

# WIKO

Wirtschaftskompass Westmecklenburg



Magazin der  
IHK zu Schwerin

04 | 2022

## FACHKRÄFTE AUSBILDEN, WERBEN, BINDEN

Prof. Dr.-Ing. Matthias WiBotzki  
Wismar University of Applied Sciences,  
Institute for Business Information Technology

**08** In der Krise liegt die Chance: Was braucht MV?

**28** Mikrokreditfonds Deutschland als Finanzierungsalternative

**34** Zwischen Herausforderungen und Chancen

# IHK-Newsletter

INFORMATIONSGELADEN.

NÜTZLICH.

DIGITAL.

Die wichtigsten  
Informationen der  
IHK zu Schwerin.

Der Newsletter der IHK zu Schwerin informiert  
über Aktivitäten, Projekte und Publikationen  
und liefert Ihnen regelmäßig aktuelle, sorgsam  
selektierte Wirtschaftsinformationen.

Einfach anmelden, Lieblingsthemen wählen  
und Ihren individuellen Newsletter erhalten.



Jetzt kostenlos  
abonnieren!

[www.ihkzuschwerin.de/newsletter](http://www.ihkzuschwerin.de/newsletter)

# Von aktuellen Katastrophen und Grundsatzproblemen

Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses für diese Ausgabe des WIKOs herrscht Krieg auf dem europäischen Kontinent! Eine Feststellung, die noch vor wenigen Wochen völlig absurd klang. Jetzt aber sind durch den russischen Präsidenten Tatsachen an allen internationalen Abkommen und Gremien vorbei geschaffen worden, die zunächst eine Gefühlswelt zwischen Fassungslosigkeit, Hilflosigkeit, Enttäuschung, Ernüchterung, Angst und Wut ausgelöst hat.

Wie wertvoll der Zustand des Friedens wirklich ist, dürfte nun wieder in das Bewusstsein aller Menschen gelangt sein. Nichts rechtfertigt einen solchen Krieg! Weder historisch begründete noch aktuelle Erklärungsversuche sind dafür tauglich!

Die internationale Gemeinschaft hat mit drastischen Gegenmaßnahmen reagiert. Während der Konflikt militärisch auf ukrainischem Boden ausgetragen wird, beginnt ein komplexer politisch und wirtschaftlich angelegter Gegenschlag. Russland wird diese Sanktionen nachhaltig spüren. Die restliche Welt und die heimische Wirtschaft jedoch auch!

Die Feststellung einer neuen Ära ist sehr realistisch, denn durch diese menschliche Katastrophe werden sich viele internationale Beziehungen drastisch verändern. Es gibt kaum einen gesellschaftlichen Bereich, der nicht betroffen ist. Vertrauenswürdigkeit ist nicht nur in der Wirtschaft eine Grundsatzfrage.

Gleichzeitig laufen umfangreiche Hilfen an. Es gilt, vor allem den Menschen Unterstützung zuteilwerden zu lassen, die völlig schuldlos viel Leid erfahren. Flüchtlinge aus den betroffenen Gebieten der Ukraine, aber auch aus Russland bei uns aufzunehmen,



“  
*Die IHK zu Schwerin bietet allen Unternehmen über ihre Hotline „IHK Direkt“ Hilfe und Unterstützung im Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Auswirkungen des Angriffs Russlands auf die Ukraine an.*  
”

muss eine Selbstverständlichkeit sein. Die Entscheidung der Europäischen Union, Ukrainern für drei Jahre eine Aufenthaltsgenehmigung zu erteilen, ist folgerichtig. Jetzt geht es aber auch darum, diese Menschen in dem heimischen Arbeits- und Ausbildungsmarkt soweit wie möglich zu integrieren. Sprachliche und fachliche Grundlagen sind dafür notwendig!

Hierzu haben uns auch diverse Angebote aus der heimischen Unternehmerschaft erreicht, mit denen ganz konkrete Hilfe angeboten wird. Zahlreiche Unternehmer sind bereit, sich an der Integration von Flüchtlingen zu beteiligen.

Die IHK zu Schwerin bietet allen Unternehmen über ihre Hotline „IHK Direkt“ Hilfe und Unterstützung im Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Auswirkungen des Russland-Ukraine-Konfliktes an. Besonders zu Fragen rund um den Im- und Export von Waren im Zusammenhang mit den gegen Russland verhängten Sanktionen und zum Status ukrainischer und russischer Flüchtlinge sowie deren Integration in den deutschen Arbeits- und Ausbildungsmarkt wenden Sie sich bitte über 0385 5103-111 oder über [direkt@schwerin.ihk.de](mailto:direkt@schwerin.ihk.de) an uns. Bitte informieren Sie sich auch über den aktuellen Sachstand auf den Internetseiten der IHK zu Schwerin ([www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de))!

Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer





# Inhalt

## ▼ STANDORTPOLITIK

- 07 Hilfe über IHK Direkt zum Ukraine-Russland Konflikt
- 08 In der Krise liegt die Chance: Was braucht MV?
- 10 Gewerbeflächenmonitoring

## ▼ TITELTHEMA

- 12 Fachkräftegewinnung (nicht) leichtgemacht
- 13 IHK-Arbeitskreis Bildung
- 14 Christina Ehrich, IHK-Fachberaterin Fachkräfte
- 15 Simone Oldenburg, Ministerin für Bildung und Kindertagesförderung MV
- 16 Heidrun Lehnert, IHK-Ausbildungsberaterin
- 17 Nathalie van Meteren, Geschäftsführerin Ostseecamping Zierow
- 17 Regionalausschuss der IHK zu Schwerin
- 17 Berufsbildungsausschuss der IHK zu Schwerin
- 18 Mathias Hofmann, IHK-Ausbildungsberater
- 18 Start beginnt weit vor dem Ausbildungstag
- 19 Steffen Timm, alternierender Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses für die Arbeitgeber

## ▼ EXITENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

- 20 Vision Zukunft wird zur Gegenwart
- 21 Attraktivität der Innenstadt
- 22 #agilesMV
- 24 Den Transport dekarbonisieren!
- 25 Kampf um Verbraucher
- 26 Betriebliche Gesundheit – aber wie?
- 27 Vielfalt des Co-Workings in MV
- 28 Mikrokreditfonds Deutschland als Finanzierungsalternative

## ▼ INTERNATIONAL

- 30 Gut gerüstet fürs Auslandsgeschäft!
- 33 Grenzüberschreitender gewerblicher Güterkraftverkehr
- 34 Zwischen Herausforderungen und Chancen
- 35 Präsident informiert Unternehmen

## ▼ RECHT & STEUERN

- 36 IHK-Veranstaltungen
- 37 Gebot des fairen Verhandeln
- 38 Aktuelle Rechtsprechung
- 39 Betriebsschließungsversicherung
- 40 Amtliche Bekanntmachungen



24

## ► DEN TRANSPORT DEKARBONISIEREN!

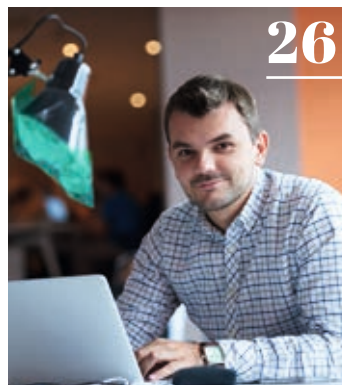
Bei Clean Logistics SE aus Hamburg werden Busse und Sattelzugmaschinen durch den Einsatz moderner Wasserstofftechnologie im Zusammenspiel mit Batteriespeichern zukunftsfähig.



26

## ◀ BETRIEBLICHE GESUNDHEIT – ABER WIE?

Arbeitskräfte sind in vielen Unternehmen knapp. Gleichzeitig ist die Zahl der Arbeitsunfähigkeitstage in Mecklenburg-Vorpommern besonders hoch.



## ◀ GEWERBEFLÄCHEN-MONITORING

Der Gewerbeflächenmarkt in der Metropolregion Hamburg zeigt sich erstaunlich stabil. Der zweite Gewerbeflächen-Bericht zeigt, dass die Nachfrage trotz der anhaltenden Pandemie hoch war. Drei Viertel der Nachfrage kommt aus der unmittelbaren Region. Insgesamt wurden rund 203 Hektar vermarktet. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Angebot um sieben Prozent erhöht.



## ▲ VISION ZUKUNFT WIRD ZUR GEGENWART

... Brainstorming auf digitalen Whiteboards, Menschen, die mit einem Handy virtuell einen realen Kran bewegen und andere, die mit einer großen Brille komplett in eine zweite Realität versinken. Dies waren nur einige Impressionen, die am 2. Februar 2022 im InnovationPort zu sehen waren.

## ▶ GUT GERÜSTET FÜRS AUSLANDSGESCHÄFT!

Der Fachbereich Außenwirtschaft hat in der täglichen Beratungspraxis mit Fragestellungen zur Abwicklung von Auslandsgeschäften zu tun. Und dies mit steigender Tendenz. Zum einen sind es Unternehmen, die den Schritt über die Grenze wagen wollen oder müssen, um sich breiter aufzustellen. Zum anderen müssen auch erfahrene Unternehmen auf die Veränderungen im Welthandel reagieren.





## ▼ IN VORBEREITUNG:

# Neuer Logistikstandort in Wittenburg



In Westmecklenburg soll noch in diesem Jahr mit dem Bau eines neuen, großen Logistikstandortes begonnen werden. Konkret hat die Deutsche Logistik Holding (DLH) den Kauf eines 8,2 Hektar großen Grundstückes im Wittenburger Gewerbegebiet Wölzower Weg bestätigt. „Auf der Grundstücksfläche werden rund 30.500 m<sup>2</sup> Logistikhallen sowie Büroflächen in insgesamt 3 Hallenabschnitten realisiert“, teilte das Unternehmen mit Sitz in Hamburg mit. Das Baugrundstück liege direkt an der Autobahn A24, Abfahrt Wittenburg und damit im erweiterten Einzugsbereich des Hamburger Logistikmarktes. „Die Autobahn A24 ist die Hauptachse des Warengüterverkehrs zwischen Hamburg und Berlin. Somit bietet der Standort eine optimale Ver-

kehrsanbindung zwischen Hamburg und allen südöstlich gelegenen Ländern“, sagt Felix Zilling, Geschäftsführer der DLH. Wer die Hallen, mit deren Bau noch in diesem Jahr begonnen werden soll, nutzen wird, steht noch nicht fest. Die Vermarktung habe gerade begonnen. Bisher ist das Gelände eine Brachfläche, die einem Unternehmer aus Hessen gehörte. Zu DDR-Zeiten war dort u. a. die Baustoffversorgung zu finden. Die Stadt Wittenburg hat bestätigt, dass es für dieses Grundstück bereits eine bestätigte Bauvoranfrage gibt. Sämtliche rechtliche Streitigkeiten, die es zwischen der Stadt und dem Besitzer in den vergangenen Jahren gab, sind beigelegt. Die neuen Hallen sollen 2023 oder 2024 fertiggestellt sein.

## ▼ AUCH IN CORONAZEITEN

# Familienfreundlichkeit

Das Siegel „Familienfreundliches Unternehmen“ hat zumindest im Landkreis Ludwigslust-Parchim auch zu Corona-Zeiten nichts von seiner Beliebtheit eingebüßt. Der Trend, sich um das Siegel zu bewerben und die Prüfungen zu bestehen, hat sich in der Corona-Zeit noch einmal verstärkt. Aktuell können 65 Firmen und Institutionen im Landkreis

dieses Siegel vorweisen. Allein 16 Unternehmen haben bei der jüngsten Prüfungsrunde das Zertifikat zum dritten Mal bestanden, denn das Siegel ist nur drei Jahre gültig. Aktuell können sich 65 Firmen damit brüsten. Einmal erworben will es kein Unternehmen wieder verlieren. Der Kampf um neue Arbeitskräfte wird heute härter geführt denn je. Da ist es von Vorteil, wenn man offiziell vorweisen kann, dass man familienfreundlich ist. Verantwortlich für das Zertifikat ist die Wirtschaftsförderung Ludwigslust-Parchim, einer Tochtergesellschaft des Landkreises. Berit Steinberg, die Chefin der Wirtschaftsförderung des Landkreises, ist zurecht stolz auf die Entwicklung des Siegels, dessen Einführung sie maßgeblich mit zu verantworten hatte. Bereits 2015 gab es die ersten Zertifizierungen und schon früh wurde Wert auf Differenzierungen gelegt. Steinberg: „Die Anforderungen variieren nach der Größe der Unternehmen. Es ist ja auch logisch, dass so ein großes Unternehmen wie das Edeka-Fleischwerk den Mitarbeitern mehr anbieten kann als eine kleine Firma mit wenigen Angestellten.“ Vergeben wird das Siegel am Ende von einer Jury. In der sitzen Mitarbeiter des Landkreises genauso wie Vertreter der IHK, von der Arbeitsagentur, der Handwerkerschaft oder den Unternehmerverbänden. Im Kern geht es um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie mit Kindern, um die Unternehmenskultur, Unterstützungsangebote für Menschen mit pflegebedürftigen Angehörigen. Und nicht zuletzt wird auch geprüft, was das Unternehmen so für die Region leistet.



## ▼ KLINIKUM WESTMECKLENBURG

# Neue Führung aufgestellt

Das Westmecklenburg Klinikum Helene von Bülow mit seinen beiden Krankenhäusern in Hagenow und Ludwigslust hat sich im Führungsteam neu aufgestellt. Dem bisher allein agierenden Geschäftsführer Volker Schulz ist nun mit Dr. med. Christian Müller-Grottrian ein medizinischer Geschäftsführer zur Seite gestellt worden.

Der 53-jährige Mediziner war bisher Chefarzt für Anästhesie und Notfallmedizin am Standort Ludwigslust, bringt aber auch eine kaufmännische Ausbildung mit. Er ist gelernter Schiffahrts- und Reedereikaufmann. Er soll die Bereiche betreuen, die direkt mit der Patientenversorgung zu tun haben. Dr. Müller-Grottrian soll aber auch das Klinikum nach außen vertreten.

Das Klinikum gehört zu gleichen Teilen dem Landkreis Ludwigslust-Parchim und der Diakonie. Beide Standorte haben in den vergangenen Monaten viele Mediziner aus anderen Häusern gewinnen können, die die Arbeitsbedingungen in den relativ kleinen Häusern schätzen aber auch die Möglichkeiten, direkt mit den Patienten zu arbeiten.

Das Westmecklenburg-Klinikum arbeitet bereits jetzt mit dem Maximalversorger, dem Helios-Klinikum in Schwerin, gut zusammen.

Einer der Schwerpunkte der Arbeit des neuen Medizinchefs liegt in Verbesserung der Arbeit der Notfallmedizin.



Bild: SVZ/Mayk Pohle

## ▼ HANSESCHAU WISMAR

# Forum für junge Unternehmen

In diesem Jahr findet die Wismarer Haneschau vom 5. bis 8. Mai 2022 statt. An den drei Tagen können sich Unternehmen von 09:00 bis 18:00 Uhr einem breiten Publikum aus der Region präsentieren. In diesem Jahr möchten die Veranstalter darüber hinaus auch jungen, innovativen Unternehmen aus der Region ein besonderes Forum bieten.

Im Rahmen der Haneschau können auf 300 Quadratmetern junge Unternehmen mit besonderen Rahmenbedingungen einen kostengünstigen Messeauftritt nutzen. Zur Steigerung der Besucherfrequenz ist ein begleitendes Veranstaltungsprogramm geplant. Diese Sonderschau „Innovationsforum“ wird an den ersten beiden Tagen ihre Türen öffnen.

Geplant ist, dass auch Schülergruppen und Studierende die Sonderschau kostenfrei besuchen können. Interessierte Unternehmen können sich direkt an den Veranstalter wenden.



### DAS AGENTURHAUS GMBH

Klaus Grotheer-Weber

☎ 0451 89906 40

grotheer-weber@

das-agenturhaus.de

www.haneschau-wismar.de



### IHK ZU SCHWERIN

Stefanie Richter

☎ 0385 5103-201

s.richter@schwerin.ihk.de

## ▼ OPEN FACTORY CAMPUS

# Neuer Netzwerkmanager

Seit dem 1. Februar 2022 verstärkt Karmand Abdallah als Netzwerkmanager den Open Factory Campus. Der studierte Wirtschaftsingenieur (M.Sc.) kehrt mit Erfahrungen in Vertrieb und Controlling in Magdeburg und Sindelfingen nach knapp zehn Jahren in seine Heimatstadt Schwerin zurück. Zusammen mit Projektmanagerin Nancy Palfi-Theiner organisiert er nun maßgeblich die Vereinsaktivitäten. Diese umfassen neben Netzwerkveranstaltungen die Koordination der Projektgruppen, in denen sich die Mitgliedsunternehmen zu spezifischen Technologiefeldern austauschen, sowie den Aufbau eines Innovationsclusters in Schwerin. Dieses soll FuE-affinen Unternehmen im Bereich Prozesssteuerung und Automatisierung ermöglichen, gemeinsam und unter Einbeziehung wissenschaftlicher Partner marktorientierte Produktentwicklungen vorantreiben können.

Im Open Factory Campus e.V. haben sich vorrangig regionale IT-Unternehmen sowie innovative Maschinen- und Anlagenbauer zusammengeschlossen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit durch gemeinschaftliche Produktentwicklung, Mitarbeiterqualifikation und durch die Anschaffung gemeinschaftlich genutzter Technik zu stärken. Weitere Informationen unter [www.openfactorycampus.com](http://www.openfactorycampus.com).



### KONTAKT

Karmand Abdallah

abdallah@openfactory-campus.com



▼ WIRTSCHAFTSJUNIOREN

# Treffen mit Bundespolitik



**IHK ZU SCHWERIN**  
Marco Woltd  
☎ 0385 5103-207  
woltd@schwerin.ihk.de

Die Wirtschaftsjuvenen freuten sich sehr, zu ihrem Netzwerkabend im Februar Reem Alabali-Radovan begrüßen dürfen. Frau Alabali-Radovan nahm in ihrer Funktion als Mitglied des Deutschen Bundestages für den Bundestagswahlkreis Schwerin – Ludwigslust-Parochim 1 – Nordwestmecklenburg 1 teil und gab einen spannenden und persönlichen Einblick über ihre ersten Wochen als neu gewähltes Mitglied des Bundestages. Mit 31 Jahren gehört sie zu einer Vielzahl neuer, jüngerer Abgeordneter des deutschen Parlaments. So sehe man nun Sneaker an den Füßen häufiger im Reichstag. Doch ging es am Netzwerkabend vor allem in den inhaltlichen Aus-



tausch unter anderem zu den Themen Fachkräftesicherung, qualifizierte Zuwanderung und Willkommenskultur. Die Wirtschaftsjuvenen Schwerin freuten sich ebenfalls Mitglieder der WJ Rostock und des WJ Hanse Raum, dem norddeutschen Dachverband, begrüßen zu dürfen. Der Austausch mit der regionalen und bundesdeutschen Politik ist ein fester Bestandteil der Schweriner Jüvenen. Denn im Verbund mit den über 200 Verbänden der Wirtschaftsjuvenen Deutschland sind sie #diestimmerjungenwirtschaft.

Der nächste WJ-Netzwerkabend findet am 21. März ab 19 Uhr wieder in Präsenz im Co-Working Café tisch in Schwerin statt.

▼ AUSSTELLUNG VERLÄNGERT

# Fotografien von Maron

Wenn Sie bisher noch nicht die Gelegenheit hatten, die 750 Polaroids und über 30 Großformate des renommierten Fotograf Prof. Knut Maron zu sehen, so bietet sich nun die Gelegenheit dafür. Denn die umfangreiche Ausstellung im Kulturforum Schleswig-Holstein-Haus in Schwerin mit Landschaftsfotografien wird bis zum 10. April 2022 verlängert. Aus seinem Fundus von über 8.500 Motiven hat Knut Maron 750 Kleinformate aus seiner Polaroid-Sammlung für Schwerin ausgewählt. Es handelt sich dabei um Landschaften aus aller Welt. Diese werden in speziell angefertigten Vitrinen gezeigt, die an Naturkundemuseen des 19. Jahrhunderts erinnern. Damals strebte man danach, die Welt zu sammeln. Der Fotograf Maron nimmt Bilder von der Welt auf und breitet seine Sammlung vor uns aus. Die Welt erscheint uns hier in vielen Einzelteilen. Knut Maron ist einer der wichtigen Wegbereiter der modernen Farbfotografie in Deutschland. Die Polaroidfotografie spielt bei dem Absolventen der internati-

onal renommierten Folkwangschule Essen eine herausragende Rolle. Seit 1978 und bis heute ist er von dem unberechenbaren Charakter der Sofortbildkamera fasziniert. Die Pastellfarben und das zarte Spiel der Schattierungen verleihen den Landschaftsfotografien, die mit einer Polaroid SX70 aufgenommen wurden, eine überirdische Atmosphäre, der man sich schwer entziehen kann. Zur Schweriner Ausstellung ist eine Publikation entstanden, die für 3 Euro im Schleswig-Holstein-Haus erworben werden kann. Die Präsentation steht unter der Schirmherrschaft der Ministerpräsidentin von Mecklenburg-Vorpommern, Manuela Schwesig. Die Öffnungszeiten sind dienstags bis sonntags von 11:00 bis 18:00 Uhr unter Berücksichtigung der 2G-plus-Regelung, ausgenommen sind Geboosterte. Es gilt die FFP2-Maskenpflicht.



Der Eintritt in diese Ausstellung beträgt 5, ermäßigt 3 Euro. Kinder und Jugendliche bis 18 Jahren genießen freien Eintritt.

**750**

**POLAROIDS**

sind u.a. bei der Maron-Fotoausstellung zu sehen.



# Hilfe über IHK Direkt zum Russland-Ukraine-Krieg

Aktuelle Informationen und schnelle, kompetente Hilfe sind wichtiger denn je: Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin bietet ihren Unternehmen Beratung und Unterstützung im Zusammenhang mit den wirtschaftlichen Auswirkungen des Angriffs Russlands auf die Ukraine an. Besonders zu Fragen rund um den Im- und Export von Waren im Zusammenhang mit den gegen Russland verhängten Sanktionen und zum Status ukrainischer Flüchtlinge sowie deren Integration in den deutschen Arbeits- und Ausbildungsmarkt halten die IHKs Kontaktmöglichkeiten vor. Unter der Hotline IHK Direkt 0385 5103-111

werden alle eingehenden Anrufe entgegen genommen und nach dem Erstgespräch an die zuständigen Experten der IHK zu Schwerin weitergeleitet. Die Hotline ist während der Geschäftszeiten der IHK (Montag bis Donnerstag 08:00 bis 18:00 Uhr, Freitag 08:00 bis 15:00 Uhr) von Montag bis Freitag besetzt.

Zu IHK Direkt gehört ebenso eine Mailschrift, die auch für entsprechende Anfragen genutzt werden kann: [direkt@schwerin.ihk.de](mailto:direkt@schwerin.ihk.de). Können Sie Ihr Anliegen einem der folgenden Bereiche zuordnen, können Sie sich auch direkt an unsere Experten wenden.



