

Der Markt



IHK

IN MITTELDEUTSCHLAND

4/2021

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg

CORONA-ALLTAG

»Wir brauchen
Planungssicherheit«

Unternehmensnachfolge
gut vorbereiten!

Seite 14

AzubiCard:
Machen Sie mit!

Seite 44

WE DO VIDEO



IMAGEVIDEO



Das Imagevideo eignet sich nicht nur für die Marktpositionierung Ihres Unternehmens. Gekonnt eingesetzt bewirbt ein prägnanter Imagefilm Ihr Unternehmen und das, wofür Sie stehen. Von humorvoll bis seriös. Ihr Film. Ihre digitale Visitenkarte.



EVENTVIDEO

Ob Sommerfeste, Jahreskonferenzen, Firmenjubiläen - wir fangen den Glamour, aber auch die Bedeutung Ihres Events mit unseren Kameras ein und produzieren daraus ein einzigartiges Eventvideo.

RECRUITINGVIDEO

Das Recruitingvideo gehört zu den effektivsten Kommunikationsmitteln in der Personalgewinnung. Ob qualifizierte Mitarbeiter oder junge Talente - wir helfen Ihnen, Mitarbeiter zu rekrutieren und entwickeln gemeinsam mit Ihnen ein hochwertiges Produkt für Ihr Employer Branding.



SIE HABEN DIE INHALTE, ABER SUCHEN NOCH NACH DEM DIREKTEN WEG ZU IHRER ZIELGRUPPE?

Wir garantieren höchste Qualität und Professionalität, von der Drehbucherstellung über die fertige Produktion bis zum reichweitenstarken Vertriebsprozess über eigene und externe Kanäle (Online-Portale, Social-Media-Kampagnen, YouTube Channels, etc.), mit denen wir Monat für Monat über **1,8 Mio. Unique User*** erreichen.

*Quelle: AGOF (mtl. Durchschnitt, 4. Quartal 2019)

Kostenlose Erstkonzeption · Individuelle Angebote · Ein fester Ansprechpartner · 100 % kreativ

KONTAKT: Marcel Krüger · E-Mail: marcel.krueger@jhm-verlag.de · Tel.: 0531 3900-593

JHM
Verlag



Foto: Dirk Mehlner

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

auch im fortschreitenden Jahr 2021 hat die Corona-Krise nicht an Fahrt verloren. Die Vorzeichen deuten auf ein längerfristiges Verbleiben des Virus. Flächendeckende Impfungen und ein Alltag ohne AHA-Regeln sind immer noch Zukunftsmusik, obwohl auch der Druck der Geimpften nach ihren Rechten größer wird. Wir müssen uns deshalb weiterhin mit dem Thema beschäftigen.

Die IHK Magdeburg kämpft hier mit den Unternehmen und für die Unternehmen an vorderster Front. Unsere Corona-Hotline gibt es seit nunmehr einem Jahr. Ein Instrument, um Ihnen, liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, ein direkter Ansprechpartner zu sein und gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Das Feedback aus der Hotline und aus vielen anderen Gesprächen geben wir an Bund und Land weiter, um die Folgen der Verordnungen und Lockdowns für die Wirtschaft abzumildern.

In dieser Ausgabe von »Der Markt in Mitteldeutschland« wollen wir uns aber nicht nur über ein Leben trotz Corona unterhalten, sondern auch über ein Leben mit Corona und wie es den Unternehmen nach einem Jahr Krise geht. Wir wollen nachschauen: Wie geht das

Wirtschaftsleben weiter? Wir wollen Sie, liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, zu Wort kommen lassen.

Es war uns ein Anliegen, Sie zu besuchen und aufzuschreiben, wie die Situation wirklich ist. Welche Ängste gibt es? Wie hangeln sich Unternehmen von Verordnung zu Verordnung? Aber auch Wünsche und Bedürfnisse der Unternehmerinnen und Unternehmer sollen hier Platz finden.

Uns war es wichtig, betroffene Branchen abzubilden, aber die Einzelschicksale nicht zu vernachlässigen. Denn schließlich ist das eigene Unternehmen auch das eigene Leben.

Neben vielen Gesprächen beschäftigt sich diese Ausgabe auch mit der Unternehmensgründung, -sicherung und -nachfolge. Alles Themen, die trotz Krise bleiben. Es wird die Gründung im Haupt- und Nebenerwerb beleuchtet, ob das Crowdfunding für den Mittelstand interessant ist und wie die Nachfolge gelingen kann.

Ich wünsche Ihnen alles Gute und vor allem viel Gesundheit.



Wolfgang März
Hauptgeschäftsführer
der IHK Magdeburg



Unternehmer im Corona-Alltag

Der Herausforderung der Corona-Pandemie werden auch nach mehr als einem Jahr für die Unternehmen nicht kleiner. Die Konzepte, wie mit den Einschränkungen und veränderten Bedingungen in dieser Krisensituation umgegangen wird, sind zwar verschieden, doch eine Forderung ist immer wieder mit im Spiel: mehr Planungssicherheit. Vier Geschäftsleute berichten von ihren Erfahrungen.

TITELTHEMA

16 Das Bankgespräch richtig vorbereiten

Für ein Gespräch mit der Bank sind diverse Vorbereitungen und eine langfristige Planung zwingend erforderlich. Nur wenn sich der Unternehmer gut vorbereitet hat, kann er sicher und überzeugend in das Gespräch gehen.

17 Crowdfunding

Crowdfunding und verwandte Begriffe wie Crowdlending sind bereits seit ein paar Jahren medial präsenzte Themen. Gerade im innovativen und kreativen Bereich sind diese Arten der Finanzierung verbreitet.

18 Existenzgründung im Haupt- und Nebenerwerb

Das eigene Unternehmen in Zeiten von Corona gründen? Gerade in der Krise bieten sich viele neue Chancen. Krisen haben oft eine marktverändernde oder marktbeschleunigende Wirkung.

IHK-REGIONAL

22 Araber lieben creme-weiße Zucchini

Mit der Gründung der SATIMEX Quedlinburg GmbH wurde vor 25 Jahren am Stadtrand der Harzer Kaiserstadt der Grundstein für eine bis heute anhaltende Erfolgsgeschichte gelegt. Das mittlerweile auf die Züchtung von Saatgut verschiedenster Pflanzen spezialisierte Unternehmen setzt damit eine jahrhundertalte Tradition am Rande des Harzes fort.

26 Neues Leben in der »Kompott-Bude«

Bald soll auf dem früheren OGEMA-Gelände in Stendal wieder buchstäblich Leben einziehen. Seit 2017 wurde dort gebaut. Die Altmark Vermögensverwaltung GmbH ließ aus der alten Konservenfabrik eine moderne Wohnanlage entstehen. Nicht ohne Stolz präsentiert Investor Ricardo Henkelmann das Ergebnis.

IHK-INTERNATIONAL

32 Oh, wie schön ist Panama!

Über Panama ist nach wie vor nicht viel bekannt, was sehr bedauerlich ist. Das Land von der Größe Bayerns und seinen vier Millionen Einwohnern repräsentiert nicht nur den wichtigsten Geschäftspartner Deutschlands in Zentralamerika und der Karibik, sondern weist auch die beste Infrastruktur ganz Lateinamerikas auf.

34 In der Krise bewährt: Instrumente zur Förderung der Außenwirtschaft

Die Exportkredit- und Investitions Garantien des Bundes haben im Pandemiejahr 2020 einen wichtigen Beitrag zur Stützung der deutschen Wirtschaft geleistet und sich als verlässliche und belastbare Instrumente der Außenwirtschaftsförderung erwiesen. Der Bund übernahm im Jahr 2020 Exportkreditgarantien in Höhe von 16,7 Milliarden Euro, das Antragsvolumen bei Investitions Garantien hat sich verdoppelt.

39 Auf ein Wort: Export

In der Interviewreihe über erfolgreiche Internationalisierungen berichtet Karsten Frahn, Geschäftsführer der Katronic AG & Co. KG, über seine Erfahrungen bei den ersten Schritten ins Exportgeschäft.

MELDUNGEN

30 Neuigkeiten

aus Wirtschaft, Politik und der Region

BERUFSBILDUNG



46

Foto: et-press

Lernen, lernen, nochmals lernen

Bithja Theusner wurde nach ihrer Ausbildung in das Programm »Begabtenförderung berufliche Bildung« aufgenommen.

IHK-AKTIV



51

Fotos: Pressestelle der Stadt Quedlinburg

»Mit blauem Auge davongekommen«

Der Regionalausschuss Harz hatte Quedlinburgs Oberbürgermeister Frank Ruch zu Gast. Er informierte über die Planungen, ein Corona-Modellprojekt umzusetzen.

EXNA

Existenzgründungen im Rahmen
der Unternehmensnachfolge

Dringend Nachfolge gesucht!



☎ 0391/
58243116

**SIE SUCHEN
EINE/N NACHFOLGER/IN
FÜR IHR UNTERNEHMEN?**

Melden Sie sich bei uns!

Das **Projekt ExNa** ist ein vom Land Sachsen-Anhalt gefördertes und mit ESF-Mitteln kofinanziertes Projekt, das Sie kostenfrei in Ihrer Nachfolgeplanung berät und begleitet.

Egal ob Sie noch die oder den passende/n Nachfolger/in suchen, bereits einen geeigneten Kandidaten im Unternehmen haben oder eine Familiennachfolge anstreben – Wir unterstützen Sie in allen Phasen der Übergabe!

Von der Suche nach Ihrer/m perfekten Nachfolger/in über das erste Kennenlernen, die Übergabeverhandlungen bis zur Schlüsselübergabe wickeln wir Ihre Unternehmensnachfolge professionell und kompetent ab. Auch in der Pandemie sind wir Ihr Ansprechpartner.

Gemeinsam machen wir uns stark - Für die Zukunft Ihres Unternehmens!

Kontaktieren Sie uns für Ihren unverbindlichen Erstberatungstermin unter

0391 / 58243116

oder besuchen Sie unsere Webseite www.projekt-exna.de



Vertrauen verspielt?

Im Umgang mit der Corona-Pandemie seien von Anfang an Fehler gemacht worden. Viel zu viele. Das steht für Freddy Eckstein außer Frage. Anders als die Geschäftsleute vor Ort hätten Bund und Land ihren Job eben nicht richtig gemacht, erklärt der Wernigeröder Unternehmer.

von FRANK DRECHSLER

Sein erstes Geschäft hat Freddy Eckstein 1996 eröffnet. Das lief so gut, dass 2012 und 2017 zwei weitere Bekleidungsfachgeschäfte folgten. Alle mitten im Herzen der bunten Stadt am Harz gelegen. Die Geschäfte, in bester Flanier-Lage, florieren. Viele Stammkunden halten dem 53-Jährigen und seinem sechsköpfigen Team seit Jahren die Treue. Die Allermeisten kommen immer wieder, um bei ihm einzukaufen. Auch die Touristen, die den größten Teil der Kundschaft, nämlich rund 60 Prozent, ausmachen. Aber diese bleiben nun mal seit über einem Jahr aus. Von den Einnahmen während der kurzen Unterbrechungen, die zwischen den coronabedingten Schließungen lagen, kann Freddy Eckstein seine Läden nicht annähernd wirtschaftlich betreiben. Immer wieder hat er seine Angestellten in Kurzarbeit geschickt. Existenzängste machen sich breit. Kein Wunder, dass nach dem dritten Lockdown nicht nur die Nerven blank liegen. Eckstein ist sauer. »Beim ersten Lockdown sind wir noch mit einem blauen Auge davongekommen. Ich habe Soforthilfe beantragt, sie auch ausgezahlt bekommen. Das deckt aber nicht annähernd die Unkosten, lediglich die Mieten konnten davon bezahlt werden.«

Die »Sommerpause« bis zum zweiten Lockdown habe dann endlich wieder die ersehnte Kundschaft in die Stadt gelockt. Umsätze konnten wieder generiert, Verluste minimiert werden. Hoffnung sei aufgekeimt, dass das Geschäftsjahr vielleicht doch noch irgendwie zu retten sei. Wenigstens ein bisschen, so Eckstein. Zudem sei zu diesem

Zeitpunkt auch das Vertrauen in die Politik wieder gestiegen. Das war mit dem erneuten Herunterfahren des Wirtschafts- und Geschäftslebens im November dann wieder vorbei. Der Tourismus kam erneut zum Erliegen. Das Weihnachtsgeschäft, welches auch bei Eckstein von großer Bedeutung ist, war verloren. »Während wir im Sommer noch mit einem blauen Auge davongekommen sind, brach das Geschäft nun völlig ein. Das konnten auch Onlineverkäufe und Angebote über soziale Medien nicht auffangen, bei denen wir etwa zehn Prozent des Umsatzes machten, der sonst vor Ort in den Geschäften erwirtschaftet wird. Die Lage ist seitdem katastrophal.«

Dass Eckstein sich nach dem erneuten Lockdown überhaupt noch über Wasser halten könne, verdanke er auch seinen Rücklagen, die er natürlich längst ins Unternehmen »eingeschossen« habe. Im Februar 2021 habe er zudem einen Kredit bei der KfW-Bank aufgenommen, um weiter liquide bleiben zu können. »Diese Überbrückungshilfe III deckt aber nur die laufenden Kosten. Zudem türmt sich noch ein weiteres Problem auf. In unserer Branche wird Ware immer rund sechs Monate im Voraus geordert. Und muss wegen Abnahmeverpflichtungen auch bezahlt werden. Die häuft sich nun seit einem Jahr bei mir an und wird eben nicht verkauft. Was uns unverschuldet noch weiter in Nöte und somit Schiefelage bringt. Dabei brauchen wir alle unbedingt Planungssicherheit.«

Die Hoffnung, dass es möglichst bald wieder in geregelten Bahnen weitergeht, würde auch bei ihm zuletzt sterben. Eckstein:

»Wir brauchen auf Dauer verlässliche Aussagen und eine Richtung, wie Land und Bund gemeinsam mit der Corona-Politik weiter umgehen. Maskenskandale, fehlender oder mit Nebenwirkungen behafteter Impfstoff und vieles andere mehr sind dabei nicht förderlich. Das Gebot in der Krise ist gewesen, auf Augenhöhe zu agieren, anstatt falsche Hoffnungen zu schüren oder Versprechen nicht einzuhalten. So aber ist das Vertrauen hinüber.«



Im Umgang mit der Corona-Pandemie seien zu viele Fehler gemacht worden, sagt Freddy Eckstein, Wernigeröder Unternehmer.



Foto: Frank Drechsler

»Wir brauchen auf Dauer verlässliche Aussagen und eine Richtung, wie Land und Bund gemeinsam mit der Corona-Politik weiter umgehen. **Maskenskandale**, fehlender oder mit Nebenwirkungen behafteter Impfstoff und vieles andere mehr sind dabei nicht förderlich.«

Freddy Eckstein

TAXI & BUSBETRIEB & AUTOVERMIETUNG PETER KRÜGER | TANGERHÜTTE

»Keiner weiß, wohin die Reise geht«

Corona sorgt für Galgenhumor: Wer sich schon immer ein größeres Fahrzeug zulegen wollte, kann jetzt ein Schnäppchen machen. Busse sind derzeit günstig zu haben. Viele Unternehmen trennen sich von ihren Gefährten, weil sie nicht mehr zum Einsatz kommen.

von CHRISTIAN WOHLT

Peter Krüger hat die Hälfte seiner Reisebusflotte verkauft. »Mit erheblichem Verlust«, wie der Unternehmer aus Tangerhütte betont. Die verbleibenden vier Fahrzeuge sind versicherungstechnisch vorübergehend abgemeldet und stehen auf dem Hof. Die Fahrer sitzen in Kurzarbeit zu Hause. Rund 50 Prozent des Gesamtgeschäfts der Firma seien weggebrochen. Der Verlust summiert sich auf rund 970.000 Euro. Kein Einzelfall.

Dabei hatte es gerade erst begonnen, richtig zu florieren. »Die Auftragsbücher waren voll«, blickt Krüger wehmütig auf die Zeit vor Corona zurück. In ganz Europa waren seine Busse für große Reiseanbieter und zu eigenen Touren, zum Beispiel im Auftrag von Firmen unterwegs. Dann kam der erste Lockdown im März 2020. Alle geplanten Fahrten wurden storniert. Mit den Lockerungen keimte ab Juli ein wenig Hoffnung auf, die der zweite Lockdown zunichte machte. »Seit Oktober dreht sich kein Rad mehr«, beschreibt der Firmenchef die Situation.

Die Tangerhütter Firma hat zum Glück mehrere Standbeine. Doch auch an denen geht die Corona-Krise nicht spurlos vorbei. So standen im ersten Lockdown auch die Linien- und Rufbusse zeitweise still. Jetzt sind diese zwar wieder unterwegs, wenn auch die Fahrgastzahlen im Keller sind. Das normale Taxigeschäft findet seit einem Jahr so gut wie gar nicht mehr statt. Viele, meist

ältere Leute ließen sich sonst regelmäßig zum Friseur oder zur Physiotherapie fahren. Wenn die geschlossen sind, fällt diese Einnahmequelle weg. Familien- oder Firmenfeiern, zu denen man sich gern mit dem Taxi chauffieren lässt, wurden komplett abgesagt. Auch zum Bahnhof will kaum noch jemand, wenn man nicht verreisen kann.

Ein Bereich floriert nach wie vor und sichert dem 40 Mitarbeiter zählenden Unternehmen das geschäftliche Auskommen. Schon früh setzte Krüger auf Rollstuhl- und Krankentransporte mit dafür speziell ausgerüsteten Fahrzeugen. Seine Leistungen sind in der ländlichen Region bei Fahrten zum Arzt oder anderen medizinischen Veranstaltungen nach wie vor gefragt. Geplante Operationen wurden wegen Corona kaum abgesagt, zur Dialyse in der Nachbarstadt Tangermünde müssen die Patienten auch in Pandemie-Zeiten regelmäßig.

Peter Krüger ist daher zuversichtlich, dass sein Unternehmen die Krise übersteht. Die staatlichen Unterstützungen, wie die Soforthilfe im vergangenen Jahr und die Fixkostenerstattung für die Reisebusse würden dazu beitragen, das geschäftliche Überleben zu sichern. Positiv sei auch, dass die Kurzarbeiterregelung bis Jahresende verlängert wurde. Dennoch sei die jetzige Situation unbefriedigend und nur schwer zu ertragen. »Wir wollen endlich wieder Geld verdienen, was unsere Aufgabe ist«, so der Unternehmer. Die Lockdown-Regeln kämen

in manchen Bereichen einem Berufsverbot gleich. Wer nur vom Reisegeschäft lebe, habe es besonders schwer. »Ich kenne einige Betriebe, die nicht mehr da sind«, sagt Krüger.

Das größte Problem bleibe die Unsicherheit. »Keiner weiß, wo die Reise hingeht«, beschreibt der Unternehmer die Situation. Er hofft, dass auch seine verbliebenen Reisebusse bald wieder auf Tour gehen können. Für Mai lägen bereits erste Buchungen vor. Noch ist aber unklar, ob touristische Fahrten, natürlich mit ausgeklügeltem Hygienekonzept, dann wirklich möglich sein werden. Dazu müssten auch viele weitere Fragen geklärt werden, wie zum Beispiel: Sind dann die Restaurants und Raststätten offen? Nicht, dass es wieder wie nach dem ersten Lockdown passiert, dass 40 Busreisende vor verschlossenen Toilettüren stehen.



Die verbleibenden vier Fahrzeuge von Peter Krüger sind vorübergehend abgemeldet und stehen auf dem Hof.



Foto: et-press

»Wir wollen endlich
wieder Geld verdienen,
was unsere **Aufgabe** ist.«

Peter Krüger

PAPETERIE KAISER | MAGDEBURG

Pläne zur Übergabe liegen auf Eis

Eine Kundin tippt die Telefonnummer der Papeterie Kaiser in ihr Handy. Sie steht vor dem Geschäft in der Grünen Zitadelle von Magdeburg, dessen Eingangstür geschlossen ist. Nur nach Voranmeldung darf ein potenzieller Käufer ins Geschäft. Glück gehabt, zehn Minuten später kann der Frau Eintritt gewährt werden. Die Situation hat einen Anflug von Komik, wenn es nicht so ernst wäre.

von KLAUS-PETER VOIGT

Jürgen Kaiser hält dieses Verfahren für absurd. Mehr als zwei Kunden gleichzeitig dürfen wegen der Coronaregeln sowieso nur in den Läden. Das wäre problemlos einzuhalten und kontrollierbar, sagt er und schüttelt den Kopf. Gleichberechtigung wünscht er sich für den Handel. In Baumärkte, Buchhandlungen oder Lebensmittelgeschäfte käme man unkompliziert. Das zu verstehen, gelinge kaum. Für die sowieso schon schwierige Situation der Branche sei Bürokratie und eine Fülle von Vorgaben tödlich.

Vor 16 Jahren hatte Kaiser mit Ehefrau Christel nochmals den Start in die Selbstständigkeit gewagt. Das Hundertwasserhaus im Herzen der Landeshauptstadt schien beiden eine tolle Chance, eigene Wünsche zu verwirklichen. Und sie hatten richtig gedacht. Ihr Konzept, alles rund um Schreibwaren bis hin zu hochwertigen Füllern sowie eine ansehnliche Auswahl an Geschenkartikeln anzubieten, fiel auf fruchtbaren Boden. Im Sommer kommen zu »normalen« Zeiten viele Touristen, zudem hat sich ein stabiler Kreis von Stammkunden entwickelt. Mit dem Lockdown vom März vergangenen Jahres begann eine Entwicklung, die beide Geschäftsinhaber bis heute

fordert. »Damals hatten wir uns gerade auf die Osterzeit eingestellt. Doch verkaufen konnten wir von diesem speziellen Sortiment fast nichts. Alles musste wieder eingepackt werden, um eventuell 2021 an den Mann und die Frau zu kommen«, berichtet Jürgen Kaiser. Ähnlich sei es mit dem Sortiment zum Weihnachtsfest gewesen. Auch davon liegt das meiste in Kisten und Kästen. Manche Bestellung bei Lieferanten ließ sich stormieren, doch das meiste liegt im Lager. Zum Beweis für die prekäre Situation genügt ein Blick in die Regale dort. Ein riesiger Packer Kalender ist nicht mehr abzusetzen. Wer will schon einen beispielsweise mit prächtigen Blumendarstellungen erst im April kaufen?

Für das Familienunternehmen liegen Pläne auf Eis. Eigentlich sollte Tochter Doreen demnächst das Geschäft übernehmen, doch bei der aktuellen Situation wäre das kaum zu händeln. Als Angestellte konnte sie in Kurzarbeit geschickt werden. Die Eltern leben derweil zum Teil von Rücklagen, denn die staatlichen Zuschüsse gab es nur für Fixkosten, halfen aber, über die schwere Zeit zu kommen. Und der Vermieter will trotz der Zwangsschließung und deutlich gesunkener Umsätze seine Miete haben.

Gute Geschäftsleute brauchen Rücklagen, und die gibt es zum Glück, auch wenn sie zunehmend abschmelzen.

»Nein, die Hände legten wir trotzdem nicht in den Schoß. Wir nutzten die Zeit, um unsere Internetseite auf Vordermann zu bringen, waren fast jeden Tag im Laden«, erzählt Jürgen Kaiser. Er sei eben ihr Leben ...



Vor 16 Jahren hat Jürgen Kaiser die »Papeterie Kaiser« im Hundertwasserhaus in Magdeburg eröffnet.



Foto: Klaus-Peter Voigt

»Nein, die Hände legten wir trotzdem nicht in den Schoß. Wir nutzten die Zeit, um unsere Internetseite auf **Vordermann** zu bringen, waren fast jeden Tag im Laden.«

Jürgen Kaiser

EVENTMAKER'S | MAGDEBURG

Perspektivlosigkeit ist starke Belastung

Für die Veranstaltungsagentur EVENTMAKER'S wäre der April dieses Jahres ein Grund zum Feiern gewesen. Vor 20 Jahren schlug die Geburtsstunde des Unternehmens. Doch das Jubiläum wird sehr bescheiden begangen, um nicht zu sagen spärlich. Die zurückliegenden zwölf Monate trieben Inhaberin Diana Smoger mehr als einmal Sorgenfalten auf die Stirn.

von KLAUS-PETER VOIGT

»M it dem ersten Lockdown fielen fast alle Aufträge quasi über Nacht weg«, sagt die Firmenchefin. Hochzeiten, Messen, Bälle, Richtfeste, Geschäftseröffnungen und Sportveranstaltungen waren abgesagt. Gastronomiebetriebe schlossen ihre Türen. Die Basis für ihre Dienstleistungen fehlte. Stornierungen von lange geplanten Terminen trafen täglich ein. Alle Planungen erwiesen sich als Makulatur.

Diana Smoger lässt sich den Frust kaum anmerken. Sie ist ein Stehaufmännchen, das gewinnende Lachen ging ihr nicht verloren. Als Wirtschaftskauffrau wusste die Wahlmagdeburgerin, wie mit einer solchen Situation umzugehen war. In unzähligen Gesprächen mit zahlreichen freien Mitarbeitern, die je nach Projekt in Normalzeiten Aufgaben übernehmen, hieß es, sich auf die Situation einzustellen. Alle waren von den heftigen Einschnitten gleichermaßen betroffen. »Meinen Lebensgefährten Ingo musste ich zudem in Kurzarbeit schicken«, berichtet Diana Smoger. Die Hoffnung auf eine Verbesserung der Situation gaben beide nicht auf.

