK Halle-Dessau: S. 9, 48 (oben r.), 49 (unten l.) | IMG Sachsen-Anhalt: S. 20 | Jan Laurig: S. 30 | Karina Blüthgen: S. 32 | light-poet_stock.adobe.com: S. 38 | Lubey AG: S. 19 | Markus Kaesler: S. 8 (unten) | Marlene Köhler: S. 34 | Michael Deutsch: S. 4, 5 | Privat: S. 49 (oben l.) | SCHWENK Technologiezentrum GmbH & Co. KG: S. 8 (oben) Thomas Reinhardt: S. 47 (oben) | Tom Schulze: S. 48 (unten) | Tonfunk Systementwicklung und Service GmbH: S. 16, 17 | Uwe Köhn: S. 6, 10, 11, 12, 48 (oben r.) | WJD/Jana Legler: S. 35 | 50Hertz: S. 41