## WIRTSCHAFTSHILFEN

### IHK ZU SCHWERIN

Frank Witt  
☎ 0385 5103-306  
[witt@schwerin.ihk.de](mailto:witt@schwerin.ihk.de)



## ZENTRALES TELEFONMANAGEMENT

### IHK ZU SCHWERIN

Silke Ehrendreich-Diers  
☎ 0385 5103-103  
[ehrendreich@schwerin.ihk.de](mailto:ehrendreich@schwerin.ihk.de)



## ZOLL, AUSSENHANDEL

### IHK ZU SCHWERIN

Henrike Güdokeit  
☎ 0385 5103-215  
[guedokeit@schwerin.ihk.de](mailto:guedokeit@schwerin.ihk.de)



## INTERGRATION VON AUSZUBILDENDEN

### IHK ZU SCHWERIN

Christina Ehrich  
☎ 0385 5103-421  
[ehrich@schwerin.ihk.de](mailto:ehrich@schwerin.ihk.de)



## ARBEITS- UND AUFENTHALTS-GENEHMIGUNGEN, CYBERKRIMINALITÄT

### IHK ZU SCHWERIN

Tilo Krüger  
☎ 0385 5103 514  
[krueger@schwerin.ihk.de](mailto:krueger@schwerin.ihk.de)



## FACHKRÄFTESICHERUNG

### IHK ZU SCHWERIN

Birgit Ahrens  
☎ 0385 5103-417  
[ahrens@schwerin.ihk.de](mailto:ahrens@schwerin.ihk.de)



# In der Krise liegt die Chance: Was braucht MV?

Die Wirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern wie in Europa steht vor großen Herausforderungen: Fachkräftemangel, Corona, stockende Lieferketten, rasant steigende Erzeugerpreise und nun der Ukrainekrieg. Dazu hat das Unternehmerforum der IHK zu Schwerin am Donnerstag, den 24. Februar, mit fünf Gästen die Frage diskutiert: „Wie profitiert MV von der globalen Krise?“

Unter der Moderation von NDR-Journalistin Dörthe Graner diskutierten IHK-Präsident Matthias Belke, Prof. Dr. Dagmar Braun (Braun-Unternehmensgruppe), Reinhard Meyer (MV-Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Tourismus und Arbeit), Prof. Dr. Hennig Vöpel (Direktor des Centrums für Europäische Politik) und Prof. Dr.-Ing. Matthias WiBotzki (Hochschule Wismar).

## ▼ IN DER KRISE LIEGT DIE CHANCE

Die Diskussion startet pikant mit der provokanten Frage, ob die Unternehmen in MV zu zögerlich von den alten Pfaden abweichen. Dagmar Braun sieht das nicht so. Bei der Gründung des eigenen Unternehmens gab es in Vorpommern keine arzneitechnischen Fachkräfte und keine Chance, welche aus dem Westen anzulocken. Stattdessen haben sie auf die Ausbildung und das Training der eigenen Fachkräfte gesetzt. Heute helfe der enge Kontakt zu den Universitäten Fachkräfte anzuwerben, aber auch Anzeigen in „Käseblättern“. Diese wecken die Aufmerksamkeit der Eltern und Großeltern, welche die Anzeigen an Ihre Kinder und Enkel dann weiterleiten.

Auch Matthias WiBotzki sieht keine mangelnde Flexibilität. Krisen beschleunigen Veränderungen, in dem Sie eine Reaktion erzwingen. So konnten schnell hybride Bildungsmodelle an seiner Hochschule etabliert werden, was unter normalen Bedingungen wohl 10 Jahre gedauert hat.

Hennig Vöpel betont das Potenzial der aktuellen Krisen, denn große Krisen führen zu neuen Innovations- und Wachstumszyklen. Er ist überzeugt, dass Standorte, die sich jetzt auf CO<sub>2</sub>-Neutralität und auf digitale Infrastruktur und Kompetenzen fokussieren,



## IHK ZU SCHWERIN

Manuel Zirm

☎ 0385 5103-143

zirm@schwerin.ihk.de

entscheidend profitieren werden. Das gelte umso mehr für Pionierstandorte.

Matthias Belke betont, dass es mit der Grundlage für alle Zukunftspläne noch nicht klappt. Bis 2023 brauche es überall verfügbares Breitbandinternet. Wirtschaftsminister Meyer sieht eine klare Rangfolge bei den Problemen: Während der Breitbandausbau ein Problem ist, das bereits angegangen wird, ist die Verfügbarkeit von Fachkräften an einem potenziellen Standort bereits heute für Investoren ausschlaggebend.

## ▼ DIE ALLES ENTSCHIEDENDE FRAGE

Reinhard Meyer betont, alle wissen bereits heute, dass die Fachkräfte morgen nicht reichen. Niemand müsse mehr aus MV weggehen für berufliche Perspektiven. Neben der Ausbildung von Fachkräften müssen diese deshalb stärker geworben werden – mit den konkreten Vorteilen des Landes wie einem tollen Kulturangebot in Städten wie Neustrelitz und vergleichsweise günstigen Kosten für den Hausbau. Mecklenburg-Vorpommern gilt es besser denn je als Ort zum Arbeiten bekannt zu machen und seine Möglichkeiten anzupreisen.

Besser zu verstehen, was die Leute von heute antreibt und wohin sie wollen, ist für Hennig Vöpel zentral, um zu verstehen, wie wir diese nach MV bekommen. Das sieht auch Matthias Belke so und definiert die Aufgabe: Das Marketing für MV muss verstärkt werden.

Wie früh man im Kampf um die Fachkräfte von morgen beginnen muss, erläutert Matthias WiBotzki anschaulich. Er bekomme jede Woche Anfragen von Kooperationspartnern, ob er nicht gute Absolventen



Matthias Belke, Präsident der IHK zu Schwerin

### ▼ AUSDAUER UND BEHARRLICHKEIT



„Unser Land verfügt über hervorragende Standortpotenziale, die es noch intensiver zu nutzen gilt. Für die zahlreichen Herausforderungen, die ja auch im Zukunftskonzept des Landes verankert wurden, sind Ausdauer und Beharrlichkeit gute Grundlagen. Deren Umsetzung sind enorm wichtig, um zu wachsen!“

Prof. Dr. Henning Vöpel, Vorstand sop, Stiftung Ordnungspolitik; Direktor, Centrum für Europäische Politik

### ▼ FANTASIE



„Wir erleben einen Paradigmenwechsel, blicken durch die Pandemie, die digitale Revolution, den Klimawandel und den Ukraine-Krieg neu auf die Zukunft. Das erfordert in Wirtschaft und Politik Fantasie. Nur so können wir uns vom Alten lösen und Neues denken.“

Wer Fantasie hat, ist schneller und mutiger.“

Prof. Dr. med. Dagmar Braun, Geschäftsführerin, Braun Beteiligungs GmbH

### ▼ ZUVERSICHT



„Was Du immer versuchst, erreichst Du manchmal nicht- was Du nie versuchst, erreichst Du nie“. Dieser Wahlspruch begleitet mich nun schon seit über 45 Jahren – und er hat sich sehr oft bewährt. Für die Strategie und Leitung eines Unternehmens braucht es neben Weitblick eben auch immer eine gehörige Portion Zuversicht, denn wenn man stets die Risiken als gewichtiger ansieht als die Chancen, wird man meist geneigt sein, die gewohnten Pfade nicht zu verlassen. Aber es braucht neue Wege, die man mutig beschreiten muss, wenn man vorwärtskommen will – alles andere bedeutet Stagnation. (\*Autor unbekannt)

Prof. Dr.-Ing. Matthias WiBotzki, Wismar University of Applied Sciences, Institute for Business Information Technology

### ▼ PRAGMATISMUS



„Um die Anforderungen bzw. die Problemstellung aktueller und zukünftiger Herausforderungen ganzheitlicher lösen zu können, bedienen wir uns entsprechend neuer pragmatischer Herangehensweisen, welche die Lösungen bereits während ihrer Entwicklung mit den entsprechenden Abnehmern zielgerichtet verproben z. B. in unseren Innovationszentren im Land.“

Reinhard Meyer, Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Tourismus und Arbeit MV

### ▼ MUT



„Mut bedeutet für mich, etwas zu wagen, anzupacken, zu unternehmen, um Erfolg zu haben und Glück zu erleben. Klimawandel, demografischer Wandel, wirtschaftliche Entwicklung, Digitalisierung, gute Lohnentwicklung, Rentengerechtigkeit, mehr Wohlstand für alle und sozialer Zusammenhalt – all dies anzugehen braucht Mut. Und: Engagement jedes einzelnen, damit wir gemeinsam die Aufgaben bewältigen, um in Mecklenburg-Vorpommern glücklich leben zu können.“



*In Neuerungsprozessen besteht die Gefahr, dass wir uns sehr intensiv auf die Konzeptualisierung von Lösungsansätzen konzentrieren – egal, ob es sich bei der Lösung um eine zukünftige Förderantragsgestaltung einer Verwaltung oder eine App handelt.*

Prof. Dr.-Ing. Matthias WiBotzki

im Bereich IT habe. Deshalb kann er bereits im ersten Semester jedem Studienanfänger garantieren, dass er mit dem Bachelorabschluss einen Arbeitsplatz hat. Der Absolventenmarkt wird dabei von den großen Konzernen abgefischt. Für lokale Unternehmen ist es deshalb wichtig, frühestmöglich den Kontakt zu den Studenten zu suchen, da diese in der Regel schon vor ihrem Abschluss Jobs in der Tasche haben. Vernetzung und Begleitung ist hier der entscheidende Vorteil.

Bei der Gewinnung von Fachkräften bieten auch Startups für die gesamte Wirtschaft große Chancen. Ein Startup, das WiBotzki betreute, arbeitet nun in Schweden in Kooperation mit der dortigen Arbeitsagentur an einer Art „Tinder für jobs“, einer Matching-Plattform, die anhand vorab festgelegter Kriterien Jobsucher und Unternehmen zusammenbringt. Wirtschaftsminister Meyer zeigte sofort großes Interesse, erinnerte aber an die gegenüber Schweden schärferen Datenschutzregelungen.

Welches Potenzial MV global gesehen bei der Fachkräftegewinnung hat, betont die weitergereiste Dagmar Braun zum Abschluss: Von außen gesehen ist MV einfach ein Teil von Deutschland und Deutschland ein weltweiter Sehnachtsort für gut ausgebildete Menschen, etwa in Kuba oder Afrika. Wo sie hier lernen und arbeiten können, ist ihnen egal. Gleichzeitig finden wir bei uns keine Leute und die Studentenzahlen gehen zurück. Da passe etwas nicht zusammen.

Die Aufzeichnung der Veranstaltung finden Sie auf dem YouTube-Kanal der IHK zu Schwerin ([www.youtube.com/ihkzuschwerin](http://www.youtube.com/ihkzuschwerin)) unter dem Titel „IHK diskutiert: Was braucht MV?“ oder unter [www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de), Dok. Nr.: 5438114.



# Gewerbeflächenmonitoring

# 203

## HEKTAR AN GEWERBEFLÄCHEN

wurden im Jahr 2020 in der Metropolregion Hamburg veräußert.

Der Gewerbeflächenmarkt in der Metropolregion Hamburg zeigt sich erstaunlich stabil. Der zweite Gewerbeflächen-Bericht zeigt, dass die Nachfrage trotz der anhaltenden Pandemie hoch war. Drei Viertel der Nachfrage kommt aus der unmittelbaren Region. Insgesamt wurden rund 203 Hektar vermarktet. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Angebot um sieben Prozent erhöht. Gleichzeitig hat sich der Arbeitsmarkt entgegen dem bundesweiten Trend stabil entwickelt. Die gemeinsame Entwicklung und Vermarktung von Gewerbeflächen ist ein wichtiges Instrument zur Stärkung der wirtschaftlichen Entwicklung der Metropolregion Hamburg. Sie gewährleistet ein qualitativ hochwertiges Flächenangebot und bietet gleichzeitig die Chance, den Flächenverbrauch zu reduzieren. In der jährlich durchgeführten länderübergreifenden Gewerbeflächen-Bilanz werden Angebot und Nachfrage analysiert, um Trends zu identifizieren und zukünftige Bedarfe zu ermitteln.

### ▼ ANGEBOT

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Gewerbeflächenangebot um sieben Prozent erhöht. Am deutlichsten war dies in den Kreisen Herzogtum Lauenburg, Rotenburg (Wümme) und Stormarn der Fall. Die deutlichsten Rückgänge gab es in Lübeck, im Kreis Segeberg und im Heidekreis. Das Gewerbeflächenangebot umfasst mit Stand September 2021 insgesamt 1.771 Hektar auf 661 Flächen. Davon sind 1.209 Hektar sofort verfügbar. Hier führen Schwerin, Dithmarschen, Steinburg und Ludwigslust-Parchim die Statistik an. Über die kommenden fünf Jahre hinaus gibt es für weitere 241 Hektar Planungsabsichten. 46 Prozent der angebotenen Flächen liegen in Industriegebieten, mit Schwerpunkten in Schwerin, im Kreis Steinburg, Landkreis Ludwigslust-Parchim und in Hamburg. Das umfangreichste Portfolio an Bauland gibt es in Ludwigslust-Parchim, Steinburg, Schwerin, Dithmarschen und in Hamburg. Auf sie entfallen fast zwei Drittel des Flächenangebots.

### STANDORTQUALITÄT

Generell zählt die Lage eines Grundstücks für Unternehmen zu den zentralen Kriterien bei der Standortwahl. In der Metropolregion Hamburg liegen rund 30 Prozent der angebotenen Flächen in Autobahnnähe; in Hamburg liegt der Anteil bei 86 Prozent. Auf Kreisebene verfügen Cuxhaven, Nordwestmecklenburg, Pinneberg, Ostholstein und Segeberg über einen hohen Anteil an autobahnnahen Industrie- und Gewerbeflächen. Insgesamt 228 Hektar verfügen über einen Gleisanschluss. Das Flächenangebot in Hafennähe liegt bei 421 Hektar. Flächen innerhalb des Hamburger Hafens wurden nicht berücksichtigt, da die Flächenentwicklung hier anhand des Hafenentwicklungsplans erfolgt. Ein weiteres zentrales Standortkriterium ist die digitale Infrastruktur. Über 95 Prozent des Angebotes verfügt über einen Breitbandanschluss. Insgesamt 26 Standorte bieten sogenannte „Premiumflächen“. Dabei handelt es sich um Flächen mit besonderen Qualitäten. Dieses Angebot umfasst insgesamt 975 Hektar. Im Vergleich zum Vorjahr hat es sich um 13 Prozent erhöht. In Mecklenburg-Vorpommern liegen acht Standorte mit Premiumflächen, in Niedersachsen und Schleswig-Holstein jeweils sieben und in Hamburg vier.

### ▼ NACHFRAGE

Die Gewerbeflächennachfrage hat sich im Jahr 2020 erstaunlich stabil gezeigt. Insgesamt wurden 267 Grundstücke in einer Größenordnung von rund 203 Hektar veräußert. Unter den Käufern machte allein das Verarbeitende Gewerbe rund ein Drittel aus. Auf Kreisebene zählte Segeberg mit 49 Verkäufen mit Abstand die meisten Veräußerungen. Danach folgen Lüneburg, Stade, Stormarn, Harburg, Herzogtum Lauenburg und Ludwigslust-Parchim. Zahlreiche Wirtschaftsförderungen beobachten weiterhin eine rege Nachfrage, die teilweise aufgrund von Flächenknappheit nicht bedient werden kann. Dies ist etwa in Lübeck oder bei Industrieflächen im Hamburger Umland zu beo-





bachten. Pandemiebedingt ist die Nachfrage nach Büroflächen tendenziell zurückgegangen, bei Lager- oder Produktionsflächen ist sie weiterhin hoch. Die durchschnittliche Grundstücksgröße je Veräußerung lag bei 7.609 Quadratmetern. Mehr als zwei Drittel der Verkäufe umfasste weniger als 5.000 Quadratmeter, denn die Nachfrage wird vor allem durch kleinere Unternehmen geprägt. Größere Grundstücke wurden vor allem in Autobahnnähe vermittelt. Die fünf Kommunen mit den höchsten Flächenumsätzen verfügen alle über Anschlussstellen. Darunter verzeichnete der Landkreis Ludwigslust-Parchim den größten Flächenumsatz in der gesamten Metropolregion. Wie schon im vergangenen Jahr zeigt sich auch ein Schwerpunkt nördlich und südlich von Hamburg entlang der A7. Dreiviertel der Flächennachfrage wird durch Unternehmen aus der Region generiert. Mehr als die Hälfte der veräußerten Grundstücke wurde von Unternehmen aus der eigenen Kommune erworben. Vierzehn Ansiedlungen kamen von außerhalb der Metropolregion Hamburg, zwei davon waren international. Die meisten Baugrundstücke wurden an das Bau- und Dienstleistungsgewerbe veräußert; meist sollen Lagerhallen und Produktionsgebäude entstehen.

#### ▼ GEWERBESTEUER

Das Jahr 2020 stand ganz im Fokus der weltweiten COVID-19-Pandemie, mit der erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen einhergingen. So schrumpfte die deutsche Wirtschaftsleistung gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent. Dies hat bundesweit zu einem Rückgang des Gewerbesteueraufkommens um 18 Prozent geführt. Auch in der Metropolregion Hamburg gab es einen deutlichen Rückgang der Einnahmen um 22 Prozent. In sieben Kreisen ist das Gewerbesteueraufkommen gegen den bundesweiten Trend angestiegen. Im Landkreis Rotenburg (Wümme) sogar um 48 Prozent und im Kreis Steinburg um 14 Prozent. Moderate Zuwächse gab es in Stormarn, Uelzen und Dithmarschen.

#### ▼ EMPFEHLUNGEN UND PERSPEKTIVEN

„Wissen“ ist eine der zentralen Ressourcen für die deutsche Wirtschaft und gewinnt weiter an Bedeutung. Der Anteil der Beschäftigten in den forschungsintensiven Industrien lag im Jahr 2020 bundesweit bei 9,6 Prozent, in der Metropolregion Hamburg nur bei 6,2 Prozent. Die Verfasser des Berichts von Georg Consulting aus Hamburg empfehlen deshalb, stärker Standorte zu entwickeln, die den Anforderungen solcher wissensorientierten Unternehmen entsprechen. Als beispielhaft gelten den Gutachtern der Innovationspark Altona, der Innovationsraum Itzehoe, das CFK Valley im Landkreis Stade sowie das Gewerbegebiet Wittenburg. Generell ist es für die Fortentwicklung des Wirtschaftsstandortes von zentraler Bedeutung, ein ausreichendes, differenziertes und bedarfsgerechtes Flächenangebot vorzuhalten.

Im Kontext des bundesweiten Ziels zur Reduzierung der Flächenneuanspruchnahme gilt es dabei, einen Anteil der Nachfrage durch Nachverdichtung und Revitalisierung von Brachflächen und Leerständen zu bedienen. Um das langfristige Klimaschutz-Ziel der Bundesregierung einer Flächenkreislaufwirtschaft bis 2050 zu erreichen, bedarf es weiterer Instrumente. Auch Infrastrukturprojekte setzen positive Impulse für den Wirtschaftsstandort. Das aktuell wichtigste Vorhaben ist die feste Fehmarnbeltquerung.

Hier zeigt sich bereits jetzt eine erhöhte Flächennachfrage entlang der A1. Solche Effekte sollten bei Entscheidungen zu Flächenausweisungen mitgedacht werden. Ob sich pandemiebedingt Veränderungen in der Nachfrage ergeben, ist für die Gutachter noch schwer einzuschätzen. Einige Ökonomen gehen davon aus, dass Unternehmen ihre Produktion aufgrund der Auswirkungen auf die globalen Lieferketten vermehrt nach Deutschland oder in EU-Staaten rückverlagern könnten.

# 7.609

#### QUADRATMETER GROSS

sind durchschnittlich die in der Metropolregion Hamburg veräußerten Gewerbegrundstücke.

▼ *Ausreichende Gewerbeflächen mit hervorragender Infrastrukturanbindung sichern erfolgreiche Ansiedlungen wie in der Hansestadt Wismar.*



Bild: info@paperheroes.de





# Fachkräftegewinnung (nicht) leichtgemacht

Auch in der aktuellen Situation ist die Gewinnung und Sicherung von Fachkräften eine langfristige und strategische Aufgabe für alle Unternehmen. Nach wie vor scheiden deutlich mehr Arbeitnehmer aus Altersgründen aus dem Arbeitsprozess aus als Schulabgänger aus den allgemein bildenden Schulen nachrücken. Wir befinden uns in einer seit Jahren anhaltenden demografischen Falle, die mit der Halbierung der Schulabgängerzahlen von 2008 zu 2010 deutlich wird. Der nächste demografische Knick wird in ca. 10 Jahren erwartet.

Mittel- und langfristig müssen alle Möglichkeiten genutzt werden Fachkräfte als wichtigen Rohstoff zu sichern.

## ▼ GRUNDSICHERUNG ÜBER DIE KLAS- SISCHE DUALE BERUFSAUSBILDUNG

Im Sommer 2012 wurden 12.900 Schülerinnen und Schüler in die allgemein bildenden Schulen Mecklenburg-Vorpommerns eingeschult. Diese Zahl hat sich bis 2021 auf 14.300 leicht erhöht. Damit ist klar, dass in den kommenden 10 Jahren nicht mehr als ca. 14.000 Schulabgänger zu erwarten sind. Diese teilen sich auf in den Weg der klassischen Berufsausbildung und in die Hochschulausbildung. Die drei Industrie- und Handelskammern haben in den vergangenen Jahren zusammen ca. 4.500 Ausbildungsverträge für den jeweiligen Ausbildungsstart gewinnen können. Dieses Niveau muss durch die Bereitstellung attraktiver Ausbildungsplätze gehalten werden. Dazu gehört eine aktive und direkte Bewerbung. Durch Kooperationen mit den Schulen der Region kann in engem Zusammenwirken mit der IHK zu Schwerin die Umsetzung dieses Ziel gelingen.



**IHK ZU SCHWERIN**

Peter Todt

☎ 0385 5103-401

todt@schwerin.ihk.de

## ▼ GEWINNEN, FÖRDERN UND HALTEN

In der Berufsausbildung dürfen so wenig wie möglich Auszubildende verloren gehen. Kündigungen bzw. vorzeitige Vertragslösungen sollten von beiden Seiten deutlich reduziert werden. Auch wenn sich die Anzahl der Lösungen seit 2016 verringert hat, ist jeder Auszubildende, dessen Vertrag während der Berufsausbildung gelöst wird ein Verlust.

- ▶ 2016: 455
- ▶ 2017: 485
- ▶ 2018: 451
- ▶ 2019: 418
- ▶ 2020: 365
- ▶ 2021: 402

Das gilt auch für das Erreichen des Ausbildungszieles, die bestandene Facharbeiterprüfung. Seit Jahren gibt es in den Hauptprüfungen eine Bestehensquote von ca. 85 Prozent. Diese Quote ist stabil. Es zeigt aber auch, dass 15 Prozent der Prüflinge das Prüfungsziel nicht erreichen, sich einer weiteren Prüfung nach ca. einem halben Jahr stellen und somit auch viel Zeit für sich und das Ausbildungsunternehmen verlieren.