Mit den Lockerungen im Sommer zeichnete sich Licht am Ende des Tunnels ab. Die wenigen Hochzeitsfeiern und anderen Veranstaltungen liefen durch die

coronabedingten Auflagen eher bescheiden ab. Daran änderten auch die sorgsam aufgestellten Hygienekonzepte kaum etwas, die bei ihr und bei allen Partnern entstanden. Viel Arbeit hätten sich die Betroffenen gemacht, die bei den verordneten Maßnahmen kaum eine Rolle spielten. »Aber eins habe ich in den vergangenen Monaten festgestellt: Der Zusammenhalt in der Branche ist extrem groß. Eine solche Solidarität macht durchaus auch Mut und hilft, Optimismus zu bewahren«, erzählt die Unternehmerin.

Mit dem zweiten Lockdown wurde einer ganzen Branche noch einmal der Teppich unter den Füßen weggezogen. Firmen hatten beispielsweise bereits Weihnachtsfeiern im kleinen Rahmen ins Auge gefasst, und wieder einmal blieben die Vorbereitungen dafür auf der Strecke. Von Einnahmen kann gegenwärtig kaum die Rede sein. Doch Diana Smoger zeigt sich zufrieden mit der Auszahlung von Soforthilfen und Überbrückungsgeld. Das ging recht schnell, habe geholfen, einen Teil der Fixkosten wie Energie oder die Leasingkosten der Fahrzeuge einigermaßen aufzufangen. Ein Liquiditätsdarlehen der Investitionsbank kam dazu, ohne dies wäre ein Überleben nicht möglich gewesen.

Bei den privaten Finanzen sieht es deutlich schlechter aus. Allein vom Kurz-

arbeitergeld des Ehemannes lässt sich kaum leben, und die ausgezahlten Hilfen sind für Betriebsausgaben zweckgebunden. Ein Minijob war der erste Schritt, um Normalität in den Alltag zu bringen. Seit Anfang März findet man die Unternehmerin zudem als Angestellte einer Zeitarbeitsfirma im Impfbereich der Elbestadt. »Es ging zwar um ein regelmäßiges Einkommen, aber ich brauche auch soziale Kontakte«, bringt sie diese Entscheidung auf den Punkt, die auch einen ganz praktischen Grund hatte. Dadurch gelang der Schritt zurück in die gesetzliche Krankenversicherung.

Wie soll es nun weitergehen? Diana Smoger muss keinen Moment überlegen. Bis Normalität wieder einzieht, dauere es sicher noch geraume Zeit. Doch viel mehr belastet die Perspektivlosigkeit. Ein Fahrplan, an dem sich die Branche orientieren kann, sei dringend notwendig. Ohne eine solche Weichenstellung der Politik und verlässliche Öffnungsszenarien wie für die Gastronomie könne es auf Dauer kaum gehen.



Diana Smoger zeigt sich zufrieden mit der Auszahlung von Soforthilfen und Überbrückungsgeld.



Foto: Klaus-Peter Voigt

»Aber eins habe ich in den vergangenen Monaten festgestellt: Der **Zusammenhalt** in der Branche ist extrem groß. Eine solche Solidarität macht durchaus auch Mut und hilft, Optimismus zu bewahren.«

Diana Smoger

»Unternehmensnachfolge: Planung ist alles!«

Warum bei der Unternehmensnachfolge eine rechtzeitige Planung ein entscheidender Faktor ist, weiß Andreas Gaebler. Mit dem Experten für die Organisation und Entwicklung von kaufmännischen Prozessen sprach Bianca Hillebrecht von der IHK Magdeburg.

Hallo Herr Gaebler, Sie haben sich in Ihrem Unternehmen nicht nur auf das Thema Steuerberatung fokussiert, sondern auch einen Schwerpunkt auf die Unternehmensnachfolge gelegt. Wie kam es dazu?

Wir haben uns strategisch für dieses Thema entschieden. Gerade in den oftmals inhabergeführten und für Deutschlands Wirtschaft so wichtigen kleinen und mittelständischen Unternehmen stehen in der nächsten Zeit häufig Nachfolgereglungen an. Da dieser Part unserer Meinung nach oftmals viel zu spät in dem Prozess berücksichtigt wird, haben wir uns dazu entschlossen, dort einen Schwerpunkt unserer Beratung zu setzen. Dazu haben zwei unserer Steuerberater beim Deutschen Steuerberaterverband eine Zusatzausbildung zum Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.) absolviert, um auch in die Feinheiten einzusteigen. Zusätzlich haben wir in diversen »Nachfolgeprojekten« festgestellt, dass mittlerweile auch der Digitalisierungsgrad und die Prozessoptimierung einen entscheidenden Einfluss in diesem Bereich haben. So können wir zusammen mit meiner Expertise, als Digitalisierungsexperte, ein schönes Gesamtpaket anbieten.

Der **KI-Manager Andreas Gaebler** spricht im Interview über erfolgreiche Unternehmensnachfolgen.



Foto: Andreas Gaebler

ANDREAS GAEBLER

Experte für die Organisation und Entwicklung von kaufmännischen Prozessen
Zertifizierter KI-Manager

Ausgewählte Themen: Hybride Wertschöpfung aus KI, Konzeption eines Use Case für KI-Methoden, Entwicklung von Arbeitsprozessen »Mensch mit KI«

Welche Erfahrungen haben Sie bewegt, in diesem Bereich einen Mehrwert an Beratungsleistungen anzubieten?

Ohne groß um den heißen Brei zu reden – viele arbeiten ein Leben lang auf diesen Moment hin, um ihn dann nicht vernünftig anzugehen. Wir möchten der Sparringspartner an der Seite des Verkäufers oder auch Käufers sein, der das Thema Unternehmensnachfolge langfristig und ganzheitlich betrachtet.

Machen wir es kurz und knapp – das Interesse und der Wert eines Unternehmens, das mit klaren Strukturen und Prozessen arbeitet, ist immer höher als an einem Unternehmen, das mit veralteten Prozessen arbeitet. Und wenn man die Übergabe dann noch steuerlich optimal gestaltet, haben alle Beteiligten etwas davon.

Welche Chancen sehen Sie, dass Unternehmensnachfolge erfolgreich gelingen kann?

Der alles entscheidende Faktor ist die Zeit! Wer frühzeitig sich und sein Unternehmen darauf vorbereitet, wird immer gewinnen. Bleiben wir mal beim Thema »Familiennachfolge«: Hier sollte vor allem die steuerliche Betrachtung einen Schwerpunkt bilden, denn das Thema »Erben und Schenken« sollte in diesem Zug für beide Seiten betrachtet werden. Die Prozesse werden in der Regel schon sehr früh durch den jungen, mitarbeitenden Nachwuchs verändert. In allen anderen Fällen ist vor allem eine klare Zieldefinition entscheidend – egal ob für den Käufer oder Verkäufer.

Was ist dafür notwendig?

Expertenwissen, Veränderungswille und Kommunikationsbereitschaft. Diese drei Schlagwörter prägen ein Projekt zur Unternehmensnachfolge maßgeblich. Dabei ist der Blick aus beiden Richtungen wichtig. Der

Verkäufer sieht sein »Baby« aus einer anderen Brille, und der Käufer betrachtet das Unternehmen aus eben seiner. Hier gehören starke Partner und Experten mit in das Projekt, um zum Beispiel auch die Übergabe zu gestalten und zu begleiten. Unternehmensnachfolge ist nicht nur »Kaufpreisermittlung« und »Vertragsrecht« – teilweise reicht das bis in die Familientherapie hinein.

Welchen Zeitraum sollten die Unternehmen einplanen?

Wie so oft gibt es ein keinen Masterplan, was einen Zeitraum angeht. Unsere Faustregel sagt, dass sicher jeder spätestens fünf Jahre vor der geplanten Übergabe mit der Planung beginnen sollte. Wir stellen für uns fest, dass kurzfristige Unternehmensnachfolgen zeitaufwendiger und nicht immer zur 100 Prozent Zufriedenheit aller Beteiligten führt.

Von uns betreute Gründungsunternehmen werden bereits im Gründungsprozess mit diesem Thema beraten. Das zeigt unseren Blick auf einen langfristigen und oftmals entspannten Weg der Unternehmensnachfolge.

Wer kann den Unternehmer als neutralen Berater begleiten?

Das können externe Berater wie wir sein. Allerdings ist auch das Angebot von Kammern und Verbänden wichtig, um für das Thema zu sensibilisieren. Die »Erstberatung« zu Finanzierungsfragen, Umsetzungsgestaltung und der erste Informationsaustausch zu diesem Thema hilft uns auch in der weiteren Beratung. Wir freuen uns daher immer, wenn auch wir im engen Austausch mit Kammern und Verbänden arbeiten können. In Sachsen-Anhalt sind die Zusammenarbeit von IHK und HWK mit dem BuSa-Netzwerk gut organisiert und die Aufgaben klar geregelt. Die Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e.V. unterstützt beide Parteien in der Unternehmensnachfolge. ■

► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Bianca Hillebrecht
Tel.: 0391/5693-181
bianca.hillebrecht@magdeburg.ihk.de



Workshopreihen zur Unternehmensführung

Die IHK Magdeburg bietet den Unternehmen regelmäßige kostenfreie Workshops rund um das gesamte Spektrum der Unternehmensführung an. Im Fokus steht die Wissensvermittlung für Unternehmer und jene, die es werden wollen.

So bietet der Gründerworkshop rund um das Thema Gründung allen Gründenden und Interessierten jeden Monat spannende Informationen und Aspekte, die in dieser Phase beachtet werden sollten. Gerade die Unternehmensgründung ist für viele ein großer Schritt und muss sorgfältig vorbereitet werden und hierbei möchten wir behilflich sein.

Themen können sein: Gründung im Neben- oder Haupterwerb, finanzielle Planung und andere. Ist das Unternehmen der Gründungsphase entwachsen und bereits etabliert, bietet die Workshopreihe »Pflanze & Ernte« in Kooperation mit der Handwerkskammer Magdeburg Antworten zu wiederkehrenden Fragen wie arbeitsrechtliche Entwicklungen, die Unternehmensnachfolge, aber auch Work-Life-Balance. Denn die Marktbedingungen ändern sich ständig, und als Unternehmer muss man sich diesen Gegebenheiten anpassen.

Pflanze & Ernte



- 02.06. Online-Marketing
- 08.09. Rating – durch die Krise im Keller, was nun?
- 06.10. Work-Life-Balance
- 03.11. Erbrecht
- 17.11. Notfallkoffer

► IHK-ANSPRECHPARTNER

Klaus Harneit
Tel.: 0391/5693-452
harneit@magdeburg.ihk.de



Online-Workshops für Gründer und Interessierte

- 06.05. Neue Perspektiven durch Existenzgründung
- 03.06. Existenzgründung im Nebenerwerb
- 01.07. Neue Perspektiven durch Existenzgründung
- 12.08. Existenzgründung im Nebenerwerb
- 02.09. Neue Perspektiven durch Existenzgründung
- 30.09. Existenzgründung im Nebenerwerb
- 04.11. Neue Perspektiven durch Existenzgründung
- 02.12. Existenzgründung im Nebenerwerb

► IHK-ANSPRECHPARTNER

Christian Möller
Tel.: 0391/5693-180
christian.moeller@magdeburg.ihk.de





Foto: ammaj - stock.adobe.com

Das Bankgespräch richtig vorbereiten

In der heutigen Zeit ist es sicherlich nicht immer einfach, eine Finanzierung für ein neues Vorhaben, eine Investition oder für die Erweiterung des Unternehmens zu bekommen. Deshalb sind diverse Vorbereitungen und eine langfristige Planung zwingend erforderlich. Nur wenn sich der Unternehmer gut vorbereitet hat, kann er sicher und überzeugend in das Gespräch gehen.

1. Vorbereitung steht an erster Stelle

Als Unternehmer haben Sie sicherlich Entscheidungen getroffen, um Ihr Unternehmen durch ein Vorhaben, eine Investition und Erweiterung voranzubringen. Prima!

Dazu sollte Folgendes vorbereitet sein:

- Gegenstand der Finanzierung
 - Maschinen, Anlagen, Immobilien, neue Produkte, Betriebsmittel
- Art der Investition
 - Neu-, Ersatz- oder Erweiterungsinvestition
- Laufzeit der Finanzierung
 - innerhalb der Afa oder andere Laufzeit
- Anteil Eigenkapital an der Finanzierung
- Qualifiziertes Personal vorhanden
- Mehrwertsteuer vor- bzw. mitfinanzieren
- Sicherheiten für die Finanzierung

2. Rechtzeitige Terminvereinbarung

Wann ist der richtige Zeitpunkt? Leider kann das pauschal keiner sagen. Bestell- und

eventuelle Lieferzeiten bei Maschinen, Anlagen oder Ausstattungen sollten eingeplant sein. Soll bereits ein Teil in Vorkasse oder erst bei Lieferung gezahlt werden? Bei Immobilienkäufen sollte immer der Notartermin berücksichtigt werden. Die Bank benötigt auch ein paar Tage zur Sichtung und Beurteilung der eingereichten Unterlagen und Bewertung der Sicherheiten. Vielleicht sollen auch Förderkredite beantragt werden. Hier sollte auf jeden Fall ein größeres Zeitfenster eingeplant werden, da ja noch die Zustimmung der öffentlichen Investoren eingeholt werden muss.

3. Selbstbewusst auftreten – Unterstützung hilft

Keiner ist ein »Bittsteller«, sondern ein Vertragspartner auf Augenhöhe. Überzeugung gelingt bei Authentizität, fachlicher und kaufmännischer Kompetenz. Der Unternehmer sollte anhand der vorbereiteten Unterlagen aufzeigen, dass das Darlehen auch ordentlich zurückgezahlt werden kann. Je mehr Informationen über das geplante Vorhaben dargelegt werden, desto besser die Chancen.

Natürlich ist es auch erlaubt, den Ehepartner und/oder auch einen Unternehmensberater zur »Verstärkung« mitzunehmen. Der Unternehmer sollte die Inhalte des Gesprächs und die Taktik vorher besprechen. Wichtig ist, dass der Unternehmer gegenüber dem Kundenberater der Bank den Hauptanteil übernimmt.

4. Vergleichen und verhandeln lohnt

Der erste Gang sollte immer zur Hausbank erfolgen, da Sie dort im besten Fall die größten Chancen haben, das Vorhaben zu verwirklichen. Natürlich steht es jedem frei, auch Alternativangebote von anderen Kreditinstituten einzuholen. Bevorzugt wird ein offenes Gespräch, bei welchem dem Gegenüber mitgeteilt werden kann, ob andere Angebote vorliegen. Spielräume für Entscheidungen und Konditionen gibt es fast immer. Erkundigungen sollten auch nach Förderprogrammen des Bundes und des Bundeslandes Sachsen-Anhalt eingeholt werden. Bereits im Voraus sollte eine Übersicht über eventuelle Fördermöglichkeiten erstellt werden.

5. Protokoll

Die wichtigsten Parameter sollten schriftlich festgehalten werden und im Nachgang auch von der Bank bestätigt werden.

Folgende Unterlagen sollten Sie in diesem Zusammenhang einreichen bzw. erstellen:

- bei Gründung Businessplan mit Lebenslauf
- Einnahmen-Überschussrechnung, Gewinnermittlung oder Bilanz der letzten 3 Jahre
- aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste
- aktuelle Kundenliste bzw. schon angebahnte Verträge
- Vorteile- bzw. Probleme der Investition (Kurzbeschreibung)
- Stärken- und Schwächenanalyse des Unternehmens
- Gegenüberstellung Umsatz- und Ertragspotential der Investition
- Investitions- und Finanzierungsplan
- Marktanalyse/Konkurrenten/Immobiliengutachten/Kostenvorschläge
- Liquiditäts- und Rentabilitätsplan
- Nachweis Eigenkapital
- Aufstellung eventueller Sicherheiten
- Aufstellung der noch laufenden Verbindlichkeiten (Restschuld/Tilgung/Zins/Laufzeit)
- Selbstauskunft von der Bank

Bianca Hillebrecht

Crowdfunding

Crowdfunding und verwandte Begriffe wie Crowdlending sind bereits seit ein paar Jahren medial präsen- te Themen. Gerade im innovativen und kreativen Bereich sind diese Arten der Finanzierung verbreitet.

Grob zusammengefasst versteht man unter dem Begriff Crowdfunding die Finanzierung mit Hilfe der Leute (engl. Crowd). Leute in diesem Sinne kann vieles bedeuten, schließt aber meist ein weitgefasstes Feld der Kunden ein. So können es die Kunden sein, welche langjährig treu sind oder auch welche, die sich schnell für neue Produkte begeistern lassen. Diese Kunden werden nun gezielt, meist mit Hilfe einer Plattform, angesprochen, um sich mit einem bestimmten Betrag an einem Vorhaben zu beteiligen.

Beispiel: Ein Gründerteam möchte sein selbstentwickeltes Fahrrad verkaufen und verkauft die ersten Modelle über ein Crowdfunding und finanziert somit deren Produktion vor und verschafft sich gleichzeitig das Startkapital.

Das Crowdfunding hat gerade in diesem innovativen Bereich klare Vorteile: es wird Feedback vom Markt eingeholt, direkter Austausch mit Kunden, Sichtbarkeit, Marketing und Vertrieb. Hinzu kommt die Wirkung von klassischen Finanzierungsinstrumenten der Liquiditätssicherung. Doch gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), welche nicht im innovativen Bereich bzw. das Crowdfunding nicht zur Einführung neuer Produkte nutzen können oder wollen, wiegen die genannten Vorteile anders, sie können sogar zu Bedenken führen. So muss die Finanzierung über die Crowd attraktiver sein als Programme über den Bankmarkt, es bestehen Bedenken gegenüber der Offenlegung von Firmenkennzahlen wie sie Banken fordern aber auch der Aufwand und ggf. der Nutzen einer Einstellung des Vorhabens auf einer Crowdfunding-Plattform.

Wann also ist der Weg zur Finanzierung mit einem Crowdfunding für die KMUs eine Alternative?

Zum einen wenn das Crowdfunding günstiger ist als klassische Darlehen, insbesondere wenn das Zinsniveau wieder ansteigt. So wäre die Entscheidung aus rein betriebswirtschaftlicher Sicht sinnvoller. Aber auch wenn ein Unternehmen eine gute Kundenbeziehung genießt und/oder die Kunden mehr einbeziehen möchte, da das Crowdfunding den Kunden z. B. an der Entwicklung, Produktion und dem fertigen Produkt beteiligen kann, indem der Kunde/die Crowd diese vorfinanziert.

Wie ist der Stand?

Aktuelle Befragungen zeigen, dass die Unternehmen mit dem Begriff des Crowdfunding zwar etwas anfangen können, dies aber noch nicht vollwertig als Baustein der Finanzierung ansehen. Das hat neben den oben genannten Bedenken weitere Gründe wie Prozesssicherung, Geheimhaltung/Offenbarung eines Bedarfes und Offenlegung bei Misserfolg.

Klaus Harneit



Abb.: alexmillos - stock.adobe.com

Existenzgründung im Ha

Das eigene Unternehmen in Zeiten von Corona gründen? Gerade in der Krise bieten sich viele neue Chancen. Krisen haben oft eine marktverändernde oder marktbeschleunigende Wirkung. Hier können mögliche Gründe für das eigene Unternehmen auf fruchtbaren Boden fallen. Gründungswillige äußern nicht selten »Den eigenen Traum verwirklichen« als Grund für ihr Vorhaben.

von CHRISTIAN MÖLLER

Businessplan

Damit die eigenen Wünsche und Hoffnungen nicht ein Traum bleiben, gilt es, Meinungen einzuholen, Beratungen wahrzunehmen und eine detaillierte Planung für die Selbständigkeit aufzubauen. Allgemein wird diese Planung »Businessplan« genannt. Zentraler Gegenstand des Businessplans ist das Niederschreiben der Geschäftsidee. Grob formuliert: Was möchte ich wem und in welcher Weise anbieten. Hier ein kleiner Auszug. Neben der Definition des reinen Geschäftsgegenstandes sind weitere Informationen wichtig. Die Preispositionierung, mögliche Marktteilnehmer, das Kundenpotential und die Kommunikation mit dem Kunden werden dargelegt. Zudem sind auch Planungen für Investitionen, aber auch Konditionen möglicher Lieferanten und Dienstleister wichtig. Weiterhin sind die rechtlichen Belange von Bedeutung. Gerade Zugangsbeschränkungen und fehlende persönliche Qualifikationen können im schlechtesten Fall zum Versagen der Gewerbeerlaubnis führen. Solche Hindernisse gilt es vor dem Start zu verhindern oder entsprechend abzusichern. Ein weiterer zentraler Baustein des Businessplans ist neben der ausformulierten Darstellung, die detaillierte Aufstellung des Zahlenwerkes.



Umsatz- und Ertragsvorschau

Zentraler Punkt ist die Umsatz- und Ertragsvorschau. Hier werden die geplanten Umsätze aus dem zukünftig durchgeführten Handel oder der vollbrachten Dienstleistung beziffert. Auch alle notwendigen Kosten werden im Detail erfasst und periodengenau definiert. Somit lassen sich die zu erwartenden Gewinne und Verluste planen.

Rechtsform

Neben den zentralen Inhalten der Geschäftsidee und Finanzplanung sind weitere Bausteine zu berücksichtigen. Es gilt die richtige Rechtsform für das Unternehmen zu finden, sprich die Gründung eines Einzelunternehmens bzw. Personengesellschaft oder doch die einer Kapitalgesellschaft.

Haupt- und Nebenerwerb



► IHK-ANSPRECHPARTNER

Christian Möller

Tel.: 0391/5693-180

christian.moeller@magdeburg.ihk.de



Gründen im Nebenerwerb

Das Gründen im Nebenerwerb bietet möglicherweise eine entspannere Form, da der Haupterwerb die persönlichen Kosten bereits deckt. Krankenkassen, Rentenversicherungsträger und die zuständige Berufsgenossenschaft sind über das Vorhaben zu informieren und etwaige Mehrkosten zu kalkulieren.

Ein Gewerbebetrieb neben einer hauptberuflichen Tätigkeit ist aber vor allem auch eine zeitliche Belastung für den Gründer und das direkte Umfeld. Hier ist gerade die Planung der verfügbaren Zeit wichtig. Allen voran ist eine mögliche Information an den Arbeitgeber über das zukünftige Gewerbe zu prüfen und sich bestenfalls genehmigen zu lassen. Natürlich gibt es noch viele weitere Belange, die klärungswürdig sind. Für alle Bestandteile können die verschiedensten Informationsquellen genutzt werden. Besonders empfehlenswert ist in der Planungsphase, eine Rechts- und eine Steuerberatung wahrzunehmen. Zudem stehen die Gründungsberater der Industrie- und Handelskammer Magdeburg jederzeit vertrauensvoll zur Verfügung.

Liquiditäts- und Finanzierungsplan

Basierend auf den Einnahmen und Ausgaben kann der Liquiditätsplan erstellt werden. Dieser gibt an, welche Geldmengen zu welcher Zeit zur Verfügung stehen bzw. benötigt werden. In dem nun folgenden Finanzierungsplan werden mögliche Investitionen, aber auch benötigtes Kapital aus dem Finanzierungsplan aufgezeigt. Abschließend empfiehlt sich dann auch eine Aufstellung des privaten Kapitalbedarfes des Gründers.

Versicherungen

Für die betriebliche Absicherung ist beispielsweise die auf das Unternehmen ausgerichtete Betriebshaftpflichtversicherung hervorzuheben.

Datenschutz und rechtliche Absicherung

Auch »Allgemeine Geschäftsbedingungen« können hilfreich sein. Die Rahmenbedingungen zum Datenschutz und die Sicherung von Rechten an Namen, Logos oder Produkten sind zu beachten.

Persönliche Absicherung

Neben der betrieblichen Absicherung darf die persönliche Absicherung des Gründers nicht fehlen. Ein Wechsel aus dem pflichtversicherten Angestelltenverhältnis bedeutet, sich zukünftig selbst gegen Krankheiten und deren finanzielle Folgen abzusichern. Auch die Frage nach der Altersvorsorge und einer möglichen freiwilligen Arbeitslosenversicherung sollte gestellt werden. Und die Aufzählung ist noch nicht abschließend.

Kostenlos: Wichtiges Wissen für die Existenzgründung

Mit dem Programm ego.-WISSEN finanziert das Land Sachsen-Anhalt nach wie vor Qualifizierungsangebote für Gründungsinteressierte und junge Unternehmen. Die Kurse sind kostenlos und werden in allen Landkreisen von regionalen Trägern angeboten (siehe Übersicht).

In den Vorgründungskursen können sich Interessierte wichtiges Know-how für eine Existenzgründung holen. Dazu gehört z. B., die Geschäftsidee einer genaueren Prüfung zu unterziehen, sich mit dem eigenen Businessplan vertraut zu machen und erste Tipps für das spätere Unternehmerleben zu bekommen.

In den Nachgründungskursen können bis zum fünften Jahr nach der Gründung wichtige unternehmerische Kompetenzen entwickelt bzw. ausgebaut werden. Dies erfolgt berufsbegleitend neben der gewerblichen bzw. selbständigen Tätigkeit an einem Tag pro Woche. Für die Dauer der Teilnahme können den Teilnehmenden je Unterrichtstag (also je Woche) 100 Euro als Hilfe zur Existenzgründung gewährt werden. Die Kosten dieser Qualifizierungen werden aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Sachsen-Anhalts finanziert.