## ▼ GEWINNUNG VON AUSZUBILDENDEN UNMITTELBAR AUS DEN ABGANGSKLASSEN

Die Zahl der Schulabgänger, die unmittelbar nach ihrer Schulzeit in die Ausbildung einsteigen ist angestiegen.

- ▶ <18 29 Prozent
- ▶ <20 46 Prozent
- ▶ <23 15 Prozent
- ▶ >23 10 Prozent

Damit haben sich die Warteschleifen und Übergangsszenarien reduziert. Die Auszubildenden sind jedoch auch jünger. Es geht dabei nicht nur um den Jugendschutz. Die Schulabgänger mit Berufsreife und Mittlerer Reife haben auch weniger persönliche Reife und müssen eher abgeholt und begleitet werden als Auszubildende, die mit einem Alter von über 20 in die Berufsausbildung einsteigen.

## ▼ ABITURIENTEN UND STUDIENABBRECHER

Ein wichtiges Potenzial sind die Absolventen aus den Gymnasien. Wir haben in den vergangenen Jahren eine Fehlentwicklung auf gesellschaftlicher Ebene erlebt, indem Kindern vorgegeben wurden: „Nur der Abschluss eines Gymnasiums ist ein richtiger Schulabschluss“. Das hat das Leistungsniveau auf Gymnasien deutlich abgesenkt und viele Gymnasiasten leistungsmäßig überfordert.

Nicht jeder muss nach dem Gymnasium bzw. mit seiner Hochschul- oder Fachhochschulreife studieren gehen. Eine solide Berufsausbildung mit deutlich erkennbaren beruflichen Perspektiven sind nicht nur eine Alternative, sondern ein solider Berufsstart für die Karriere. Nicht umsonst liegt der Anteil der Ausbildungsbeginner mit Hochschul- und Fachhochschulreife bei 22,7 Prozent. Diese Schulabgänger bringen zwei Jahre, zusätzliches Wissen und mehr persönliche Reife mit. Aber sie wollen auch anders gefordert und gefördert werden.

## ▼ ANWERBUNG AUSLÄNDISCHER FACHKRÄFTE

Schulabgänger aus Westmecklenburg werden nicht ausreichen, um den Bedarf der kommenden Jahre zu decken. Es ist also eine Zuwanderung notwendig, entweder aus anderen Bundesländern oder aus dem Ausland. Die Ansätze, Nachwuchs bzw. Fachkräfte aus anderen Bundesländern zu gewinnen, soll hier nicht weiter betrachtet werden. Es geht um die Gewinnung aus dem Ausland.

## ▼ AUSLÄNDISCHE AUSZUBILDENDE

Aktuelle werden 202 Auszubildende mit 45 verschiedenen Nationalitäten in den IHK-Ausbildungsunternehmen Westmecklenburgs ausgebildet, davon 82 Auszubildende aus 30 Nationalitäten im ersten Ausbildungsjahr. 133 Auszubildende sind

in den gastgewerblichen Ausbildungsberufen (42 Prozent Anteil der Auszubildenden im Gastgewerbe) tätig. Zur Gewinnung von ausländischen Auszubildenden arbeitet die IHK zu Schwerin mit diversen Partnern/Agenturen zusammen. Dabei geht es um das Finden der geeigneten Berufsbereiche, interessierte Ausbildungsunternehmen, das Erwerben der deutschen Sprache (mind. auf B1, besser B2-Niveau) und die interkulturelle Vorbereitung.

## ▼ AUSLÄNDISCHE FACHKRÄFTE

Die IHK zu Schwerin berät ihre Mitgliedsunternehmen zu Fragen der Gewinnung und Einbindung ausländischer Fachkräfte. Dabei geht es vor allem um die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse und rechtliche Fragen des Aufenthalts, Einreise und der Arbeitserlaubnis.

Die IHK zu Schwerin führt dazu bei Bedarf die Erstberatung zu Anerkennungsfragen durch, verweist dann aber an die IHK-FOSA. Über die IHK-FOSA erfolgt die Gleichstellung oder teilweise Gleichstellung der ausländischen Berufsabschlüsse. Eigenständige Projekte zur Fachkräftegewinnung bzw. -anwerbung im Ausland gibt es nicht. Diese Fragen werden mit den o.g. Akteuren/Partnern besprochen.

Das aktuelle Fachkräfteeinwanderungsgesetz ist derzeit wenig hilfreich bei der Gewinnung ausländischer Fachkräfte, da es eher unhandlich ist. Die Wartezeiten (Anerkennung durch die IHK FOSA, Termine bei den deutschen Botschaften in den Herkunftsländern) sind immer noch zu lang. Hier steht eine Überarbeitung des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes dringend an, um den Bedarfen der Unternehmen und den Wünschen der ausländischen Fachkräfte auch entgegenkommen zu können.

## ▼ AUSBILDUNGSDULDUNG FÜR ASYLBEWERBER

Die „Ausbildungsduldung“, häufig auch „3+2-Regelung“ genannt, eröffnet abgelehnten Asylsuchenden und geduldeten Ausländern, die bereits in Ausbildung sind oder diese konkret anstreben, eine Bleibeperspektive in Deutschland. Daraus ergeben sich für die Ausbildungsunternehmen Planungssicherheit, aber auch Mitwirkungspflichten im gesamten Ausbildungszeitraum.

Die Ausländerbehörde kann die so genannte „Ausbildungsduldung“ gemäß § 60 c Abs. 2 AufenthG ausstellen, d. h. die Duldung für die Dauer der im Ausbildungsvertrag benannten Ausbildungszeit. Das Ausbildungsunternehmen sollte vor und während der Ausbildung stets sicherstellen, dass ein gültiger Aufenthaltstitel vorliegt und entsprechende Auskunft geben können. Bei Nachfragen bzw. falls weitere Informationen benötigt werden, sollte sich der Ausbildungsbetrieb mit der zuständigen Ausländerbehörde in Verbindung setzen.

## ▼ EHRENAMT

# IHK- Arbeitskreis Bildung

Der Arbeitskreis Bildung beschäftigt sich mit grundsätzlichen und Tagesfragen der beruflichen Bildung und berät die Vollversammlung der IHK zu Schwerin. Die Beratungen finden quartalsweise statt. Am 03.02.2022 informierten sich die Mitglieder über die Ausbildungssituation zu Beginn 2022:

- ▶ Ausbildungsverhältnisse (gesamt) in den einzelnen Berufsbranchen
- ▶ vorzeitige Lösungen in 2021 und in der Entwicklung der letzten Jahre
- ▶ Entwicklung der neuen Ausbildungsverhältnisse zum Sommer 2021
- ▶ Probleme in den Ausbildungsverhältnissen (Schlichtung)

Es wurden Maßnahmen zur Gewinnung von Bewerbern für den Ausbildungsstart 2022 besprochen, über den Stand der Einführung des Berufsausbildungsvertrages online berichtet sowie über den Stand der Umsetzung der Prüfungen im Zeitraum Januar bis April 2022.

## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Christina Ehrich, IHK-Fachberaterin Fachkräfte

### Wofür sind Sie in der IHK zu Schwerin zuständig? Was macht Ihnen dabei besonders Spaß?

In der IHK zu Schwerin bin ich als Fachberaterin für die Bereiche Fachkräftesicherung und Integration zuständig. Mein Aufgabenbereich umfasst die Beratung ausbildungsinteressierter Jugendlicher und junger Erwachsener sowie ihrer Wegbegleiter rund um das Thema Berufsausbildung in den IHK-Unternehmen Westmecklenburgs. Dabei sprechen wir über wichtige Fragen: „Was möchte ich gerne nach der Schule machen?“, „Welcher Beruf passt zu mir?“ und „Wie finde ich einen Ausbildungsplatz?“. Dafür bin ich in den Schulen Westmecklenburgs und auf Ausbildungsmessen unterwegs, biete aber auch persönliche oder digitale Einzelgespräche an. Besonders viel Spaß macht mir dabei die Zusammenarbeit mit den zukünftigen Auszubildenden. Die Begeisterung eines jungen Menschen zu erleben, der oder die den richtigen Ausbildungsplatz für sich gefunden hat, motiviert mich dabei immer wieder.

### Wer kann Sie für eine Beratung ansprechen?

Jede und jeder, der sich für eine Ausbildung in Westmecklenburg interessiert. Natürlich können sich die Ausbildungsinteressierten selber an mich wenden, aber auch Angehörige oder Freunde, die bei der Ausbildungsplatzsuche unterstützen möchten. Manchmal melden sich auch Lehrer oder Trainer aus Sportvereinen bei mir, die einen Jugendlichen begleiten und der Unterstützung in der Berufsorientierung benötigt.

### Wen beraten Sie und wie läuft eine klassische Einzelberatung ab?

Am liebsten spreche ich mit den Jugendlichen selbst, denn sie können mir am besten berichten was sie bereits für Erfahrungen gesammelt haben, z. B. durch ein Praktikum oder einen Schnuppertag in einem Unternehmen, was ihnen Spaß macht und was sie sich für ihren zukünftigen Beruf wünschen. Einige Jugendliche, die zu mir in die Beratung kommen, haben schon sehr konkrete Vorstellungen in welchem Beruf oder in welcher Branche sie ihre Ausbildung absolvieren möchten. Dann geht es vor allem darum gemeinsam in die IHK-Lehrstellenbörse ([www.ihk-lehrstellenboerse.de](http://www.ihk-lehrstellenboerse.de)) zu schauen und herauszufinden in welchen Ausbildungsunternehmen es in dem Bereich noch freie Ausbildungsplätze gibt. Gemeinsam sprechen wir über den Bewerbungsprozess und darüber, worauf in der Bewerbung besonders geachtet werden muss. In einem nächsten Gespräch können wir noch einmal auf die fertigen Bewerbungsunterlagen gucken und gegebenenfalls etwas daran verändern, denn vier Augen sehen ja bekanntlich mehr als zwei. Andere Jugendliche wissen noch gar nicht wo es hingehen



▲ Christina Ehrich,  
IHK-Fachberaterin  
Fachkräfte

### IHK ZU SCHWERIN

Christina Ehrich

☎ 0385 5103-421

[ehrich@schwerin.ihk.de](mailto:ehrich@schwerin.ihk.de)

soll, auch dann lohnt es sich natürlich mit mir ein Gespräch zu führen. Wir sprechen gemeinsam über die Interessen und Fähigkeiten des Jugendlichen und schauen zu welchen Branchen und im nächsten Schritt zu welchen konkreten Ausbildungsberufen diese passen. Manchmal geht es dann direkt darum in welchem Ausbildungsunternehmen eine Ausbildung in dem Beruf möglich ist und wo der Jugendliche z. B. ein Praktikum machen kann, um erste Einblicke in den Arbeitsalltag des Berufsbildes zu erhalten.

### Wie gestalten Sie eine Gruppenberatung in den Schulen Westmecklenburgs?

Auch in einer Gruppenberatung soll es natürlich um die individuellen Fähigkeiten und Interessen der Schülerinnen und Schüler Westmecklenburgs gehen, denn nicht zu allen passt beispielsweise eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich. Wir sprechen daher gemeinsam darüber wie die Jugendlichen für sich persönlich herausfinden können, welche Ausbildung zu ihnen passt und wo sie sich Unterstützung holen können. Gemeinsam erarbeiten wir wichtige Einflussfaktoren, über die man nachdenken sollte, bevor man sich für einen Beruf und ein Ausbildungsunternehmen entscheidet. Mögliche Fragen, die wir uns stellen sind „Möchte ich gerne in einem Büro arbeiten, in einer Industriehalle, oder lieber draußen an der frischen Luft?“ oder „Möchte ich gern in einem kleinen familiären Unternehmen, oder lieber in einem großen Konzern arbeiten?“. Gemeinsam schauen wir in der IHK-Lehrstellenbörse nach Ausbildungsplatzangeboten. Die Schüler suchen auch eigenständig nach für sie interessanten Angeboten und wir sprechen gemeinsam darüber.

### Was geben Sie den Ausbildungsunternehmen mit auf den Weg, um die angebotenen Ausbildungsstellen auch zu besetzen?

Für viele Schülerinnen und Schüler ist es schwer herauszufinden in welchen Unternehmen welche Ausbildungsplätze angeboten werden. Platzieren Sie Ihre Ausbildungsplatzangebote daher präsent auf Ihrer Homepage und stellen Sie Ihre Angebote in die IHK-Lehrstellenbörse, denn dort suchen viele Schülerinnen und Schüler zuerst nach einem Ausbildungsplatz. Die Erfahrungsberichte von Auszubildenden zeigen, dass häufig ein Praktikum der entscheidende Faktor für die Ausbildungsplatzwahl war. Bieten Sie daher Praktika an und bewerben dies, denn so können auch Sie Ihre zukünftigen Auszubildenden bereits vor Ausbildungsbeginn besser kennenlernen. Kontaktieren Sie mich gern und wir können gemeinsam über die Möglichkeiten der Azubigewinnung für Ihr Unternehmen sprechen.



## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Simone Oldenburg, Ministerin für Bildung und Kindertagesförderung

### Welche Rolle spielt für Sie die duale Berufsausbildung in Mecklenburg-Vorpommern?

Die duale Berufsausbildung ist praxisorientiert und beispielgebend in ihrer Wissensvermittlung. Sie bietet jungen Menschen Chancen für ein erfolgreiches Berufsleben und ist wichtig für die Sicherung von Fachkräften.

### Wie wollen Sie die duale Berufsausbildung im Land stärken?

Unsere wichtigste Aufgabe sehen wir in der Stärkung des Lernorts Schule insgesamt, dazu gehören die allgemein bildenden Schulen und die Berufsschulen gleichermaßen. Dennoch liegt ein deutlicher Schwerpunkt der künftigen Politik im Bereich der Beruflichen Schulen. Neben der Qualitätssteigerung des Unterrichts ist es wichtig, die Kooperationen zwischen Betrieben und überbetrieblichen Bildungszentren weiterzuentwickeln. Um weitere Ideen zu entwickeln, fand bereits eine Klausur statt.

### Wie wollen Sie vorgehen, um die notwendigen Berufsschullehrer zu gewinnen und zu sichern?

Die Sicherung des Lehrkräftebedarfs ist eine der größten bildungspolitischen Aufgaben. Mit unserem Koalitionspartner haben wir eine Vielzahl von Maßnahmen vereinbart, die hier nur beispielhaft genannt werden können: 150 zusätzliche Stellen für Lehrerinnen und Lehrer für berufliche Schulen, gute Arbeitsbedingungen für Lehrkräfte, hochwertige Qualifizierung für Lehrkräfte im Seiteneinstieg, Entlastung von Schulleitungen durch Verwaltungsfachkräfte, Digitalisierung der Schulen und Errichtung der beiden digitalen Landesschulen, eine davon im Bereich der beruflichen Bildung.

### Wie wollen Sie die Digitalisierung in der Berufsschulbildung weiter voranbringen?

Die öffentlichen Schulen werden von den Kommunen und dem Land in gemeinsam verantwortet. Insbesondere mit Blick auf die Digitalisierung von Schulen strebt die Landesregierung einen Dialog mit der kommunalen



▲ Simone Oldenburg,  
Ministerin für Bildung  
und Kindertagesförderung  
MV

Familie über eine weitere Zusammenarbeit an, um zukünftig Schulen schneller agieren zu können. Gleichzeitig werden die Koalitionspartner die fortschreitende Digitalisierung der Schulverwaltung dazu nutzen, ihre Arbeitsabläufe zu verschlanken. Bezogen auf die Aus-, Fort- und Weiterbildung der Lehrkräfte an beruflichen Schulen des Landes ist das Bildungsministerium bereits 2015 mit der Entwicklung der ersten digitalen Lehr-Lern-Plattform "haleo" gemeinsam mit den Partnern der dualen Ausbildung und den Kammern einen wichtigen Schritt gegangen. Seit 2015 finden regelmäßig Fort- und Weiterbildungen im Bereich digitaler Lehre/digitaler Unterricht statt. Diese sind im Jahr 2021 um die Plattform "itslearning" ergänzt worden, in die die Plattform "haleo" schrittweise integriert wird.

### Was können wir tun, um den Schülerinnen und Schülern der Abgangsklassen einen sicheren Ausbildungsstart zu ermöglichen?

Wir werden die Berufsorientierung in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern aus der Wirtschaft weiter stärken. Dabei ist die Entwicklung der eigenen Berufswahlkompetenz und Ausbildungsreife für einen gefestigten Berufswunsch und guten Start in die Ausbildung entscheidend. Gute berufliche Orientierung braucht viele engagierte Partner. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Schulen, Erziehungsberechtigten, der Berufsberatung der Bundesagentur für Arbeit und weiteren außerschulischen Akteuren, z. B. mit den Gewerkschaften, Kammern, Bildungsträgern oder regionalen Netzwerken, ist unerlässlich. Hervorzuheben sind auch die Arbeitsbündnisse, wie "Jugend-Beruf", das Netzwerk SCHULEWIRTSCHAFT, das "Zukunftsbündnis MV" und weitere Projekte der Wirtschafts- und Sozialpartner. Das ESF-Förderprojekt "Außerschulische Berufsorientierung" mit einem Volumen von 18 Mio. Euro wird bis 2029 fortgeführt. Außerdem stehen im Rahmen einer Ländervereinbarung mit der Bundesregierung bis 2026 weitere Mittel zur Fortentwicklung des Systems der Beruflichen Orientierung und des Übergangs von Schule in den Beruf zur Verfügung.



**WIR HABEN WAS  
ZU BIETEN**

**25.000 UNTERNEHMEN.  
145 BERUFE.**

**IHKZUSCHWERIN.DE  
IHK-LEHRSTELLENBOERSE.DE**



## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Heidrun Lehnert, IHK-Ausbildungsberaterin

### Für welche Berufsbereiche sind Sie zuständig?

Ich betreue sehr unterschiedliche Berufe, hauptsächlich aus den Branchen Ernährungsindustrie, Logistik, Umwelttechnik und dem Holzcluster. Daneben bin ich auch für sehr spezielle Berufe zuständig. Gern sage ich, verantwortlich von B - wie Bestattungsfachkraft bis V - wie Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik. Dazwischen liegen die kaufmännischen Ausbildungsberufe wie Industriekaufleute, Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement, Fachlageristen und Fachkräfte für Lagerlogistik. Aber auch die Fachkraft für Abwassertechnik bzw. Wasserversorgungstechnik oder für Rohr-, Kanal- und Industrieservice, der Holzmechaniker mit seinen 4 Fachrichtungen oder auch die Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugservice und andere Ausbildungsberufe.

### Wie unterstützen Sie die Ausbildungsunternehmen während der Berufsausbildung? Welche typischen Probleme treten auf?

Es ist mir wichtig, den Unternehmen und ihren Ausbildern zuzuhören und bei auftretenden Ausbildungsproblemen gemeinsam nach Lösungswegen zu suchen. Im Gespräch ergeben sich oft umsetzbare Ideen, die nicht gleich offensichtlich waren. Typische Probleme in der Ausbildung sind Lernschwierigkeiten oder Fehlzeiten der Auszubildenden. Manchmal wird es wichtig, den betrieblichen Ausbildungsplan anzupassen oder gar ein geplanter Ausbildungsinhalt des Berufes kann plötzlich nicht mehr abgebildet werden. Egal welches Problem auftritt, es ist individuell zu betrachten und zu beraten. Ich möchte immer möglichst mehrere Lösungswege ansprechen. Eine Entscheidung treffen mag nur der Auszubildende mit seinen Ausbildern.

### Wie bereiten Sie Prüfungen vor und wie begleiten Sie die Ausbildungsunternehmen während der einzelnen Prüfungsphasen?

Unsere Prüfungstermine werden zentral vorgegeben. Zum Tag X muss die Prüfungsorganisation feststehen. Egal, was sich im Vorfeld ergeben hat. Wir starten mit den Überprüfungen der zu berücksichtigten Auszubildenden, der Anmeldung des Auszubildenden durch sich und dem Unternehmen zur Prüfung. Beide bescheinigen mit ihrer Unterschrift, dass die Ausbildungsinhalte vermittelt und erlernt wurden. Damit verbinden wir im Anschluss die Zulassung zur Prüfung. Wurden die Ausbildungsnachweise geführt und wie hoch sind die Fehlzeiten? War eine Ausbildung aufgrund von Fehltagen überhaupt möglich? Außerdem dürfen wir zu jeder Abschlussprüfungsphase vorzeitige Ausbilder begrüßen. Hierzu sind die Voraussetzungen anhand der eingereichten Unterlagen zu sichten und die vorzeitige Zulassung auszusprechen. Aufgrund der zentralen Terminvorgaben zur Kenntnisprüfung und



▲ Heidrun Lehnert, IHK-Ausbildungsberaterin

### IHK ZU SCHWERIN

Heidrun Lehnert

☎ 0385 5103-414

lehnert@schwerin.ihk.de

Anzahl der Prüflinge benötigen wir entsprechende Prüfungsorte, Aufsichten und ehrenamtliche Prüfer zur Bewertung der Prüfungsaufgaben. Für die Fertigkeitprüfungen sind neben den Aufgabenstellungen je nach Beruf zusätzlich das Prüfungsumfeld zu organisieren. Welche Materialbereitstellung muss erfolgen, welche Ausstattung benötigt der Prüfbetrieb?

Und ... im Falle einer kleinen persönlichen Katastrophe des Auszubildenden, überprüfe ich, ob eine mündliche Ergänzungsprüfung zum Berufsabschluss führen kann.

### Wie können sich die Ausbildungsunternehmen mit ihren Auszubildenden auf die einzelnen Prüfungen vorbereiten?

In meinen Augen ist es wichtig, dass Ausbilder und Auszubildende sich die Zeit nehmen und in regelmäßigen Abständen die durchgeführten Ausbildungsabschnitte mit den Inhalten der sachlich zeitlichen Gliederung abgleichen. Es ist eine Hilfe, gemeinsam zu kontrollieren, ob die Ausbildungsinhalte vermittelt wurden. Azubis können in diesem Zusammenhang ggf. Einfluss auf den geplanten Durchlauf nehmen und ihn positiv beeinflussen. Ideal wäre eine Einheit aus Berufsschulunterricht und Anwendung in der Praxis. Diese Umsetzungsform ist natürlich schwer. Es lohnt sich als Ausbilder aber immer auf den Stand der Beruflichen Schule aus den Ausbildungsnachweiseften einzugehen, da die Schulen die Lernfelder auf die einzelnen Prüfungsphasen ausrichten. Der Auszubildende kann so Theorie und Praxis besser verbinden.

Außerdem können Unternehmen für ihre Auszubildenden Lernmaterialien über den U-Form Verlag oder Christiani bestellen. Sollte Stützunterricht notwendig werden hilft ASAFlex. Das Programm ASAFlex hat die ausbildungsbegleitenden Hilfen abgelöst und unterstützt, wenn das erfolgreiche Erreichen des Ausbildungszieles in Frage steht. Dieses Angebot wird finanziell von der Agentur für Arbeit abgesichert.

- ▶ <https://www.ihkzuschwerin.de/bildung/ausbildung/ihk-pruefungen>
- ▶ <https://www.u-form-shop.de/ihk-pruefungen>
- ▶ <https://www.handwerk-technik.de/>
- ▶ <https://www.christiani.de/>

### Wann endet ein Ausbildungsverhältnis im Zusammenhang mit den Prüfungen?

Das Ausbildungsverhältnis endet mit Bekanntgabe des bestandenen Prüfungsergebnisses. Dieses ist im überwiegenden Fall im Anschluss der Fertigkeitprüfung möglich. Bei Nichtbestehen der Abschlussprüfung bildet der Ausbildungsvertrag mit den Vertragsdaten das Ausbildungsende ab.

## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Nathalie van Meteren, Geschäftsführerin Ostseecamping Zierow

**Warum haben Sie sich entschieden, selber auszubilden?**

Unser Campingverband hat damals mit dem IHK Bildungszentrum Stralsund den Ausbildungsberuf "Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit" geschaffen, damit wir auf dem Campingplatz auch endlich unsere Fachkräfte ausbilden konnten. Da wollten wir natürlich gerne gleich mit dabei sein.

**Wie sind Sie ein Ausbildungsunternehmen geworden? Welche Schritte mussten Sie dazu gehen?**

Ich habe mich weitergebildet und an einigen Schulungen teilgenommen. Gemeinsam mit der IHK Schwerin und unserer ersten Auszubildenden, Frau Maskos, in 2005 haben wir die Grundlagen dafür geschaffen ausbilden zu können.

**Wie organisieren Sie die Berufsausbildung in Ihrem Unternehmen? Welche Partner beziehen Sie dabei mit ein?**

Inzwischen bilden wir in einigen weiteren Bereichen unseres Unternehmens aus. Wir haben für jeden Bereich eigene Ausbildungsverantwortliche. Unsere



▲ Nathalie van Meteren,  
Geschäftsführerin  
Ostseecamping Zierow

Partner sind die IHK Schwerin und auch die Berufsschulen.

**Wie gelingt es Ihnen, jedes Jahr fast alle angebotenen Ausbildungsplätze in Ihrem Unternehmen zu besetzen?**

Seit der Pandemie gelingt uns das leider nicht mehr so gut, wir haben noch freie Ausbildungsplätze für den 01.08. und 01.09.2022. Wir bewerben uns jedes Jahr um den TOP-Ausbildungsbetrieb und nutzen diese Auszeichnung auch für unsere Stellenausschreibungen; das ist für die Auszubildenden schon auch ein Kriterium bei der Wahl ihres zukünftigen Ausbildungsbetriebes.

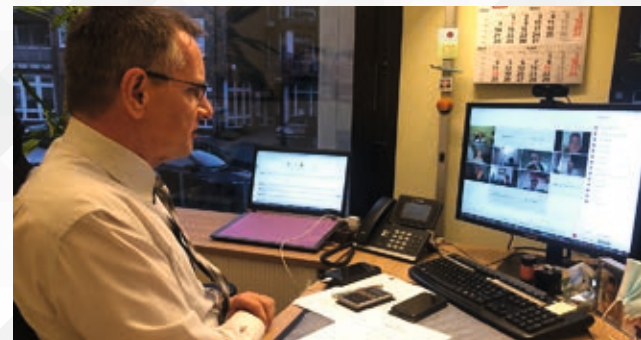
**Was muss aus Ihrer Sicht in der dualen Berufsausbildung in Westmecklenburg verbessert werden?**

Die Ausbildungsinhalte müssten viel öfter aktualisiert bzw. um Neuerungen erweitert werden. Auch wäre eine Zusammenarbeit mit den Berufsschulen wünschenswert, von dort bekommen wir als Arbeitgeber eigentlich kaum Informationen.

## ▼ BASISARBEIT

# Regionalausschuss der IHK zu Schwerin

Die Vollversammlung der IHK zu Schwerin hat einen Regionalausschuss eingerichtet, um die Belange und Besonderheiten der IHK-Unternehmen im Landkreis Nordwestmecklenburg stärker in der Arbeit zu berücksichtigen. Der Regionalausschuss hat am 28.02.2021 seine Beratung durchgeführt. Es wurde die Situation auf dem Arbeitsmarkt aus Sicht der Agentur für Arbeit und des Jobcenter Nordwestmecklenburg berichtet. Dabei wurde die Situation auf den MV-Werften ebenso besprochen wie die aktuellen Corona-Festlegungen und deren Auswirkungen.



## ▼ QUALITÄTSSICHERUNG

# Berufsbildungsausschuss der IHK zu Schwerin

Die IHK zu Schwerin hat nach den Vorgaben des Berufsbildungsgesetzes einen Berufsbildungsausschuss eingerichtet, der paritätisch mit Arbeitgebervertretern, Arbeitnehmervertretern sowie Lehrervertretern besetzt ist und vier Mal im Jahr tagt. Die Hauptaufgabe besteht in der Sicherung und Entwicklung der Qualität der Berufsausbildung. Am 01.03.2022 hat sich der Berufsbildungsausschuss für den Zeitraum 2022 bis 2026 neu konstituiert. Als alternierende Vorsitzende wurden gewählt:



**IHK ZU SCHWERIN**  
Peter Todt  
☎ 0385 5103-401  
todt@schwerin.ihk.de

Für die Arbeitgeber:  
Steffen Timm, Werkleiter  
Fertigungstechnik  
Nord Gadebusch

Für die Arbeitnehmer:  
Fabian Scheller  
Regionalschäftsführer  
DGB-Region  
Rostock-Schwerin



## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Mathias Hofmann, IHK-Ausbildungsberater

### Für welche Berufsbereiche sind Sie zuständig?

Ich bin in erster Linie für gewerblich-technische Berufe zuständig. Hauptsächlich für die Berufe der Metall- und Elektrotechnik/Mechatronik. Weiter betreue ich die Bereiche Bauwesen; Kunststoff und gestalterische Berufe.

### Warum wollen IHK-Unternehmen Westmecklenburgs in den Berufen der Metall- und Elektrotechnik ausbilden?

Bei meinen Betriebsbesuchen werden als Gründe zur Ausbildung die eigene Nachwuchsgewinnung und der hohe Altersdurchschnitt des Personals benannt. Auch eine Erweiterung des Produktionsumfanges ist Grund für die Ausbildung in neuen Berufsfeldern.

### Wie läuft eine klassische Erstberatung aus? Welche „Hausaufgaben“ muss dabei das neue Ausbildungsunternehmen erfüllen?

In der Regel bekomme ich eine Anfrage des Unternehmens zur Ausbildung. Folgende Schritte stimmen wir dann gemeinsam ab.

- ▶ Termin vor Ort
- ▶ Vorstellung des Unternehmens und welcher Beruf beabsichtigt ist bzw. ich gebe ich dann eine Berufsempfehlung an das Unternehmen
- ▶ Abklärung alle Punkte von A (Ausbildungsgenehmigung) bis Z (Zusatzvereinbarungen)
- ▶ Wir führen einen Unterlagencheck durch u.a. Ausbilderkarte; Nachweis der Ausbildereignung; Ausbildungsvertrag



▲ Mathias Hofmann, IHK-Ausbildungsberater

### IHK ZU SCHWERIN

Mathias Hofmann

☎ 0385 5103-415

hofmann@schwerin.ihk.de

- ▶ Wenn alle Unterlagen eingereicht sind und es keine Beanstandung gibt erfolgt durch mich die Erteilung der Ausbildungsgenehmigung.

### Wie unterstützen Sie die Unternehmen, die neuen Ausbildungsplätze auch zu besetzen?

Ich biete die Aufnahme in folgenden Portalen an: IHK-Lehrstellenbörse und Durchstarten in MV. Weiter kann ich dann gezielt auf Ausbildungsmessen auf Firmen aufmerksam machen.

### Wie unterstützen Sie die Ausbildungsunternehmen während der Berufsausbildung?

Meine Aufgabe besteht in der ständigen Ausbildungsbegleitung bei auftretenden Fragen zur Ausbildung. Wir geben gezielte Hinweise zum Beispiel für anstehende Prüfungen bzw. Lehrgängen. Gerne führe ich dann bei Bedarf auch eine Auswertung von Prüfungsergebnissen durch. Über die Prüfer aus den Unternehmen bereiten wir gemeinsam den Ablauf der anstehenden Prüfungen vor.

**Ein Wunsch in eigener Sache:** Im Prüfungswesen haben wir auch einen sehr hohen Altersdurchschnitt der Prüfer. Ich wünsche mir hier wesentlich mehr Unterstützung durch Abstellung von geeigneten und willigen Mitarbeitern aus den Unternehmen zu den anstehenden Prüfungsaufgaben. Wir haben gerade in der Metalltechnik aber auch bei den Maschinen- und Anlagenführern sehr hohen Bedarf.

## ▼ VORAUSDENKEN

# Start beginnt weit vor dem Ausbildungstag

Die letzten Winterferien sind vorbei. Für die Schülerinnen und Schüler der Abgangsklassen beginnt die heiße Bewerbungsphase für eine Ausbildung. Das ist für viele junge Bewerberinnen und Bewerber spannend und aufregend.

Vielen Ausbildungsplatzsuchenden fällt es schwer, eine Bewerbung zu schreiben. Umso wichtiger ist es für die Ausbildungsunternehmen auch gut mit den eingehenden Bewerbungen umzugehen.

Eine zügige Bestätigung des Eingangs der Bewerbungsunterlagen, ist das Minimum verbunden mit der Aussicht auf eine schnelle Entscheidung bzw. Einladung zu einem Bewerbungstest bzw. einem Bewerbungsgespräch.

Für den Ausbildungsstart im Sommer 2022 werden wieder mehr Angebote als Nachfragende erwartet. Das ist gut, zeigt es doch den Ausbildungswilligen der

IHK-Unternehmen Westmecklenburgs, die langfristig benötigten Fachkräfte selber durch eine duale Berufsausbildung heranzuziehen.

Damit geht aber auch einher, dass Ausbildungsplatzbewerber nicht warten müssen, bis sie ein Signal auf ihre Bewerbung bekommen. Bleibt dieses aus, werden sie sich anders orientieren.

Wir fordern von unseren Schulabgängern, sich schnell für eine Berufsausbildung zu entscheiden. Das gilt aber auch für die Ausbildungsunternehmen. Auch diese müssen sich umgehend und verlässlich entscheiden und den Ausbildungsvertrag konsequent abschließen.

Damit darf es aber nicht erledigt sein. Die Zeit bis zum Ausbildungsstart ist noch lang. Der Kontakt zu den zukünftigen Mitarbeitern kann sofort aufgenommen werden. Es spricht nichts dagegen, den



## ▼ FÜNF FRAGEN AN...

# Steffen Timm, alternierenden Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses für die Arbeitgeber

### Warum engagieren Sie sich ehrenamtlich für die Berufsausbildung in Westmecklenburg?

Weil ich eine Verantwortung für unsere Zukunft habe, indem wir gut ausgebildete Fachkräfte für morgen haben.

Diese junge Generation soll das Handwerkzeug bekommen, um Deutschland auch morgen zukunftsfähig zu erhalten (Facharbeitersicherung).

### Wie wollen Sie die Qualität der dualen Berufsausbildung im Land weiter voranbringen?

Indem ich zuhöre, wenn junge Menschen reden und diskutieren, indem ich die jungen Menschen unterstütze bei ihren neuen Ideen etwas anders zu machen und ich die junge Generation mitgestalten lasse bei den täglichen Herausforderungen in der Ausbildung.

### Was sind Ihre Ziele für die neue Berufungsperiode des Berufsbildungsausschusses?

Berufsschule, Ausbildungsstätte sowie Lehrer, Ausbilder und Auszubildende noch aktiver vernetzen.

Das neue Anwendungen sowie Technologien in die Ausbildung kommen, wie z. B. Automation aktiver in die Berufsschulen als ein Teil des Unterrichtes integriert wird. Die Politik begeistern, sich mit Förder-



▲ Steffen Timm, alternierenden Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses für die Arbeitgeber

geldern und Personal für die neuen Anwendungen und Technologien zu stellen.

### Wie gelingt es Ihnen, jedes Jahr fast alle angebotenen Ausbildungsplätze in Ihrem Unternehmen zu besetzen?

Wir sind in der Region sehr gut mit den regionalen Schulen vernetzt. Mit unserer jährlich organisierten Berufsschulstarterbörse in Raum Gadebusch sind wir bei vielen jungen Menschen und bei den Lehrern bekannt. Auch bieten wir attraktive Praktikumsplätze an.

### Wie sichern Sie die Berufsausbildung in Ihrem Unternehmen während und nach Corona?

Die Corona-Zeit war für alle eine Herausforderung, die zum Teil gut gelungen ist und zum Teil nicht so optimal.

In der Arbeitsstätte haben wir die Auszubildenden in den Fachabteilungen intensiver ausgebildet. Das hat in der Fertigung einen spürbaren Anstieg im Bereich Wissensumsetzung hervorgeholt und diese intensivere Fachabteilungsausbildung werden wir nach der Corona-Zeit weiter aktiv umsetzen. Für die theoretischen Lücken im Bereich Berufsschule bieten wir den Auszubildenden Nachhilfe über das Schweriner Ausbildungszentrum (SAZ) an.

künftigen Auszubildenden in das Unternehmen bzw. zu bestimmten Veranstaltungen einzuladen. Das schafft Bindung zum Unternehmen, Vertrauen und vermittelt den jungen Menschen, dass sie wichtig sind und gebraucht werden.

Vorbereitung der Ausbildung bedeutet nicht nur die Bereitstellung des Ausbildungsplatzes, des Werkzeugs und der Arbeitskleidung. Dieser Prozess beginnt bereits mit dem Eingang der Bewerbung im Unternehmen.



**IHK ZU SCHWERIN**  
Peter Todt  
☎ 0385 5103-401  
todt@schwerin.ihk.de

# Vision Zukunft wird zur Gegenwart

Brainstorming auf digitalen Whiteboards, Menschen, die mit einem Handy, virtuell einen realen Kran bewegen und andere, die mit einer großen Brille komplett in eine zweite Realität versinken. Dies waren nur einige Impressionen, die am 2. Februar 2022 im InnovationPort zu sehen waren. Mit Begeisterung und kreativen Ideen wurde an App-Ideen getüftelt, die den Standort Wismar mit virtuellen Realitäten attraktiver und moderner machen sollen.



Unter dem Format „Vision Zukunft – Weltkulturerbe digital gedacht“ hat der InnovationPort, als eines der sechs digitalen Innovationszentren des Landes, eingeladen, die Zukunft in der eigenen Region mitzugestalten. Ziel ist es, gemeinsam ein aktiver Teil des digitalen Wandels zu werden. Die Teilnehmer aus den Bereichen Hochschule, Touristik, Verwaltung und Stadtarchiv, Gästeführer und Museen sowie Menschen und Gründer mit innovativen Umsetzungsideen haben zusammengefunden, um Ideen zu entwickeln und Ressourcen der Stadt zu hinterfragen.

Ausgangspunkt war die Fertigstellung und die Einführung der InnovationPort App. Vor einem Jahr noch hatte das Team im InnovationPort die Hoffnung, einen alten sehr disponierten Lastenkrane im industriehistorischen Flair des Pitchdecks zum Leben zu erwecken. Sponsorengelder konnten infolge der Coronapandemie jedoch nicht wie erhofft, akquiriert werden. Somit musste eine Alternative erdacht werden. Sören Kunst, erfolgreicher internationaler IT-Unternehmer, ehemaliger Absolvent der Hochschule Wismar, Rückkehrer und Freund der Community bot seine Unterstützung und sein Know How an. Aus der Idee wurde Wirklichkeit. Mithilfe von Augmented Reality (AR) konnte der Kran doch zum Leben erweckt werden. Der innovative und

## INNOVATIONPORT WISMAR

Doreen  
Heydenbluth-Peters  
☎ 0179 6653646  
d.heydenbluth-peters@  
innovation-port.com

gleichzeitig spielerische Ansatz soll dazu verhelfen, interessiertes Publikum in den InnovationPort einzuladen. So kann der InnovationPort auch Zwischenstandort auf einer der vielseitigen Stadtführungen in Wismars Hafen werden. Somit war der Kran und die nun gelaunchte InnovationPort App Auslöser für den Workshop „Vision Zukunft – Weltkulturerbe digital gedacht.“ Gäste durften eintauchen in AR und Virtuelle Realitäten (VR) via Smartphone und VR-Brille. „Der kreative Ansatz ist gut, um für ein breites Publikum ein niederschwelliges Angebot zu schaffen.“ sagt Clemens Grapentin, Moderator des Workshops. „Jedoch ist uns der kritische Umgang mit den Technologien wichtig, um realistisch Chancen für unsere Region herauszuarbeiten.“ fügt er hinzu.

„Ziel des Workshops ist es, den kreativen Umgang mit neuen digitalen Tools zu fördern und nutzbar zu machen. Zusammen wollen wir eine App und AR-Anwendung (Augmented Reality – erweiterte Realität) am Beispiel der historischen Altstadt Wismar vordenken. Wir sind davon überzeugt, dass so ein offener und innovativer Umgang mit den historischen Stätten ein informatives und niederschwelliges Erlebnis werden kann. Dies birgt wiederum eine Attraktivitätssteigerung für unsere Region und die Hansestadt Wismar. Wie können wir das Kulturerbe durch neue Präsentationsmöglichkeiten und Informationsebenen eindrucksvoll und nachhaltig erlebbar machen? Wie lassen sich auch andere repräsentative Ort, Angebote und Bereiche der Stadt digital verknüpfen? Die Kulturstätten können im wahrsten Sinn zu neuem Leben erwachen.“

Begleitet wurde der Workshop von der workshoperfahrenen Leiterin des InnovationPorts Wismar, Doreen Heydenbluth-Peters und Sören Kunst, technischer Experte und Entwickler der InnovationPort App. Vor diesem Hintergrund konnten die Teilnehmer technisch und inhaltlich den Werdegang einer App-Entwicklung nachvollziehen und den Unterschied der verschiedenen Fassetten der „Mixed Reality Technologien“ entdecken. Alle Beteiligten sind sich sicher, dass in diesem Format weitergedacht werden sollte. Ein großes Ziel haben alle vor Augen. 2029 wird Wismar 800 Jahre alt. Guter Grund mit viel innovativem Potenzial „vorzudenken“.



# Attraktivität der Innenstadt

Wie können die Innenstädte von Mecklenburg-Vorpommern ihre Attraktivität in der Zukunft steigern, damit vor allem junge Leute einen Anreiz haben, die Stadt zu besuchen? Diese Frage galt es in dem Studienprojekt von Studierenden der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) zu beantworten. Im Rahmen des Projektes #agilesMV lief bis Januar 2022 die Onlinebefragung im Land und erreichte insbesondere Befragte in Schwerin, Neubrandenburg und Rostock. Die Befragung wurde in Kooperation mit der IHK zu Schwerin durchgeführt.

Im Ergebnis liegt eine Studie mit 108 befragten Auszubildenden und Studierenden aus Mecklenburg-Vorpommern vor. Sie lieferte einen Einblick, wie junge Menschen die Attraktivität von Innenstädten wahrnehmen. Ausgewählte Ergebnisse im Überblick:

## KAUFVERHALTEN: „BEWUSSTE KAUFENTSCHEIDUNG VOR ORT“

Die Hälfte der Befragten kauft sowohl vor Ort als auch online ein. Die Hauptgründe für einen Onlinekauf sind die große Auswahl, die Warenverfügbarkeit sowie Bequemlichkeit der befragten Konsumenten. Ein Teil der vor Ort einkaufenden Befragten gab an, bewusst lokale Anbieter unterstützen zu wollen. Zudem gehörte auch die Beurteilung der Ware vor Ort zu einem der Top-Gründe für einen stationären Einkauf. Bei einem Kauf vor Ort favorisieren die Befragten Geschäfte in der Nähe und achten auf Nachhaltigkeit.

## INNENSTADTATTRAKTIVITÄT: GESCHÄFTE, CAFÉS UND FREIZEITANGEBOTE BESONDERS WICHTIG

Für etwa 90 Prozent der Befragten sind Geschäfte/ Shoppingmöglichkeiten sowie Cafés die bedeutendsten Angebote von Innenstädte. Auch Erlebnisangebote, wie Konzerte, Veranstaltungen, Kultur- und Freizeitangebote sind von zentraler Wichtigkeit für die Innenstädte.

## ZUFRIEDENHEIT MIT DEN ANGEBOTEN: „JUGENDLICHER“, „INDIVIDUELLER“ UND „NACHHALTIGER“

Die Befragten zeigten sich besonders zufrieden mit dem innerstädtischen Angebot an Kinos, Cafés, Restaurants und Bars. Wenig zufrieden hingegen waren die Befragten mit dem Angebot an Konzerten. Hier wünschten sie sich bspw. Open-Air-Bühnen.

Auf der Wunschliste der Befragten jungen Personen zu den Angeboten standen zudem die Verbesserung von abendlichen Ausgahmöglichkeiten, die Schaffung von Freizeitangeboten und Attraktionen. Hinsichtlich der Geschäftsstruktur könnte das Angebot „jugendlicher“, „individueller“ (kleiner, exklusiver) und „nachhaltiger“ (bspw. Unverpackt, Secondhand) sein.

## STADTGESTALTUNG: „GRÜNFLÄCHEN UND SPIELPLÄTZE MACHEN INNENSTÄDTE ATTRAKTIV“

Nutzbare Grün- und Parkfläche mit Grillplätzen sowie überdachten Sitzmöglichkeiten wünscht sich mehr als die Hälfte der Befragten. Auch Spielplätze würden die Innenstadtattraktivität verbessern.

## INNERSTÄDTISCHE MOBILITÄT: FAHRRAD-FREUNDLICHE INNENSTÄDTE GEWÜNSCHT

Für die Mobilität in den Innenstädten nutzen die befragten jungen Personen meist Cityroller und Fahrräder. Etwa 90 Prozent der Befragten gaben an, dass Innenstädte fahrradfreundlich sein sollten.

## FAZIT: DARAUF SOLLTE MAN IN PUNCTO INNENSTADTATTRAKTIVITÄT SETZEN!

Damit die Innenstädte in Mecklenburg-Vorpommern auch künftig für jüngere Personengruppen attraktiv sind, sollten die Städte unter anderem auf die Entwicklung von nutzbaren Grünflächen, eine breite Auswahl an Angeboten im Gastro-Bereich, individuelle Geschäfte, eine verbesserte Fahrradfreundlichkeit und mehr Freizeitangebote, wie Konzerte in den Abendstunden setzen.

## DIALOGREIHE INNENSTADT: „CITY MANAGEN – KNOW HOW FÜR STADTGESTALTER IN MV“

Im Rahmen der Auftaktveranstaltung zur Dialogreihe Innenstadt „City managen – Know How für Stadtgestalter in MV“ am 11. März 2022 stellten Valerie Elss, M.Sc. (FHM Schwerin) und Kristin Just (IHK zu Schwerin) erstmalig die Befragungsergebnisse öffentlich vor. Die Dialogreihe ist eine Plattform für den Erfahrungsaustausch von Citymanager\*innen, Wirtschaftsförder\*innen, Stadtgestalter\*innen und weiteren Innenstadtdakteuren aus MV. Die Veranstaltungsreihe findet im Rahmen des Sofortprogramms „Re-Start Lebendige Innenstädte MV“ statt und ist eine gemeinsame Initiative der Landesregierung und des Dialogforums Einzelhandel MV.