Interessierte wenden sich einfach an den regionalen Maßnahmeträger.

Qualifizierung für Gründungsinteressierte und junge Unternehmer

► IHK-ANSPRECHPARTNER

Thomas Kuczora

Tel.: 0391/5693-197

kuczora@magdeburg.ihk.de



► IHK-ANSPRECHPARTNER

Christian Möller

Tel.: 0391/5693-180

christian.moeller@magdeburg.ihk.de



Regionale Träger

Gründungsqualifizierung

LK Salzwedel

Altmarkkreis Salzwedel - Wirtschaft
www.altmarkkreis-salzwedel.de

LK Stendal

IGZ BIC Altmark GmbH
www.bic-altmark.de

LK Jerichower Land

TGZ Jerichower Land GmbH
www.tgz-jl.com

LH Magdeburg

Innovations- und Gründerzentrum Magdeburg GmbH
www.igz-md.de

LK Börde

Landkreis Börde Amt für Wirtschaft
www.landkreis-boerde.de

LK Harz

Innovations- und Gründerzentrum Landkreis Harz GmbH
www.igz-wr.de

Salzlandkreis

IGZ INNO-LIFE Schönebeck GmbH
www.igz-inno-life.de

Vorgründungskurse

Zielstellung:

»Gründung innerhalb der nächsten zwölf Monate«

- Vermittlung von Grundwissen zur Gründung – insbesondere betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen
- Weiterentwicklung der eigenen Idee zum Businessplan
- Erste Orientierung: Was erwartet mich vor und nach meiner Gründung
- Austausch mit anderen Gründungsinteressierten aus vielen verschiedenen Branchen

Durchführung:

- Kursdauer: 60 Stunden, Ablauf abhängig vom jeweiligen Träger, meist verteilt auf 2 – 4 Wochen, abhängig von Pandemielage im Online- oder Präsenz-Modus
- Die Teilnahme ist kostenfrei

Inhalte:

- Vorbereitung einer Unternehmensgründung
- wichtige Aspekte der Unternehmerpersönlichkeit
- Gestaltung eines Unternehmenskonzeptes
- Rechtsgrundlagen (Gewerberecht, Handelsrecht, Handwerksordnung)
- Steuerrechtliche Fragen einer Gründung
- Fragen der Rechtsformwahl
- Grundlegendes zu Kalkulation und Preisgestaltung

Nachgründungskurse

Zielstellung:

»Unternehmerinnen und Unternehmer bis zum fünften Jahr nach der Gründung«

- Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens, Konsultationsmöglichkeiten mit Experten direkt vor Ort
- Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten mit verschiedensten Branchen- und beruflichen Vorerfahrungen

Durchführung:

- Kursdauer: 200 Stunden verteilt auf 25 Wochen, i. d. R. ein Unterrichtstag je Woche
- Teilnahme ist kostenfrei
- finanzielle Hilfe zur Existenzgründung bis zu 100 Euro pro Tag möglich

Inhalte:

- Grundlegendes zur Unternehmensführung
- Marketing und Preisgestaltung
- Entwicklung von Finanzierungskonzepten
- Steuerrecht
- Rechnungswesen und Controlling
- Handels-, Arbeits- und Sozialrecht
- Selbstmanagement, Kommunikation und Grundlagen der Personalführung
- Gestaltung von Geschäftsprozessen
- Auftragsbearbeitung und -abwicklung

Wir helfen bei der Unternehmensnachfolge

Steht bei Ihnen in den kommenden Jahren eine Unternehmensnachfolge an?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, Ihr »Lebenswerk« in andere Hände zu geben?

Sind Sie bereits über 50 Jahre?

Unser Team möchte Sie auf diesem Weg gern begleiten. In diesem Zusammenhang bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich unabhängig und neutral beraten zu lassen. Nutzen Sie dafür unsere Seminare, Expertensprechtag und persönlichen Gespräche.

Sie haben davon noch nichts gehört? Das ist schade! Melden Sie sich bei mir, damit ich Sie über alle künftigen Veranstaltungen, wichtigen Termine oder Themen auf dem Laufenden halten kann.

Ich freue mich, von Ihnen zu hören.

► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**

Bianca Hillebrecht

Tel.: 0391/5693-181

bianca.hillebrecht@magdeburg.ihk.de



MD-Küchen
Küchen zum Wohlfühlen

Wir planen Ihre neue Traumküche!

MD- Küchen- HAI-END GmbH
Zum Handelshof 1a, 39108 Magdeburg
(Neues Schlachthofquartier, Liebknechtstraße)
Tel. 0391 5067933
www.md-kuechen.de

Öffnungszeiten:
Mo - Fr: 9.15 - 18 Uhr
Sa: 9.30 - 15 Uhr


SACHSEN-ANHALT
Ministerium für Wirtschaft,
Wissenschaft und Digitalisierung

HIER-we-go.de

Das Gründerportal für Sachsen-Anhalt

Service als Berufung?
Finde HIER deine Erfüllung.

Gute Dienstleistung ist deine Leidenschaft? Wann machst du sie zu deinem Geschäft? Gründen lohnt sich – HIER in Sachsen-Anhalt.

Kai Herrmann,
Gründer von KH Fahrzeugpflege
aus Bad Dürrenberg.





EUROPEISCHE UNION
ESF
Europäischer Sozialfonds

Mit der Gründung der SATIMEX Quedlinburg GmbH wurde vor 25 Jahren am Stadtrand der Harzer Kaiserstadt der Grundstein für eine bis heute anhaltende Erfolgsgeschichte gelegt. Das mittlerweile auf die Züchtung von Saatgut verschiedenster Pflanzen spezialisierte Unternehmen setzt damit eine jahrhundertalte Tradition am Rande des Harzes fort. Und das sehr erfolgreich.

von FRANK DRECHSLER

Araber lieben creme-weiße Zucchini





Quedlinburger züchten Saatgut für die ganze Welt

Anfang der 1990er Jahre waren zahlreiche Versuche, die staatlichen Züchtungs- und Saatgutproduktionsstätten der ehemaligen DDR zu privatisieren, fehlgeschlagen. Nur wenige konnten sich aus diesen heraus gründen und erfolgreich den Weg in die Marktwirtschaft beschreiten. So wie der von Hartmut Klein 1996 gegründete Betrieb. Diesen hatte Klein zunächst als Allein-Unternehmen und als reinen Handelsbetrieb gegründet. Mitarbeiter – die bis dahin bei Quedlinburger Saatgut gearbeitet hatten – wurden eingestellt. »Wir wollten an Bewährtem festhalten, aber auch Neues schaffen und somit die Tradition der Saatgutzüchtung bewahren. Das ist uns gelungen. Aus dem einstigen Handelsbetrieb haben wir dank unserer Mitarbeiter und innovativer Methoden ein modernes Unternehmen geformt. Das stellt heute ein leistungsfähiges Sortiment von Gemüse-, Blumen- und Kräutersamen für professionelle Anbauer, wenn gewünscht auch für Kleingärtner, zur Verfügung. Unsere Produkte stammen hauptsächlich aus eigener Züchtung«, erklärt Eike Kampe, studierter Pflanzenzüchter und Saatgutproduzent. Schon seine Eltern hatten in der DDR zahlreiche Gurken- und Zwiebelhybriden entwickelt. Kampe, der 2003 als erfahrener Züchter ins Unternehmen kam, führt es heute als Geschäftsführer.

Neue Züchtungen für den arabischen Raum

Rund vier Millionen Euro Jahresumsatz sind zuletzt von den insgesamt 30 Mitarbeitern erwirtschaftet worden. Die Produkte sehr gefragt. Das zeigt die Kundenliste. Die Harzer beliefern Gartenbaufirmen auf der ganzen Welt. Mit etwa 60 bis 70 Prozent sind die Länder Osteuropas Schwerpunkt. Dazu kommen Westeuropa und Japan. Seit rund zwei, drei Jahren haben die Quedlinburger Saatgutexperten auch den arabischen Raum für sich entdeckt. »Neben Irak und Iran gehören nun auch Syrien, Libanon und Jordanien zu unseren Kunden. Dieser Markt, für den wir eigens neue Züchtungen kreiert haben, wächst ständig.« So seien zum Beispiel die sogenannten Beit-Alpha-Gurken, die nur 16 Zentimeter lang sind, dort der absolute Hit. Ebenfalls die creme-weißen Zucchini: »Das lieben die Araber«, so Kampe. Mindestens ebenso gefragt sind die großfrüchtigen und ab 200 Gramm schweren Tomaten der Quedlinburger, die es wegen der eingezüchteten Virusresistenzen in sich hätten und dort prächtig gedeihen würden.

Weltneuheit »Bambina«

Ein weiteres Hauptbetätigungsfeld der Züchtungsgruppe von Satimex sind die Astern. Viele Menschen würden heute nicht mehr ganz so groß gärtnern, sich dafür aber im Kleinen an den Blumen schon erfreuen wollen. Daher sind die Wissenschaftler von Satimex dem Zeitgeist gefolgt und haben sich auf Beet-Astern spezialisiert, die sich als Balkon- und Kübelpflanzen



»Neben Irak und Iran gehören nun auch Syrien, Libanon und Jordanien zu unseren Kunden. Dieser Markt, für den wir eigens neue Züchtungen kreiert haben, wächst ständig.«

Eike Kampe
Geschäftsführer

besonders gut eignen. Mit der Sorte Bambina wollen die Harzer noch in diesem Jahr eine Weltneuheit präsentieren, die genau in diesen Bereich passt. Knappe acht Jahre haben sie dafür geforscht und gezüchtet. Nun ist die neue Sorte fertig und kann auf den Markt gebracht werden. Zur Veranschaulichung führte Kampe an, dass für die Saatgutproduktion von 20 Kilogramm Gurken rund 30 Gramm Elitesaatgut, für 30 Kilogramm Asternsamen etwa 40 Gramm benötigt würden.

Ökologische Erzeugung und Hybridzüchtungen

Zu den innovativen Bereichen, in denen das Unternehmen tätig ist, gehören selbstverständlich auch Angebote für ökologisch wirtschaftende Kunden. Kampe: »Wir bieten auch Produkte aus anerkannt ökologischer Erzeugung an. Somit stellen wir in diesem Bereich unter anderem bestes Saatgut für Kräuter in hervorragender Qualität zur Verfügung stellen. Zunehmend gefragt sind auch unsere Hybridzüchtungen, die eine Sonderform der Kreuzung darstellen. Sie sind meist deutlich leistungsfähiger und somit auch widerstandsfähiger als ihre Eltern.«

Gefeiert werden soll in diesem Jahr natürlich auch noch. Zumindest ein bisschen. Erstens, weil Corona kaum Auswirkungen auf ihr Geschäft gehabt habe. Zum anderen, weil 25 Jahre nun mal eine echte Hausnummer seien. Kampe: »Wir planen, unser Jubiläum im Sommer zu feiern. Dann mit allem Drum und Dran. Wenn Corona dann hoffentlich vorbei ist.«



Die Wissenschaftler von Satimex sind dem Zeitgeist gefolgt und haben sich auf Beet-Astern spezialisiert.

50.000 Euro hat SATIMEX gerade in den Bau einer neuen Kühlzelle investiert. Bei sechs bis sieben Grad Celsius könne Saatgut länger als sonst gelagert werden, sagt Eike Kampe, hier mit seiner Frau und Betriebsleiterin Nataliya.

Lagermeister Marco Barton stellt eine Lieferung mit 25kg-Säcken zusammen, die Samen von Petersilie enthalten.



Fotos: Frank Dreher

Neues Leben in der »Kompott-Bude«

Auf dem früheren
OGEMA-Gelände in
Stendal ziehen bald
die ersten Mieter ein.

Investor Ricardo Henkelmann

von CHRISTIAN WOHLT

Bald soll auf dem früheren OGEMA-Gelände wieder buchstäblich Leben einziehen. Lebendig ging es hier in den vergangenen Jahren schon zu. Seit 2017 wurde dort gebaut. Die Altmark Vermögensverwaltung GmbH (AVV) ließ aus der alten Konservenfabrik eine moderne Wohnanlage entstehen. Nicht ohne Stolz präsentiert Investor Ricardo Henkelmann das Ergebnis.

Rund 25 Jahre lang standen die Gebäude leer. Ende 2016 erwarb die AVV das Areal. Wenige Monate später war Baubeginn. Zunächst galt es, das Areal von Unrat zu befreien und Baufreiheit zu schaffen. Dabei kam manch Skurriles aus DDR-Zeiten zu Tage. In einigen Räumen war der Boden mit Senfkörnern bedeckt. Schließlich wurden dort viele Jahre lang Konserven produziert. Auch Parolen zum 1. Mai, dem Kampftag der Arbeiterklasse, fanden sich.

Die Arbeiten seien weitgehend problemlos über die Bühne gegangen und eine vierjährige

Bauzeit normal. »Ohne Corona wären wir vielleicht ein halbes Jahr früher fertig geworden«, sagt der Bauherr. Altlasten kamen in dem einstigen Lebensmittelbetrieb zum Glück nicht zu Tage. Nur aus der geplanten Tiefgarage wurde aus technischen Gründen nichts. Für die Fahrzeuge der künftigen Mieter werden auf dem Hof Abstellmöglichkeiten geschaffen. Auch an den Nachwuchs ist gedacht. Auf dem insgesamt rund 23.000 Quadratmeter großen Gelände entsteht ein Kinderspielplatz.

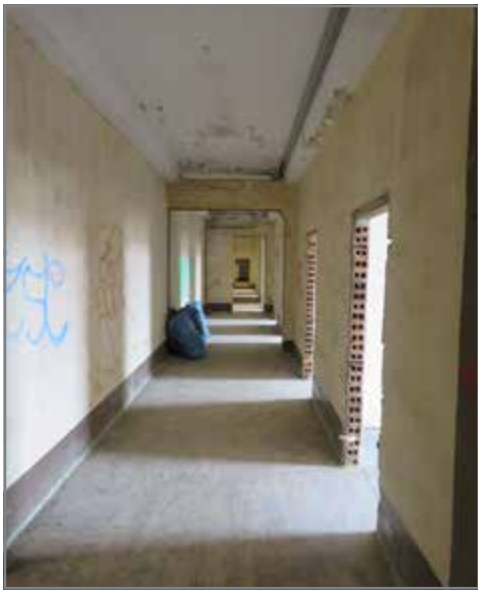
Mit den zuständigen Ämtern habe er sich zusammengerauft. Insgesamt hätten sie das Projekt positiv begleitet, lobt der Investor die konstruktive Zusammenarbeit. Für ein Projekt wartet er noch auf grünes Licht: Gern möchte er eine Intensivpflegeeinrichtung mit 15 Plätzen in das Haus integrieren. Die baulichen Voraussetzungen seien da, und der Bedarf dafür in Stendal groß. Die Umnutzung der ursprünglich als Gewerbeflächen vorgesehenen Räume müsse aber noch genehmigt werden.

Alt und Jung werden in der früheren »Kompott-Bude« künftig unter einem Dach leben. Egal ob Single oder Familien, das Interesse an den 80 Wohneinheiten sei überwältigend, berichtet Henkelmann. Das Besondere: Keine der 45 bis 150 Quadratmeter großen Wohnungen gleicht der anderen. Fast jede hat einen Balkon beziehungsweise Terrasse. Zur edlen Ausstattung gehören Fußbodenheizung und italienischer Marmor. Dennoch halte sich der Mietpreis in Grenzen.

Im April/Mai werden die ersten Schlüssel übergeben. Letzte Innenarbeiten zum Beispiel an den Fluren gehen derzeit über die Bühne. Dann steht die abschließende Außengestaltung an. Einige der historischen Hinterlassenschaften wie alte Fensterrahmen und Treppengeländer lässt Henkelmann ins fertige Objekt integrieren. Auch die alte Werksuhr und der markante Schriftzug an der Straßenseite sollen wieder ihren Platz finden. Schließlich steht OGEMA in Stendal für eine lange Tradition. ■



Foto: HK Mägdeburg



»Kompott-Bude«

Jeder Stendaler kannte die »Kompott-Bude«, viele haben dort gearbeitet. Im Jahr 1902 gegründet, avancierte die »GEG Gemüse- und Obstkonservenfabrik Stendal« um 1930 zum größten Betrieb seiner Art in Deutschland. Die Firma, aus der später der VEB OGEMA Stendal hervorging, hatte in Spitzenzeiten 900 Beschäftigte. Nicht nur Obst und Gemüse wurden dort zu Konserven verarbeitet, sondern auch Saft und sogar Hochprozentiges produziert. Mit dem Ende der DDR kam auch für OGEMA das Aus. Im Jahr 1992 meldete die Firma Konkurs an. Das Werksgelände stand rund ein Vierteljahrhundert lang leer und verfiel.



Fotos: ct-press

Wernigeröder Variante

mittelalterlich und mystisch

VON FRANK DRECHSLER

Die Welt retten und Schätze finden. Mitten im Corona-Debakel entwickeln Outdoor-Spezialisten erfolgreich neue Angebote. Dass sich auch in Zeiten von Corona, wenn auch zwangsbedingt, durchaus Chancen für Neues bieten können, zeigt sich am Beispiel der Yunit GmbH & Co.KG in Benneckenstein. Die Outdoor-Spezialisten haben mit einer findigen Idee ihrem Unternehmen in einer auch für diese Branche enorm schwierigen Zeit neues Leben eingehaucht.

Die ersten Umsätze, die sie mit ihrem neuesten Projekt seit kurzem generieren, machen Hoffnung. Und sie geben ihnen wieder Mut und Zuversicht. Das brauchen sie aber auch. War doch ihr bisheriges Geschäftsfeld coronabedingt seit März 2020 nicht mehr existent. »Es hagelte nur so Absagen. Also waren neue Lösungen gefragt. Es gab für uns nur zwei Möglichkeiten. Kopf in den Sand stecken, jammern und warten bis irgendetwas passiert. Oder aber versuchen, aus der Situation das Beste zu machen. Dass wir uns für Letzteres entschieden haben, scheint die deutlich bessere Variante gewesen zu sein«, erklärt Volker Herholt.

Der 52-Jährige hat Betriebswirtschaft und Pädagogik studiert und bildet mit seiner Frau Nadine, ebenfalls studierte Diplom-Sozialpädagogin, das Führungsduo der Yunit GmbH & Co.KG. Beide, den gebürtigen Dortmunder und die Thüringerin, hat es beruflich in den Harz verschlagen, wo sie sich auch kennenlernten. Ihr gemeinsames Unternehmen, das im Jahr 2000 aus der Taufe gehoben wurde, ist Spezialist, wenn es um maßgeschneiderte

Outdoor-Veranstaltungen geht. Ihr Hauptgeschäft bildeten bisher Angebote im Bereich von Trainings- und Workshopsituationen mit ergänzenden Elementen im Outdoor-Bereich. Zweites Standbein war bisher der Event- und Incentivebereich als Veranstalter. Damit gehörten sie zu den Top 10 ihrer Branche in Norddeutschland und sind in Süd-Ost-Niedersachsen der größte Anbieter ihrer Art. »Beide Projekte haben uns sehr schnell gezeigt, dass wir damit auf das richtige Pferd gesetzt haben«, freut sich Nadine Herholt.

Die Escape-Games kann man, im Gegensatz zu den rein virtuellen Spielen, an realen Orten im Harz spielen. Dabei auch mal die Welt retten, Schätze finden oder Kriminalfälle lösen. Bis zu sechs Personen können jeweils gemeinsam miteinander spielen. Dabei wechselt man durch verschiedene Locations und löst dabei unterschiedliche Rätsel. Geht es mal nicht gleich weiter, können Lösungs- und Tippkarten helfen. Auch die Orte, die man dabei aufsucht, versprechen Spannung pur. In Braunlage kann man so beispielsweise auf den Spuren eines Privatdetektivs wandeln: Die Umstände eines Mountainbikeunfalls,



Mit den Escape-Games kann man an realen Orten im Harz spielen.

»Beide Projekte haben uns sehr schnell gezeigt, dass wir damit auf das richtige Pferd gesetzt haben.«

Nadine und Volker Herholt



bei dem jemand tödlich verunglückte, sollen aufgeklärt werden. Hintergründe zur ehemaligen deutsch-deutschen Grenze bilden hierbei den geschichtlichen Rahmen. Bei der Wernigeröder Variante des Spiels wird es mittelalterlich und mystisch: Hier dreht sich alles um das Thema Hexen im Harz. In Goslar wird das Geschehen an einem verheerenden Stadtbrand festgemacht und verknüpft. In jedem Fall soll der Spielende die jeweiligen Orte kennenlernen. »Die Handlung ist immer auch ein bisschen fiktiv, orientiert sich aber auch an den Ereignissen, die dort tatsächlich passiert sind und zum Spirit der Stadt passen. Das macht es so interessant«, betont Nadine Herholt. Zwei der Spiele sind bereits fertig, weitere kommen in Kürze auf den Markt, geplant sind Spiele über den gesamten Harz.

Die Nachfrage ist enorm. Übrigens genauso wie bei dem interaktiven Stadtführer, den das Paar geschrieben hat. Die Erfahrungen ihrer achtjährigen Tochter, die nicht mit einem Stadtführer durch den Ort laufen will, haben die Herholts einfließen lassen. Wer spielt, bekommt mit Stift und Kompass sowie einer Broschüre voller Fragen und Antworten etwas an die Hand, was es so noch nicht gibt. Infos, die online nachzuschlagen sind oder von einem Helfer gegeben werden, gibt es hier nicht. »Jeder kann hier ganz allein losgehen und die Stadt erkunden. Das Spiel kann zu fünf und ohne Smartphone gespielt werden. Man muss hier nicht auf digitale Netzabdeckung vertrauen, die von Anbieter zu Anbieter sowieso unterschiedlich ist. Bis jetzt scheint unser Konzept aufzugehen. So kann man nach einem lauschigen Abendessen einfach mal losgehen und die Stadt ganz neu entdecken. Wir sind froh, dass wir an dieser Idee dran geblieben sind und diese umgesetzt haben«, so Nadine Herholt.



Fotos: Frank Drechsler



Foto: IHK Magdeburg

Gespräch über die aktuelle Corona-Pandemielage in Sachsen-Anhalt

IHK-Hauptgeschäftsführer **Wolfgang März** (l.) hat sich mit Wirtschaftsstaatssekretär **Dr. Jürgen Ude** zu einem Gespräch über die aktuelle Corona-Pandemielage in Sachsen-Anhalt getroffen. Schwerpunkte des regelmäßigen Austauschs zwischen beiden Häusern über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise sind unter anderem Möglichkeiten, wie betroffenen Unternehmen

konkrete Hilfsangebote gemacht werden können. Aus Sicht der IHK ist es besonders wichtig, Folgen der Verordnungen und Lockdowns für die Wirtschaft abzumildern. »Wir geben das Feedback aus unserer Corona-Hotline und den vielen Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern direkt an die Politik weiter, um auf direktem Weg schnelle Lösungen zu erreichen«, betonte März.

WEBINAR-REIHE »MITTELDEUTSCHLAND EXPORTIERT«

Unterstützung für Ihr Auslandsgeschäft!

Die Industrie- und Handelskammern Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen organisieren zur Unterstützung Ihrer Auslandsgeschäfte die Reihe »Mitteldeutschland exportiert!« mit folgenden Webinaren:

Datum	Veranstaltung
15. April 2021	Access2Markets – Informationsrecherche im EU-Handelsportal
21. April 2021	Interkulturelle Kompetenz
Mai 2021	Geschäftschancen für Unternehmen bei den Vereinten Nationen
9. Juni 2021	Re-Start für Messen
1. Juli 2021	Nachhaltiges Lieferkettenmanagement
14. Juli 2021	Internationale englischsprachige Wirtschaftsverträge professionell verhandeln und gestalten
16. September 2021	12. Mitteldeutscher Exporttag (Hybrid-Veranstaltung)
21. Oktober 2021	Erfolgreich bei develoPPP.de

Die Veranstaltungen sind kostenfrei, um Ihre Anmeldung wird gebeten. Informationen zu inhaltlichen Details sowie den Zugang zu den Anmeldungen erhalten Sie über den angegebenen QR-Code.



► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Antje Frischbier

Tel.: 0391/5693-174

antje.frischbier@magdeburg.ihk.de



CORONA-PANDEMIE

Gesichtsschutzmasken aus China für fast 6 Milliarden Euro

Das Jahr 2020 wird untrennbar mit dem Tragen von Gesichtsschutzmasken in Deutschland verbunden sein. Durch die Corona-Pandemie etablierte sich ein neuer Artikel im deutschen Außenhandel. Im Jahr 2020 wurden nach vorläufigen geschätzten Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) Gesichtsschutzmasken im Wert von rund 6 Milliarden Euro nach Deutschland importiert. Eingeführt wurden die Masken fast ausschließlich aus der Volksrepublik China. Allein in den Monaten April und Mai 2020 wurden Masken im Wert von 3,5 Milliarden Euro von dort importiert. Im Juni und Juli kamen weitere Masken im Wert von 1,4 Milliarden Euro aus China hinzu. Damit fanden 80 Prozent der Importe von Gesichtsschutzmasken des Jahres 2020 in den Monaten April bis Juli statt.