*Es folgen weitere Regional- und Fachforen im Rahmen der Dialogreihe Innenstadt 2022 und 2023, die den Re-Start der Innenstädte in MV begleiten sollen:*

- ▶ Mi., 8. Juni 2022  
„Landeskongress Innenstadtentwicklung MV“ in Neubrandenburg
- ▶ Fr., 24. Juni 2022  
in Güstrow
- ▶ Fr., 26. August 2022  
in Ludwigslust
- ▶ Fr., 21. Oktober 2022  
in Anklam

▼ *Juryarbeit im Rahmen des IHK-Wettbewerbes „Erfolgsraum Altstadt“.*







# #agilesMV

Vor knapp einem Jahr wurde durch die Initiative der Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Kooperation mit Apiarista und EXXETA das studentische Praxisprojekt #agilesMV ins Leben gerufen.

Begonnen als Zusammenschluss aus Wirtschaft und Hochschule zwecks Förderung agiler Methoden und des entsprechenden Mindsets hat sich das Projekt durch die Unterstützung zahlreicher regionaler wie auch überregionaler Partner mittlerweile auf verschiedenen Ebenen weiterentwickelt.

## ▼ INTERDISZIPLINÄRER ANSATZ

Das Projekt greift Fragestellungen im Kontext agiler Transformationsprozesse aus der Perspektive verschiedener Studiengänge auf. Durch einen gelebten Forschungs-Praxis-Transfer werden gemeinsam mit Unternehmen konkrete Lösungsansätze für die Praxis abgeleitet. So sind seit Beginn des Projekts vier verschiedene Fachrichtungen der FHM involviert: Psychologie, Sozialpädagogik, der MBA Innovation & Leadership wie auch Marketingmanagement.

## ▼ GUTE AUSSICHTEN

Auch „Zukunftsmusik“ lässt sich erkennen: Als Zeichen, dass auch in Mecklenburg-Vorpommern agiles Projektmanagement seinen Platz haben sollte, wird die Projektorganisation durch die Koordinatorin Valerie Elss M.Sc. auf eine rein agile Projektstruktur umgestellt. Ebenso wird gegenwärtig in Kooperation mit den involvierten Unternehmen ein Mentoringprogramm für Studierende sowie eine Austauschplattform für klein- und mittelständische Unternehmen implementiert. Eine zentrale Weiterentwicklung stellt die geplante Open Source Datenbank für bereits erhobene Projektergebnisse dar. Interessierten wird es so ermöglicht, sich schnell und kompakt über agilitätsbezogene Themen und entsprechende Forschungsbefunde zu informieren.

## ▼ BREITE FORSCHUNGSAGENDA

In den folgenden Trimestern beschäftigen sich die Studierenden unter anderem mit der Rolle von Diversität in agilen Teams, pädagogisch-psychologischen Konzepten der Vermittlung agiler Methoden und dem konstruktiven Umgang mit Widerständen, Co-Working-Spaces, aber auch spezifisch Schwerin-bezogenen Themen wie sozialer Inklusion auf Stadtebene. Interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer, die eigene Themenstellungen einbringen oder mehr zum Projekt erfahren möchten, können sich gern an Valerie Elss M.Sc. ([valerie.elss@fh-mittelstand.de](mailto:valerie.elss@fh-mittelstand.de)) wenden.

#agilesMV wurde auf Initiative der FHM im April 2021 ins Leben gerufen. Zu den Praxispartnern zählt die IHK zu Schwerin, Apiarista, EXXETA, Airsense Analytics GmbH, Trebing+Himstedt Prozessautomation GmbH,



# FORD MUSTANG MACH-E



100 % ELEKTRISCH – SO LAUT KANN LEISE SEIN.

## FORD MUSTANG MACH-E

Klimaanlage mit automatischer Temperaturkontrolle (2-Zonen-Klimaautomatik), Rückfahrkamera mit Rückwärts-Einpark-Assistent, Müdigkeitswarner, Antiblockier-Bremssystem (ABS) mit elektronischer Bremskraftverteilung (EBD), 4 Leichtmetallräder 7,0 J x 18 mit 225/60 R 18 Reifen u. v. m.

Monatliche Ford Lease Full-Service-Rate

**€ 367,-** <sup>1,2</sup> netto



Verbrauchswerte nach WLTP:

Stromverbrauch: 17,2 kWh/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: 0 g/km;  
elektrische Reichweite (bei voller Batterie): bis zu 440-610 km<sup>1</sup>

## HUGO PFOHE SCHWERIN-KREBSFÖRDEN

Pampower Straße 1  
19061 Schwerin

Telefon: (0385) **64000**

Hauptsitz: Hugo Pfohe GmbH, Alsterkrugchaussee 355, 22335 Hamburg

[www.hugopfohe.de](http://www.hugopfohe.de)

Hauptsitz: Hugo Pfohe GmbH, Alsterkrugchaussee 355, 22335 Hamburg. Wir sind für mehrere bestimmte Darlehensgeber tätig und handeln nicht als unabhängiger Darlehensvermittler. Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgeb. Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. <sup>1</sup>Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg für Gewerbekunden, ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). <sup>2</sup>Eingeschlossen im Ford Lease Full-Service-Paket sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschlüssen wenden Sie sich gerne an uns. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. <sup>3</sup>Gilt für einen Ford Mustang Mach-E 75,7kWh Batterie Standard Range Elektromotor 198 kW (269 PS), Automatikgetriebe, mit € 367,- netto (€ 436,73 brutto) monatlicher Leasingrate, € 5.000,- netto (€ 5.950,- brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtleistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 40.336,13 netto (€ 48.000,- brutto), zzgl. € 966,39 netto (€ 1.150,- brutto) Überführungskosten. Mehrkilometer 10,08 ct/km netto, Minderkilometer 3,33 ct/km netto.

die Handwerkskammer Schwerin, Planet IC GmbH, das Digitale Innovationszentrum Schwerin, die Landeshauptstadt Schwerin, die Fachgruppe „New Work“ des BDP e.V., die Agile SCRUM Group, der Förderer von Hochschulen in Schwerin e.V., die Wirtschaftsförderung Landkreis Rostock GmbH wie auch das Projekt SNAcKS der Landeshauptstadt zu Schwerin.

### ▼#AGILESMV – MOBILITÄTSSTATION DER ZUKUNFT

Im Januar 2022 luden die Studierenden der FHM gemeinsam mit dem Digitalen Innovationszentrum und der Landeshauptstadt Schwerin zu einer Zukunftswerkstatt ein. Unter dem Motto „Bei Verkehrswende und Klimaschutz gezielte Impulse setzen“ wurden Bürgerinnen und Bürger aufgefordert, ihre eigene Mobilitätsstation der Zukunft zu entwickeln. Die Ergebnisse werden als Impulse im Rahmen der Stadtplanung Berücksichtigung finden. Außerdem wird die durchgeführte Zukunftswerkstatt als Best Practice Beispiel für partizipatorische Ansätze der Bürgerbeteiligung im Rahmen eines Buchprojekts zur „Agilen Verwaltung 2040“ aufgegriffen werden. Die IHK zu Schwerin lieferte in diesem Zusammenhang wertvolle Impulse und diskutierte im Anschluss mit den Studierenden die Ergebnisse.

### ▼#AGILESMV – ATTRAKTIVITÄT VON INNENSTÄDTEN AUS DER PERSPEKTIVE JUNGER PERSONEN

Eine Studie mit 108 befragten Auszubildenden und Studierenden aus Mecklenburg-Vorpommern in Kooperation mit der IHK zu Schwerin ermöglichte einen Einblick, wie junge Menschen die Attraktivität von Innenstädten wahrnehmen. Neben einer Abfrage der aktuell erlebten Zufriedenheit in einzelnen Bereichen wie Gastronomie und Freizeitangeboten gaben die Befragten auch konkrete Verbesserungsvorschläge u. a. in Bezug auf die Ladengestaltung z. B. kleinere & exklusivere Läden, lokaler Buchhandel, Lebensmittel, „unverpackt“-Läden, Secondhand und ein junges Angebot an. Ebenso fand eine Befragung bzgl. der Motive für Online-Einkäufe (z. B. ein größeres Angebot) wie auch Käufe vor Ort an (z. B. Unterstützung der regionalen Unternehmen).

### ▼#AGILESMV VERANSTALTUNGSTIPPS

27.04.2022 ab 16 Uhr (online) – #agilesMV Science Slam:

Freuen Sie sich auf spannende Einblicke in die agile Arbeitswelt und erfahren Sie, inwiefern diese auch etwas mit Ihrem eigenen Berufsalltag zu tun haben. 28.04.2022 ab 11 Uhr (Perzina-Saal, Wismarsche Straße 144, 19053 Schwerin) – #agilesMV – Team Diversity:

Erfahren Sie nach welchen Prinzipien und mit welchen Methoden führende Experten im Kontext von Diversity auf Teamebene arbeiten und seien Sie gespannt, welche Sensibilisierungsmaßnahmen die Studierenden hieraus ableiten. Finden Sie mit uns in einem spannenden Live-Experiment heraus, ob diverse Teams tatsächlich in Bezug auf Kreativität oder Produktivität überlegen sind. Eröffnet wird die Veranstaltung durch Bernd Nottebaum, 1. stellv. Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Schwerin.

### FHM SCHWERIN

Valerie Elss, M.Sc.

[valerie.elss@fh-mittelstand.de](mailto:valerie.elss@fh-mittelstand.de)

<https://www.fh-mittelstand.de/agiles-mv>

# Den Transport dekarbonisieren!

Bei Clean Logistics SE aus Hamburg werden Busse und Sattelzugmaschinen durch den Einsatz moderner Wasserstofftechnologie im Zusammenspiel mit Batteriespeichern zukunftsfähig. Dabei ersetzt Clean Logistics bei Bestandsfahrzeugen den herkömmlichen Dieselantrieb durch emissionsfreie Antriebstechnologie und innovative Steuerungstechnik. Mit dieser Konvertierung führt Clean Logistics den öffentlichen Nah- und Schwerlastverkehr in eine klimaneutrale Zukunft und leistet so einen erheblichen Beitrag zur Erreichung der nationalen Klimaziele.

**Ihr Unternehmen ist aus der Überzeugung entstanden, dass Logistik zukünftig nachhaltig sein muss und entsprechend schnell Brennstoffzellenfahrzeuge auf den Markt gebracht werden müssen. Sehen Sie sich mit Ihrer Unternehmensphilosophie und -entwicklung heute bestätigt?**

Absolut. Die Nachfrage aus dem Markt nach Zero Emission Fahrzeugen ist größer denn je. Und dies nicht nur für den innerstädtischen Bereich, sondern auch im Überland- und Langstreckenbetrieb. Dies hat auch die Politik erkannt und unterstützt die Marktfähigkeit durch entsprechende Förderungen insbesondere vor dem Hintergrund der Klimaziele. Clean Logistics hat diese Entwicklung frühzeitig erkannt und sich richtig aufgestellt.

**Sind die Ziele und Maßnahmen der neuen Regierung geeignet, um den notwendigen Infrastrukturausbau im Verkehrsbereich und den Wasserstoffmarkthochlauf zu leisten? Wie sehen Sie die Rolle der europäischen Energiepolitik dabei?**

Die Initiativen gehen bereits in die richtige Richtung, jetzt darf jedoch der Schwung nicht verloren werden. Auf Bundesebene muss deutlich

mehr Geschwindigkeit entstehen. Die Zuteilung und Vergabe von Förderbescheiden, insbesondere in der Mobilität verläuft zu schleppend, um unser erstes Ziel der CO<sub>2</sub> Reduktion in 2030 zu erreichen. Unsere Kunden betreiben ihre Fahrzeuge europaweit, das heißt, die Maßnahmen dürfen nicht nur auf nationaler Ebene diskutiert und implementiert werden. Es muss eine europäische Strategie verfolgt werden, welche eng getaktet umgesetzt wird.

**Wie wirken sich die derzeitigen Energiepreisentwicklungen auf den internationalen Märkten auf Ihr Geschäft aus?**

Für unsere Kunden ist die sogenannte Total Cost of Ownership, also Gesamtbetriebskosten, von oberster Priorität. Hier punktet der Wasserstoff-Lkw zusätzlich durch geringere Wartungskosten und aktuell vorhandene Mauterlasse. Wichtig ist eine regulatorische Ebnung zur dezentralen H<sub>2</sub>-Erzeugung und Netzentkopplung, um eine relative Unabhängigkeit für die Mobilität zu erreichen. Zur Unterstützung der Marktfähigkeit ist es notwendig, Steuern und Abgaben für sauberen, grünen Wasserstoff auf ein niedriges Niveau zu bringen und zu halten.

**Springen wir ins Jahr 2030: Wieviel H<sub>2</sub>-Tankstellen und Brennstoffzellen-LKWs zählen wir in Deutschland?**

Für Logistiker und Speditionsbetriebe ist eine Wasserstoff-Infrastruktur entlang der Hauptrouten essenziell. Die Erfahrung mit LNG hat uns gelehrt, dass für diese Technologie bereits 500 Tankstellen in Europa ausreichen, die Fahrzeuge europaweit zu betreiben. Die im Vergleich zu batterieelektrischen Fahrzeugen große Reichweite von Wasserstoff-Lkw ermöglicht es, eine ähnlich maßgeschneiderte Infrastruktur aufzubauen. Für die angestrebte hohe Durchdringung der Flotte werden allerdings mehr als 500 H<sub>2</sub>-Tankstellen in Europa notwendig sein. Neben der reinen Anzahl ist eine standardisierte Betankungs- und Tanktechnologie relevant. Hier sehen wir aktuell viel Dynamik, wobei kurz- und mittelfristig Drucktanks mit 350 bis 700 bar die wichtigste Rolle spielen werden. Langfristig können Cryogentanks eine spannende Alternative sein – hier engagiert sich Clean Logistics intensiv im Förderprojekt „CryoTruck“. Die Infrastruktur muss also flexibel genug sein, zukünftige Technologielösungen abzubilden.



**KONTAKT:**  
Tom George, COO  
Clean Logistics SE  
press@cleanlogistics.de  
www.cleanlogistics.de



**IHK ZU SCHWERIN**  
Thomas Lust  
☎ 0385 5103-308  
lust@schwerin.ihk.de







## ▼ ALTERNATIVE PROTEINE

# Kampf um Verbraucher

Proteine sind ein wichtiger Teil unserer Ernährung und neue Arten von Proteinen spielen in der Entwicklung der derzeitigen und zukünftigen Ernährung eine immer wichtigere Rolle. Dies gilt schon jetzt für immer mehr Vegetarier und Veganer, neue Proteine spielen aber auch schon heute eine Rolle in der bislang "klassischen" Ernährung.

Eine aktuelle Studie der NORD/LB Sector Strategy zeigt die Marktchancen und bisherige Marktentwicklungen für diesen Teilbereich der Ernährungswirtschaft. Dabei wird deutlich, dass gerade Deutschland für diese Nische ein perfekter Standort sein kann.

Auch und gerade in Mecklenburg-Vorpommern konnten wir in der jüngeren Vergangenheit solche Entwicklungen mit Interesse verfolgen. So arbeiten Start-ups an der Entwicklung von In-vitro-Fleisch und Insekten-

produkten, seit Jahren wird aus der Blauen Süßlupine ein pflanzliches Protein gewonnen und Investoren planen die Produktion von Erbsen-Protein im industriellen Maßstab – alles in Mecklenburg-Vorpommern.

Eine aktuelle Studie der NORD/LB Sector Strategy zeigt die Marktchancen und bisherige Marktentwicklungen für diesen Teilbereich der Ernährungswirtschaft. Dabei wird deutlich, dass gerade Deutschland für diese Nische ein perfekter Standort sein kann. Die Studie steht auf den Seiten der IHK zu Schwerin zum Download (Dok.-Nr. 5431146).



**IHK ZU SCHWERIN**  
Henner Willnow  
☎ 0385 5103-312  
willnow@schwerin.ihk.de

“

*Alternative Proteine sind im Bewusstsein vieler Konsumenten angekommen und weisen erhebliche Marktpotenziale auf. Es kommt jetzt auf den Aufbau effizienter industrieller Produktionsanlagen sowie die Etablierung zuverlässiger Wertschöpfungsketten an. Diesbezüglich sollten gerade deutsche Unternehmen Vorteile haben. Diese basieren auf dem wettbewerbsfähigen Anlagen- und Maschinenbau, der etablierten und innovativen Biotechnologie und nicht zuletzt dem leistungsstarken Agrarsektor. Außerdem ist Deutschland für seine hohe Lebensmittelsicherheit bekannt, die aus Sicht der Konsumenten auch bei alternativen Proteinen an Bedeutung gewinnt.*

Dr. Eberhardt Brezski, NORD/LB Sector Strategy

”

Auch in  
2022 für  
Sie da



## TÜV NORD

### Sommerakademie in Warnemünde

#### Unternehmensführung

<b>Risikomanager (TÜV®)</b> 22.08. – 24.08.2022	1.090,00 €* 1.090,00 €
<b>Kaufmännische Leitung – Verantwortung und Haftung</b> 25.07. – 27.07.2022	1.360,00 €* 1.360,00 €
<b>Projektmanager (TÜV®)</b> 01.08. – 04.08.2022	1.580,00 €* 1.580,00 €
<b>Teamleiter (TÜV®)</b> 08.08. – 11.08.2022	1.530,00 €* 1.530,00 €
<b>Moderne Mitarbeiterführung</b> 28.07. – 29.07.2022	1.090,00 €* 1.090,00 €
<b>Coaching-Methoden für Führungskräfte</b> 18.08. – 19.08.2022	1.050,00 €* 1.050,00 €
<b>Professionelle Chefassistenz</b> 31.08. – 01.09.2022	1.020,00 €* 1.020,00 €
<b>Kommunikation und Gesprächsführung</b> 29.08. – 30.08.2022	1.020,00 €* 1.020,00 €

#### Qualität

<b>Qualitätsmanager (TÜV®)</b> Teil 1: 18.07. – 21.07.2022 Teil 2: 15.08. – 17.08.2022	1.390,00 €* 1.330,00 €* 1.390,00 €
<b>Qualitätsauditor (TÜV®)</b> 29.08. – 01.09.2022	1.680,00 €* 1.680,00 €
<b>Qualitätsfachkraft (TÜV®)</b> 26.07. – 29.07.2022	1.370,00 €* 1.370,00 €

#### Arbeits- und Gesundheitsschutz

<b>Betrieblicher Gesundheitsmanager (TÜV®)</b> 18.07. – 21.07.2022	1.480,00 €* 1.480,00 €
<b>Verantwortliche technische Führungskraft</b> 22.08. – 23.08.2022	970,00 €* 970,00 €

\*Alle Preise verstehen sich zzgl. USt.  
(TÜV®) Prüfung bitte gesondert anfragen,  
es entstehen zusätzliche Prüfungsgebühren

[www.tuev-nord.de/sommerakademie](http://www.tuev-nord.de/sommerakademie)

TÜV NORD Akademie  
GmbH & Co. KG  
Tel. 0381 7703-493  
akd-rostock@tuev-nord.de





## ▼ GESUNDHEITSMANAGEMENT

# Betriebliche Gesundheit – aber wie?

Arbeitskräfte sind in vielen Unternehmen knapp. Gleichzeitig ist die Zahl der Arbeitsunfähigkeitstage in Mecklenburg-Vorpommern besonders hoch. Die Pandemie hat vielen Unternehmen zusätzlich gezeigt, wie grundlegend die Mitarbeitergesundheit für funktionsfähige Betriebsabläufe sind. Doch wie kann es gelingen, die betriebliche Gesundheit zu stabilisieren?

Natürlich spielt der verpflichtende Arbeitsschutz im Betrieb eine grundlegende Rolle, eine Gefährdungsbeurteilung liegt in der Schublade und Angebote für Betriebliche Eingliederung von Beschäftigten, die länger als sechs Wochen erkrankt sind, können theoretisch auch gemacht werden. Reicht das aus, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu einem betriebswirtschaftlichen Stabilitätsfaktor zu machen? Die Antwort ist einfach: nein! Denn innovative, wettbewerbsfähige Unternehmen zeichnen sich durch eine moderne mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur aus, die die Gesunderhaltung der Mitarbeiter als Teil der Fachkräftebindung in Fokus rückt.

Sie wollen Ihre betriebliche Gesundheit verbessern. Dann lesen Sie, welche 5 Schritte Sie für eine Einführung beachten sollten:

### ▼ SCHRITT 1: INDIVIDUELLEN BEDARF UND ZIELE IM BETRIEB ERMITTELN!

Was sind die Beweggründe zur Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements: ein hoher Krankenstand, ein schwieriges Betriebsklima oder vielleicht die Altersstruktur? Es sollten Ziele definiert werden, was mit der Einführung eines Gesundheitsmanagements erreicht werden soll.

### ▼ SCHRITT 2: ANALYSIEREN SIE ANHAND IHRER BETRIEBLICHEN KENNZAHLEN!

Nutzen Sie die Fehlzeiten-, Unfallstatistiken, die Ergebnisse der Gefährdungsbeurteilungen oder Altersstrukturanalysen, um Ansatzpunkte für Gesundheitsförderung im Betrieb abzuleiten. Vergleichen Sie die

Werte mit Statistiken zu Ausfalltagen von Krankenkassen. Ermitteln Sie Ihre Situation durch Mitarbeiterbefragungen und Gesundheitschecks. Erstellen Sie einen Gesundheitsbericht. Entwickeln Sie individuellen Kennziffern, an denen Sie arbeiten wollen.

### ▼ SCHRITT 3: PLANEN SIE IHRE INDIVIDUELLEN MASSNAHMEN!

Dabei sollte ein Mix aus Verhaltensprävention (bspw. ergonomische Arbeitsplätze, Bewegungsangebote) und Verhältnisprävention (Verhältnisse untereinander, interne Kommunikation, Führung) zu den Gesundheitsmaßnahmen gehören, deren Bedarf im Vorfeld analysiert wurden. Benennen Sie mindestens einen Verantwortlichen im Betrieb.

### ▼ SCHRITT 4: SETZEN SIE DIE INDIVIDUELLEN MASSNAHMEN UM!

Machen Sie Ihren Mitarbeitern Lust auf die Angebote. Nutzen Sie dazu Marketingerfahrungen. Sprechen Sie die Mitarbeiter persönlich und zielgruppenspezifisch an. Führen Sie die Maßnahme durch und denken Sie schon bei der Durchführung an eine Auswertung.

### ▼ SCHRITT 5: ÜBERPRÜFEN SIE IHRE MASSNAHMEN UND OPTIMIEREN DIESE!

Jede einzelne Maßnahme muss ausgewertet werden, um abzuleiten, was funktioniert hat und was beim nächsten Mal besser zu machen ist. Nutzen Sie das Feedback der Mitarbeiter. Prüfen Sie, ob die Ergebnisse der Maßnahmen zu den Zielen, die im Schritt 2 analysiert wurden, passen. Führen Sie ggf. eine erneute Mitarbeiterbefragung durch. Überprüfen Sie die individuellen Kennziffern. Definieren Sie, an welchen Stellen nachgesteuert werden muss.

Sie wollen mehr zum Thema wissen, sich mit anderen Unternehmen austauschen oder Unterstützerinnen und Unterstützer finden, dann melden Sie sich an beim „Unternehmerforum betriebliche Gesundheit“ am 18. Mai 2022 im Ludwig-Bölkow-Haus!



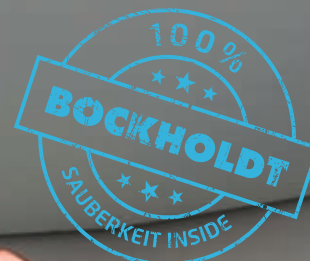
**IHK ZU SCHWERIN**

Kristin Just

☎ 0385 5103-206

✉ [just@schwerin.ihk.de](mailto:just@schwerin.ihk.de)





# Vielfalt des Co-Workings in MV

Das Coworking Festival Mecklenburg-Vorpommern will ab dem 28. März die Vielfalt von Co-Working im Bundesland vorstellen. In Westmecklenburg präsentieren sich die Spaces InnovationPort Wismar, das Kreativquartier Schwerin-Görries, das Co-Working Café tisch Schwerin, „Wir Bauen Zukunft Nieklitz“, „The Outpost“ Zahren sowie das Digitale Innovationszentrum Schwerin (DIZ) vor.

Co-Working hat in Mecklenburg-Vorpommern längst eine feste Community. Doch nicht jedem dürfte die Vielfalt bekannt sein. Zudem finden sich die Spaces nicht nur in den Städten, sondern auch in den ländlichen Regionen. Um diese Vielzahl an Co-Working Spaces und ihre lebendige Community bekannter zu machen, findet erstmalig das Coworking Festival MV statt. In der Woche vom 28. März präsentieren sich die Initiativen und Räume des Landes einem breiten Publikum.

Aus Westmecklenburg nehmen sechs Spaces teil. Sie stehen bereits am Montag im Fokus des Festivals. Die Besucher dürfen sich auf ein buntes und abwechslungsreiches Programm freuen.

So findet am 28. März ab 10 Uhr eine Auftaktveranstaltung im Digitalen Innovationszentrum Schwerin (DIZ) statt. Hier kommen erstmalig alle Co-Working Spaces aus der Region zusammen. Die Spaces vereint das Anliegen, die kreative und vielfältige Szene von Gründern aus Westmecklenburg und dem Bundesland zusammenzubringen und sichtbar zu machen.

## ▼UNTERNEHMER MIT SPANNENDEN STORIES

Während der Veranstaltung stellen sich unter anderem fika Kaffeespezialitäten aus Wismar sowie das Co-Working Café tisch, der Unverpackt Laden FKK aus Schwerin sowie Nööt Tied aus Raben Steinfeld vor.

Die Unternehmerinnen Victoria Lomatzsch (fika), Elisa Witt (tisch) und Genevieve Braune (FKK) sind Siegerinnen des IHK-Wettbewerbs Erfolgsraum Altstadt. Zum FKK-Team gehört ebenfalls die Unternehmerin Susanne Meletzki. Das Team von FKK sowie Robert von Leesen von Nööt Tied waren Teilnehmer des GRÜNDER STU-

DIOS des DIZ. Nööt Tied stellt zertifizierte Bio-Nussmüslis zusammen, vertreibt diese bereits in ganz Deutschland und hat in der Region um Köln bereits eine Fangemeinde. Warum das so ist und was die Unternehmer antreibt, berichten sie am 28. März.

## ▼WIRTSCHAFTSJUNIoren MISCHEN MIT

Die beiden Unternehmerinnen Victoria Lomatzsch und Elisa Witt sind zudem Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Schwerin. Der Verband beteiligt sich ebenfalls an dem Coworking Festival MV und richtet im tisch einen ganztägigen Jungunternehmer-Tag aus. Höhepunkt dieses Tages wird die 3. Schweriner FuckUp Night sein, bei der drei Speaker über ihr unternehmerisches Scheitern und was sie daraus gelernt haben, berichten.

## ▼IHK UNTERSTÜTZT

Die IHK zu Schwerin ist Kooperationspartner des InnovationPorts Wismar und des Digitalen Innovationszentrums Schwerin (DIZ). Ein besonderes Highlight ist der Flexdesk im InnovationPort Wismar. Dieser Co-Working-Space steht unseren Mitgliedsunternehmen, die näher am Gründungsgeschehen sein wollen, zur Verfügung und kann kostenlos gebucht werden.

Zudem unterstützt die IHK die Ausrichtung der 3. FuckUp Night Schwerin sowie die Projekte der Wirtschaftsjunioren.

Infos und kostenfreie Anmeldung zum 1. Co-Working Festival MV:

[www.coworking-festival-mv.de/](http://www.coworking-festival-mv.de/)

Infos und kostenfreie Anmeldung zur 3. FuckUp Night Schwerin:

[www.fuckupnightschwerin.de](http://www.fuckupnightschwerin.de)



## SAUBERKEIT IST UNSERE VERANTWORTUNG

Wir sind Ihr Hygiene-Partner im Norden:

- Kliniken und Pflegeeinrichtungen
- Reha- und Kureinrichtungen
- Hotels und Tourismusbetriebe
- Produktions- und Logistikbetriebe
- Verwaltungs- und Versorgungseinrichtungen
- Bildungseinrichtungen und Kindertagesstätten

## BOCKHOLDT

Sprechen Sie uns an!

T. 0451 6000 629

[anfrage@bockholdt.de](mailto:anfrage@bockholdt.de)



Informieren Sie sich jetzt über unsere Leistungen.

# Mikrokreditfonds Deutschland als Finanzierungsalternative

Mit dem Mikrokreditfonds Deutschland hat die Bundesregierung ein flächendeckendes System zu Vergabe von Mikrokrediten in Deutschland etabliert, um dem Finanzierungsbedarf von Kleinunternehmen zu begegnen, die sonst keinen Zugang zu Kreditfinanzierungen haben.

Das Förderangebot Mein Mikrokredit steht kleinen und mittleren Unternehmen aller Branchen offen. Es richtet sich insbesondere an wirtschaftlich tragfähige Unternehmen, die keinen Zugang zu Bankkrediten haben. Darunter fallen häufig Klein- und Kleinstunternehmen, junge Unternehmen, sowie von Frauen oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführte Unternehmen. Die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Bonität sind die zentralen Kriterien für die Entscheidung, ob ein Unternehmen durch einen Mikrokredit unterstützt wird.

## ▼ KONDITIONEN

Die maximale Kredithöhe beträgt 25.000 Euro. Es ist möglich, Mikrokredite schrittweise zu vergeben. Wird der jeweils zuvor vergebene Kredit störungsfrei sechs Monate getilgt, können weitere Mikrokredite beantragt werden, wobei die vergebenen Mikrokredite die Summe von 25.000 Euro nicht übersteigen dürfen. Die Mikrokredite werden mit 6,9 Prozent p.a. verzinst. Die maximale Kreditlaufzeit beträgt 48 Monate. Eine tilgungsfreie Anfangszeit von sechs Monaten ist auf Antrag möglich. Für die Kreditnehmenden fällt eine einmalige Abschlussgebühr in Höhe von 130 Euro an, wenn der Kreditantrag erfolgreich ist.



## IHK ZU SCHWERIN

Frank Witt

☎ 0385 5103-306

witt@schwerin.ihk.de

## ▼ ANTRAGSVERFAHREN ÜBER MIKROFINANZINSTITUTE

In einer ersten Prüfung bewertet ein Mikrofinanzinstitut, welches als Vertragspartner des Mikrokreditfonds Deutschland akkreditiert ist, das Vorhaben sowie die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens. Ist das Ergebnis der Prüfung positiv, kann das Mikrofinanzinstitut der kreditgebenden GRENKE BANK eine Empfehlung aussprechen. Diese trifft dann die Kreditentscheidung und übermittelt im positiven Fall den Kreditvertrag zur Unterschrift durch den Antragstellenden an das Mikrofinanzinstitut. Auch die Rückzahlung des Darlehens durch den Kreditnehmenden erfolgt direkt auf das Kreditkonto bei der kreditgebenden Bank. Weitere Details unter [www.mein-mikrokredit.de](http://www.mein-mikrokredit.de).

## ▼ WAS IST DER MIKROKREDITFONDS DEUTSCHLAND?

Der Mikrokreditfonds Deutschland ist ein Garantiefonds, den die Bundesregierung unter Federführung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales im Jahr 2010 geschaffen hat. Der Fonds sichert Mikrokredite mit einem Volumen von maximal 25.000 Euro an kleine und mittlere Unternehmen ab, die keinen Zugang zu Bankfinanzierungen haben.

## ▼ INTERVIEW

### Volker Weiß, Geschäftsführer des Mikrofinanzinstitutes Kreativ Mecklenburg Finanz GmbH, Sukow

1. Der Mikrokredit ist ein Garantiefonds, der durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2010 ins Leben gerufen wurde. Für wen ist der Kredit gedacht und geeignet?

Der Mikrokredit ist ein Kredit, der durch die GRENKE BANK herausgelegt wird, eine Laufzeit von ein, zwei, drei oder vier Jahren hat und zusätzlich max. 6 Monate zu Beginn tilgungsfrei gestellt werden kann. Er kann zwischen 1.000 und 25.000 EU Höhe betragen. Die Kreditmittel müssen zwingend für gewerbliche Vorhaben verwendet werden. Finanziert werden können Investitionen, Betriebsmittel, Werbung, Vorräte, Anlaufkosten oder Betriebsübernahmen. Der Kunde besichert den Kredit häufig nicht, manchmal werden kleine Bürgschaften verlangt. Gegenüber der GRENKE BANK haften der Mikrokreditfonds Deutschland und



▲ Volker Weiß, Geschäftsführer des Mikrofinanzinstitutes Kreativ Mecklenburg Finanz GmbH, Sukow

das jeweilige Mikrokreditinstitut. Der Kredit ist für alle Unternehmer/innen gedacht, die auf Grund der Größe des Unternehmens oder der geringen Kreditsumme oder fehlenden Sicherheiten keinen oder nur sehr schwer einen Kredit bei Ihrer Hausbank bekommen.

2. Verglichen mit anderen Förder- und Bankkrediten weist der Mikrokredit mit aktuell 6,9 Prozent einen relativ hohen Zinssatz aus. Was antworten Sie Interessenten, wenn diese meinen, dieser Zinssatz sei zu hoch?

Viele unserer Kunden haben überhaupt keinen Zugang zu banküblichen Krediten und häufig auch nicht zu KfW geförderten Krediten, weil dort meist auch die Hausbank haftet und deshalb wenig Interesse an den Förderkrediten besteht. Viele Miet-





kauf- und Leasingfinanzierungen sind teurer, wenn man mal genauer hinschaut. Des Weiteren kennt der Mikrokredit keine Vorfälligkeitsentschädigung und ist insofern sehr flexibel. Wer bei seiner Hausbank günstiger finanzieren kann, der sollte es dort auf jeden Fall tun. Häufig scheidet es aber an Sicherheiten.

### 3. Wie lange dauert es nach Ihrer Erfahrung durchschnittlich von der Kreditanfrage bis zu dessen Auszahlung?

Wenn alle Unterlagen vollständig sind, beträgt die Bearbeitung bei uns und der GRENKE BANK manchmal nur 1-2 Tage. Dann kann der Kreditvertrag erstellt werden und nach Postlaufzeit zahlt GRENKE meist nach weiteren 1-2 Tagen aus. Eine Woche von Antragstellung bis Auszahlung ist also durchaus möglich. Das Verfahren ist sehr schlank und deshalb die Bearbeitungszeit für gewerbliche Annuitätenkredite recht schnell.

### 4. Sie arbeiten ja nicht in einer Bank oder Förderinstitution. Wie und wo besprechen Sie mit den Kreditinteressenten deren Anfrage? In welcher Region sind Sie tätig?

Den Kredit gibt die GRENKE BANK, die ist börsenno-

tiert, und die Zentrale befindet sich in Baden Baden. GRENKE nimmt aber nur die Auszahlung und den Rateneinzug vor, wir übernehmen sämtliche Kundenbetreuung auch während der gesamten Laufzeit. Wir arbeiten ausschließlich vom Homeoffice aus und treffen uns mit den Kunden manchmal beim Kunden, manchmal bei uns oder in einer neutralen Umgebung z. B. im Café. Wir betreuen die Region Mecklenburg-Vorpommern, sowie die Landkreise Prignitz und Ostprignitz. Wir möchten im Gegensatz zu anderen Mikrofinanzinstituten, die bundesweit arbeiten, unsere Kunden kennenlernen und ihr Geschäft verstehen.

### 5. Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen erfüllen, um als akkreditiertes Mikrofinanzinstitut zu agieren?

Mikrofinanzinstitute müssen ein Akkreditierungsverfahren durchlaufen, um die Zulassung für die Empfehlung und Betreuung von Mikrokrediten im Rahmen des Mikrokreditfonds Deutschland zu erhalten. Die MFI müssen fachlich als Kreditvermittler qualifiziert sein (wir drei Betreuer haben jahrelange Erfahrung im Firmenkundengeschäft), das MFI muss Haftungskapital beim Fonds hinterlegen und es muss eine geeignete Hard und Software Ausstattung vorhanden sein.

## ▼ INTERVIEW

# Marko Jäger übernahm mit Hilfe eines Mikrokredits das Sonnenstudio Sunpower in Schwerin

### 1. Welche Aspekte waren ausschlaggebend für Ihre Entscheidung, ein etabliertes Sonnenstudio zu übernehmen?

Ich war seit 2014 im Sunpower Schwerin beschäftigt und kannte viele Stammkunden schon jahrelang. Es macht mir jede Tag Freude, sie wieder im Studio begrüßen zu dürfen.

### 2. Wohin führte ihr erster Weg, um einen Kredit zur Übernahme zu erhalten? Haben Sie mit mehreren Kreditinstituten verhandeln können oder kam es erst gar nicht zu intensiven Gesprächen?

Ich habe mit mehreren Kreditinstituten in Schwerin und Umgebung, d.h. sowohl mit Großbanken als auch mit regionalen Kreditinstituten Gespräche geführt, aber leider war es sehr schwierig meine Idee/Übernahme zu platzieren.

### 3. Auf welchem Weg erfuhren Sie vom Angebot des Mikrokredites?

Über einen Artikel im IHK-Wirtschaftskompass wurde ich über das Angebot des Mikrokredites aufmerksam.



▲ Marko Jäger, der auch mit Unterstützung eines Mikrokredites die Übernahme des Sonnenstudios Sunpower in Schwerin finanzierte.

### 4. Wie verlief die Antragstellung? Welche Unterlagen waren erforderlich und wann konnten Sie dann über das Geld verfügen?

Die Antragstellung ging sehr schnell, habe vorher Kontakt aufgenommen und meine Idee sprich Übernahme des Sonnenstudios erläutert und fand gleich positiven Zuspruch. Ich musste einen Businessplan vorlegen sowie einen Antrag. Der Plan wurde bei der Bank eingereicht und ich erhielt wenige Tage später meine Zusage.

### 5. Kurz nachdem Sie das Sonnenstudio übernommen und auch das Handelssortiment erweitert hatten, setzte die Corona-Pandemie ein. Wie konnten Sie die schwierige Zeit bis heute überwinden?

Ja, nach der Übernahme kam dann die Corona-Pandemie. Durch die Unterstützung von Bund und Land konnte ich die Soforthilfe und weitere Hilfen in Anspruch nehmen. Ich bin ein positiv denkender Mensch und hoffe auf baldige Entspannung, dass wir bald wieder alle Kunden in dem wunderschönen Studio mit Schlosblick begrüßen dürfen. Ich kann nur jedem Neugründer oder Selbständigen in Finanzierungsfragen auch den Weg zu Herrn Weiß vom Mikrofinanzinstitut Kreativ Finanz Mecklenburg empfehlen.

# Gut gerüstet fürs Auslandsgeschäft!

Der IHK-Fachbereich International hat in der täglichen Beratungspraxis mit Fragestellungen zur Abwicklung von Auslandsgeschäften zu tun. Und dies mit steigender Tendenz. Zum einen sind es Unternehmen, die den Schritt über die Grenze wagen wollen oder müssen, um sich breiter aufzustellen. Zum anderen müssen auch erfahrene Unternehmen auf die Veränderungen im Welthandel reagieren.

Wir möchten Ihnen einen Überblick zu Eckpunkten bei der Vorbereitung des Auslandsgeschäfts geben und stehen Ihnen auch gern jederzeit für Fragen zur Verfügung.

Nicht selten kommt ein Auslandsgeschäft „ungeplant“ zustande. Eine Anfrage aus dem Ausland trifft ein und schon ist man „im Geschäft“. Aber natürlich werden internationale Geschäftskontakte auch ganz gezielt geplant und angebahnt.

Welcher Weg auch immer gewählt wird, in jedem Fall ist es wichtig, das Geschäft auf ein standfestes Fundament zu stellen. Neben einem vertrauenswürdigen Geschäftspartner ist ein gut vorbereiteter Vertrag wesentlicher Bestandteil. Solange alles funktioniert und sich alle Vertragspartner einig sind, scheint ein Vertrag „Nebensache“ zu sein. Weit gefehlt! Gerade im Auslandsgeschäft entstehen durch sprachliche und kulturelle Unterschiede, aber auch durch unterschiedliche Handelsbräuche und rechtliche Grundlagen schnell Missverständnisse, die teuer werden können. Gute Vorbereitung und ein durchdachter Vertrag können dem entgegenwirken! Aber was muss eigentlich alles bedacht und geprüft werden, um für das bevorstehende Geschäft einen vertraglichen Rahmen vorzubereiten?

Fakt ist, lassen Sie sich nicht unter Zeitdruck setzen. Prüfen Sie lieber Vorfeld alles genau und kontaktieren Sie auch gern die IHK-Ansprechpartner im Bereich International.

## ▼ VOR DEM VERTRAG

### ▼ DARF ICH „EINFACH SO“ IM- UND EXPORTIEREN?

Grundsätzlich ja, aber jeder Im- bzw. Exporteur benötigt für den Warenverkehr mit nicht EU-Ländern immer eine sogenannte EORI-Nummer. Diese Nummer könnte man als „Kundennummer“ beim Zoll beschreiben. EORI steht für Economic Operator's Registration and Identification number. Die EORI-Nummer muss einmalig über das Bürger- und Geschäftskundenportals des Zolls beantragt werden.

*Gerade im Auslandsgeschäft entstehen durch sprachliche und kulturelle Unterschiede, aber auch durch unterschiedliche Handelsbräuche und rechtliche Grundlagen schnell Missverständnisse, die teuer werden können.*

### ▼ DARF ICH DIE WARE ODER DIENSTLEISTUNGEN ÜBERHAUPT IM- ODER EXPORTIEREN?

Zunächst einmal ist die wesentliche Frage zu klären, ob die Ware oder Dienstleistung überhaupt ex- oder importiert werden darf! Im Falle des Exports hängt die Beantwortung der Frage an drei Prüfschritten:

- ▶ Um was für eine Ware handelt es sich? (z. B. Stichwort Dual-Use)
- ▶ In welches Land soll exportiert werden? (z. B. Stichwort Sanktionen)
- ▶ Wofür wird die Ware/ Dienstleistung im Zielland verwendet?

Gegebenenfalls ist eine Aus- oder Einfuhrgenehmigung einzuholen. Zuständige Behörde ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, kurz BAFA.

### ▼ KENNE ICH MEINEN GESCHÄFTSPARTNER?

Das gilt vor allem für neue potenzielle Geschäftspartner. Natürlich ist hier die Recherche im Internet ein erster und unkomplizierter Schritt, um die Existenz und Seriosität des Geschäftspartners zu prüfen. Der Check eines jeden Geschäftspartners – egal ob national oder





international – über die Sanktionsliste ([www.finanz-sanktionsliste.de](http://www.finanz-sanktionsliste.de)) ist ebenfalls ein wichtiger Prüfschritt, der immer gemacht werden sollte. Bestehen Zweifel, so ist es darüber hinaus sinnvoll, die deutsche Botschaft im Land des Geschäftspartners oder die dortige deutsche Auslandshandelskammer (kurz AHK) zu kontaktieren. Diese Institutionen können Auskunft geben über die Existenz und mögliche Kenntnisse zum betreffenden Unternehmen. Auch die Anfrage einer Kreditauskunft bei einer entsprechenden Auskunftstelle kann einen Hinweis geben zur Bonität des jeweiligen Geschäftspartners. Das Ergebnis der Auskunft gibt darüber hinaus auch einen Hinweis zur Wahl möglicher Zahlungsbedingungen.

Tipp: Nutzen Sie unser Netzwerk. Eine Übersicht der AHKs weltweit finden Sie unter [www.ahk.de](http://www.ahk.de).

### ▼ EXPORT: WELCHE ANFORDERUNGEN AN MEINE WARE ODER DIENSTLEISTUNG HAT DAS ZIELLAND?

Bevor Sie sich vertraglich an ein Geschäft binden, ist es wichtig zu prüfen, ob Sie auch tatsächlich alle Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Geschäft erfüllen können oder wollen. Die Ausfuhr aus Deutschland bzw. der EU mag unkompliziert sein, aber gilt das auch für die Einfuhr ins Zielland? Gegebenenfalls sind Registrierungen in Meldesystemen notwendig, bestimmte Dokumente (z. B. Ursprungszeugnis, Erklärungen) müssen eventuell vorgelegt werden, Vorversandkontrollen oder Produktzertifizierungen können erforderlich sein! Diese und andere Bestimmungen sind gegebenenfalls je nach Zielland zu berücksichtigen und zu erfüllen, wenn ein Geschäft zustande kommen soll.

Zusätzliche Kosten können dafür anfallen und es ist zu klären ob Sie diese Bedingungen erfüllen können bzw. wollen.



▲ Annett Reimer; IHK Fachberaterin International

*Sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene gibt es Förderangebote. Auf Bundesebene sind diese auf den Internetseiten des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu finden. Auf Landesebene sind diese Informationen auf der Homepage des Landesförderinstituts (LFI) zu finden.*

Annett Reimer: „Immer mehr Länder schützen ihren Markt mit sogenannten nichttarifären Handelshemmnissen. Ein aktuelles Beispiel ist die Einführung eines Blockchainsystems in Ägypten (ACI-System) zur Vorabmeldung von ankommenden Schiffslieferungen aus dem Ausland. Dies ist seit letztem Jahr für Exporteure, die per Schiff liefern verpflichtend und mit gestiegenen Kosten und Zeitaufwand verbunden. Diese eventuellen Hürden müssen internationale Akteure vor Vertragsabschluss kennen, um den Exportpreis kostendeckend kalkulieren und die Lukrativität des Geschäfts einschätzen zu können.“

### ▼ WIRD MEIN AUSLANDSGESCHÄFT GEFÖRDERT?

Sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene gibt es Förderangebote. Auf Bundesebene sind diese auf den Internetseiten des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu finden. Auf Landesebene sind diese Informationen auf der Homepage des Landesförderinstituts (LFI) zu finden. Sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene werden Sachleistungen im Zusammenhang mit dem Auslandsgeschäft gefördert. So werden beispielsweise Messteilnahmen im Ausland gefördert. Auch das Angebot von organisierten Unternehmerreisen gehören in die Förderprogramme von Bund und Land.