Klaus Olbricht als Vizepräsident des DIHK wiedergewählt

Die Vollversammlung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) hat in Berlin ihr neues Präsidium gewählt. Zum Vizepräsidenten wurde Klaus Olbricht, Präsident der Industrie- und Handelskammer Magdeburg und Geschäftsführer der Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH, wiedergewählt. Olbricht engagiert sich seit vielen Jahren vor allem im Bereich Außenwirtschaft.

von TORSTEN SCHEER

Als neuer Präsident des DIHK wurde Peter Adrian gewählt. Der 64-jährige Unternehmer ist Nachfolger von Eric Schweitzer, der nach acht Jahren Amtszeit satzungsgemäß nicht mehr zur Wiederwahl angetreten ist. Als Präsident übernimmt Adrian das wichtigste Ehrenamt an der Spitze der Dachorganisation von 79 IHKs, deren gesetzlicher Auftrag die Vertretung des wirtschaftlichen Gesamtinteresses von insgesamt mehr als drei Millionen Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft ist. Seit 2006 ist Adrian bereits Präsident der IHK Trier. Die von Adrian aufgebaute TRIWO AG, deren Miteigentümer er ist, betreibt bundesweit rund 30 große Industrie- und Gewerbetanks.

Auf Vorschlag von Peter Adrian wählte die Vollversammlung außerdem Eric Schweitzer zum DIHK-Ehrenpräsidenten. Der 55-jährige Berliner Unternehmer war seit 2013 der bis heute jüngste DIHK-Präsident.

Die Vollversammlung wählte turnusgemäß drei weitere Vize-Präsidenten: Neu im Amt ist Marjoke Breuning (IHK Stuttgart) als Vizepräsidentin und Ralf Stoffels (SIHK zu Hagen) als Vizepräsident. Klaus-Hinrich Vater (IHK Kiel) wurde im Amt bestätigt. Die Amtszeit des neuen Präsidiums beträgt vier Jahre.



Klaus Olbricht
DIHK-Vizepräsident, Präsident der IHK Magdeburg und Geschäftsführer der Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH



Geschäftsführender Vorstand des DIHK (v.l.): Martin Wansleben, Marjoke Breuning, Ralf Stoffels, Peter Adrian, Klaus-Hinrich Vater, Klaus Olbricht

Fotos: Werner Schüring

Oh, wie schön ist PANAMA!

Leider ist der Kinderbuchautor und Illustrator Janosch zwar nie in Panama angekommen, was bei knapp 10.000 Kilometer Entfernung auch nicht verwunderlich ist, aber dass Panama wunderschön ist, damit hatte er Recht.

von MARCO JÄNICKE

Über Panama ist nach wie vor nicht viel bekannt, was sehr bedauerlich ist. Das Land von der Größe Bayerns und seinen vier Millionen Einwohnern repräsentiert nicht nur den wichtigsten Geschäftspartner Deutschlands in Zentralamerika und der Karibik, sondern weist auch die beste Infrastruktur ganz Lateinamerikas auf und ist relativ häufig die erste Wahl als Anlaufpunkt für Geschäfte auf dem Subkontinent.



Marco Jänicke,
Geschäftsführer
der AHK Panama

Investoren führen dazu, dass Panama eines der attraktivsten Investmentziele der Welt darstellt. Aufgrund zahlreicher Sonderwirtschaftszonen (u. a. die zweitgrößte Freihandelszone der Welt direkt an der Karibikseite des Kanals) bietet Panama zahlreiche Möglichkeiten für KMU und belegt einen der ersten Plätze bei der Wettbewerbsfähigkeit in Lateinamerika. Zwar ist die Wirtschaftskraft durch SARS-CoV-2 um bis zu 18 Prozent eingebrochen, laut Weltbank wird das Land aber bereits ab 2022 wieder das stärkste Wirtschaftswachstum Amerikas erreichen. Panama verfügt über sehr demokratische Verhältnisse (politische Stabilität, keine Armee sowie geringe Kriminalität) und eignet sich perfekt als Standort für Seminare, Konferenzen und Workshops (sehr günstige Visa- und Einreisebedingungen) sowie optimale Verkehrsverbindungen). Neben dem Panamakanal, durch welchen 6 Prozent des Welthandels ziehen, ist auch der Bergbau fundamental in dem kleinen Land (zweitgrößte Kupfermine der Welt). Ferner ist Panama das am stärksten US-amerikanisierte Land Lateinamerikas, was dazu führt, dass die Bevölkerung über sehr gute Englischkenntnisse verfügt.

Nicht erst seit der Eröffnung des Panamakanals 1914 gilt das Land als Dreh- und Angelpunkt für Händler und Reisende. Die Vielfalt der Bevölkerung spiegelt sich im täglichen Leben, in der Kultur, Politik und Wirtschaft wieder – neuem ist man sehr offen gegenüber eingestellt und das Qualitätsmerkmal Made in

Was bietet das Land?

Was bietet Panama neben traumhaften Pazifik- und Karibikstränden, über 1.000 bewohnten Inseln, ganzjährig tropischen Temperaturen, dem Panamakanal und unberührtem Regenwald noch? Eine ganze Menge! Panama wird als Hub Amerikas bezeichnet, da es geopolitisch in der Mitte des Kontinents liegt, die kürzeste Verbindung zwischen Pazifik und Atlantik aufweist (80 km) und von vielen Unternehmen als regionaler Standort genutzt wird.

Neben dem Flughafen mit den meisten Flugzielen und dem größten Hafen Lateinamerikas zeichnet sich Panama durch politische Stabilität, ein konstant hohes Wirtschaftswachstum und überaus unternehmerfreundliche Politik aus.

Ein großes Plus des Landes ist die sehr gute geopolitische Lage im Herzen Amerikas mit zahlreichen internationalen Konzernzentralen. Der US-Dollar als verfassungsmäßige Währung und die Gleichstellung in- und ausländischer



Blick auf Panama

Germany genießt einen ausgesprochen hohen Ruf. Häufig wird daher auch die AHK proaktiv kontaktiert, um sich nach deutschen Produkten und Serviceleistungen zu erkundigen.

Wo besteht Nachholbedarf?

Die Regierung will langfristig massiv in erneuerbare Energien investieren und ist hierfür auf ausländisches Know-how angewiesen. Aufgrund des stetig steigenden Wirtschaftswachstums nimmt der Energiebedarf kontinuierlich zu. In Anbetracht der Tatsache, dass keine Stadt Lateinamerikas mehr Hochhäuser hat als Panama-Stadt (60 mit mindestens 150 Metern) und 70 Prozent der Energie im Land nur für die Kühlung benötigt werden,



Foto: Mariana Ivanovska - stock.adobe.com
 Porträtfotos (2): Antonio Schmitz



Gabriel Navarro,
 Vizeschäftsführer
 der AHK Panama

ist ein enormes Potenzial vorhanden. Aus diesem Grund hat die AHK bereits Geschäftsreisen zum Thema Erneuerbare Energien und Energieeffizienz in Gebäuden durchgeführt (2020 und 2021). Die Altstadt befindet sich mit ihrer kolonialen Architektur an der Einfahrt zum Panamakanal. Um diesen grandiosen Stadtkern zu bewahren, wird der Verkehr sukzessiv entfernt. Hierbei setzt man auf moderne Mobilität und insbesondere ausländisches Know-how, vorwiegend deutsche Expertise und Erfahrungen sind in diesem Punkt gewünscht. ■

Dienstleistungen der AHK Panama:

- Organisation und Begleitung von B2Bs (zu 100 Prozent digital möglich)
- Unterstützung bei Promotion von Produkten und Serviceleistungen
- Anfertigung von Studien und Analysen zum regionalen Markt
- Kooperation beim Einstieg in den gesamten zentralamerikanischen Markt

Germany Trade & Invest

Ihr Partner auf dem Weg ins Auslandsgeschäft und unsere Kollegen beim Gewährleisten des besten Service für Sie in Panama.

Ansprechpartnerin:

Sofia Hempel

+49 228 24 993 248

www.gtai.de

In der Krise bewährt: Instrumente zur Förderung der Außenwirtschaft

Bund übernimmt 2020 Exportkreditgarantien in Höhe von 16,7 Milliarden Euro – Antragsvolumen bei Investitionsgarantien verdoppelt

Die Exportkredit- und Investitionsgarantien des Bundes haben im Pandemiejahr 2020 einen wichtigen Beitrag zur Stützung der deutschen Wirtschaft und zum Erhalt von Arbeitsplätzen in Deutschland geleistet und sich als verlässliche und belastbare Instrumente der Außenwirtschaftsförderung erwiesen. Mit dem sogenannten 5-Punkte-Maßnahmenpaket zur Unterstützung der deutschen Exportwirtschaft hatte das Bundeswirtschaftsministerium im Juli 2020 die Bedingungen für die Inanspruchnahme von Exportkreditgarantien in der Corona-Krise verbessert, um so die Liquiditätssituation von Exporteuren und Importeuren in der aktuellen Krisensituation zu verbessern.



Exportkreditgarantien des Bundes (sogenannte Hermesdeckungen):

Der Bund hat im Jahr 2020 Exportkreditgarantien in Höhe von rund 16,7 Milliarden Euro übernommen. 2019 waren es 21 Milliarden Euro. Dieser Rückgang ist unter anderem auf die Corona-Pandemie zurückzuführen. Das weiterhin hohe Deckungsvolumen für 2020 unterstreicht die Bedeutung dieses Absicherungsinstrumentes des Bundes für die Exportwirtschaft. Es zeigt auch, dass die Erweiterungen und Verbesserungen der Risikoabsicherung während der Corona-Krise gut durch die Wirtschaft angenommen werden. Gut 80 Prozent der mit Exportkreditgarantien abgesicherten Geschäfte betreffen Exporte in Entwicklungs- und Schwellenländer. Die wirtschaftliche Entwicklung in den Zielmärkten für die deutsche Exportwirtschaft bleibt herausfordernd. Infolge der COVID-19-Pandemie wurden zahlreiche Investitionsvorhaben auf den Auslandsmärkten verschoben; viele Exportgeschäfte ließen sich dadurch nicht realisieren.

Um der Exportwirtschaft in der Corona-Krise Unterstützung zu gewähren, hatte das Bundeswirtschaftsministerium im Juli 2020 mit einem 5-Punkte-Plan konkrete Maßnahmen ergriffen, die es Unternehmen und exportfinanzierenden Banken in der Krise erleichtern, Geschäfte mit Exportkreditgarantien abzuschließen. Bei der Risikoprüfung berücksichtigt der Bund etwa die wirtschaftliche und finanzielle Situation des ausländischen Schuldners vor Ausbruch der Krise und die Stabilität seines Geschäftsmodells.

Investitionsgarantien des Bundes:

Die Bundesrepublik Deutschland hat im Jahr 2020 Investitionsgarantien mit einem Volumen von 0,9 Milliarden Euro für Projekte in 13 Staaten übernommen. Der wesentliche Teil des neuen Garantievolumens entfiel auf Projekte in Asien (vorrangig China und Indien). Erneut wurde etwa ein Drittel der genehmigten Anträge von kleinen und mittleren Unternehmen gestellt. In einem Umfeld weltweit deutlich gesunkener Direktinvestitionen ist das Volumen neu übernommener Investitionsgarantien im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um etwa zwei Drittel zurückgegangen. Gleichzeitig hat sich jedoch das Volumen der Neuanträge (7,0 Milliarden Euro) im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt. Dies ist der höchste Wert der letzten fünf Jahre. Zum Jahresende betrug das Volumen bestehender Investitionsgarantien 27,6 Milliarden Euro.

Ende 2020 hat die Bundesregierung eine stärkere Förderung von klimafreundlichen Investitionen in Erneuerbare Energien-Projekte beschlossen. Dies erfolgt bei den Investitionsgarantien durch eine umfassende Absicherung von Zahlungsrisiken aus Stromabnahmeverträgen im Rahmen der sogenannten Zusagendeckung.

Weltweit bleiben politische Risiken gerade für Investoren deutlich spürbar. So hat sich die Bundesregierung im Jahr 2020 erneut in erheblichem Umfang für abgesicherte Projekte eingesetzt, um politische Risiken abzuwenden und die Fortführung der Auslandsvorhaben zu ermöglichen.

BMW*i*

Online-Workshops

»Instrumente der Außenhandelsfinanzierung«
12. Mai 2021 von 14 bis 16 Uhr

In diesem Workshop bieten wir Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten. Es wird u. a. erläutert, wie die einzelnen Instrumente funktionieren und welcher Vorbereitungen es bedarf. Ausführliche Informationen zu den Inhalten des Online-Workshops finden Sie unter www.magdeburg.ihk.de, Dok-Nr: 5079794.

»Aktuelle Entwicklungen der Exportkredit- und Investitionsgarantien«
19. Mai 2021 von 14 bis 16 Uhr

In diesem Workshop informieren Sie unsere Experten zu Möglichkeiten der Exportkredit- und Investitionsgarantien zur Unterstützung Ihrer Auslandsaktivitäten und zeigen auf, wie Sie diese konkret nutzen. Ausführliche Informationen zu den Inhalten des Online-Workshops finden Sie unter www.magdeburg.ihk.de, Dok-Nr: 5079800.

► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**
Antje Frischbier

Tel.: 0391/5693-174

antje.frischbier@magdeburg.ihk.de



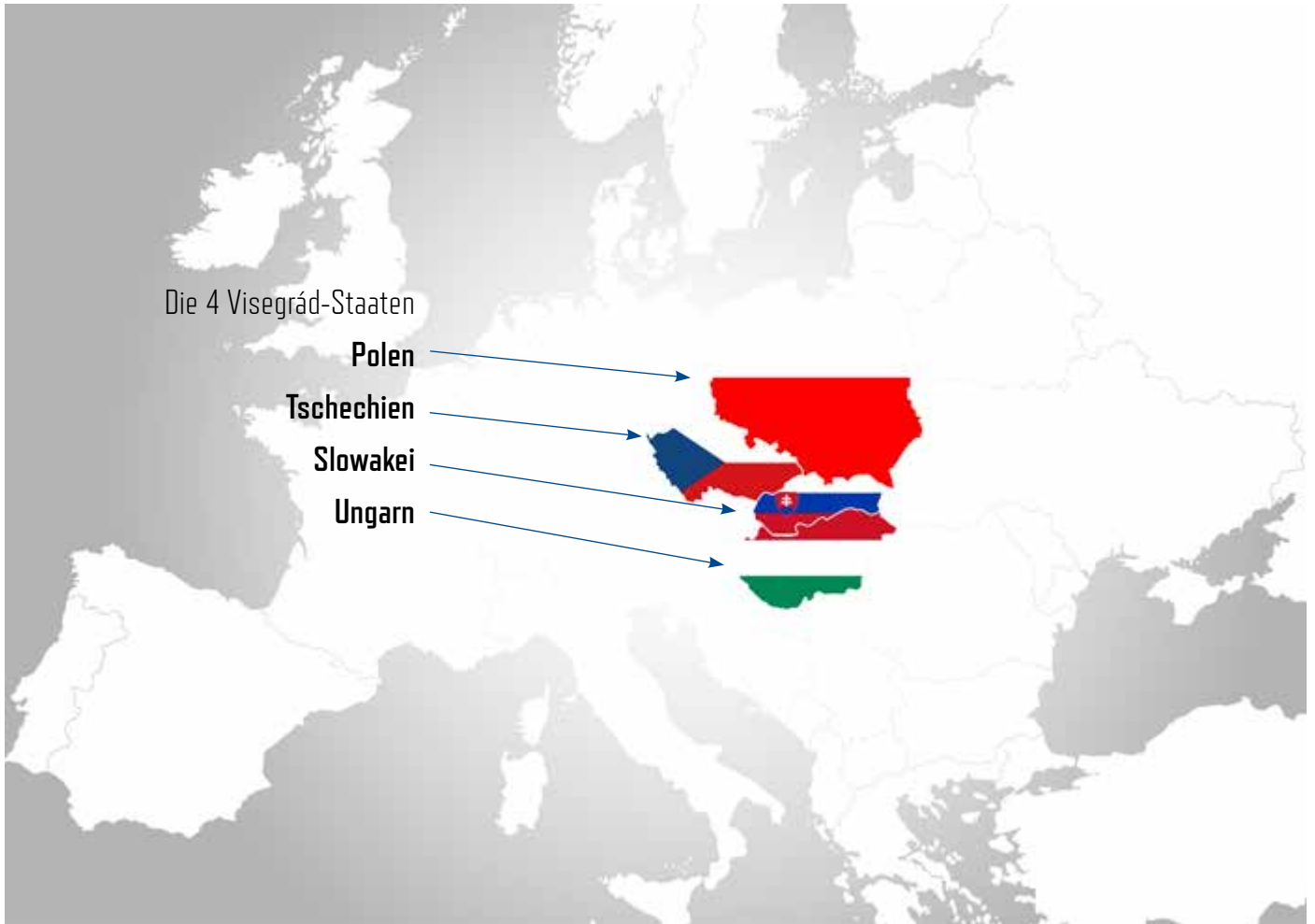


Foto: monika - stock.adobe.com

ONLINE-WIRTSCHAFTSTAG VISEGRÁD-STAATEN AM 28. APRIL

Geschäftsmöglichkeiten in Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn

von ANDREAS KERZIG

Die Visegrád-Gruppe, gelegentlich auch Visegrád-Staaten genannt und unter der Bezeichnung V4 bekannt, besteht aus den mitteleuropäischen Staaten Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn. Sie besitzt keine formale Struktur, sondern erscheint als »halboffizielles Binnenbündnis« in der Europäischen Union (EU) und bemüht sich um den Austausch von Informationen sowie um die Koordination politischer Positionen. Ihr Name kommt von der nordungarischen Stadt Visegrád, wo sich im Februar 1991 die Präsidenten von Polen, der Tschechoslowakei und Ungarn trafen, um gemeinsam zu erreichende Ziele zu vereinbaren.

Hauptaugenmerk zu Beginn lag vor allem auf dem von allen Staaten angestrebten EU- und NATO-Beitritt, heute dominieren die gemeinsame Terrorismusbekämpfung,

die europäische Flüchtlingspolitik und die Bewahrung einer innenpolitischen Unabhängigkeit von Brüssel die Themen.

Nach ihrem EU-Beitritt im Rahmen der EU-Osterweiterung 2004 haben alle vier Länder eine beispielhafte wirtschaftliche Entwicklung hingelegt und haben eine wachsende Bedeutung auch für die international aktiven Unternehmen Sachsen-Anhalts. So gingen 2020 mit rund 2,9 Mrd. Euro 18,2 Prozent aller Exporte Sachsen-Anhalts in die vier Visegrád-Länder. Zum Vergleich, das ist mehr als nach Asien, Nord- und Südamerika zusammengekommen. Das Pandemiejahr 2020 hat jedoch auch in diesen Staaten tiefe Spuren hinterlassen. Am besten ist dabei noch Polen mit einer Schrumpfung der Wirtschaft um 3,6 Prozent weggekommen, die Slowakei mit -7,1 Prozent liegt am unteren Ende.

Wie es nun weitergeht und welche Chancen für unsere kleinen und mittelständischen Unternehmen auf den vier Märkten bestehen, besprechen wir mit den Experten der Auslands-handelskammern (AHKs) Paweł Kwiatkowski/AHK Polen, René Harun/AHK Tschechien, Peter Kompalla/AHK Slowakei und Ilona Balogh/AHK Ungarn im Rahmen eines Online-Wirtschaftstages Visegrád-Staaten am 28. April von 9.30-12.00 Uhr. Im Anschluss stehen Ihnen bei Bedarf die vier Experten noch für individuelle Beratungsgespräche zur Verfügung. Nähere Informationen und Anmeldung finden Sie unter www.magdeburg.ihk.de

► **IHK-ANSPRECHPARTNER**
Andreas Kerzig
 Tel.: 0391/5693-146
kerzig@magdeburg.ihk.de



Lieferkettenprobleme belasten Auslandsgeschäfte

Viele auslandsaktive deutsche Unternehmen berichten aktuell von Schwierigkeiten bei Lieferketten und Logistik. Betroffen sind vor allem der Groß- und Einzelhandel sowie die Automobilindustrie. Das zeigt eine Sonderauswertung der DIHK-Umfrage »Going International 2021«.

An der Untersuchung hatten sich rund 2.400 deutsche Unternehmen verschiedenster Branchen mit Auslandsgeschäft in allen Weltregionen beteiligt. 40 Prozent davon melden Probleme bei Lieferketten und Logistik. Für die international vernetzte deutsche Wirtschaft sind funktionierende und verlässliche Lieferketten aber von großer Bedeutung.

Deshalb ziehen mehr als zwei Drittel der Betriebe mit logistischen Herausforderungen Konsequenzen: Sie planen, ihre Lieferketten zu ändern, um Einschränkungen im Lieferverkehr oder Produktionsausfälle auszugleichen.

Mehr Lagerhaltung, mehr Zulieferer, mehr Lieferländer

Konkret suchen 47 Prozent der international aktiven Unternehmen mit Logistik-Problemen neue oder zusätzliche Lieferanten für ihre Produkte, um flexibler wirtschaften zu können. 41 Prozent erhöhen ihre Lagerhaltung, was zu höheren Kosten führen wird. Mehr als jedes fünfte Unternehmen verteilt seine Vorleister nunmehr auf mehrere Länder. 12 Prozent der Betriebe verkürzen Lieferwege und suchen nach Lieferanten, die näher an ihren Produktionsstätten oder Endkonsumenten sind. 11 Prozent verlagern zudem Teile der Fertigung in den eigenen Betrieb oder in – aus Sicht der Unternehmen – verlässliche Standorte, häufig in Europa. →

DA62-SurveyStar-Vermessungsflugzeug in Magdeburg gelandet

Die GeoFly GmbH unterschrieb im Juni 2020 den Vertrag für ein neues Vermessungsflugzeug vom Typ DA62 SurveyStar des österreichischen Herstellers Diamond Aircraft. Es ist das erste Flugzeug dieser Bauart, das speziell für die besonderen Anforderungen von Vermessungen aus der Luft angepasst wurde. Mitte Februar 2021 ist der Flieger bereit für seinen Einsatz bei der GeoFly GmbH am Business Airport Magdeburg. Die offizielle Übergabe des Flugzeugs fand am 15. Februar 2021 in Wiener Neustadt am Unternehmenssitz der Diamond Aircraft statt.

»Wir versprechen uns von diesem Flugzeug eine weitaus effizientere Durchführung unserer weltweiten Vermessungsprojekte«, erklärt Aicke Damrau, Geschäftsführer der GeoFly GmbH. »Die DA62 verbraucht gerade ein Drittel des Treibstoffes von herkömmlichen

Flugzeugen mit einer ähnlichen Leistungsfähigkeit. Insofern können wir mit diesem Flugzeug nicht nur die Betriebskosten signifikant senken, sondern leisten gleichzeitig einen kleinen Beitrag zum Umweltschutz und gegen den Klimawandel.

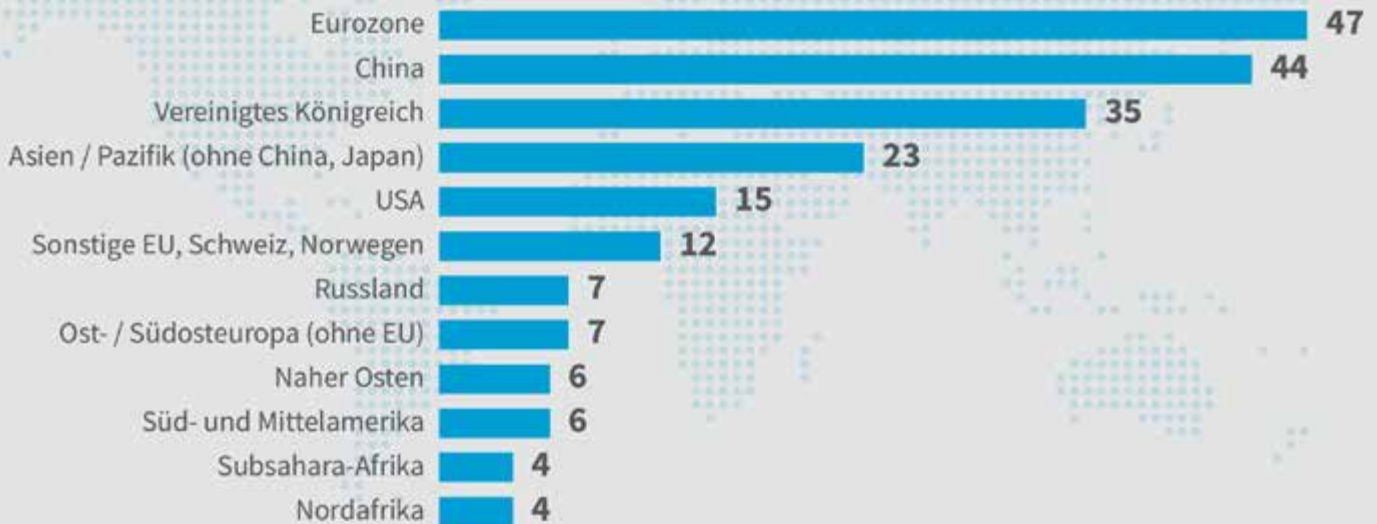
Bereits im Dezember 2020 konnten wir hier in Magdeburg die ersten Test- und Kalibrierungsflüge durchführen. Die Piloten erhielten zudem, durch spezielle Trainings, die notwendigen Zulassungen zum Führen dieses Flugzeugtyps«, so Damrau. *PI*



Das Vermessungsflugzeug vom Typ DA62 SurveyStar am Business-Airport Magdeburg

Regionen, in denen die Unternehmen besonders von Lieferkettenproblemen betroffen sind

in Prozent, Mehrfachantworten möglich



Quelle: Going International, 2021

Vor allem der Austausch mit Fernost stockt

Besonders ausgeprägt sind die Lieferkettenprobleme der deutschen Auslandsunternehmen derzeit im Handel mit China (44 Prozent) und dem übrigen Asien-Pazifik-Raum (23 Prozent). Als Grund nennen die Unternehmen vor allem die gestiegenen Transportkosten in der See- und Luftfracht. So gibt es im Warenaustausch mit China aktuell noch immer Container-Engpässe, was zu einem starken Anstieg der Handelskosten führt.