### ▼ GESTALTUNG WESENTLICHER VERTRAGSPUNKTE

#### ▼ WAS MUSS MINDESTENS VERTRAGLICH VERHANDELT WERDEN?

Damit ein wirksamer Vertrag zustande kommt, muss dieser mindestens die Vereinbarung über die Vertragsparteien, den Liefergegenstand und den Preis enthalten. Da ein Auslandsgeschäft sehr komplex ist und zahlreiche Fallstricke beinhalten kann, ist es jedoch sehr empfehlenswert, weitere Punkte vertraglich zu vereinbaren.

#### ▼ WIE SOLL GELIEFERT WERDEN?

In Bezug auf eine Warenlieferung sind viele Fragen zu klären. Wo wird die Ware geladen, wohin soll sie geliefert werden? Wer organisiert und wer bezahlt den Transport? Wer ist für welche Strecke der Lieferung verantwortlich? Wer kümmert sich im Falle eines grenzüberschreitenden Transports um die Formalitäten der Zollabwicklung? Um all diese Fragen unkompliziert zu klären und zu vereinbaren, bedarf es nur drei Buchstaben. Haben Sie das schon mal gehört – EXW, FCA, CIP, DAP? Das sind nur vier von insgesamt 11 Klauseln der Incoterms. Jede Klausel klärt ganz konkret zahlreiche Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Transport der Ware. Da die Incoterms international anerkannt und akzeptiert sind, reicht es, im besten Fall z. B. DAP Paris zu vereinbaren, und für beide Vertragsparteien ist klar, wer welche Pflichten, Rechte und Kosten im Zusammenhang mit dem Warentransport hat.



**Tipp:** Die IHK zu Schwerin berät in Inhouse-Schulungen (digital oder vor Ort) zum Thema Incoterms umfassend. Bei Interesse wenden Sie sich direkt an die IHK.

Michael Neuwald, Lindal Dispenser GmbH: "Die Lieferklauseln "Incoterms" werden von der Lindal Dispenser GmbH seit Jahren angewendet. In Vertragsverhandlungen mit unseren Kunden weltweit sind sie wesentliche Grundlage und ermöglichen eine für beide Seiten klare Vereinbarung über die Lieferbedingungen. Wir haben uns auf bestimmte Incoterms fokussiert, die bei uns im Unternehmen vorrangig angeboten werden. Da sich Geschäftsabläufe entwickeln und sich Kundenwünsche ändern können ist es wichtig, regelmäßig zu überprüfen ob die altbewährten Incoterms noch passend sind oder sich gegebenenfalls andere Klauseln besser eignen. Durch die Schulung der IHK zu Schwerin in unserem Haus, die sowohl in Präsenz als auch Online möglich war, konnten die Kollegen verschiedenster Abteilungen ihr Wissen zum Thema auffrischen und ihre Fragestellungen diskutieren. Dieses Angebot der IHK war für uns sehr hilfreich."



▲ Michael Neuwald,  
Lindal Dispenser GmbH

### ▼ WIE SOLL DIE BEZAHLUNG UND ABSICHERUNG DES GESCHÄFTS GEREGELT WERDEN?

Je nach Bonität, Aussage der Kreditauskunft und nach Möglichkeit der Nutzung einer Kreditversicherung wird sich der Verkäufer für eine entsprechende Zahlungsbedingung entscheiden. Die sicherste Zahlungsbedingung für den Verkäufer stellt dabei die Vorauskasse dar. Hierbei erbringt der Käufer die Zahlung bereits vor Lieferung. Besteht bereits ein Vertrauensverhältnis zwischen den Vertragsparteien und/ oder werden offene Forderungen abgesichert, so könnten die Vertragsparteien eine Zahlung auf Ziel vereinbaren. Dabei kann der Rechnungsbetrag je nach Vereinbarung – beispielsweise 30, 60 oder 90 Tage nach Rechnungsdatum bezahlt werden (Lieferantenkredit).

Insbesondere im Auslandsgeschäft ist aber auch das sogenannte Dokumenten-Akkreditiv (Letter of Credit) eine gängige und häufig genutzte Zahlungsbedingung. Demnach verpflichtet sich die Bank des Importeurs, im Auftrag eines Kunden gegen Übergabe vereinbarter Dokumente und bei Erfüllung bestimmter Bedingungen die Zahlung vorzunehmen. Der Exporteur hat also den Vorteil, bereits nach Akkreditiveröffnung abgesichert zu sein und nach Einreichung der in dem Akkreditiv vereinbarten Dokumente den Betrag überwiesen zu bekommen. Der Importeur wiederum kann sichergehen, dass die Zahlung nur erfolgt, wenn der Exporteur vertragsgerecht liefert.

### ▼ WELCHE DOKUMENTE MÜSSEN ZUR VERFÜGUNG GESTELLT WERDEN?

Üblicherweise gehören zu einem Liefergeschäft natürlich eine Handelsrechnung und ein Liefer-

schein/ Packliste. Im Falle einer Lieferung ist die zur Verfügungsstellung des Transportdokuments Vertragsbestandteil.

Welche Dokumente darüber hinaus erforderlich sind hängt sehr stark vom Exportzielland ab. In zahlreichen Ländern werden bestimmte Anforderungen an den Inhalt und die Sprache der Handelsrechnung gestellt. Oftmals werden sogenannte Ursprungszeugnisse und teilweise andere Erklärungen oder Bescheinigungen gefordert. Liegen diese Dokumente dann nicht vor, kann das den Import der Ware verhindern. Im Falle eines Freihandelsabkommens wird der Kunde im Zielland voraussichtlich Präferenzdokumente erfragen, um die Waren zu günstigeren Zollsätzen importieren zu können. Eine sehr gute Übersicht bieten dabei die sogenannten Konsulats- und Mustervorschriften (kurz K und M), die für jedes Exportland weltweit einen Überblick über die notwendigen Dokumente geben. Eine Auflistung der Dokumentation im Zusammenhang mit dem Auslandsgeschäft sollte vertraglich festgehalten werden.

**Tipp:** Die IHK zu Schwerin bietet an, den jeweiligen länderbezogenen Auszug aus den K und M per Mail zu versenden. Melden Sie sich bei Bedarf.

### ▼ WAS SOLLTE SONST NOCH IM VERTRAG VEREINBART WERDEN?

Über die oben genannten Punkte hinaus ist es ratsam auch weitere Punkte vertraglich zu vereinbaren. Dazu gehören unter anderem die Fragestellungen zum Anwendbaren Recht, Lieferzeit, Haftungsbeschränkungen, Nichtverletzung geistigen Eigentums, Eigentumsvorbehalt, Streitbeilegung und Force Majeure. Je nach konkretem Geschäft können auch weitere Themen relevant sein.

**Tipp:** Seminare/ Webinare zu den oben genannten Themen werden regelmäßig von der IHK zu Schwerin angeboten oder bei Nachfrage organisiert. Schauen Sie in unsere Veranstaltungsdatenbank unter [www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de). Zudem finden Sie Informationen dazu online aufbereitet oder rufen Sie uns gern an!

### ▼ NUTZEN SIE AUCH UNSER EXPORT-MENTORING

Dieses IHK-Projekt, das gemeinsam mit dem IHK-Ausschuss Außenwirtschaft entwickelt wurde, bringt Unternehmer, die mit dem internationalen Geschäft starten wollen oder schon gestartet haben mit erfahrenen Exporteuren zusammen. Unternehmer, die das Auslandsgeschäft wie ihre Westentasche und vor allem auch mögliche Stolperfallen kennen begleiten und unterstützen Export-Neulinge. In persönlichen Gesprächen werden die spezifischen Frage- oder Problemstellungen zwischen Mentor und Mentee besprochen und bestenfalls gelöst.

Haben Sie Interesse an diesem Projekt, vielleicht auch als Mentor, kontaktieren Sie uns gerne.



**IHK ZU SCHWERIN**  
Annett Reimer  
☎ 0385 5103-213  
[reimer@schwerin.ihk.de](mailto:reimer@schwerin.ihk.de)



## ▼ EX- UND IMPORT

# Grenzüberschreitender gewerblicher Güterkraftverkehr

Zum 21. Mai 2022 treten Neuregelungen zu den Markt- und Berufszugangsverordnungen für Fahrzeuge über 2,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht im grenzüberschreitenden Güterkraftverkehr in Kraft. Demnach benötigen Unternehmen für den grenzüberschreitenden gewerblichen Güterkraftverkehr sowie für Kabotageverkehre mit Fahrzeugen bereits über 2,5 Tonnen und nicht erst wie bisher über 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht die sogenannte Gemeinschaftslizenz.

Sofern Unternehmen ausschließlich mit Fahrzeugen zwischen 2,5 und 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht grenzüberschreitenden gewerblichen Güterkraftverkehr erbringen, gelten die Regelungen ab 21. Mai 2022. Sofern auch Fahrzeuge über 3,5 t zulässiges Gesamtgewicht eingesetzt werden, gelten bestimmte geänderte Regelungen zu den Gemeinschaftslizenzen bereits seit dem 21. Februar 2022. (siehe Verordnung (EU) 2020/1055) Für inländische deutsche Verkehre von Unternehmen mit Niederlassung in Deutsch-

land verändern sich die Lizenz- oder auch andere Erlaubnispflichten durch diese Verordnung nicht.

Über die sogenannte Praktikerregelung kann der für die Lizenzerteilung notwendige Fachkundenachweis auch ohne Prüfung anerkannt werden.

Von Personen, die 10 Jahre ohne Unterbrechung vor dem 20. August 2020 ein Transportunternehmen mit Fahrzeugen deren zulässiges Gesamtgewicht zwischen 2,5 t und 3,5 t beträgt geleitet haben, wird im Rahmen des Antragsverfahrens der Nachweis von Fachkenntnissen nicht verlangt.



**IHK ZU SCHWERIN**

Hannes Schubert

☎ 0385 5103-209

schubert@schwerin.ihk.de

## WERBEN Sie im Wirtschaftskompass



**Schicken Sie uns ihre Anzeige an:**  
Marion Zeplin  
Tel.: (0385) 7 60 52-0  
Fax: (0385) 7 60 52-60  
Mobil: (0163) 366 99 66  
anzeigen@maxpress.de  
www.maxpress.de

**Druckauflage:**  
19.700 Exemplare

www.mv-effizient.de

ENERGIE: NUTZEN  
STATT VERSCHWENDEN



**Online-Stammtisch:**  
Sonne in der Nacht – Strom vom eigenen Dach speichern  
05.04.2022,  
17:00 – 18:30 Uhr  
Jetzt kostenfrei anmelden:  
www.mv-effizient.de

**Das geht! Und wir zeigen Ihnen wie. Kostenlos und neutral!**

Im Schnitt lassen sich in jedem Unternehmen 30 % der Kosten für Wärme, Kälte und Strom sparen. Um dieses Potenzial zu heben, informiert unser Ingenieur Arne Rakel Sie im Vor-Ort-Gespräch über mögliche Maßnahmen und Fördermöglichkeiten in Ihrem Betrieb – kostenlos und neutral.

**Vereinbaren Sie jetzt einen kostenfreien Termin unter: 0385 3031640 oder info@mv-effizient.de.**

Eine Kampagne der:  **LEKA MV**  
Landesenergie- und Klimaschutzagentur  
Mecklenburg-Vorpommern

Gefördert durch: 

Im Auftrag von:  **MV**  
Mecklenburg-Vorpommern  
Ministerium für Energie,  
Infrastruktur und Digitalisierung

# Zwischen Herausforderungen und Chancen

Die AHK Greater China ist Teil des weltweiten Netzwerkes der Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) und die Historie der Organisation reicht bis ins Jahr 1981 zurück. Mit fünf Hauptbüros und sieben weiteren Büros in Greater China und Deutschland konzentrieren sich mehr als 130 Experten auf den bilateralen Handel und Investitionen zwischen diesen beiden Regionen. Die AHK berät, betreut und vertritt die Interessen deutscher Unternehmen, die ihr Chinageschäft auf- oder ausbauen wollen.

Ein fester Termin für die deutsche Wirtschaft in China ist die Veröffentlichung der Ergebnisse der jährlichen Geschäftsklima-Umfrage der Deutschen Handelskammer in China (AHK). Die Studie fängt alljährlich die Stimmung der deutschen Wirtschaft in China ein und dient gleichzeitig als Kompass für die Interessenvertretung vor Ort und die Beratung deutscher Unternehmen mit dem Ziel, im chinesischen Markt aktiv zu werden. Welche Erkenntnisse können die Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern für 2022 nutzen und in welchen Bereichen lohnt sich das Chinageschäft besonders?

## ▼ GESCHÄFTSAUSSICHTEN POSITIV

Mitte Januar hat die Deutsche Handelskammer in China (AHK) in Kooperation mit der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Ergebnisse der jährlichen Geschäftsklima-Umfrage „Business Confidence Survey“ vorgestellt. Die Resultate zeigen: Das Vertrauen in den Wachstumsmarkt China besteht fort und die befragten Unternehmen bauen auf den Wachstumsmotor China. 2021 konnten fast 60 Prozent der Unternehmen in China bessere Geschäfte verzeichnen und für 2022 erwarten über die Hälfte der Unternehmen eine Verbesserung der Entwicklung in ihrer Industrie in China (Abbildung 1). Während sich die Umsätze robust entwickeln, drücken steigende Rohstoff- und Energiepreise auf die Ergebnissituation. Die Vorzugsbehandlung heimischer Wettbewerber vor dem Hintergrund einer politischen Fokussierung der chinesischen Wirt-

69 %

## DER DEUTSCHEN UNTERNEHMEN IN CHINA

bereiten sich laut AHK-Umfrage auf verschiedene Weise auf die Implementierung im Sinne der Kohlenstoffneutralität vor.

AHK GREATER CHINA  
[growth@china.ahk.de](mailto:growth@china.ahk.de)

schaft auf sich selbst, ist zur größten Herausforderung aufgestiegen. Ein Drittel (34 Prozent) der deutschen Unternehmen berichtet von nachteiliger Behandlung gegenüber ihren chinesischen Wettbewerbern. Des Weiteren gehören Reiserestriktionen zu den größten operativen Herausforderungen (42 Prozent) für deutsche Unternehmen in China. Die strengen Einreisebestimmungen stellen für deutsche Unternehmen eine kaum zumutbare Hürde im Geschäft mit China dar. Sie beeinträchtigen laut Umfrage das gegenseitige Verständnis (72 Prozent), verhindern ausländische Investitionen (56 Prozent) und letztendlich auch das Wachstum des Landes (45 Prozent). Als Reaktion auf die Anforderung des Marktes, zunehmende Entkopplungstendenzen sowie weiter anhaltende Reiserestriktionen lokalisieren deutsche Unternehmen zunehmend in China. Nichtsdestotrotz planen nahezu unverändert viele befragten Firmen wie im Vorjahr weitere Investitionen in China. Der Schwerpunkt liegt dabei auf neuen Produktionsanlagen (49 Prozent), dem Ausbau von Forschung und Entwicklung (47 Prozent) sowie die Automatisierung und Weiterentwicklung von Produktionsprozessen (37 Prozent).

## ▼ DEKARBONISIERUNGSTECHNOLOGIE IST GEFRAGT

Im September 2020 erklärte China auf der 75. Generalversammlung der Vereinten Nationen, dass es anstrebt, die Kohlendioxidemissionen ab 2030 zu senken und bis 2060 kohlenstoffneutral zu werden. Unternehmen, die mit Dekarbonisierungstechnologien, -produkten und -dienstleistungen im Markt aktiv sind, könnten daher besonders von Chinas ambitionierten Plänen profitieren: Rund die Hälfte (49 Prozent) der von der AHK Befragten betrachten Chinas Ziel, bis 2060 klimaneutral zu sein, als Geschäftsmöglichkeit. 69 Prozent der deutschen Unternehmen in China bereiten sich laut AHK-Umfrage auf verschiedene Weise auf die Implementierung im Sinne der Kohlenstoffneutralität vor, darunter zählen die Nutzung grüner Energiequellen (36 Prozent), Inve-



# Präsident informiert Unternehmen

Anfang März besuchte Dr. Markus C. Slevogt, Präsident der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer die IHK zu Schwerin. Unternehmen nutzten die Gelegenheit zum Austausch mit Dr. Slevogt, der seit über 20 Jahren unternehmerisch in der Türkei tätig ist. Die Unternehmer erhielten nicht nur Informationen zur allgemeinen Wirtschaftslage und -umfeld, sondern vor allem spannende Informationen „behind the scene“. Besonderen Fokus legte Dr. Slevogt in seiner Präsentation auf die innovativen Entwicklungen und technologischen Fortschritte, die oftmals in den Hintergrund rücken, aber große Potenziale für erfolgreiche Geschäfte bieten. In den Gesprächen während und nach der Veranstaltung konnte Dr. Slevogt gute Tipps zu den individuellen Fragestellungen der Unternehmen geben. Dabei wies er auch auf das gut aufgestellte Netzwerk der AHK Türkei hin, welche Unternehmen nutzen sollten. Die Türkei ist ein Land mit einer breit aufgestellten industriellen Basis, in dem die Wirtschaft zunehmend modernisiert wird. Die Europäische Union ist dabei der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt für türkische Exportgüter, bspw. Kfz-Teile, Metallwaren, elektrotechnische Erzeugnisse, Textil-erzeugnisse. Wiederum wird in der Türkei deutsche Technologie stark nachgefragt. Interessante Zuliefermöglichkeiten bestehen derzeit für Lösungen in den Bereichen der Erneuerbaren Energien sowie der Verkehrsinfrastruktur. Für deutsche Unternehmen wiederum ist das Land ein wichtiger Beschaffungsmarkt und Produktionsstandort. Profitieren kann die Türkei von Nearshoring-Bestrebungen europäischer Unternehmen, die damit Versorgungsengpässen und steigenden Frachtpreisen infolge der Coronapandemie entgegenwirken wollen. Dennoch erschweren insbesondere der volatile Wechselkurs, aber auch die bürokratischen und nichttarifären Importhindernisse häufig ein Engagement im Land. Sprechen Sie uns für weitere Informationen zum Markt gern an!



▲ Dr. Markus C. Slevogt, Präsident der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer



**IHK ZU SCHWERIN**  
Annett Reimer  
☎ 0385 5103-213  
reimer@schwerin.ihk.de



stitutionen in energiesparende Anlagen und Gebäude (34 Prozent) sowie das Angebot kohlenstoffreduzierter Produkte und Dienstleistungen (31 Prozent). Insbesondere die Automobil- und Chemieindustrie arbeiten aktiv mit Zulieferern und Energieversorgern an der Dekarbonisierung. Allerdings haben immer noch 31 Prozent aller befragten Unternehmen noch keine Vorbereitungen getroffen (Abbildung 2). Ein Drittel der deutschen Unternehmen investiert bis zu 5 Prozent ihres Umsatzes in die Klimaneutralität. Die derzeitige und potenzielle Rolle der deutschen Unternehmen beim Thema Dekarbonisierung in China wird die AHK China in einem Advocacy Paper der chinesischen Regierung nahebringen.

## ▼ NACHFRAGE NACH HOCHWERTIGEN LEBENSMITTELN STEIGT

Laut AHK-Umfrage bleibt der chinesische Markt für deutsche Unternehmen einer der wichtigsten globalen Märkte. Es zeichnet sich jedoch ein neuer Realismus hinsichtlich der Geschäftschancen in China ab. So sehen nur noch 51 Prozent der Unternehmen das Wachstum des Binnenkonsums als die größte Chance für ihr Geschäft in China. Im Vorjahr glaubten das noch 73 Prozent der Unternehmen. Trotz alledem birgt der chinesische Markt großes Potenzial für deutsche Unternehmen. In China hat sich eine wachsende Mittelschicht gebildet, die ein Bedürfnis nach sicheren, innovativen und traditionellen Lebensmitteln und Agrargütern der berühmten Marke „Made in Germany“ entwickelt hat. Der Anstieg der verfügbaren Einkommen in China resultiert auch in einer erhöhten Nachfrage nach hochwertigen und importierten Lebensmitteln, beispielsweise nach tierischen Erzeugnissen, Milcherzeugnissen, Obst und Gemüse. Auch vegetarische Mahlzeiten werden in China immer beliebter. Chinesische Kunden prüfen Produktzusammensetzungen bewusst: Qualitätsmerkmale wie „ohne Zusatzstoffe“ und „Bio“ sind besonders angesehen. Auch der grenzüberschreitende E-Commerce nimmt weiter an Fahrt auf. Seit September 2021 betreibt die AHK Greater China daher die Kompetenzstelle für die Ernährungs- und Agrarwirtschaft, die vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) unterstützt wird. Diese ist ein Projekt zur Förderung des Exports von deutschen Lebensmitteln und Agrargütern und bietet Dienstleistungen für deutsche Unternehmen an, die ihre Produkte nach China exportieren wollen. Die Kompetenzstelle China stellt für deutsche Unternehmen beispielsweise relevante Informationen über neue Richtlinien, Änderungen und Perspektiven des chinesischen Marktes, Einführungsbestimmungen und Neuigkeiten der Zollbehörde zur Verfügung. Zudem profitieren Unternehmen vom umfassenden Serviceangebot beim Markteintritt in China von Dienstleistungen zur Unterstützung des Exportgeschäfts von Lebensmitteln und Agrargütern, zum Beispiel bei Erstberatungsgesprächen, einer Geschäftspartnersuche und der Erstellung individueller Marktstudien.

# IHK-Veranstaltungen

Diese Termine sind nur eine kleine Auswahl des umfangreichen Angebotes der IHK-Veranstaltungen. Unter [www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de), Dok.-Nr. 1567, ist die Veranstaltungsdatenbank mit detaillierten Hinweisen online abrufbar. Eine direkte Onlineanmeldung ist möglich.