Weiterhin sorgen Unsicherheiten über zukünftige Geschäftsbeziehungen mit dem Vereinigten Königreich (35 Prozent) sowie temporäre Grenzsicherungen und Verzögerungen im europäischen Binnenmarkt (47 Prozent) für Probleme in den Lieferketten der auslandsaktiven Unternehmen.

Reisebeschränkungen treffen viele Betriebe

»Die GeoFly GmbH als international tätiges Unternehmen bietet ihre Dienstleistung weltweit auf jedem Kontinent an. Uns machen momentan besonders die sich ständig und teilweise sogar sehr kurzfristig ändernden Einreisebeschränkungen zu schaffen. Durch die Melde-, Test- und Quarantänepflichten im Ausland und auch in Deutschland haben wir einen signifikant höheren Verwaltungs- und Vorbereitungsaufwand. Dadurch entstehen zusätzliche

► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Melanie Kerst

Tel.: 0391/5693-138

melanie.kerst@magdeburg.ihk.de



Diversifizierung der Lieferketten

Anteil der Unternehmen in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Going International, 2021

Kosten, die grundsätzlich nicht an den Kunden weitergegeben werden können. In Einzelfällen führt das zur Nichterfüllung oder zumindest nicht fristgerechten Erfüllung von Aufträgen«, sagt Aicke Damrau, Geschäftsführer der GeoFly GmbH.



Foto: GeoFly GmbH

**Förderung
des Bundes**Markterschließungs-
programm

Exportinitiativen

Auslandsmesse-
programmAuslandsgeschäfts-
absicherung**Förderung des Landes
Sachsen-Anhalt**Beratungshilfe-
programm

Messebeteiligungen

**Förderung auf
EU-Ebene****Horizont Europa**Europäischer
Innovationsrat

Beste Förderung

Die deutsche Außenwirtschaftsförderung ist weltweit einzigartig. Unternehmen werden von dem weltweiten AHK-IHK-Netzwerk, den Auslandsvertretungen und der Germany Trade and Invest (GTAI) unterstützt. Auslandsaktive Unternehmen und die, die es noch werden wollen, können von einer breiten Palette an Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung profitieren. Diese Ausgabe widmet sich dem EU-Förderprogramm Horizont Europa.

Horizont Europa

Europas Wachstum und Wohlstand in der Zukunft hängen von seiner Fähigkeit ab, in Forschung und Innovation weltweit führend zu bleiben. Horizont Europa bietet die Mittel, damit dieses Ziel erreicht werden kann. Es ist das neunte Forschungsrahmenprogramm der Europäischen Union und weltweit das größte Einzelförderprogramm für Forschung und Innovation. Horizont Europa hat am 1. Januar 2021 das Programm Horizont 2020 abgelöst. Die Inhalte orientieren sich an wichtigen gesellschaftlichen Fragestellungen wie zum Beispiel Gesundheit, nachhaltige Entwicklung und Digitalisierung.

Viele Forschende – Teams und Einzelpersonen – sowie andere Akteure werden von den attraktiven Fördermöglichkeiten profitieren können. Das EU-Rahmenprogramm wird es erleichtern, in länderübergreifenden Projekten zusammenzuarbeiten – europäisch, aber auch weltweit.

Das EU-Rahmenprogramm beruht auf drei Pfeilern. Diese Pfeiler sind:

- Wissenschaftsexzellenz,
- globale Herausforderungen und industrielle Wettbewerbsfähigkeit Europas sowie
- innovatives Europa.

Ergänzt werden sie durch den Bereich »Ausweitung der Beteiligung und Stärkung des Europäischen Forschungsraumes«.

Für Horizont Europa steht für die Programmlaufzeit von 2021-2027 ein Gesamtbudget von bis zu 95,5 Mrd. Euro zur Verfügung. Für Projektanträge in Horizont Europa

gibt es präzise Vorgaben. Dies gilt für die Inhalte, die Form und das Verfahren. Diese Vorgaben sollten Antragstellende genau beachten. Jede Ausschreibung in Horizont Europa basiert auf einem Arbeitsprogramm, das unter Mitwirkung der EU-Mitgliedstaaten und auf Vorschlag der Europäischen Kommission entstanden ist. Grundsätzlich gilt, dass Anträge nur eingereicht werden können, wenn eine entsprechende Ausschreibung geöffnet wurde und aktuell offen ist. Eine Übersicht über alle offenen, demnächst geöffneten und bereits geschlossenen Aufrufe bietet das Funding & Tenders Portal der Europäischen Kommission, über das auch die Antragseinreichungen laufen. Die Aufrufe sind in der Regel drei bis vier Monate geöffnet. Dieser Zeitraum ist für eine gründliche Antragsvorbereitung aber oft zu kurz. Die Antragstellenden können allerdings in den zwei- bis dreijährigen Arbeitsprogrammen zu Horizont Europa nachlesen, für wann welche Ausschreibungen geplant sind. So kann der Antrag bereits vor der Öffnung der Ausschreibung begonnen werden. Um eine Beteiligung an Horizont Europa langfristig planen zu können, kann es vorteilhaft sein, auch die im strategischen Plan verankerten übergeordneten Programmziele im Blick zu behalten. Die Veröffentlichung der finalen Fassung des strategischen Plans 2021 - 2024 ist für April 2021 vorgesehen.

► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Melanie Kerst

Tel.: 0391/5693-138

melanie.kerst@magdeburg.ihk.de



Auf ein Wort: **EXPORT**

INTERVIEW-REIHE



In der Interviewreihe über erfolgreiche Internationalisierungen berichtet jeden Monat ein Unternehmen über seine Erfahrungen bei den ersten Schritten ins Exportgeschäft.

In dieser Ausgabe:

Karsten Frahn

Geschäftsführer
der Katronic AG & Co. KG

Foto: alesmunt - stock.adobe.com

Auf welche Produkte und Märkte hat sich Ihr Unternehmen spezialisiert?

Katronic ist ein auf die eingriffsfreie Durchflussmesstechnik spezialisiertes Unternehmen mit einer inzwischen 25-jährigen Geschichte. Unsere Produkte messen den Volumenstrom von flüssigen und gasförmigen Medien mit aufgeschnallten Ultraschallsensoren ohne in die Rohrleitungen eingreifen zu müssen. Durch die mühelose Installation unserer Messgeräte haben wir einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Wir beliefern weltweit Kunden in allen Bereichen der Industrie.

Das in Wernigerode ansässige Unternehmen konzentriert sich vor allem auf die Märkte in Osteuropa, Skandinavien und auf dem Balkan sowie die Belieferung des verbundenen Unternehmens in Großbritannien.

Was war bei der Internationalisierung Ihres Unternehmens besonders hilfreich?

Im Unternehmen haben alle Mitarbeiter sehr gute Fremdsprachenkenntnisse, was sich hilfreich für die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten erweist. Des Weiteren verfügen wir über gutes interkulturelles Wissen, angeeignet durch Ausbildung, Reisen, Auslandsaufenthalte und frühere berufliche Erfahrungen. Unsere Mitarbeiter selbst sind zuweilen unterschiedlicher Nationalität. Katronic wurde in Großbritannien gegründet, mittlerweile gibt es Niederlassungen in Deutschland, Frankreich und den USA. All das befördert das Internationalisierungsstreben unseres Unternehmens.

Welche Anforderungen werden an die internationale Verkaufsstrategie des Unternehmens gestellt?

Unsere Produkte müssen auf unterschiedlichen internationalen Märkten konkurrieren und gesetzliche Auflagen erfüllen. Dadurch müssen wir erhebliche Anstrengungen zur internationalen Zertifizierung unserer Produkte aufbringen. Dies ist sehr zeitaufwendig, risikobehaftet und kostenintensiv. Allerdings ergeben sich durch die Möglichkeiten des internationalen Vertriebs große Absatzchancen in verschiedensten Wachstumsmärkten. Hierbei pflegen wir regen Kontakt mit unseren Vertriebspartnern in 60+ Ländern. Gemeinsame Kundenbesuche im Besonderen, Geräteinstallationen oder Testversuche sowie Teilnahmen an Messen festigen die Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern.

Wie beeinflusst das internationale Arbeiten den Firmenalltag?

Die Firmenkommunikation erfolgt hauptsächlich auf Englisch, unsere Rechnersysteme und die zugehörige ERP-Software muss multilingual sein, so dass Geschäftspapiere auch in anderen Sprachen erstellt werden können. Wir haben immer darauf geachtet, dass unsere Durchflussmesser in der jeweiligen Landessprache bedient werden können. Dadurch ergibt sich für Marketingunterlagen und die Dokumentation ebenfalls ein erheblicher Aufwand.

Im internationalen Geschäft muss man ...

... sich jüngst vor allem mit der Gegebenheit »Made in Germany« versus »Made in China« auseinandersetzen. Hier nehmen wir zusammen mit unseren Vertriebspartnern meist an größeren Ausschreibungen teil, statt einzelnen Industrieanwendungen, wie in Deutschland, messtechnisch und prozessglättend auf die Beine zu helfen. Preisbereitschaft ist ein großes Thema, wie auch die Bewusstmachung technologischer und kultureller Unterschiede.



Foto: Katronic AG

»Katronic wurde in Großbritannien gegründet, mittlerweile gibt es Niederlassungen in Deutschland, Frankreich und den USA. All das befördert das Internationalisierungsstreben unseres Unternehmens.«

Karsten Frahn
Geschäftsführer
Katronic AG & Co. KG



100 Tage US-Präsident Joe Biden

Erste Trends und zu erwartende Auswirkungen für Ihr U.S.-Geschäft

von MATTHIAS BEIER

Gemeinsam mit Vizepräsidentin Kamala Harris wurde der Demokrat Joseph »Joe« Biden am 20. Januar 2021 als 46. Präsident der USA vereidigt. Neben der wirtschaftlichen Stimulation zur Abfederung der Pandemie wird sich die Wirtschafts- und Industriepolitik am »Green New Deal« der demokratischen Partei orientieren. Dieser sieht die Erreichung einer CO₂-freien Energieversorgung bis 2035, Klimaneutralität bis 2050 und eine technologische Führungsrolle des Landes im Bereich der Umwelttechnik vor. Aufgrund der nur knappen demokratischen Mehrheit im Senat wird Biden für die Erreichung seiner Vorhaben um Mehrheiten ringen müssen und einen Teil davon nur per Dekret umsetzen können.

Neben dem Ausbau erneuerbarer Energien plant die neue Regierung Investitionen in den Netzausbau, Energiespeicher und Elektromobilität – dabei ist u. a. die Installation von 500.000 öffentlichen Ladestationen bis 2030 vorgesehen. Maßnahmen zur Erhöhung der Energieeffizienz im Bau- und Industriesektor und der Ausbau der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur stehen ebenfalls auf der Agenda.

Zusammen mit der geplanten Sicherung der Lieferketten für medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse im eigenen Land sowie die zu erwartenden erhöhten öffentlichen Ausgaben im Gesundheits- und Bildungsbereich bieten diese Entwicklungen interessante Geschäftschancen für deutsche KMUs.



Foto: Vereinigte Staaten von Amerika, via Wikimedia Commons

Der Demokrat Joseph »Joe« Biden wurde am 20. Januar 2021 als 46. Präsident der USA vereidigt

In Hinblick auf die internationale Handelspolitik bleibt die neue Administration bei der Zielsetzung, die heimische Industrieproduktion zu stärken (»Buy American«). Im Handelsstreit mit China und der kritischen Haltung zu Russland (insbesondere dem Nord-Stream-2-Projekt) scheint sich der bisherige U.S.-Kurs in weiten Teilen fortzusetzen. Hinsichtlich der bestehenden Strafzölle gegenüber der EU deuten sich erste Lockerungen und eine gegenseitige (Wieder-)Annäherung an (zum Beispiel im Streit um die Beihilfen für Boeing und Airbus). So ist im transatlantischen Wirtschaftsverhältnis wieder mit einer verstärkten Abstimmung mit der EU zu rechnen, was aus Sicht der deutschen Unternehmen positiv zu bewerten ist und den Markteinstieg oder -ausbau zusätzlich erleichtern sollte.



T | B | I | C

TRANSATLANTIC BUSINESS &
INVESTMENT COUNCIL

Matthias Beier ist Präsident des
Transatlantic Business & Investment
Council (TBIC).



Foto: Transatlantic Business & Investment Council (TBIC)

IHK Magdeburg unterstützt beim Aufbau von Expertise

Webinar »Ursprungszeugnisse, Bescheinigungen & die passenden Ursprungsnachweise«

Sie benötigen für Ihre Exportgeschäfte von Ihrer IHK schnell ein Ursprungszeugnis oder eine Bescheinigung? Sie haben die Ware jedoch in einem fremden Betrieb herstellen lassen oder Handelswaren zugekauft? Dann brauchen Sie dafür aussagekräftige Nachweisdokumente, die den Ursprung Ihrer Waren belegen.

Um auf solche Situationen zukünftig gut vorbereitet zu sein, erhalten Sie in diesem Webinar einen Überblick über die verschiedenen Exportdokumente, die Ihnen die IHK bescheinigt sowie wertvolle Tipps zum Abfordern von Ursprungsnachweisen bei Lieferanten. Denn es lohnt sich, neben Lieferantenerklärungen für Waren mit Präferenzursprungseigenschaft auch Alternativen im Blick zu haben!

Webinar

»Ursprungszeugnisse, Bescheinigungen & die passenden Ursprungsnachweise«

5. Mai 2021 | 14.00 bis 15.30 Uhr

Anmelden können Sie sich bis zum 30. April 2021 auf den Internetseiten der IHK Magdeburg unter Dok. Nr. 5076438
Die Teilnahme ist für IHK-Mitglieder kostenfrei.

► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**

Katja Wedig

Tel.: 0391/5693-135

wedig@magdeburg.ihk.de



Foto: stock.adobe.com

INNOVATIONSFORUM

Gamification für die Medizin- und Gesundheitstechnik

Im Rahmen des Förderprogramms »Innovationsforen Mittelstand« des Bundesministeriums für Bildung und Forschung arbeitet die tti Technologietransfer und Innovationsförderung Magdeburg GmbH (tti) seit 01. März 2020 gemeinsam mit dem Verband Games & XR Mitteldeutschland e.V. sowie weiteren Partnern aus den Bereichen Spiele- und Softwareentwicklung, Bildung, Medizin- und Gesundheitswesen und der Medizintechnik an praxistauglichen Anwendungskonzepten im Bereich »Gamification für die Medizin- und Gesundheitstechnik«.



Grundsätzlich können Gamification-Anwendungen für vielfältige Prozesse oder zur Lösung unterschiedlicher Problemstellungen eingesetzt werden. Das hier initiierte Innovationsforum Gamification fokussiert sich auf den Bereich der Medizin- und Gesundheitstechnik, insbesondere auf die Teildisziplinen Neurowissenschaften, Kardiologie sowie Gastroenterologie. Gamifizierte Anwendungen können zum Erfolg von Therapien beitragen, den Einsatz von Medizinprodukten positiv beeinflussen oder als eigenständige Medizinprodukte entwickelt werden und somit neue Innovations- und Geschäftsfelder für die klein und mittelständisch geprägte Wirtschaft erschließen.

Mit dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Innovationsforum Gamification möchte die tti als Initiator eines Innovationsprozesses die Vernetzung von Akteuren der Spielebranche mit fachspezifischen Vertretern der Medizin- sowie Gesundheitstechnik im Raum Mitteldeutschland anstoßen und auf eine neue Ebene der Zusammenarbeit heben. Hierbei werden durch eine interdisziplinäre Herangehensweise regionale Innovationsnetzwerke branchenübergreifend und strategisch ausgerichtet und der fachspezifische Wissenstransfer gefördert werden. Die dadurch zu erwartenden neuen Kooperationspartnerschaften und Produktinnovationen sollen zu nachhaltigen Geschäftsmodellen für gamifizierte Produkte und Dienstleistungen sowie neuen Forschungsfeldern führen. →

Bei diesem Vorhaben wird die tti maßgeblich durch verschiedene andere Multiplikatoren und Unternehmen unterstützt. Derzeit werden die ersten aus Workshops erarbeiteten Projektideen untersetzt und weiterentwickelt, sodass durch das fachliche Know-how der Akteure aus dem Gamesbereich relevante und wirtschaftlich tragfähige Gamificationanwendungen entstehen können.

Im Juni (voraussichtlich 15.-18.06.2021) werden diese Erkenntnisse in einer hybriden Form angestrebten Abschlussveranstaltung für alle interessierten Personen zusammengefasst. Einerseits soll diese Veranstaltung in Form von Referaten die Erkenntnisse aus dem Innovationsforum zusammenfassen und allen interessierten Personen zur Verfügung gestellt werden, wobei z. B. auf Chancen und Herausforderungen für die Gamification in der Medizin(-technik) eingegangen wird.

Auf der anderen Seite sollen die bereits



Innovationsforum
Gamification

feststehenden Projektideen im Rahmen eines Hackathons bearbeitet werden, sodass am Ende der Veranstaltungen erste Prototypen oder Mockups zur Umsetzung der spielerischen Anwendungen entwickelt werden.

Einzelheiten und Neuigkeiten zum Innovationsforum sowie der Abschlussveranstaltung finden Sie auf www.innovationsforum-gamification.de sowie auf den sozialen Medien des Verbandes Games & XR Mitteldeutschland e.V.

Kontakt:

tti Technologietransfer und Innovationsförderung Magdeburg GmbH

Dr.-Ing. Michael Klaeger

mklaeger@tti-md.de

0391-74435-43

Andreas Neuenfels

aneuenfels@tti-md.de

0391-7443523

www.innovationsforum-gamification.de

Digitalisierung ist in aller Munde. Sie ist in allen Industriebereichen und -prozessen nicht mehr wegzudenken. Durch die Pandemie erhielt sie einen unvergleichlichen Schub. Doch wie sieht es mit der Digitalisierung in den Bereichen Energie- und Ressourceneffizienz, also Smart Energy, aus? Welche zukunftsfähigen Ideen und Lösungen gibt es bei uns in Sachsen-Anhalt und in Finnland? Doch warum gerade Finnland? Finnland zählt zu den gegenwärtig meist digitalisierten Nationen der Welt. Sei es in der Industrie oder im öffentlichen Bereich, ein Austausch mit Akteuren in Finnland und/oder eine Zusammenarbeit mit ihnen lohnen sich auf jeden Fall. Und der Bedarf an einer Zusammenarbeit, gerade in den Bereichen Energieerzeugung, Energiespeicherung, Netzwerkmanagement, Effizienzoptimierung und Kontrolltechnologien, ist riesig.

Initiiert durch Staatssekretär Thomas Wünsch, Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung, und Staatssekretär Klaus Rehdä, Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft und Energie, fand am 1. und 2. März 2021 ein Austausch zwischen Akteuren aus Sachsen-Anhalt und Finnland statt. Er war der erste dieser Art eines deutschen Bundeslandes mit Finnland.

Die Wichtigkeit einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in den genannten Bereichen unterstrichen auch Konrad Arz von Straussenburg,

Virtuelles Delegationstreffen Sachsen-Anhalt und Finnland

Botschafter der BRD in Finnland, und Anne Sipiläinen, Botschafterin Finnlands in der BRD.

In den drei Themenkomplexen Informations- und Kommunikationstechnologien, Infrastrukturen sowie Versorgungsprozesse und Logistik präsentierten finnische und sachsen-anhaltische Akteure ihre Ideen zu Digitalisierungsstrategien:

- Helsinki Business Hub, Enter Espoo und Forum Virium Helsinki (Kalasatama Smart City),
- Smart Otaniemi und VTT Technical Research Centre of Finland,

- Virtual Buildings Ecosystem – Siemens VIBECO,
- Helsinki Uusimaa Regionalrat (Präsentation CANEMURE Projekt »Towards Carbon Neutral Municipalities and Regions«),
- Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
- SALEG Sachsen-Anhaltische Landesentwicklungsgesellschaft mbH
- Infinite Devices GmbH
- Kompetenzzentrum Wärmewende Halle (vertreten durch das Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft und Energie)

Auf der durch das Enterprise Europe Network Sachsen-Anhalt (EEN) organisierten virtuellen B2B-Veranstaltung konnten Unternehmen, wissenschaftliche Einrichtungen, Kommunen und andere Institutionen aus Finnland und Sachsen-Anhalt ihre Erfahrungen austauschen und Kooperationskontakte knüpfen.

Aufgrund des großen Interesses, sowohl auf finnischer als auch auf sachsen-anhaltischer Seite, ist noch für das Jahr 2021 eine Präsenzreise für eine Vertiefung der Gespräche nach Finnland geplant.

Fabian Schenk

Ansprechpartner:

Fabian Schenk

tti Technologietransfer und Innovationsförderung Magdeburg GmbH

0391-7443527

fschenk@tti-md.de





Fotos: Deutsche Post DHL Group/Jens Schlueter

Mitarbeiter und Auszubildende der Deutschen Post Niederlassung Magdeburg bei der Preisübergabe

BILDUNGSPREIS 2020 DER IHK MAGDEBURG / NIEDERLASSUNG MAGDEBURG DER DEUTSCHEN POST

Intensive Arbeit engagierter Kümmerer

von ANKE BLENN

Die Niederlassung Magdeburg der Deutschen Post wurde von der IHK Magdeburg mit dem »Bildungspreis 2020« für ihr Engagement zur Fachkräftesicherung im Bereich der dualen Berufsausbildung ausgezeichnet. Dieser Preis wird von der Kammer jährlich an Mitgliedsunternehmen im nördlichen Sachsen-Anhalt verliehen, welche die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter in besonderer Weise fördern. Die Auszeichnung wurde am Standort des Brief- und Paketzentrums der Deutschen Post in Osterweddingen offiziell übergeben.

»Mein Team und ich freuen uns sehr über diese Würdigung unseres Engagements im Bereich der dualen Berufsausbildung«, sagt Sylvia Kramarczyk, Niederlassungsleiterin der Deutschen Post Magdeburg. »Trotz der aktuellen Herausforderungen angesichts der Corona-Pandemie werden wir auch in diesem Jahr das Ausbildungsangebot in der Region auf dem Niveau der Vorjahre fortführen. Ab Herbst 2021 bieten wir erneut insgesamt 28 Jugendlichen im nördlichen Sachsen-Anhalt einen sicheren Ausbildungsplatz beziehungsweise ein duales Studium an.«

Die Geschäftsführerin Berufsbildung der IHK Magdeburg, Stefanie Klemmt, sagt: »Mit dem Bildungspreis wollen wir Unternehmen ehren, die sich auf herausragende Art und Weise um den Fachkräftenachwuchs kümmern. Das Konzept der Deutschen Post, Niederlassung Magdeburg, hat die Jury überzeugt. Qualitative Berufsausbildung ist kein Zufallsprodukt sondern das Ergebnis intensiver Arbeit engagierter Kümmerer

und Unterstützung durch die Unternehmensführung. Gemeinsam mit den Ausbildungsunternehmen setzen wir uns für die berufliche Bildung von Jugendlichen in der Region ein. Der Bildungspreis ist eine Möglichkeit für Ausbildungsbetriebe, auf sich aufmerksam zu machen.«

In der Niederlassung Magdeburg absolvieren momentan insgesamt 41 Jugendliche aus dem Norden Sachsen-Anhalts eine

Berufsausbildung bzw. ein duales Studium bei der Deutschen Post. Davon durchlaufen 19 junge Leute die zweijährige Ausbildung zur Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen (KEP-Fachkraft) und werden in Theorie und Praxis für die künftige Tätigkeit als Postzusteller vorbereitet.

KEP-Fachkräfte haben angesichts des expandierenden Logistikmarktes und wachsender Paketmengen sehr gute Berufschancen. Darüber hinaus werden gegenwärtig auch sechs Berufskraftfahrer, fünf Kaufleute für Büromanagement, ein KEP-Kaufmann/Kauffrau und drei Mechatroniker ausgebildet. Weitere sieben Jugendliche absolvieren ein duales Hochschulstudium.

Ab Herbst 2021 bietet die Niederlassung im nördlichen Sachsen-Anhalt 27 neue Ausbildungsplätze als KEP-Fachkräfte bzw. KEP-Kaufleute, Kaufleute für Büromanagement, Berufskraftfahrer, Mechatroniker sowie einen Studienplatz für ein duales Hochschulstudium. Informationen zu Ausbildungsmöglichkeiten gibt es unter www.dpdhl.de/ausbildung oder telefonisch unter der kostenfreien Bewerber-Hotline 0800 8010333. ■



Übergabe »Bildungspreis 2020« von Stefanie Klemmt (links), Geschäftsführerin Berufsbildung der IHK Magdeburg, an Sylvia Kramarczyk, Leiterin der Niederlassung Magdeburg der Deutschen Post



AZUBICA

in Kooperation mit:

DAS HANDEWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



ARD

A



AzubiCard: Machen Sie mit!

Die Blankenburger Wohnungsgesellschaft mbH (BWG) ist aus einer kommunalen Wohnungsverwaltung hervorgegangen und seit 20 Jahren ein fester Bestandteil der Stadt Blankenburg. Im Gespräch mit Stefanie Klemmt, Geschäftsführerin Berufsbildung der IHK Magdeburg, berichtet Thomas Kempf, Geschäftsführer der BWG, über die Einbindung der »Eigene Wohnung als Flatrate« in das Angebot der AzubiCard in seinem Unternehmen. »Erste Gespräche mit dem Trink- und Abwasserverband Vorharz laufen – bald könnte es eine vollständige Flatrate geben. Es gibt bereits vier Nachfragen auf der Seite von AzubisCard.de«

Antje Hamann absolviert seit September 2020 bei der BWG ihre Ausbildung zur Immobilienkauffrau. Bereits 2008 beendete sie die Ausbildung zur Hotelfachfrau und arbeitet bis 2020 in der Branche. Nach



der Geburt ihrer Tochter entschied sich Antje Hamann, in die Immobilienbranche zu wechseln. Ihre Erfahrungen in der Kundenansprache, im serviceorientierten Arbeiten und ihr ausgeprägter Dienstleistungsgedanke kamen ihr sehr zugute. »Ich freue mich auf die Zeit nach Corona, zum Beispiel auf die Nutzung der Wellnessangebote in der Thale-Therme.«

Thomas Kempf hat über die AzubiCard und den Nutzen, den diese für Unternehmen und Auszubildende bietet, im Berufsbildungsausschuss gehört: »Hier wurden die Ziele und Vorteile vorgestellt, schnell entstand die Idee der Wohnungsflatrate. Die Überlegung: Wie setzen wir es werbetechnisch um? Wie sprechen wir die jungen Menschen am besten an? In meiner Funktion als Mitglied der Vollversammlung habe ich mich sehr gern bereit erklärt, die AzubiCard im Regionalausschuss Harz vorzustellen, um andere Unternehmen



von der Idee zu überzeugen. Für Unternehmen und Auszubildende ein nutzbringendes Instrument, um Ausbildungsattraktivität zu steigern.«

Win-win für Betriebe und Auszubildende: Die AzubiCard – der Ausweis für Auszubildende: Mit diesem erhalten Azubis viele Vergünstigungen – etwa in Schwimmbädern, Kinos, Restaurants oder beim Shoppen.

Warum wir Ihnen das erzählen? Wir möchten auch Ihr Unternehmen als Partner der AzubiCard gewinnen!



Lernen, lernen, nochmals lernen

Weiterbildungsstipendium soll Karriereweg ebnen

von CHRISTIAN WOHLT

Stolz präsentiert Bithja Theusner ein besonderes Zertifikat. Die 20-Jährige ist eine von wenigen Auserwählten, die auf diese Weise geehrt aber auch herausgefordert werden. Gerade erst hat sie bei der Thormann-Gruppe in Stendal ihre Berufsausbildung zur Automobilkauffrau mit Bravour abgeschlossen, und schon wieder heißt es für sie: lernen, lernen, nochmals lernen.

Seit 1991 unterstützt das Bundesprogramm »Begabtenförderung berufliche Bildung« gezielt junge Absolventen einer Berufsausbildung mit einem Weiterbildungsstipendium. Ziel ist es, sie für »höhere Aufgaben« fit zu machen. Finanziert wird das Programm vom Bundesministerium für Bildung und Forschung. Durchgeführt wird es von den Kammern, in diesem Fall der Industrie- und Handelskammer Magdeburg sowie zuständigen Stellen für Berufsbildung.

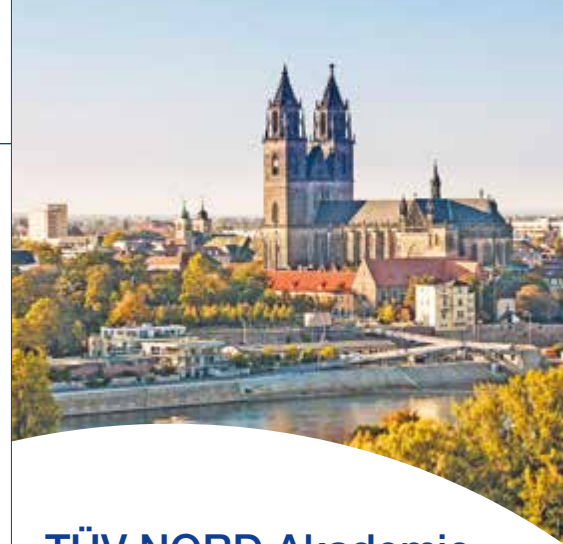
Die Teilnehmer können aus einem Katalog verschiedene Angebote auswählen. Dazu gehören zum Beispiel Sprachreisen, Seminare oder andere weiterführende Qualifikationen.

Die Aufnahmekriterien sind streng. So müssen die Teilnehmer grundsätzlich jünger als 25 Jahre sein und die Berufsabschlussprüfung mit mindestens 87 Punkten oder besser als »gut« bestanden haben. Für Bithja keine Hürde. Sie erreichte insgesamt 89 Prozent. In der



Bithja Theusner wurde in das Programm »Begabtenförderung berufliche Bildung« aufgenommen.

Foto: ct-press



TÜV NORD Akademie Seminare in Magdeburg

Technische Sicherheit

Grundlagenlehrgang zum Erwerb der Schaltberechtigung für Mittelspannungs- anlagen > 1 kV bis 30 kV

03.05. – 06.05.2021 **1.310,00 €**
21.06. – 24.06.2021
28.06. – 01.07.2021

Arbeiten unter Spannung (AuS) bis 1000 V AC bzw. 1500 V DC

20.09. – 22.09.2021 **1.030,00 €**
06.12. – 08.12.2021

Brandschutzbeauftragter (TÜV®) gemäß vfdb-Richtlinie 12-09/01

Teil 1: 06.09. – 08.09.2021 **2.500,00 €**
Teil 2: 13.09. – 17.09.2021

Brandschutzbeauftragter – Fortbildung

25.05.2021 **500,00 €**

Brandschutzhelfer – Evakuierungshelfer – Räumungshelfer gemäß § 10 Arbeitsschutz- gesetz (ArbSchG) und ASR A2.2

21.10.2021 **480,00 €**

Prüfung ortsfester elektrischer Anlagen mit Spannungen bis 1 kV gemäß DIN VDE 0100-600 und DIN VDE 0105-100

26.05. – 27.05.2021 **960,00 €**
01.09. – 02.09.2021

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten – Praxis

14.06. – 18.06.2021 **1.240,00 €**
18.10. – 22.10.2021
13.12. – 17.12.2021

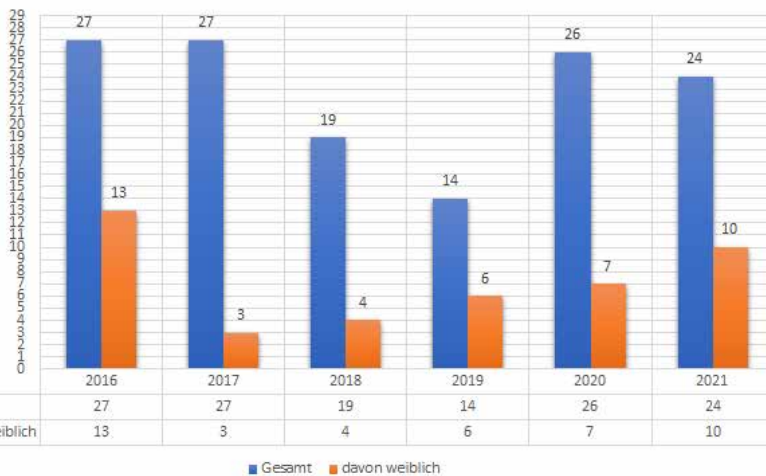
*Alle Preise verstehen sich zzgl. USt.
(TÜV®) Prüfung bitte gesondert anfragen

www.tuev-nord.de/seminare

TÜV NORD Akademie
GmbH & Co. KG
Geschäftsstelle Magdeburg
Telefon: 0391 60747-0
akd-md@tuev-nord.de



Aktuelle Entwicklung der Stipendiaten



Die Statistik zeigt, wie sich die Anzahl der Stipendiaten im Bezirk der IHK Magdeburg zwischen 2015 und 2021 entwickelt hat.

mündlichen Prüfung überzeugte sie sogar zu 100 Prozent. Damit zählt sie bei den Azubis im Unternehmen nicht nur zur Leistungsspitze, sondern konnte die Ausbildung sogar ein halbes Jahr früher abschließen.

Begeisterung wecken

Mit insgesamt 215 Mitarbeitern in acht Autohäusern an Standorten in der Altmark und in Brandenburg zählt die Thormann-Gruppe in der Region zu den bedeutenden Vertretern der Branche. Derzeit erlernen 32 Azubis verschiedene Berufe bzw. sind als Dualstudenten in der Firma. »Wir versuchen, junge Leute für unsere Unternehmensgruppe zu begeistern und nicht nur fachliche, sondern auch soziale Fähigkeiten zu fördern. Im vorletzten Jahr haben wir in den Brandenburgischen Ausbildungspreis gewonnen und setzen uns immer neue Ziele für die erfolgreiche Ausbildung«, berichtet Mirko Völkel.

Vorbildliche Arbeit

In ihrer jetzigen Tätigkeit als Automobilverkäuferin leiste Bithja vorbildliche Arbeit. Mit ihrer Art spiegelte sie dabei das Unternehmensmotto »Außergewöhnlich persönlich« bestens wider, sagt Völkel. Der Personalchef wird nicht müde, die Leistungen der jungen Absolventin zu preisen, die sich nicht nur auf die Ausbildungsinhalte beschränken. Es mache ihr Spaß, mit den Menschen ins Gespräch zu kommen, ihnen

eine Freude zu machen, beschreibt die Gardeliegereinerin selbst ihre Motivation. Schließlich sei ein Autokauf ein positives Erlebnis, das für die meisten im Leben nicht so oft vorkommt. Selbst in der Freizeit lassen sie die Pferdestärken nicht los. Ihr Hobby ist der Pferdesport.

Gezielte Förderung

Angesichts solchen Engagements kommt auch bei Verkaufsleiter Philipp Grempler und Vertriebsleiter Frank Motejat Freude auf. Sie sehen den Unternehmenskurs bestärkt, junge Talente gezielt zu fördern und hätten kein Problem damit, wenn die junge Frau später einmal (natürlich zu gebührender Zeit) ihren eigenen Posten übernimmt. »Vielleicht leitet sie auch irgendwann den Gesamtbetrieb«, sagt Völkel zwar augenzwinkernd, aber durchaus ernst gemeint. Die Türen zu einer erfolgreichen Karriere in der Firma stehen ihr jedenfalls offen. Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg, das Weiterbildungsstipendium ein wichtiger Schritt dahin. Welche Angebote sie davon wahrnehmen will, hat die Ausgezeichnete noch nicht endgültig entschieden. Sie könnte sich gut vorstellen, eine Sprachreise nach Schottland zu unternehmen. Edinburgh würde sie reizen, so eine erste Idee.

Im Moment legt ihr Corona dafür allerdings noch Steine in den Weg. Grund zur Eile besteht aber nicht. Innerhalb von drei Jahren muss das Programm abgearbeitet sein. ■

1. Digitale Berufsfindungsmesse der IHK Magdeburg

von BIRGIT BARTSCH & INES RÖTTIG

Die Schule ist beendet, und viele junge Menschen wissen nicht, wie es jetzt weitergehen soll. Eine gute Ausbildung ist der optimale Start ins Berufsleben. In Zeiten von Corona keine leichte Aufgabe auch für Unternehmen, auf sich aufmerksam zu machen.

Präsenzveranstaltungen wie zum Beispiel Berufsfindungsmessen oder Schülerpraktika finden nicht statt. Deshalb hat die IHK Magdeburg gemeinsam mit dem Startup »talentfinder« ein Stück Zukunft gedacht und in diesem Jahr die 1. Digitale Berufsfindungsmesse veranstaltet. Ziel war es, nach der ausgefallenen Berufsfindungsmesse im Jahr 2020 eine Messe anzubieten und Lösungen im Sinne unserer Unternehmen bereitzustellen. Unter Wahrung der Kontaktregeln in einer Pandemie wurde daher mit »talentfinder« ein Angebot geschaffen, das es so bisher im Kammerbezirk nicht gab und allen interessierten Jugendlichen einen einfachen Weg zur Teilnahme ermöglichte.

154 Schulen, Landeselternvertretungen, Ministerien und Landkreise wurden stellenweise mehrfach angeschrieben, um auf das Angebot aufmerksam zu machen. Die IHK Magdeburg startete eine dreiwöchige Social-Media-Kampagne über Facebook, Twitter und erstmals auch über Instagram. Kurze redaktionelle Beiträge im Radio und in Printformaten flankierten die Kampagne. Die teilnehmenden

Unternehmen bewarben ebenfalls intensiv das Event.

Live und digital kamen 44 Unternehmen aus dem gesamten Kammergebiet (Magdeburg, Bördekreis, Jerichower Land, Harzkreis und Salzlandkreis sowie Altmarkkreis Salzwedel) direkt auf das Smartphone, Tablet oder den Computer von Schülern, die sich über ihre zukünftige Ausbildung informieren wollten. Hier begegneten sich Unternehmen und junge Menschen im virtuellen Chatroom. Über Funktionen wie bei einer »Dating-App« konnten sich die Mitgliedsunternehmen der IHK Magdeburg mit Ausbildungsplatzsuchenden oder Interessenten für duale Studiengänge unkompliziert vernetzen.

So hat's funktioniert: Die Ausbildungsunternehmen legten nach Zutritt zum Online-Event schon vor dem Messetermin ihr Firmenprofil mit Unternehmensbeschreibung, Logo und Bild sowie ihren Ausbildungsangeboten und dualen Studienplätzen an und präsentierten sich so von ihrer besten Seite. Die Ausbildungsplatzsuchenden legten ebenfalls ein Kurzprofil an. Durch die Vergabe von gegenseitigen »Likes« entstand ein »Match«, das die Möglichkeit, miteinander zu chatten, eröffnete.

131 vereinbarte Video-Dates bzw. Vorstellungsgespräche kamen an den Messetagen zustande! Ein voller Erfolg nicht nur für die Unternehmen,

um neue potenzielle Fachkräfte zu gewinnen. Insgesamt wurden knapp 950 Nachrichten zwischen Unternehmen und Talenten ausgetauscht – sogar noch nach der Messe ist dies für bis zu 14 Tage möglich. Stand 1. April: Facebook 76.000 Impressionen, Instagram 42.000 und Twitter 8.000.

Ein Fazit der Unternehmen: Von »wir wollen so etwas das ganze Jahr über nutzen« bis »bitte wieder Präsenzmesse, wenn möglich« war alles dabei! »Let's see«.



Bis 1. April wurden

131

Video-Dates bzw. Vorstellungsgespräche geführt

950

Nachrichten zwischen Unternehmen und Talenten ausgetauscht

Impressionen in sozialen Netzwerken

Facebook

76.000

Instagram

42.000

Twitter

8.000

Berufsorientierung und Betriebspraktika sicher ermöglichen

von STEFANIE KLEMMT

Die jetzigen und künftigen Fachkräfte sind ein Garant für den Wohlstand unserer Gesellschaft. Um den Weg in die Ausbildung und das Arbeitsleben zu ebnen, brauchen junge Menschen eine gut strukturierte Berufsorientierung, um sich zeitnah auf ihren individuellen Berufswahlprozess vorbereiten zu können. Aufgrund der Einschränkungen im Zuge der Corona-Pandemie konnte sowohl die Vermittlung von Unterrichtsstoff an den allgemeinbildenden Schulen als auch die Berufsorientierung nur eingeschränkt erfolgen. Die Durchführung von Betriebspraktika war und ist auch weiterhin hiervon besonders betroffen.

Praktika leisten einen wesentlichen Beitrag zur Berufsorientierung und Berufswahlentscheidung. Jährliche Befragungen der Wirtschaftskammern haben ergeben, dass das Schülerbetriebspraktikum in den 8. und 9. Klassen das wichtigste Instrument beim Finden von Auszubildenden und Ausbildungsunternehmen ist. Nur hier können gleichzeitig persönliche Bindungen aufgebaut, Praxiserfahrung gesammelt und ein realer Eindruck zukünftiger Tätigkeitsbereiche vermittelt werden.

Die gewerblichen Kammern verzeichneten im Ausbildungsjahr 2020/21 bereits einen Rückgang dualer Ausbildungsverträge von 6 Prozent (623 Auszubildende weniger). Im kommenden Ausbildungsjahr 2021/22 stehen wir aufgrund der ausgefallenen Berufsorientierungsmaßnahmen vor noch größeren Herausforderungen. Deshalb sind Betriebspraktika zum jetzigen Zeitpunkt umso bedeutsamer. Schließlich war ein Großteil der Schülerinnen und Schüler bereits im letzten Jahr vom Ausfall der Praktika betroffen.

Wir müssen gemeinsam Anstrengungen unternehmen, um Jugendliche mit ihren künftigen Ausbildungsunternehmen zusammenzubringen. Ein Praktika-Angebot – zum Beispiel in den letzten zwei Schulwochen – wäre ein erfolgversprechender Weg.

Die Wirtschaftskammern in Sachsen-Anhalt sprechen sich daher gegenüber der Landesregierung für folgende Empfehlungen aus:

- Im Rahmen der Fortschreibung der SARS-CoV-19 Eindämmungsverordnungen sollten betriebliche Praktika im Zuge der schulischen Berufsorientierung ermöglicht werden, so es das regionale und überregionale Infektionsgeschehen zulassen. Selbstverständlich gelten dabei die jeweils aktuellen Regelungen schulischer und betrieblicher Hygienepläne und die Maßgaben der SARS-CoV-2 Arbeitsschutzverordnung des BMAS. Ein Durchführungsverbot im Sinne einer praxisorientierten Berufswahlentscheidung sollte aus dem Rahmenplan-HIA-Schule herausgenommen wird.
- Die Entscheidung zur Durchführung von Praktika sollte in Abstimmung zwischen Schule, Sorgeberechtigten, dem Betrieb und ggfs. involvierten Bildungsträgern getroffen werden und auf Freiwilligkeit basieren, um Fachkräfte und Sorgeberechtigte nicht unter Druck zu setzen. Gesundheits- und Arbeitsschutz müssen die höchste Priorität haben.
- Um das Infektionsrisiko im Zuge der An- und Abreisen zu Praktikumsbetrieben zu minimieren, gilt es hierfür zusätzliche Mittel für Reisekostenerstattungen von Sorgeberechtigten bereitzustellen, um Fahrgemeinschaften und die übermäßige Nutzung des ÖPNV zu vermeiden.
- Abstimmungs- und Kommunikationsprozesse zwischen Schulen, Bildungsträgern, Sorgeberechtigten und Betrieben sollen möglichst eng gestaltet werden, um die Berufsorientierung bei sinkenden Infektionszahlen wieder schnell zu ermöglichen.
- Die IHK Magdeburg empfiehlt weiterhin im Rahmen der Umsetzung der Stundentafel im Schulbetrieb, der Berufsorientierung angemessene Zeitfenster einzuräumen. Auch digitale Angebote sollten passgenau ihren Platz finden.

Der Landesausschuss für Berufsbildung (LAB) Sachsen-Anhalt bereitet ebenfalls eine gleichlautende Forderung vor.

BUNDESPROGRAMM ERWEITERT

»Ausbildungsplätze sichern«

von SEBASTIAN PATZE

Das Bundesprogramm »Ausbildungsplätze sichern« wird auf das Ausbildungsjahr 2021/2022 ausgeweitet. Folgende Neuerungen sind zu beachten:

- Bei Erhalt des Ausbildungsniveaus gibt es 4.000 statt bisher 2.000 Euro.
- Betriebe, die ihr Ausbildungsniveau steigern, erhalten 6.000 Euro statt bisher 3.000 Euro.
- Neben dem Zuschuss zur Ausbildungsvergütung gibt es nun auch einen Zuschuss zur Ausbildervergütung.
- Ein Lockdown-II-Sonderzuschuss in Höhe von 1.000 Euro für ausbildende Kleinunternehmen
- Die Übernahmeprämie für Auszubildende aus Insolvenzunternehmen beträgt 6.000 Euro.
- Die Übernahme von Auszubildenden, deren Ausbildungsvertrag pandemiebedingt beendet wird, kann ebenfalls gefördert werden.



Die Förderung pandemiebedingter Auftrags- und Verbundausbildung wird attraktiver.

- für kurzfristig notwendige Auftrags- oder Verbundausbildungen gibt es Zuschüsse von 450 Euro pro Woche, aber maximal 8.100 Euro.



Pandemiebetroffene Betriebe erhalten Zuschüsse zu den Kosten für externe Prüfungsvorbereitungslehrgänge von einmalig 50 Prozent der Kosten für einen Vorbereitungslehrgang, maximal jedoch 500 Euro.

Hier geht's zur Beantragung:





Peter Panitz, Geschäftsführer der
Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt GmbH

Birgit Münster-Rendel, Geschäftsführerin der Magdeburger Verkehrsbetriebe GmbH & Co. KG

IHK-Verkehrsausschuss diskutiert Corona-Auswirkung auf den ÖPNV

In einer Online-Sitzung des Verkehrsausschusses der IHK Magdeburg präsentierte Dr. Claudia Nobis, Gruppenleiterin im Bereich Personenverkehr beim Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, die Ergebnisse einer empirischen Längsschnittstudie. Die Studie untersuchte das Mobilitätsverhalten zu unterschiedlichen Zeitpunkten während der Corona-Pandemie.

von MARTIN DITTMER

Im Ergebnis zeigt sich, dass die Befragten die eigene Mobilität als stark reduziert empfinden. Die gewählten Verkehrsmittel sind unterschiedlich stark betroffen. Der größte Verzicht liegt im Bereich des Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV). Im Vergleich zum März 2019 sank die Nutzung im März 2020 um 40 Prozent.

Die Erhebung spiegelt sich auch in den Zahlen aus Sachsen-Anhalt wider. Birgit Münster-Rendel, Geschäftsführerin der Magdeburger Verkehrsbetriebe GmbH & Co. KG, sprach von einem großen Vertrauensverlust in den ÖPNV. Dieser gilt seit Beginn der Pandemie als »Virenschleuder«, obwohl es keine belegbaren Argumente gibt. Um das Vertrauen wieder herzustellen, setzen die Verkehrsunternehmen eine Vielzahl von Maßnahmen zum Schutz der Fahrgäste und des Personals um. Dazu zählen u. a. das automatische Öffnen der Türen an jeder Haltestelle, regelmäßiges Lüften und Desinfizieren aller Kontaktflächen, Glastrennwände

zum Personal und die Pflicht zum Tragen einer Mund-Nasen-Bedeckung.

Peter Panitz, Geschäftsführer der Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt GmbH, bestätigte die Ausführungen. Auch im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) sind erhebliche Nachfragerückgänge zu verzeichnen. Im Januar 2021 liegt diese 50 Prozent unter dem Niveau aus dem Jahr 2019. Es gibt zahlreiche Herausforderungen, die es für die Verkehrsunternehmen in der Zukunft zu bewältigen gilt. Es bleibt abzuwarten, ob sich das Mobilitätsverhalten dauerhaft ändert und wie abgewanderte Fahrgäste wieder zurückgewonnen werden können.

Zusammenfassend befindet sich der ÖPNV derzeit in einem Spannungsfeld zwischen Klimaretter und Beschleuniger der Pandemie. Im Vorfeld der Pandemie stand er im Mittelpunkt zum Erreichen der Verkehrswende und der Klimaschutzziele. Diese Ziele sollten trotz der derzeitigen Herausforderungen weiterverfolgt werden.

► **IHK-ANSPRECHPARTNER**

Martin Dittmer

Tel.: 0391/5693-340

dittmer@magdeburg.ihk.de



»Mit blauem Auge davongekommen«

Wie in allen anderen Teilen des Landes auch leiden die Unternehmer des Hotel- und Gaststättengewerbes, Einzelhändler und Dienstleister in Quedlinburg unter pandemiebedingten Umsatzeinbrüchen. Dennoch berichten Quedlinburgs Oberbürgermeister Frank Ruch und Wirtschaftsförderer Henning Rode über eine optimistische Grundstimmung in der Wirtschaft. In der Sitzung des Regionalausschusses Harz der IHK Magdeburg sprachen sie über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Wirtschaft der Welterbestadt und erforderliche Maßnahmen.

von GABRIELE MERTZ

Am 24. März 2021 traf der Regionalausschuss Harz zu seiner ersten Online-Sitzung in diesem Jahr zusammen. Neben der Besprechung der bevorstehenden Ausschussarbeit stand der Austausch über die Auswirkungen der Corona-Pandemie für die regionale Wirtschaft auf dem Programm. Beide Gastredner sprachen nach einem Jahr Pandemie von einer ruhigen und optimistischen Grundstimmung in der Quedlinburger Wirtschaft. Bisher sei man »mit einem blauen Auge davongekommen«, so Quedlinburgs Oberbürgermeister Frank Ruch. Aus der Schockstarre des ersten Lockdowns im Frühjahr 2020 habe die Wirtschaft wieder gut herausgefunden. Besonders die Unternehmen des Hotel- und Gaststättengewerbes, der gesamte Tourismusbereich und auch der Handel hätten einen rasanten Start in die Saison nach Corona hingelegt und wurden nun durch die zweite und dritte Welle wieder ausgebremst.