## ▼ FREITAG 01.04.

### Beratungssprechtag Digitalisierung im Unternehmen

09:00 - 14:00 Uhr

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Florian Becker, ☎ 0385 5103-307  
[becker@schwerin.ihk.de](mailto:becker@schwerin.ihk.de)

## ▼ MONTAG 04.04.

### Beratungssprechtag Steuern

ab 10:00 Uhr, IHK zu Schwerin,  
Ludwig-Bölkow-Haus, Graf-Schack-Allee 12,  
19053 Schwerin

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Felix Kletzin, ☎ 0385 5103-313  
[kletzin@schwerin.ihk.de](mailto:kletzin@schwerin.ihk.de)

### Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer

09:00 - 17:00 Uhr  
Referent: Stefan Schuchardt, Contradius  
Kosten: 200,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Clarissa Roth, ☎ Tel.: 0385 5103-214  
[roth@schwerin.ihk.de](mailto:roth@schwerin.ihk.de)

## ▼ DIENSTAG 05.04.

### Online-Beratungssprechtag Unternehmensfinanzierung

09:00 Uhr

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Frank Witt, ☎ 0385 5103-306  
[va-unternehmensfoerderung@schwerin.ihk.de](mailto:va-unternehmensfoerderung@schwerin.ihk.de)

## ▼ MITTWOCH 06.04.

### Lieferantenerklärung 2022 – verstehen, ausstellen, anwenden

09:00 - 12:30 Uhr  
Referent/in: Stefan Schuchardt, Contradius  
Kosten: 160,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Clarissa Roth, ☎ Tel.: 0385 5103-214  
[roth@schwerin.ihk.de](mailto:roth@schwerin.ihk.de)

## ▼ DONNERSTAG 07.04.

### Zolltechnische Abwicklung von Importgeschäften Zolltechnische Abwicklung von Importgeschäften

09:00 - 12:30 Uhr  
Referent: Stefan Schuchardt, Contradius  
Kosten: 160,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Henrike Güdokeit, ☎ 0385 5103-215  
[guedokeit@schwerin.ihk.de](mailto:guedokeit@schwerin.ihk.de)

### IHK-Beratungssprechtag Social Media

09:00, 10:00, 11:00 Uhr, IHK zu Schwerin,  
Ludwig-Bölkow-Haus, Graf-Schack-Allee 12,  
19053 Schwerin

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Henner Willnow, ☎ 0385 5103312  
[willnow@schwerin.ihk.de](mailto:willnow@schwerin.ihk.de)

## ▼ MONTAG 11.04.

### Online-Seminar: Warenursprung und Präferenzen/Lieferantenerklärungen 2022

09:00 - 17:00 Uhr  
Referent: Stefan Schuchardt, Contradius  
Kosten: 200,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Clarissa Roth, ☎ Tel.: 0385 5103-214  
[roth@schwerin.ihk.de](mailto:roth@schwerin.ihk.de)

## ▼ DIENSTAG 12.04.

### Beratungssprechtag Versicherungen

09:00 Uhr, Industrie- und Handelskammer zu Schwerin, Ludwig-Bölkow-Haus, Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Felix Kletzin, ☎ 0385 5103-313  
[kletzin@schwerin.ihk.de](mailto:kletzin@schwerin.ihk.de)

## ▼ DIENSTAG 19.04.

### Beratungssprechtag zur Unternehmensnachfolge

09.00 Uhr, IHK zu Schwerin, Ludwig-Bölkow-Haus, Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Frank Witt, ☎ 0385 5103-306  
[va-unternehmensfoerderung@schwerin.ihk.de](mailto:va-unternehmensfoerderung@schwerin.ihk.de)

## ▼ DONNERSTAG 21.04.

### Gaststättenunterrichtung nach § 4 Abs. 1 Nr. 4 des Gaststättengesetzes

10:00 Uhr, IHK zu Schwerin, Raum Mecklenburg, Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin  
Referent: Dipl.-Ing. Ronald Paulowitz  
Kosten: 65,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Henner Willnow, ☎ 0385 5103312  
[willnow@schwerin.ihk.de](mailto:willnow@schwerin.ihk.de)

## ▼ DONNERSTAG 28.04.

### Dual-Use-Prüfungen und Genehmigungscodierungen Y901 & Co.

09:00 - 12:30 Uhr  
Referent Stefan Schuchardt, Contradius  
Kosten: 160,00 EUR

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Henrike Güdokeit, ☎ 0385 5103-215  
[guedokeit@schwerin.ihk.de](mailto:guedokeit@schwerin.ihk.de)

## ▼ MONTAG 02.05.

### Beratungssprechtag Steuern

ab 10:00 Uhr, IHK zu Schwerin, Ludwig-Bölkow-Haus, Graf-Schack-Allee 12, 19053 Schwerin

Anmeldung: IHK zu Schwerin  
Felix Kletzin  
☎ 0385 5103-313  
[kletzin@schwerin.ihk.de](mailto:kletzin@schwerin.ihk.de)



## ▼ AUFHEBUNGSVERTRAG

# Gebot des fairen Verhandeln

Das BAG hat mit Urteil vom 24.02.2022 (Az. 6 AZR 333/21) entschieden, dass ein Arbeitgeber einen arbeitsrechtlichen Aufhebungsvertrag unter die Bedingung der sofortigen Annahme stellen darf – sogar unter Androhung einer ansonsten erfolgenden außerordentlichen Kündigung und Strafanzeige. Dies verstöße nicht zwangsläufig gegen das Gebot des fairen Verhandeln.

## ▼ SACHVERHALT

Der Klägerin, die im Verkauf im Bereich Haustechnik bei der Beklagten beschäftigt war, wurde vorgeworfen, sie habe unberechtigt Einkaufspreise in der EDV abgeändert, um so einen höheren Verkaufspreis vorzuspiegeln. Am 22.11.2019 konfrontierte der Geschäftsführer der Beklagten die Klägerin mit den Vorwürfen. Hierzu bat er die Klägerin im Beisein eines Rechtsanwaltes in sein Büro und legte der Klägerin einen bereits vorbereiteten Aufhebungsvertrag vor. Nach den Schilderungen der Klägerin vor Gericht, sollte sie den Vertrag sofort unterschreiben, ansonsten kündige man ihr fristlos und erstatte Strafanzeige. Ihrer Bitte, eine längere Bedenkzeit zu erhalten und Rechtsrat einholen zu können, sei nicht entsprochen worden.

Nach einer etwa zehnminütigen Pause, in der die drei anwesenden Personen schweigend am Tisch saßen, unterschrieb die Klägerin den Aufhebungsvertrag.

## ▼ ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

Das BAG hat der Klägerin den geschilderten Gesprächsverlauf bzgl. der Drohung mit der Strafanzeige und der außerordentlichen Kündigung zugestanden, aber nicht für entscheidungserheblich gehalten. Es fehle an der Widerrechtlichkeit der Drohung, ein verständiger Arbeitgeber durfte im vorliegenden Fall sowohl die Erklärung einer außerordentlichen Kündigung als auch die Erstattung einer Strafanzeige ernsthaft in Erwägung ziehen. Des Weiteren sei die Entscheidungsfreiheit der Klägerin auch nicht dadurch verletzt worden, dass die Beklagte den Aufhebungsvertrag nur zur sofortigen Annahme unterbreitete und die Klägerin hierüber sofort entscheiden musste. Dies stelle keinen Verstoß gegen das Gebot des fairen Verhandeln dar, da schon die Androhung einer außerordentlichen Kündigung und Strafanzeige nicht widerrechtlich war.

## ▼ FAZIT

Aufhebungsverträge können in der vorliegenden Konstellation ein probates Mittel sein, das Arbeitsverhältnis unkompliziert gesichtswahrend für beide Seiten zu beenden. Voraussetzung für die Wirksamkeit eines arbeitsrechtlichen Aufhebungsvertrages ist es aber, nicht gegen das Gebot des fairen Verhandeln zu verstoßen. Eine unfaire Verhandlungssituation hat das BAG in einem Urteil vom 07.02.20219 (Az. 7 AZR 75/18) wie folgt beschrieben:

„Eine Verhandlungssituation ist [...] als unfair zu bewerten, wenn eine psychische Drucksituation geschaffen oder ausgenutzt wird, die eine freie und überlegte Entscheidung des Vertragspartners erheblich erschwert oder sogar unmöglich macht [...]. Die Nutzung eines Überraschungsmoments kann ebenfalls die Entscheidungsfreiheit des Vertragspartners beeinträchtigen (Überrumpelung). Letztlich ist die konkrete Situation im jeweiligen Einzelfall am Maßstab des § 241 Abs. 2 BGB zu bewerten [...]“

Zwar ist vorliegend eine Überrumpelung der Klägerin nicht fernliegend, allerdings begründete der Sachverhalt wohl auch zur außerordentlichen Kündigung und der Erstattung einer Strafanzeige. Es überzeugt, nicht von einer unfairen Verhandlungssituation auszugehen, wenn die Klägerin durch das Angebot eines Aufhebungsvertrages sogar mehr Handlungsoptionen erhält und eine Strafverfolgung ausbleibt. Hieran ändert auch die Kurzfristigkeit des Angebotes nichts.

Anders wäre dies zu beurteilen, wenn es zur außerordentlichen Kündigung und der Androhung einer Strafanzeige keine stichhaltigen Gründe gegeben hätte. Nutzt der Arbeitgeber diese Drohkulisse lediglich als Vorwand, um einen unliebsamen Mitarbeiter los zu werden, wird von einem unfairen Verhandeln auszugehen sein. In diesem Fall wäre der Aufhebungsvertrag unwirksam, das Arbeitsverhältnis würde fortbestehen und der Arbeitnehmer kann Schadensersatzansprüche geltend machen.



**IHK ZU SCHWERIN**

Tilo Krüger

☎ 0385 5103 514

krueger@schwerin.ihk.de



## ▼ IN KURZFORM

# Aktuelle Rechtsprechung

### ▼ KEINE SCHADENERSATZPFLICHT BEI UNZUFRIEDENHEIT EINES TATTOO-KUNDEN

Der Tätowierer, der ordnungsgemäß gearbeitet hat, ist seinem Kunden, dem das gestochene Tattoo nicht gefällt, nicht zu Schadensersatz verpflichtet.

Ein Kläger war mit der Arbeit des beklagten Tätowierers an einem sogenannten Cover-Up nicht zufrieden und beehrte von diesem Schadensersatz, Rückzahlung eines Vorschusses sowie Schmerzensgeld in Höhe von 1.750 Euro. Er hatte die Behandlung nach mehreren Sitzungen abgebrochen und bei einem anderen Tätowierer fortgesetzt. Für die vom neuen Tätowierer neu angesetzte Behandlung verlangte der Kläger Schadensersatz und darüber hinaus die Rückzahlung des Vorschusses sowie Schmerzensgeld wegen erlittener psychischer Probleme

Das angerufene Landgericht Köln gelangte jedoch zu der Überzeugung, dass der Beklagte Tätowierer die Vorlage, die ihm der klagende Kunde vorgelegt hatte, nicht originalgetreu übernehmen sollte. Der Beklagte hatte im Vorfeld darauf hingewiesen, dass sich die Vorlage nicht genau auf die Bedürfnisse des Cover-Ups übertragen lasse und die neue Tätowierung nicht eins zu eins

genauso aussehen werde wie die Vorlage. Eine mangelhafte Arbeit konnte das entscheidende Gericht verbunden mit dem Hinweis des Beklagten nicht feststellen. Ein vom Gericht hinzugezogener Sachverständiger konnte wegen der mangelhaften Qualität der vom klagenden Kunden dem Gericht vorgelegten Fotos auch nicht erkennen, ob die Arbeit

des Beklagten misslungen gewesen sei. Zudem entsprachen die verwendeten Farben dem EU-Standard, sodass keinerlei Anspruch gegen den Beklagten gegeben sei.

*Landgericht Köln, Urteil vom 01.02.2022, Az. 4 O 94/19*

### ▼ BRILLEN UND HÖRGERÄTE SIND KEINE ARBEITSMITTEL

Eine Klägerin beehrte den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung, nachdem sie vor dem Geschäft eines Hörgeräteakustikers stürzte und sich den Kopf des Oberarmknochens brach. Das Landessozialgericht (LSG) Berlin-Brandenburg entschied jedoch, dass es sich dabei nicht um einen Arbeitsunfall handelte.

Die Klägerin, die als Fahrdienstleiterin bei der Deutschen Bahn tätig ist, hatte mit ihrer Arbeitgeberin schriftlich vereinbart, bei ihrer Arbeit ein Hörgerät tragen zu müssen. Hierzu benötigt sie vorsorglich immer auch einen Satz Ersatzbatterien, auf den sie dann im Jahr 2019 tatsächlich einmal angewiesen war. Bei der Besorgung neuer Ersatzbatterien am Folgetag kam es zu dem beschriebenen Sturz.

Nachdem das Sozialgericht Potsdam in erster Instanz noch den gesetzlichen Unfallversicherungsschutz bejaht hatte, entschied nun das LSG in der Berufung, dass persönliche Gegenstände wie Hörgeräte oder Brillen in der Regel keine Arbeitsgeräte sind, deren Beschaffung und damit auch Ersatzbeschaffung versichert ist. Dies gelte zumindest dann, wenn die entsprechenden Gegenstände nicht nahezu ausschließlich beruflich genutzt. Hieran habe auch die Nebenabrede zwischen der Klägerin und ihrer Arbeitgeberin nichts geändert. Eine Ausweitung des Schutzes der gesetzlichen Unfallversicherung sei nur bei einem besonders engen Zusammenhang mit der Arbeitstätigkeit möglich, der hier nach Überzeugung des LSG nicht bestehe. Da die Sache grundsätzliche Bedeutung hat, wurde jedoch die Revision zum Bundessozialgericht zugelassen, sodass hier möglicherweise das letzte Wort noch nicht gesprochen.

*Landessozialgericht (LSG) Berlin-Brandenburg, Urt. v. 10.02.2022, Az. L 3 U 148/20*

### ▼ KEIN AUSKUNFTSANSPRUCH FÜR ARBEITNEHMER BEI ZU UNBESTIMMTEN BEGEHREN

Mit einer weiteren Entscheidung hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) deutlich gemacht, dass Auskunftsansprüche von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern nur dann zulässig sind, wenn sie konkret bezeichnet



IHK ZU SCHWERIN

Lukas Fenski

☎ 0385 5103-512

fenski@schwerin.ihk.de





wurden. Anderenfalls seien entsprechende Klageanträge nicht vollstreckbar. Damit erteilte das BAG einer zweckwidrigen Geltendmachung des Auskunftsanspruchs nach § 15 DSGVO eine weitere Absage.

Der Kläger begehrte u.a. Auskunft über seine bzw. eine Kopie seiner „personenbezogenen Leistungs- und Verhaltensdaten“ im E-Mail-Verkehr zwischen einem Mitarbeiter der beklagten Arbeitgeberin und ihm und für etwaige Performance-Bewertungen der Beklagten betreffend seiner Person.

Das BAG argumentierte in seiner Urteilsbegründung, dass bereits der Klageantrag zu unbestimmt sei. Die „Leistungs- und Verhaltensdaten“ seien auslegungsbedürftige Begriffe, über deren Inhalt bei den Parteien Zweifel bestünden.

Dazu führte das Gericht im Einzelnen aus: „Die Verwendung auslegungsbedürftiger Begriffe kommt nur

in Betracht, wenn einerseits für den Kläger eine weitere Konkretisierung nicht möglich oder zumutbar ist, andererseits für die Parteien kein Zweifel an ihrem Inhalt besteht, so dass die Reichweite von Antrag und Urteil feststeht“

Ein solches allgemeines Abstellen auf Leistungs- und Verhaltensdaten wäre nur möglich, wenn dem Kläger keine weitere Konkretisierung möglich ist. Hier sei es dem Kläger, gerade nachdem er bereits von der Beklagten eine Auskunft erhalten hatte, zumutbar gewesen, seinen Anspruch weiter zu konkretisieren. Bereits im April 2021 hatte das BAG die Klage eines Arbeitnehmers gegen seinen ehemaligen Arbeitgeber auf die Überlassung von Kopien seiner im Arbeitsverhältnis versandten E-Mails abgelehnt. Auch hier war der Klageantrag zu unbestimmt.

*Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 16.12.2021, Az.: 2 AZR 235/21*

## ▼ CORONA-RECHTSPRECHUNG

# Betriebsschließungsversicherung

Der BGH hat mit Urteil vom 26.01.2022 (Az. IV ZR 144/21) entschieden, dass ein Anspruch aus einer Betriebsschließungsversicherung nicht greift, wenn diese eine Betriebsschließung nur aufgrund der im Vertrag aufgelisteten meldepflichtigen Krankheiten umfasse und sich COVID-19 nicht auf dieser Liste befinde.

Der Kläger, ein schleswig-holsteinischer Gastronom, musste seinen Betrieb infolge staatlicher Schließungsanordnung auf Grundlage des Infektionsschutzgesetzes schließen. Daraufhin nahm er die Beklagte Versicherung in Anspruch, bei der er eine Betriebsschließungsversicherung abgeschlossen hatte. Der Versicherungsvertrag sah unter § 2 des Versicherungsvertrages folgende Regelung vor:

„Der Versicherer leistet Entschädigung, wenn die zuständige Behörde aufgrund des Gesetzes zur Verhütung und Bekämpfung von Infektionskrankheiten beim Menschen (Infektionsschutzgesetz - IfSG) beim Auftreten meldepflichtiger Krankheiten oder Krankheitserreger (siehe Nr. 2) den versicherten Betrieb oder eine versicherte Betriebsstätte zur Verhinderung der Verbreitung von meldepflichtigen Krankheiten oder Krankheitserregern beim Menschen schließt“

Unter Nr. 2 des Vertrages wurden die vom Versicherungsschutz umfassten Krankheiten und Krankheitserreger aufgelistet. COVID-19 befand sich nicht hierunter.

Der Kläger war der Ansicht, dass ihm aus der Versicherung dennoch ein Anspruch auf Ersatz seines Ertragsausfallschadens zustünde. Zum Zeitpunkt des

Vertragsschlusses sei COVID-19 noch nicht bekannt gewesen und die Liste im Versicherungsvertrag sei als nicht abschließend zu verstehen, sondern müsse sich vom Sinn und Zweck des Vertrages auch auf COVID-19 beziehen.

## ▼ ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

Der BGH hat dem Klagebegehren eine Absage erteilt. Der durchschnittliche Versicherungsnehmer würde sich am Wortlaut orientieren und bei der Bezugnahme auf „(siehe Nr. 2)“ entnehmen, dass die vom Versicherungsschutz umfassten meldepflichtigen Krankheiten und Krankheitserreger näher bestimmt werden. Sodann würde er diese Liste der Krankheiten in den Blick nehmen und erkennen, dass es sich um eine abschließende Aufzählung handelt. Hierfür spreche auch der Sinnzusammenhang der Klausel. Der durchschnittliche Versicherungsnehmer würde zwar einerseits ein Interesse an einem möglichst umfassenden Versicherungsschutz haben, andererseits aber nicht davon ausgehen können, dass der Versicherer auch für nicht im Katalog aufgeführte Krankheiten und Krankheitserreger die Deckung übernehmen will. Gerade COVID-19/SARS-CoV-2 – die u.U. erst Jahre nach Vertragsschluss auftreten – zeige, dass dies ein unkalkulierbares Risiko des Versicherers darstellen würde, da keine sachgerechte Prämienkalkulation möglich sei.

Die Entscheidung des BGH vermag zu überzeugen, da für Versicherer ansonsten eine unüberschaubare Haftungsausufahrung drohte. Unternehmern mit Betriebsschließungsversicherung ist zu raten, die Versicherungsbedingungen zu überprüfen und ggf. auf COVID-19 zu erweitern.



**IHK ZU SCHWERIN**

Tilo Krüger

☎ 0385 5103 514

krueger@schwerin.ihk.de



▲ Dr. agr. Wiebke Petersen

## ▼ SACHVERSTÄNDIGE ÖFFENTLICH BESTELLT

# Amtliche Bekanntmachungen

Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin gibt hiermit bekannt, dass nachstehende Sachverständige am 28. Februar 2022 für die Dauer von fünf Jahren erneut öffentlich bestellt wurde:

Dr. agr.  
Wiebke Petersen

Sachgebiet: „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken - Landwirtschaft“

Schwerin, der 28.02.2022

gez. Matthias Belke  
Präsident

gez. Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer

Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin gibt hiermit bekannt, dass nachstehende Sachverständige am 28. Februar 2022 für die Dauer von fünf Jahren erneut öffentlich bestellt wurde:

Dr. agr.  
Wiebke Petersen

Sachgebiet: „Bewertung von lebendem und totem Inventar“

Schwerin, der 28.02.2022

gez. Matthias Belke  
Präsident

gez. Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer

Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin gibt hiermit bekannt, dass nachstehende Sachverständige am 28. Februar 2022 für die Dauer von fünf Jahren erneut öffentlich bestellt wurde:

Dr. agr.  
Wiebke Petersen

Sachgebiet: „Bewertung von Aufwuchs und Aufwuchsschäden“

Schwerin, der 28.02.2022

gez. Matthias Belke  
Präsident

gez. Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer

Die Industrie- und Handelskammer zu Schwerin gibt hiermit bekannt, dass nachstehende Sachverständige am 28. Februar 2022 für die Dauer von fünf Jahren erneut öffentlich bestellt wurde:

Dr. agr.  
Wiebke Petersen

Sachgebiet: „Bewertung von Entschädigungsfragen in ökologisch wirtschaftenden landwirtschaftlichen Betrieben“

Schwerin, der 28.02.2022

gez. Matthias Belke  
Präsident

gez. Siegbert Eisenach  
Hauptgeschäftsführer

## Impressum

Wirtschaftsmagazin der Industrie- und Handelskammer zu Schwerin

### Eigentümer und Verlag:

Industrie- und Handelskammer zu Schwerin  
Postfach 1110 41, 19010 Schwerin  
Ludwig-Bölkow-Haus  
Graf-Schack-Allee 12,  
19053 Schwerin  
☎ 0385 5103-0  
Fax (0385) 5103-999  
info@schwerin.ihk.de  
www.ihkzuschwerin.de

Verantwortlich: Siegbert Eisenach

Redaktion: Andreas Kraus

Titelfoto: Prof. Dr.-Ing. Matthias WiBotzki

IHK/info@paperheroes.de

Erscheinungstag: 1. April 2022

Verlag: maxpress agentur für kommunikation  
GmbH & Co. KG  
Stadionstr. 1, 19061 Schwerin  
☎ 0385 760520  
anzeigen@maxpress.de

Druck: MOD Offsetdruck GmbH  
Gewerbestr. 3, 23942 Dassow

Druckauflage: 19.700 Exemplare (I/2022)  
Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier.

Mitglieder der IHK zu Schwerin erhalten das Objekt im Rahmen ihrer Mitgliedschaft kostenfrei.

Die Zeitschrift ist das offizielle Organ der IHK zu Schwerin. Im freien Verkauf beträgt der Bezugspreis pro Heft 1,50 Euro.

Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind und als solche kenntlich gemachte Zitate, geben nicht unbedingt die Meinung der Industrie- und Handelskammer zu Schwerin wieder.

Die Redaktion behält sich das Recht zur Kürzung und Änderung aller Beiträge vor. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe (Belegexemplar erbeten).



Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e. V. (IVW)

Dieser Ausgabe liegt eine Vollbeilage der Wortmann AG bei.



# WEITBLICK – der Podcast.

Für alle, die mehr über die IHK wissen wollen!

Jetzt überall wo es Podcasts gibt!



**IHK** Schwerin

[www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de)

[f](#) [@](#) [v](#) IHKzuSchwerin

[✉](mailto:ihkzuschwerin.de/newsletter) [ihkzuschwerin.de/newsletter](mailto:ihkzuschwerin.de/newsletter)



# WIR HABEN WAS ZU BIETEN

145 25.000  
BERUFE UNTERNEHMEN

WIR BEGLEITEN DICH  
WÄHREND DEINER AUSBILDUNG.

[www.ihkzuschwerin.de](http://www.ihkzuschwerin.de)

[www.ihk-lehrstellenboerse.de](http://www.ihk-lehrstellenboerse.de)