Harte Konsequenzen seien bis dato für die Wirtschaft ausgeblieben. Die meist inhabergeführten kleinen und mittelständischen Unternehmen zeigten sich den Anforderungen der Ausnahmesituation gewachsen. Die Zahl der pandemiebedingten Firmenschließungen entspräche dem Bundesdurchschnitt. Quedlinburgs Oberbürgermeister blickt positiv in die Zukunft, denn seine Stadt habe trotz der Pandemie nichts von ihrer Attraktivität als Investitionsstandort verloren.

Wirtschaftsförderer Hennig Rode ergänzt, welche Maßnahmen seitens der Stadt etabliert wurden, um die Wirtschaft vor Ort zu unterstützen. »#ich kaufe in Quedlinburg« - so lautet der Name einer Kampagne der Stadt, die den Gewerbetreibenden auf ihrer Homepage eine Plattform zur Vermarktung ihrer Produkte und Leistungen bietet. Bereits mehr als 250



Das Erkennungsplakat der Kampagne #ich kaufe in quedinburg in einem Schaufenster

Fotos: Pressestelle der Stadt Quedlinburg

Gewerbetreibende sind dort registriert, die Palette reicht von A wie Augenoptiker bis Z wie Zulassungsservice.

Auf sehr großes Interesse trafen die Ausführungen des Quedlinburger Oberbürgermeisters über die kurzfristige Planung des Landkreises, in den touristisch geprägten Orten des Harzkreises ein Corona-Modellprojekt unter dem Motto »testen und öffnen« beim Wirtschaftsministerium des Landes Sachsen-Anhalt zu beantragen und umzusetzen. Hierbei geht es um die an klare Bedingungen geknüpfte Lockerung der Corona-Einschränkungen in den Städten Quedlinburg und Wernigerode in Zusammenhang mit der Wiederingangsetzung des dortigen innerstädtischen Gewerbes. Das pandemische Geschehen soll dabei durch den gezielten Einsatz von Schnelltests und einer eigens entwickelten App (Pass-go) unter Kontrolle gehalten werden.

Nachdem sich die Gäste aus der Sitzung verabschiedet hatten, ging es um die Besprechung der bevorstehenden Aktivitäten des Regionalausschusses. Eines hat diese Sitzung gezeigt: Der Wunsch nach Kommunikation und Austausch über regionale Wirtschaftsthemen ist allgegenwärtig. Dies zeigt die hohe Akzeptanz der Veranstaltung. Von 40 Ausschussmitgliedern nahmen weit über 30 an der Online-schalteteil. Die nächste Sitzung wird schon in Kürze folgen, kündigte der Vorsitzende des Ausschusses, Nils Appelt, an. Und die pandemiebedingt abgesagten Präsenzveranstaltungen des letzten Jahres werden nachgeholt, sobald dies wieder möglich ist.



»Bisher sind wir mit einem blauen Auge davongekommen.«

Frank Ruch,
Oberbürgermeister von Quedlinburg

EU-WASSERRAHMEN-RICHTLINIE (WRRL)

Anhörung zum Maßnahmenplan und Monitoring für den Planungszeitraum 2021 bis 2027

Mit der WRRL verfolgt die EU das maßgebliche Ziel, alle Gewässer in Europa in einen guten Zustand zu versetzen. In den ersten beiden Bewirtschaftungszeiträumen von 2009 – 2015 und 2015 – 2021 konnte dieses Ziel noch nicht erreicht werden. Gegenwärtig laufen in Sachsen-Anhalt die Vorbereitungen für den 3. Bewirtschaftungszeitraum, der am 22. Dezember 2021 beginnt.

von DR. JOCHEN ZEIGER

Nach Festlegung des Zeitplans und des Arbeitsprogramms für den neuen Zeitabschnitt fand im 1. Halbjahr 2020 eine Anhörung zu den wichtigen Wasserbewirtschaftungsfragen statt. Die IHK Magdeburg nahm an der Anhörung teil und ermöglichte auch allen Mitgliedsunternehmen, ihre unternehmerischen Positionen dazu einzubringen. Inzwischen ist mit der Veröffentlichung der Entwürfe der aktualisierten Bewirtschaftungsplanung und der Maßnahmenprogramme die letzte Vorbereitungsphase des neuen Planungszeitraumes angelaufen. Schwerpunkte der Entwürfe sind die

- Verbesserung der Gewässerstruktur und Durchgängigkeit, einschließlich Deichrückverlegungen,
- Reduktion der signifikanten stofflichen Belastungen aus Nähr- und Schadstoffen, sowohl aus Punkt- als auch diffusen Quellen, und
- Verminderung von Bergbaufolgen.

Für alle Wasserkörper, die aufgrund signifikanter Belastungen die Ziele der WRRL verfehlen, sind Maßnahmen vorgesehen. Die Maßnahmen sollen an den für die Defizite

ursächlichen Belastungen ansetzen. Der Entwurf des neuen Maßnahmenprogramms umfasst daher ca. 2.400 Maßnahmen für Oberflächengewässer und knapp 40 Maßnahmen für die Grundwasserkörper.

Die IHK Magdeburg ist aufgefordert, eine Stellungnahme zu der aktualisierten Bewirtschaftungsplanung und den Maßnahmenprogrammen abzugeben und bittet ihre Mitgliedsunternehmen um Meinungsäußerungen zu der Problematik. Besonders betroffen sind Unternehmen, die

- in einem erheblichen Umfang Wasser aus den Gewässerkörpern entnehmen bzw. Abwasser direkt einleiten,
- Phosphorfrachten einleiten, sofern die Phosphor-Gesamtbelastung des Gewässers bereits kritisch ist oder
- Kläranlagen betreiben.

Unternehmen, die nach Ansicht der Landesbehörden von den Maßnahmen besonders betroffen sein dürften, wurden bereits vom Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft und Energie des Landes Sachsen-Anhalt direkt angesprochen.



Die Anhörungsdokumente sind verfügbar unter <https://lwva.sachsen-anhalt.de/das-lwva/landwirtschaft-umwelt/wasser/>. Es ist zu beachten, dass diese Internetseite sowohl die Dokumente der Flussgebietsgemeinschaft (FGG) Elbe als auch der FGG Weser beinhaltet. Bis auf drei relativ kleine Gebiete der FGG Weser direkt an der Grenze zu Niedersachsen (bei Neuekrug/Dülsenberg, Everingen/Flechtingen/Erleben/ Morsleben und Osterwieck/Il-senburg) liegt der IHK-Bezirk Magdeburg jedoch vollständig im Einzugsgebiet der FGG Elbe (97 Prozent Elbe und 3 Prozent Weser).

Stellungnahme bis 26. Mai

E-Mail oder Beteiligungstool

Eine Meinungs-
äußerung zur
Stellungnahme

der IHK Magdeburg ist bis zum 26. Mai 2021 per E-Mail zu richten an Dr. Jochen Zeiger (zeiger@magdeburg.ihk.de). Außerdem kann für die Abgabe einer Meinungsäußerung das Beteiligungstool auf der Internetseite der IHK Magdeburg unter www.magdeburg.ihk.de genutzt werden. Für Rücksprachen stehen wir gerne zur Verfügung.

► IHK-ANSPRECHPARTNER

Dr. Jochen Zeiger

Tel.: 0391/5693-152

zeiger@magdeburg.ihk.de



Wer nutzt das Wasser in Deutschland?

Wasserentnahme nach Sektoren / gesamte Wasserentnahme (2016) 24 Mrd. m³



Wasserverluste in Deutschland: 188 Mrd. m³ im langjährigen Mittel
Weitere Sektoren wie Baugewerbe oder Handel werden aufgrund der niedrigen Entnahmemengen nicht berücksichtigt

Quelle: Statistisches Bundesamt (2016)

Hintergrund: Chinnapong - stock.adobe.com

Wussten Sie schon ...

... im Zusammenhang mit einer Finanzierung werden immer wieder Sicherheiten verlangt. Diese können entweder Personen- oder Sachsicherheiten sein. Eine klassische Absicherung ist die Bürgschaft.

Durch den Bürgschaftsvertrag verpflichtet sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger eines Dritten, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Dritten einzustehen. Geregelt ist dies im §§ 765ff. BGB. Im Sprachgebrauch wird schnell mal über eine Bürgschaft gesprochen. Doch auch gibt es Unterschiede, für welche Absicherung die Bürgschaft dienen soll.

Selbstschuldnerische Bürgschaft

Eine selbstschuldnerische Bürgschaft bedeutet, dass der Bürge im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Gläubigers unmittelbar in der Haftung der Schuld steht. Für den Bürgen heißt das, dass er unverzüglich zahlen muss. Der Bürge wird also bei Zahlungsverzug des Schuldners laut Vertrag so behandelt, als sei er selbst Schuldner.

Ausfallbürgschaft bzw. herkömmliche Bürgschaft

Der Name der Bürgschaft benötigt wenig Erklärungsbedarf. Allerdings gibt es zur selbstschuldnerischen Bürgschaft einen wesentlichen Unterschied. Der Gläubiger darf erst auf den Bürgen zugehen, wenn sämtliche rechtliche Mittel, den Hauptschuldner in die Pflicht zu nehmen, ausgeschöpft wurden. Darunter fallen zum Beispiel gerichtliche Mahnbescheide, vollstreckbare Titel oder auch Zwangsvollstreckungen. Erst wenn all diese Maßnahmen gescheitert sind, muss der Bürge den Forderungen nachkommen.

Mietbürgschaft

Sicherlich ist der eine oder andere schon einmal im privaten oder gewerblichen Bereich mit einer Mietkaution in Verbindung gekommen. Üblich sind als Sicherheit drei Monatskaltmieten zu hinterlegen. Bei großen Objekten kann das sehr viel Liquidität binden. Deshalb gibt

Die wichtigsten Begriffe aus der Bank- und Finanzierungsbranche

Thema heute:

Bürgschaft

von BIANCA HILLEBRECHT

es die Möglichkeit, sich von der Bank oder Versicherung eine Mietbürgschaft ausstellen zu lassen. Bei Einlösung der Kautions in Form der Bürgschaft, wird die Bank bzw. Versicherung bei der ersten Aufforderung erst einmal zahlen müssen und sich dann das Geld vom Schuldner zurückholen.

Gewährleistungsbürgschaft

Gewährleistungsbürgschaften sind ein wesentlicher Bestandteil von Werksverträgen. Hier sichert sich der Auftraggeber mit einem Sicherheitseinbehalt von meistens 5 Prozent der Rechnung ab, damit eventuell auftretende Mängel nach Fertigstellung beseitigt werden. Der Unternehmer kann über diesen Betrag verfügen, wenn er im Gegenzug eine Gewährleistungsbürgschaft dem Auftraggeber vorlegt. Der Bürge, meistens eine Bank oder Versicherung, übernimmt sämtliche innerhalb der Gewährleistungsfrist auftretenden Mängel in Höhe der zu stellenden Gewährleistungsbürgschaft. Die Gewährleistungsbürgschaft endet mit der Gewährleistungsfrist. Erforderlich ist hier eine Bürgschaftsurkunde, die bei Beendigung der Bank oder Versicherung wieder zurückgegeben wird.

Vertragserfüllungsbürgschaft

Die Vertragserfüllungsbürgschaft findet in vielen Bereichen Anwendung. Dazu zählen die Baubranche, Maschinen- und Anlagenbau oder auch Garten- und Landschaftsbau. Bei dieser Bürgschaft werden sämtliche aus dem Werkvertrag hervorgehenden Verpflichtungen des Auftragnehmers gegenüber dem Auftraggeber abgesichert. Zu den Vertragsverpflichtungen zählen beispielsweise die vertragsgemäße Ausführung, Gewährleistung, Schadenersatz und Überzahlung. Nach Erfüllung ist die Bürgschaft zurückzugeben.

Für die meisten Bürgschaften benötigt man einen Bürgschaftsvertrag. Dieser wird schriftlich mit dem Gläubiger, Schuldner und dem Bürgen geschlossen. Mit diesem Vertrag verpflichtet sich der Bürge, bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, dessen Verbindlichkeiten zu übernehmen.

Damit der Bürgschaftsvertrag auch gültig ist, muss eine Bürgschaftserklärung in schriftlicher Form erteilt werden. Der Inhalt hängt von der Bürgschaftsart und -form ab. Es gibt aber Angaben, die in keiner Bürgschaftserklärung fehlen dürfen. Dazu zählen Name und Anschrift der beiden Vertragsparteien (Gläubiger und Schuldner), Vertragsdatum, Art und Form der Bürgschaft, Bürgschaftsbetrag, rechtliche Besonderheiten der Bürgschaft, geltendes Recht und ganz wichtig: die Unterschriften der beiden Vertragsparteien.

Zu guter Letzt wird noch die Bürgschaftsurkunde benötigt. Diese wird dem Gläubiger im Rahmen einer Bürgschaft ausgehändigt, um die Sicherheitseinbehalte zu erhalten. Die Urkunde wird erst zurückgegeben, wenn die Ansprüche des Gläubigers erfüllt wurden bzw. bestimmte Fristen verstrichen sind.

Häufig haben Unternehmer mehrere Bürgschaften, die bei der Bank oder Versicherung über einen sogenannten Avalrahmen laufen. Vergleichbar ist dieser Begriff auch mit einem Bürgschaftsrahmen. Dieser wird in einer bestimmten Höhe eingerichtet, ähnlich wie eine Kontokorrentlinie. Der Rahmen richtet sich immer nach der Bonität des Kunden.

► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Bianca Hillebrecht

Tel.: 0391/5693-181

bianca.hillebrecht@magdeburg.ihk.de



Heute is(s)t man digital

Restaurants und Gaststätten sind aktuell immer noch für den Publikumsverkehr geschlossen. Die Gastronomie lebt im Moment von Außer-Haus-Verkäufen, Online-Bestellungen und Lieferungen. Für Gastronomen ist es deswegen umso wichtiger, im Internet für ihre Gäste sichtbar zu sein. Deswegen sind gerade eine optimierte Internetseite und die Suchmaschinenoptimierung wichtige Faktoren für die ersten Schritte in Richtung Digitalisierung.

Angesichts der aktuellen Lage gehen obendrein verschiedene digitale Tools durch die Decke. Mit digitalen Tools sollen nicht nur Bestell- und Zahlungsprozesse unterstützt werden. Denn auch Apps sollen die schrittweisen Öffnungen in der Gastronomie und Restaurantbesuche durch Sitzplatzreservierungen, verschlüsselte Kontaktdatenübermittlung und Einlassgewährungen wieder möglich machen.

In einer dreiteiligen Veranstaltungsreihe »Heute is(s)t man digital« möchte das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg gemeinsam mit der IHK Magdeburg den Gastronomen aktuelle digitale Lösungsansätze vorstellen und diskutieren.

Weitere Informationen zu den Inhalten und Anmeldeöglichkeiten der Veranstaltungen erhalten Sie auf der Internetseite des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums oder der IHK Magdeburg:

www.vernetzt-wachsen.de/heute-isst-man-digital

www.magdeburg.ihk.de

Nadine Hiller

► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**

Mandy Tanneberg

Tel.: 0391/5693-140

tanneberg@magdeburg.ihk.de



Termine

26. Mai 2021
von 10 bis 12 Uhr

Digitale Tools &
Best-Practice-
Lösungen

heute
is(s)t man
digital



27. April 2021
von 10 bis 12 Uhr

Online sichtbar werden!
Tipps & Kniffe für die
Gastronomie

31. Mai 2021
von 10 bis 12 Uhr

Mit Social Media
durchstarten

Zusätzlich bieten wir auch für Ihr Digitalisierungsprojekt einen individuellen Austausch an. Buchen Sie einen Termin für eine Digitalisierungssprechstunde, welche wir dann online durchführen.

► **IHK-ANSPRECHPARTNERIN**

Annett Gröger-Rost

Tel.: 0391/5693-154

annett.groeger-rost@magdeburg.ihk.de





NEHMEN SIE VIRTUELL TEIL



Halberstadt – Eine lebendige Stadt erfordert innovatives Handeln

Demografische Entwicklung, geändertes Verbraucherverhalten, Digitalisierung – nicht erst seit Corona befindet sich der Handel in einem nachhaltigen Wandel. Gerade »nach« Corona geht es in Halberstadt darum, den stationären Handel, aber auch Dienstleister und Gastronomen in dieser veränderten Situation zu begleiten und neue Perspektiven aufzuzeigen.

von JÖRG WILLEKE

Letztendlich gilt es, eine attraktive und vitale Innenstadt zu erhalten und die Lebensqualität der Bürgerinnen und Bürger zu verbessern. Einkaufs- und Erlebnismotive sind mit Abstand die wichtigsten Gründe für den Besuch der Stadt. Die Vielfalt sowie die Angebote der Geschäfte und Dienstleister nehmen eine bedeutende Stellung ein, wenn Verbraucher die Attraktivität unserer Stadt bewerten.

Der Online-Handel ist aus der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken und wächst mit zweistelligen Wachstumsraten. Verstärkt wird dieser Prozess durch die coronabedingten Schließungen. Er beeinflusst auch die Unternehmen der Stadt Halberstadt messbar. Die Umsätze gehen zurück – Leerstand droht. Stationäre Händler, aber auch Dienstleister und Gastronomen sind zunehmend verunsichert und benötigen fachliche Unterstützung.

Natürlich kann Halberstadt dies nicht allein lösen, hier braucht es engagierte und erfahrene Partner und vernetzte Akteure, die mit ihrem Know-how die Händler und Dienstleister der

Stadt optimal unterstützen können. Aber auch die Unternehmen selbst sind gefragt. Der Kunde informiert sich vermehrt online über Produkte und Leistungen. Gerade hier kann und muss der Unternehmer ansetzen – er muss sich den digitalen Veränderungen stellen und selbst aktiv werden. Online-Marketing und die Nutzung unterschiedlicher digitaler Vertriebswege bieten Chancen, das eigene Geschäft weiterzuentwickeln und Umsatz zu generieren. Es sind aus heutiger Sicht eher die kleinen Unternehmen, die hier noch viel Potenzial liegen lassen. Gerade diese Unternehmen gilt es zu unterstützen.

Genau hier setzt die gemeinsame Veranstaltungsreihe »digital lokal HARZ« vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum und der IHK Magdeburg an. Aufgrund der guten Zusammenarbeit der Stadt Halberstadt mit der IHK Magdeburg kam in Gesprächen die Idee auf, eine Veranstaltungsreihe für Unternehmen der Region Harz anzubieten. In Wernigerode und Quedlinburg stößt das Engagement der Stadt Halberstadt auf großes Interesse, beide →



»Ich engagiere mich dafür, dass die Stadt Halberstadt deutlich stärker aus der Krise hervorgeht als sie hineingegangen ist. Die positive Entwicklung der Stadt als Handel- und Dienstleistungsstandort ist identitätsstiftend und liegt mir persönlich sehr am Herzen. Gerade wenn es darum geht, das Thema Digitalisierung z.B. im Handel und Dienstleistungsbereich anzugehen, setze ich auf erfahrene Partner wie auf das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg, aber auch auf die IHK Magdeburg.«

Daniel Szarata
Oberbürgermeister der Stadt Halberstadt

Städte wollen die Veranstaltungsreihe ihren Unternehmen auch ans Herz legen.

Für die Halberstädter Unternehmen soll die Veranstaltungsreihe zur Vermittlung digitaler Kompetenzen am 29.04.2021 beginnen. In 5 Abendveranstaltungen, die aufgrund des Lockdowns zunächst online, später ggf. auch hybrid stattfinden werden, werden digitale Themen einfach und an vielen praktischen Beispielen erklärt.

Bei individuellem Beratungsbedarf kann das Mittelstand 4.0 – Kompetenzzentrum Magdeburg, aber auch die Digitalisierungsberaterin der IHK Magdeburg, Frau Gröger-Rost, direkt kontaktiert werden. Mehr Informationen erhalten Sie auf den Internetseiten des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Magdeburg oder der IHK Magdeburg. ■



Die Innenstadt von Halberstadt

Fotos (2): Stadt Halberstadt

Digitale Kompetenzen erwerben

Gemeinsame Veranstaltungsreihen der IHK Magdeburg mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg

Vor den Terminen bieten wir Ihnen unsere Digitalisierungssprechstunde an. Nach den Vorträgen stehen Ihnen Experten für einen gemeinsamen Austausch zur Verfügung. Die Veranstaltungen sind kostenfrei und finden online statt. Unter www.magdeburg.ihk.de oder www.vernetzt-wachsen.de finden Sie weitere Informationen zur Anmeldung.

Veranstaltungsreihe

be-smart – Digital City Café

Die Verknüpfung von Beschaffung, Lager, Verkauf, Buchhaltung, Onlineshop und Buchhaltung stehen dieses Mal im Blick der Veranstaltungsreihe »be-smart-Digital City Café«.

06.05.2021 von 18.15 – 20.15 Uhr

Von digitalen Kassen bis zum Warenwirtschaftssystem

1. [Warenwirtschaftssystem und digitale Kassen](#)
Stefan Weimann, DATEV e.V.
2. [Best-Practice-Beispiel
Digitales Kassensystem – mehr Umsatz durch
gezielte Analyse](#)
Wilma Rolletschek, Inhaberin Mit Genuss –
Feinkostgeschäft aus Gardelegen

Veranstaltungsreihe

digital lokal HARZ

Internetseiten gestalten, den wirkungsvollsten digitalen Zugang zum Kunden finden – das sind die Themen der Veranstaltungsreihe »digital lokal HARZ« für Unternehmen aus der Region HARZ.

29.04.2021 von 18.15 Uhr – 20.15 Uhr

Online sichtbar werden! Tipps & Kniffe

in Suchmaschinen wie Google, Bing & Co mit den richtigen Suchbegriffen im Netz gefunden werden und einfach Google-Einträge bearbeiten

11.05.2021 von 18.15 – 20.15 Uhr

Jetzt mit Social-Media-Marketing durchstarten

Produkte online über Facebook, Pinterest, Instagram & Co. verkaufen – ohne eigenen Onlineshop



► IHK-ANSPRECHPARTNERIN

Annett Gröger-Rost

Tel.: 0391/5693-154

annett.groeger-rost@magdeburg.ihk.de



Dachser wächst in Magdeburg

Der Logistikdienstleister Dachser hat ein neues Distributionszentrum am Standort Magdeburg in Betrieb genommen. Auf 40.000 Quadratmetern Logistikfläche bietet das Familienunternehmen Logistikdienstleistungen an. Mit der Erweiterung entstehen 80 Arbeitsplätze.

Die neue Anlage mit einer Größe von 8,4 Hektar umfasst zwei Hallen mit einer Gesamtlogistikfläche von 40.000 Quadratmetern. Ein Warehouse, das speziell für die Lagerung und Kommissionierung von Food- und Non-Food Artikeln konzipiert wurde, verfügt über ca. 8.000 Quadratmeter. Ein weiteres Warehouse für Kontraktlogistikaktivitäten hat eine Fläche von 32.000 Quadratmetern. Außerdem verfügt das Distributionszentrum Magdeburg mit der Erweiterung über etwa 1.880 Quadratmeter Büro- und Sozialflächen. Eine zusätzliche Freilagerfläche von 3.000 Quadratmetern ist ebenfalls an das Areal angeschlossen. Zusammen mit dem Distributionszentrum im 40 Kilometer entfernten Oschersleben umfasst das Dachser-Logistikzentrum Magdeburg nun 55.000 Quadratmeter Gesamtlogistikfläche und bietet Platz für rund 80.000 Paletten.

»In unserer neuen Anlage übernehmen wir Lager- und Distributionsdienstleistungen für unseren Kunden Globus Baumarkt sowie namhafte regionale und globale Hersteller und Händler von Industriegütern sowie



Blick in das neue Distributionszentrum in Magdeburg

Lebensmitteln«, erklärt Stephan Heinemann, Contract Logistics Manager des Dachser-Logistikzentrums Magdeburg. »Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen für sie ein zukunftsorientiertes und auf Wachstum ausgelegtes Logistikkonzept um.«

»Dachser ist seit über 25 Jahren in Magdeburg präsent. Rund 170 Mitarbeiter sorgen für die reibungslose Abwicklung der Logistikdienstleistungen, zu denen neben Transport und Lagerung von Industriegütern und Lebensmitteln auch sogenannte Value Added Services wie Displaybau oder Konfektionierung

gehören«, erklärt Christian Schäckel, General Manager des Logistikzentrums Magdeburg und Mitglied im Prüfungsausschuss für die Fach- und Sachkunde im Güterkraftverkehr der IHK Magdeburg.

Von Magdeburg aus bedient der Logistikdienstleister beispielsweise die Destinationen Belgien, die Niederlande oder Österreich mit täglichen Abfahrten. Über die Air & Sea Logistics-Niederlassung in Langenhagen bei Hannover ist das Logistikzentrum Magdeburg an alle weltweiten Märkte angeschlossen.

Theresia Gläser

Experten der IT-TechUP-Community erreichen

Neue Ideen und viel Engagement – das könnte der Aufbau einer regionalen IT-Community in Sachsen-Anhalt ermöglichen. Für diesen Zweck werden Akteure und Interessierte aus dem IT-Umfeld zusammenggebracht, um gemeinsam mehr Öffentlichkeit für Themen der Informations- und Kommunikationsbranche zu schaffen.

Kommunikations- und Informationstechnologien sind aus unserem beruflichen und privaten Leben nicht wegzudenken. Regionale Ökosysteme und innovative Communities können dabei neue Impulse für die Region und darüber hinaus ermöglichen. Zu diesem Zweck soll 2021 das regelmäßige Format der IT-TechUPs weiter etabliert werden. Ziel ist der Aus- und Aufbau einer starken IT-Szene, in der sich die Akteure kennen, Neueinsteiger einen leichten Zugang finden, für Fragestellungen



kompetente Ansprechpartner gefunden werden und die Zusammenarbeit in der Region gefördert wird.

IT-TechUPs ist eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung und wird durch Kooperationspartner aus der Branche und dem Partner Netzwerk Wirtschaft 4.0 Sachsen-Anhalt umgesetzt. Geplant sind Online-, aber auch

Präsenzveranstaltungen, sobald es die gesundheitliche Situation zulässt.

Experten, Interessierte und Anwender aus dem Digitalbereich tauschten sich bereits in den vergangenen Jahren zu verschiedenen IT-Themen und Trends aus. In diesem Jahr werden Themen wie New Work, Gamestechnologie und XR, Künstliche Intelligenz und Cybersecurity das Angebot bereichern. Durch Vorträge, lockere Gesprächsrunden oder Short-Workshops werden neue Impulse vermittelt, die im Nachgang von den Teilnehmenden diskutiert werden.

Alle Informationen über die Experten, die Veranstaltungen und die Themen finden Sie auf it-tech-up.de. Werden Sie Teil der IT-Community in Sachsen-Anhalt. Die Treffen sind für Einsteiger und Interessierte, als auch für Experten und Professionals offen.

Isabell Redelstorff

Von Firma zu Firma

EG0321 AT03

Suche nach Expertise über Drohnen

Ein österreichisches Unternehmen hat eine disruptive digitale Inspektionsplattform für Infrastruktur entwickelt. Sie suchen Betreiber von Drohnen mit Expertise zur Erfassung hochauflösender Bilddaten. Als Partner werden Forschungseinrichtungen oder Unternehmen jeder Größe für einen Dienstleistungsvertrag oder eine technische Kooperationsvereinbarung gesucht.

EG0321 AT06

Kooperations- und Lizenzabkommen für bessere Diagnose von Arthritis gesucht

Ein österreichisches Forschungsteam, das auf die Entwicklung von Autoantikörper-Biomarkern und rheumatoide Arthritis (RA) spezialisiert ist, hat ein Panel von Autoantigenen zur Verbesserung der frühen RA-Diagnostik und der Therapie - Vorhersage und/oder Überwachung - definiert. Eine komplette Leitung für die weitere Validierung der Biomarker und eine große Gruppe gut definierter klinischer Proben sind verfügbar. Das Forschungsteam sucht Partner für die Kommerzialisierung der Biomarker durch eine technische Kooperation und Lizenzvereinbarung oder eine finanzielle Beteiligung. #CP TOAT20210213001

EG0221 CZ01

Data Mining für Energienetze

Ein tschechisches Softwareunternehmen hat über zehn Jahre Erfahrung mit innovativen Systemen zur Verarbeitung und Analyse von Big Data, die von intelligenten Smart Grids oder dem Internet der Dinge (IoT) gesammelt werden. Die Software-Lösungen des Unternehmens werden von Strom-, Wasser-, Wärme- und Gasverteilernetzbetreibern sowie Smart-Meter-Anbietern und Software-Systemintegratoren geschätzt. Das Unternehmen sucht die Zusammenarbeit mit einem Technologie- und/oder kommerziellen Partner wie z. B. einem Smart-Meter-Hersteller, einem Systemintegrator oder einem anderen Unternehmen mit einer komplementären Lösung (z. B. Home-Energy-Management-Systeme) für die gemeinsame Projektvorbereitung, Akquisition und Technologieentwicklung im Bereich der datengetriebenen Niederspannungs-Verteilnetze.

EG0221 CZ03

Hersteller von Cannabidiol (CBD)-Öl in pharmazeutischer Qualität

Ein tschechisches Unternehmen baut Cannabis sativa L. an, um ein Extrakt mit hohem CBD-Gehalt (Cannabidiol) herzustellen. Der Anbau von Cannabis sativa L. erfolgt ohne den Einsatz von Kunstdünger, Pestiziden oder gentechnisch veränderten Organismen (GMO). Die Pflanzen werden in ihrem optimalen Reifezustand geerntet, wenn sie den maximalen Gehalt an Wirkstoffen haben und bei bis zu 45° C getrocknet. Sie werden mit der SCFECO2-Technologie zu Cannabisextrakt weiterverarbeitet, was ein Extrakt von bester pharmazeutischer Qualität gewährleistet. Das Unternehmen ist auf der Suche nach Zulieferverträgen mit Herstellern von Kosmetika und Nahrungsergänzungsmitteln.

EG0321 BG17

Subunternehmer für Produzent von Filmen und Unterhaltungsvideos gesucht

Bulgarisches, schnell wachsendes und innovatives Unternehmen, das im Bereich der kreativen Industrie (Produktion von Filmen und Videoinhalten, etc.) tätig ist, sucht nach Organisationen, die die Produktion von spezifischen Film-/Videoinhalten im Rahmen eines Subunternehmervertrags vergeben möchten.

EG0221 FR01

Lieferanten von Schokolade gesucht

Ein französischer Hersteller von Konditorenzutaten (Glasuren, Zuckerguss, Füllungen, Saucen, Dekorationen und Mischungen für Gebäck) sucht neue Lieferanten von Schokolade für einen Produktionsvertrag. Das Familienunternehmen wurde vor 30 Jahren in Paris gegründet und beliefert die großen Konditoreien. Es profitiert von dem über vier Generationen aufgebauten Know-how, um seinen Kunden über 20 Sortimente und 200 Produkte anbieten zu können.

Interessenten finden diese und weitere Kooperationsangebote auf der Webseite: www.een-sachsen-anhalt.de

Sie sind auf der Suche nach neuen Geschäftspartnern oder technologischen Lösungen für Ihr Unternehmen? Sie haben eine neue Technologie oder neue Produkte entwickelt und wollen diese auch ...



... im Ausland vermarkten? Dann nutzen Sie den kostenlosen Kooperationservice des Enterprise Europe Network Sachsen-Anhalt!



► IHK-ANSPRECHPARTNER

Sven Erichson

Tel.: 0391/5693-148

erichson@magdeburg.ihk.de



Foto: Sergey / fotolia.com

TIPP:

Lehrgänge und Seminare

LEHRGÄNGE

Wirtschaftsmediator (IHK) – Präsenz/Online	ab 15.04.2021
Fachkraft für Controlling (IHK) – WEBINAR	ab 20.04.2021
Professionell arbeiten mit MS Office (IHK) WEBINAR	ab 20.04.2021
Neu: Cybersicherheit für Unternehmen WEBINAR	ab 20.04.2021
Social Media Manager (IHK) – WEBINAR	ab 21.04.2021
Online-Recht (IHK) – WEBINAR	ab 21.04.2021
English Refresher Course I (A2 – B1)	ab 22.04.2021
Geprüfter Industriemeister Metall Teil 1 und Teil 2 – Präsenz/Online	ab 23.04.2021
Geprüfter Industriemeister Elektrotechnik Teil 1 und Teil 2 – Präsenz/Online	ab 23.04.2021
Geprüfter Wirtschaftsfachwirt Teil 1 und Teil 2 – Präsenz/Online	ab 26.04.2021
Geprüfter Betriebswirt (IHK) – WEBINAR	ab 26.04.2021
Geprüfter Technischer Fachwirt – Präsenz/Online	ab 26.04.2021
Geprüfter Fachwirt für Güterverkehr und Logistik – Präsenz/Online	ab 26.04.2021
Geprüfter Industriefachwirt – Präsenz/Online	ab 26.04.2021
Ausbildung der Ausbilder nach der Ausbilder-eignungsverordnung (AEVO) – WEBINAR	ab 03.05.2021

SEMINARE

Buchführung für Einsteiger	19./20. 21.04. 2021
Existenzgründerkurs	26./27.04.2021
Projektmanagement	26./27.04.2021
Neu: Zollwissen kompakt	27./28. 29.04. 2021
Neu: Vertriebsstraining für Juniorverkäufer	27.04.2021
Erfolgreiche Mitarbeiterführung durch Beurteilung und Zielvereinbarung	27.04.2021
Verkaufserfolg im Außendienst	28.04.2021
Dringend oder Wichtig-Effektives Zeit- und Selbstmanagement	03.05.2021
Immobilienwirtschaftliche, Kaufmännische und Technische Grundlagen	04.05.2021
Service- und kundenorientierte Kommunikation	06.05.2021
Neu: Empathisch führen und kommunizieren	10.05.2021
Neu: Versicherungen in der Immobilienwirtschaft	18.05.2021
Grundlagenseminar Betriebskostenabrechnung	25.05.2021
Der bewusste Umgang mit Stress	26.05.2021
Neu: Allgemeine Verkehrssicherungspflichten	26.05.2021
Praktische Handhabung der Exportkontrolle	27.05.2021
Neu: Die bewusste Gestaltung der Arbeitszeit vor dem Ruhestand	27.05.2021
Warenursprungs- und Präferenzrecht	31.05.2021



Details zu den Veranstaltungen wie Preis und Veranstaltungszeitraum entnehmen Sie bitte unserer Internetseite www.ihk-bildungsakademie-md.de oder rufen Sie uns an unter 0391 50548-290.

NEUES WEBINAR

Empathisch führen und kommunizieren

Führung und Kommunikation - beides gehört untrennbar miteinander zusammen. Führung ist soziale Einflussnahme und damit auf Kommunikation angewiesen. Wer sich mit Führung befasst, wird deshalb früher oder später merken, dass sehr viel von kommunikativen Fähigkeiten abhängt: Mitarbeiter loben, kritische Rückmeldung zu einem Projekt geben, gute Beziehungen, Sympathie und Vertrauen herstellen, ein Mitarbeitergespräch führen, die Arbeitsaufgabe erklären oder einen Konflikt schlichten. Wertschätzende, empathische Kommunikation ist eine Schlüsselkompetenz für Führungskräfte, die sich einen offenen und konstruktiven Umgang mit ihren Mitarbeitern wünschen. In diesem Kurs zeigen wir Ihnen, wie es besser geht.

Webinarinhalt:

- Strategien für die Kommunikation auf Augenhöhe
- Instrumente zur Weiterentwicklung des Führungsstils
- Ideen für ein effektives Beziehungsmanagement zu ihren Mitarbeitern
- Bewährte Schlüsselfaktoren

Das Webinar findet am 10. Mai 2021 von 09.30 bis 13.00 Uhr statt. Das Teilnahmeentgelt beträgt 120 Euro. Internetzugang, Mikrofon und Lautsprecher sollten in Ihrem Gerät funktionsfähig integriert sein.

Ihre Ansprechpartnerin:

Birgit Ferner

Telefon: 0391 / 50548293

E-Mail: birgit.ferner@ibamd.de

IHK-LEHRGANG

Logistik-Kompetenz mit Zertifikat

Der IHK-Zertifikatslehrgang Logistikmanager vermittelt in kompakter Form fundierte Fachkenntnisse über die moderne Logistik sowie über Möglichkeiten der praktischen Anwendung effizienter Material- und Informationsflüsse in Unternehmen. Sie werden mit dieser Qualifizierung befähigt, logistische Prozesse entlang der Wertschöpfungskette zu gestalten, zu bewerten, zu managen und zu optimieren. Damit können Sie durch ganzheitliches Logistikmanagement die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherstellen. Sie werden mit neuen Technologien ebenso vertraut gemacht wie mit aktuellen Hintergründen zu globalen Trends. Nach erfolgreich bestandem Abschlusstest erhalten Sie das IHK-Zertifikat.

Die Qualifizierung findet berufsbegleitend ab 28. Mai 2021 statt.

Ihr Ansprechpartner:

Christian Jahr

Tel. 0391 50548-295

E-Mail: christian.jahr@ibamd.de

**Bekanntgabe der Prüfungstermine für die Zwischenprüfung und Abschlussprüfung Teil 1
Herbst 2021 gemäß § 7 Absatz 2 der Prüfungsordnung für die Durchführung
von Abschluss- und Umschulungsprüfungen**

Die Industrie- und Handelskammer Magdeburg führt die Zwischenprüfung und Abschlussprüfung Teil 1 Herbst 2021 in den kaufmännischen sowie gewerblich-technischen Ausbildungsberufen von Anfang September 2021 bis Ende Oktober 2021 durch.

Die Anmeldungen für die Zwischenprüfungen und Abschlussprüfungen Teil 1, der Industrie- und Handelskammer Magdeburg (IHK Magdeburg), sind für **gewerblich-technische Ausbildungsberufe** und für **kaufmännische Ausbildungsberufe** bis spätestens **1. Juni 2021** im Geschäftsbereich Berufsbildung der IHK Magdeburg einzureichen.

Anmeldungen, die nach dem Meldeschluss eingehen, können nicht berücksichtigt werden.

Zur Zwischenprüfung und Abschlussprüfung Teil 1 Herbst 2021 sind die Auszubildenden von den Ausbildungsbetrieben anzumelden und es können sich Bewerber für die Externenprüfung Abschlussprüfung Teil 1 anmelden:

1. Wiederholer (auch Teilwiederholungen).
2. Bewerber, die aufgrund ihrer einschlägigen Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (externe Prüfungsteilnahme).
3. Es wird gebeten
 - nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare zu verwenden,
 - den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen beizufügen,
 - den Antrag für die Externenprüfung bis spätestens **31. März 2021** einzureichen sowie die Bescheinigung über die bisherige Berufstätigkeit und die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) dem vorgesehenen Antragsformular beizufügen,
 - die Anmeldung rechtzeitig und vollständig einzureichen.

Prüfungstermine

Gewerblich-technische Ausbildungsberufe:

Die Prüfungen finden wie folgt statt:

Beruf	Schriftliche Prüfung	Praktische Prüfung
Mechatroniker/-in	14. September 2021	14.09. – 08. Oktober 2021
Bauzeichner/-in	23. September 2021	23. September 2021
Technische/r Produktdesigner/-in	21. September 2021	21. September 2021
Metallberufe Teil 1	21. September 2021	22. September – 22. Oktober 2021
Technische/r Systemplaner/-in	22. September 2021	22. September 2021
Elektroberufe Teil 1	22. September 2021	06. – 21. September 2021
EAT und EGI	22. September 2021	22. September – 22. Oktober 2021
Sonstige Berufe	23. September 2021	06.09. – 30. September 2021

Kaufmännische und verwandte Ausbildungsberufe:

Die schriftlichen Prüfungen finden am **29. September 2021** statt.
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung für den/die Kaufmann/-frau für Büromanagement findet am 30. September oder am 01. Oktober 2021 statt.

Die praktischen beziehungsweise mündlichen Prüfungen in den kaufmännischen und verwandten Ausbildungsberufen finden vom 01. September 2021 bis 29. Oktober 2021 statt.

Weitere Informationen zu den Prüfungen erhalten Sie unter www.ihk-aka.de und www.ihk-pal.de.

Änderungen sind vorbehalten!

Sachverständigenwesen

Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Herrn Dipl.-Ing. Werner Holleck aus Biederitz für das Sachgebiet »Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken« ist zum 18.02.2021 erloschen.

Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen Herrn Ing. Lutz Jaeger aus Wernigerode für das Sachgebiet »Sicherheit von nichtmilitärischen Schießständen« ist zum 19.02.2021 erloschen.

Frau Dipl.-Ing. Petra Töpfke aus Möser ist zur Sachverständigen für das Sachgebiet »Schäden an metallischen Werkstoffen und Schweißverbindungen« bestellt worden. Die Vereidigung fand am 11.03.2021 durch den Präsidenten der Industrie- und Handelskammer Magdeburg, Herrn Klaus Olbricht, statt.

Vorschau: Die nächste Ausgabe erscheint im Mai 2021



Foto: Dominik Ketz

Tourismus 2021 – Wie die Branche den Neustart plant

Die Tourismusbranche leidet wie viele andere Wirtschaftsbereiche stark unter der Corona-Pandemie. Nun hofft die Tourismuswirtschaft in Sachsen-Anhalt auf die Saison 2021. Mit neuen Konzepten stehen die Unternehmen in den Startlöchern.

»Zukunftschance assistierte Ausbildung (ZaA)«

Nicht jede Ausbildung verläuft geradlinig. Manchmal bedarf es Unterstützung, um zum erfolgreichen Berufsabschluss zu kommen. Wir zeigen, wie das Landesprogramm »ZaA« konkret umgesetzt wird und lassen ein ZaA-Unternehmen zu Wort kommen.



Foto: IMG Sachsen-Anhalt, Frank Bocke

Wie steht es um die Zukunft des Tourismus?

Über Herausforderungen, Strategien für einen Neustart und die Zukunft des Tourismus berichten die regionalen Tourismusverbände Altmark, Harz und Magdeburg, Elbe-Börde-Heide sowie die Marketinggesellschaft der Stadt Magdeburg.

Preisübergabe beim Wettbewerb Zukunftstag

Die Klasse 6a des Editha-Gymnasiums Magdeburg erhält den ersten Preis im Wettbewerb »Berufsentdeckungen am Zukunftstag 2021 – seid dabei!« IHK-Geschäftsführerin Berufsbildung, Stefanie Klemmt, gratuliert.

KONTAKT: Wir sind für Sie da

Unter folgenden Durchwahlen können Sie uns erreichen:

Durchwahl 0391/5693-

Hauptgeschäftsführung	101	International	149
Öffentlichkeitsarbeit	170	Zoll- und Außenwirtschaftsrecht,	
Berufsbildung	200	Bescheinigungen	156
Prüfungswesen	432	Fit für den Export	174
Bildungsservice	438	Enterprise Europe Network	148
Industrie und Infrastruktur	103	Verwaltung, Recht und Steuern	111
Industrie, Innovation und Konjunktur	450	Recht und Mitgliederverwaltung	183
Umwelt und Energie	152	Vermittlerregister	
Tourismus und Gastgewerbe	140	und Sachverständigenwesen	186
Regionalplanung	162	Finanzen	118
Verkehrswirtschaft	340	Mitgliederverwaltung und Beitrag	555
Handel, Dienstleistungen und		Informations- und	
Unternehmensförderung	130	Kommunikationstechnik	129
Dienstleistungen	132	Geschäftsstelle Salzwedel	
Handel	133	03901/422044	
Unternehmensgründung und -sicherung.....	130	Geschäftsstelle Wernigerode	
Fachkräftesicherung	402	03943/549720	



Impressum

Der Markt in Mitteldeutschland
Seit 1897 · 124. Jahrgang
Zeitschrift für die amtlichen Bekanntmachungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg ISSN 1436-6932

Herausgeber:
Industrie- und Handelskammer Magdeburg
Alter Markt 8
39104 Magdeburg
Postanschrift:
39093 Magdeburg
Ruf 0391/5693-0
Fax 0391/5693-193
www.magdeburg.ihk.de
Zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015

Redaktion:
Torsten Scheer (tsc)
Ruf 0391/5693-170
scheer@magdeburg.ihk.de
Ralf Wege (rwe)
Ruf 0391/5693-171
wege@magdeburg.ihk.de

Lieferbedingungen:
Die »Mitteilungen« sind das offizielle Organ der IHK Magdeburg. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Im freien Verkauf:
jährlich 28 EUR (Einzelheft 1,30 EUR) inkl. Versand- u. Portokosten zzgl. MwSt.

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Fotos gibt es keine Gewähr. Die Redaktion behält sich bei eingesandten Artikeln das Recht zum Kürzen vor. Namentlich gekennzeichnete Artikel sowie Inhalte von Anzeigen und Beilagen müssen nicht in jedem Fall mit der Auffassung der IHK übereinstimmen.
Wir bitten um Verständnis, dass wir aus Gründen der Lesefreundlichkeit bei geschlechtsneutral verwendeten Begriffen auf die zusätzliche Nennung weiblicher Formen verzichten. Wenn z. B. von Mitarbeitern die Rede ist, sind stets auch die Mitarbeiterinnen gemeint.

Verlag, Anzeigen und Herstellung:
JHM Verlag
FUNKE Niedersachsen Services GmbH
Hintern Brüdern 23
38100 Braunschweig
Ruf 0531/3900-0
Anzeigenleitung:
Marco Schneider
Ruf 0531/3900-580
Anzeigenberatung:
Freimut Hengst
Hegelstraße 39
39104 Magdeburg
Ruf 0391/59821-69
Fax 0391/59821-00
info@jhm-verlag.de

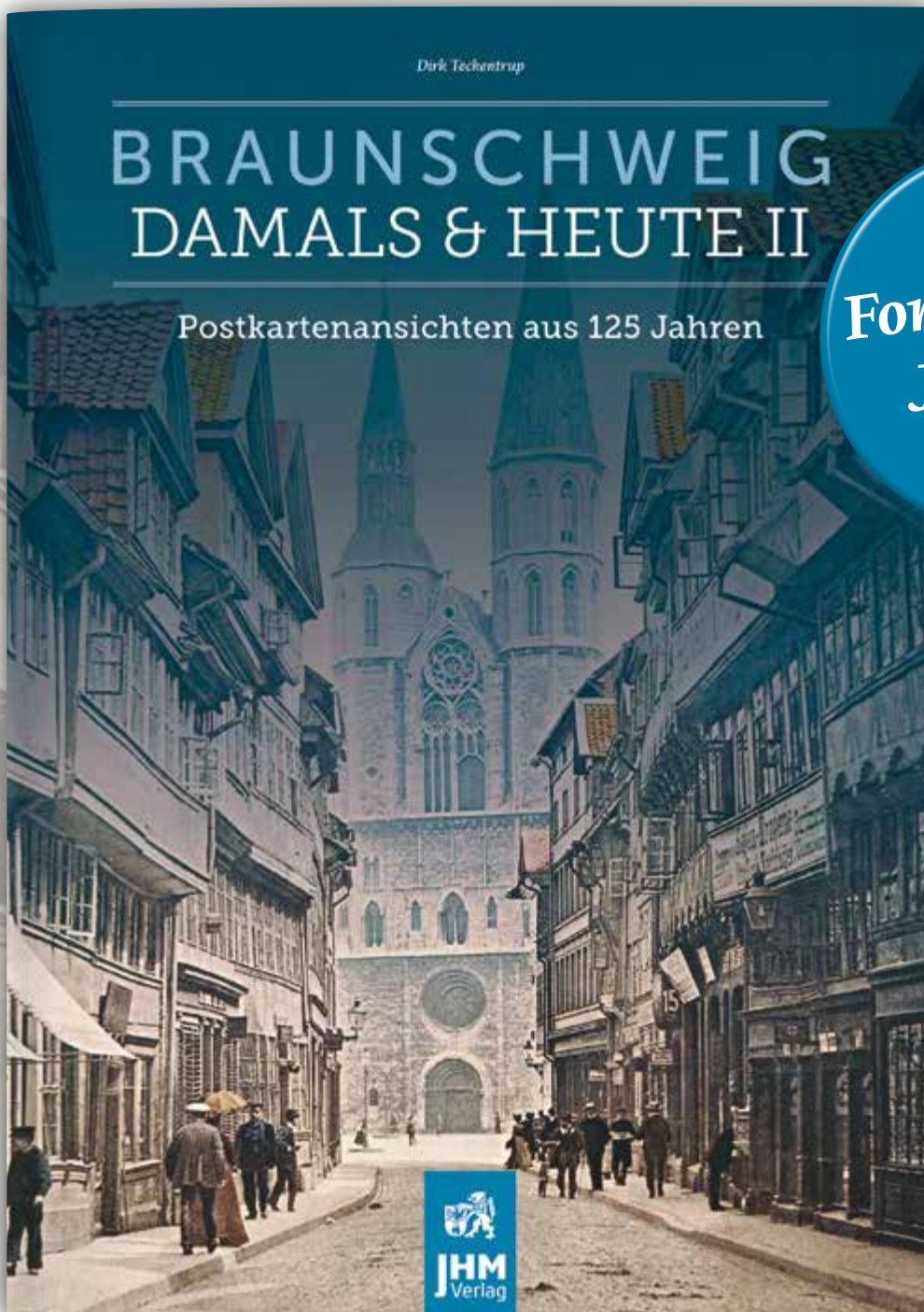
Druck:
westermann druck GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
D-38104 Braunschweig

Erscheinungsweise:
25. des jeweiligen Monats

Anzeigenschluss:
27. April 2021

HISTORISCHER STREIFZUG

Stadt- und Straßenansichten im Vergleich vorgestern zu heute.
Prächtige Ansichtskarten von Stadt und vom Land Braunschweig.



Die
Fortsetzung
für nur
9,80 €

Das 140-seitige Magazin ist in den Service-Centern des
BZV Medienhauses und im ausgesuchten Buchhandel erhältlich

Mehr Service
Mehr Inhalte

ARBEITSRUM

immo38
Wohnen in der Region

Mehr Service, mehr Inhalte.
Im Netz und in der Zeitung.

Jetzt die kostenlose App
herunterladen:

