

Mitteldeutsche Wirtschaft

Das Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau 04/2024



Schwerpunkt:

Für mehr Nachfolgen

Gemeinsam
Brücken
bauen (S. 10)

Für eine starke Wirtschaft

IHK-Vollversammlung
wählt neuen
Präsidenten (S. 22)

Für räumliche Entwicklung

Landesentwicklungsplan
wird neu
aufgestellt (S. 31)

Schlüsselübergabe für das höchste Ehrenamt in der IHK Halle-Dessau:
Prof. Dr. Steffen Keitel (l.) übergibt an den neuen Präsidenten Sascha GläBer.

www.ihk.de/halle



„Mein Traum:
eine Riesenshow
abziehen.“

Ihren Bürokratismus schultert sie mit links.

Um Hallen mit Wrestling-Fans zu füllen, muss Jazzy Gabert oft ganz schön wirbeln. Auch als Promoterin lässt es die 10fache Weltmeisterin krachen. Nur von der Steuer lässt sie sich nicht aufs Kreuz legen – das läuft alles automatisch digital. Für große Träume braucht es jemanden, der dir den Rücken freihält. www.lexware.de

LexWARE

Einfach machen

Innovation aus Tradition

Jede Generation steht vor ihren eigenen Herausforderungen – das gilt selbstverständlich auch für Unternehmergenerationen. In Gesellschaft wie Wirtschaft herrscht ständiger Wandel, immer neue Veränderungen in der politischen, wirtschaftlichen und technologischen Entwicklung müssen gemeistert werden. Das Motto: hin zu neuen Ideen und Lösungen, zu besseren Produkten und Dienstleistungen sowie zur bestmöglichen Nutzung der knappen Ressourcen!

Damit dieser Wandel gelingen, das heißt erfolgreich gestaltet bzw. zumindest bewältigt werden kann, ist die Bereitschaft zur Erneuerung ebenso notwendig wie Prinzipientreue und Entscheidungsfreude. Dies gilt selbstredend nicht nur für die Unternehmerschaft selbst, sondern auch für die Institutionen, die deren Interessenvertretung prägen.

Stimme der regionalen Wirtschaft

Diese Erneuerung hat sich nun auch turnusgemäß in unserer IHK vollzogen mit einer neu gewählten Vollversammlung und einem neu gewählten Präsidenten aus ihren Reihen. Der Präsident ist fest entschlossen, für die anstehenden Aufgaben seine ganze Kraft einzusetzen und diese mit großem Respekt und Optimismus anzugehen, natürlich tatkräftig unterstützt durch ein ebenso engagiertes Präsidium, das ebenfalls aus den Rängen der Vollversammlung gewählt und besetzt wurde. Die IHK Halle-Dessau steht seit jeher für eine starke und wahrnehmbare Stimme der Wirtschaft der Region. Präsident und Hauptgeschäftsführer vertreten die IHK nach außen und verleihen der starken Stimme ein Gesicht.

Aber wie erwähnt muss auch in der Erneuerung auf bewährte Prinzipien Verlass sein, damit die Institution IHK weiterhin ihrer Rolle als starke Interessenvertretung der Wirtschaft der Region gerecht werden kann. Diese Prinzipien sind vor allem die kritisch-konstruktive Befassung mit der Sache und die Beteiligung am offenen Diskurs im Ringen um die besten wirtschaftspolitischen Lösungen. Und vor allem steht die IHK weiterhin für die Stärkung der Eigeninitiative – nicht nur in der ehrenamtlichen Selbsthilfe und Selbstverwaltung, sondern auch bei der Vermittlung von Unternehmertugenden und Leistungsbereitschaft in unserer Gesellschaft.

Agenda für die nächsten Jahre

Damit sind das Wie und das Wofür der Interessenvertretung der IHK beschrieben. Bleibt noch die Frage, womit sich diese noch junge Vollversammlung in den nächsten fünf Jahren befassen will. An Herausforderungen mangelt es in diesen Zeiten nicht, vordringlich erscheinen uns:

- Die Ursachen der schwindenden Wettbewerbsfähigkeit zu benennen und Reformvorschläge zu deren Verbesserung in die öffentliche Debatte einzubringen.
- Den sich zuspitzenden Fachkräftemangel zu verlangsamen, um den Unternehmen auch Zeit und Möglichkeiten zu geben, sich an diesen anzupassen.
- Die Chancen der Digitalisierung nicht nur für unsere Unternehmen, sondern auch in der Verwaltung nutzbar zu machen – verbunden mit einem konsequenten Bürokratieabbau.

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten bleibt das Engagement der IHK also wichtiger denn je. Statt an den Herausforderungen zu verzagen, wird sich auch diese Unternehmergeneration weiterhin mit Lösungsvorschlägen in die Debatten einbringen, gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und somit nicht zuletzt die gute Tradition der IHK-Interessenvertretung wahren.



Sascha Gläber
Präsident



Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer



Sascha Gläber
Präsident der Industrie- und
Handelskammer Halle-Dessau



Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Hauptgeschäftsführer der
Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau



Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ ist das Magazin der IHK Halle-Dessau. Wir informieren hier über Themen, die aus Sicht der IHK für die Wirtschaft unserer Region relevant oder für Sie als Unternehmerin und Unternehmer nützlich sein könnten. Als IHK-Mitglied erhalten Sie das Heft regelmäßig.

Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

Auf Ihre Rückmeldung unter miwi@halle.ihk.de sind wir gespannt.

Dort können Sie uns übrigens auch mitteilen, wenn Sie das Magazin zukünftig nicht in der gedruckten Version, sondern nur online unter www.mitteldeutsche-wirtschaft.de lesen möchten.

7

Frauen vernetzt zum Erfolg

Safe-the-date: REGIA 2024



8

Auf Krabbenbeine gestellt

Mit Nischenprodukt zum Weltmarktführer

INHALT APRIL 2024

- 1 EDITORIAL
- 4 BLICK INS LAND
- 44 VERANSTALTUNGEN
- 45 BÖRSEN
- 47 BESCHLÜSSE
- 48 IMPRESSUM

IHK-Service schnell gefunden:



IHK-Kontakt



IHK-Download



Mehr Infos online



Querverweis im Inhalt

WIRTSCHAFT & REGION

6 Was – Wann – Wo

Zum Vormerken: die REGIA Unternehmerinnenkonferenz 2024 – und weitere Nachrichten aus der Region

8 Auf Krabbenbeine gestellt

Innovative Idee bringt Unternehmen an Weltspitze

SCHWERPUNKT: GEMEINSAM BRÜCKEN BAUEN

10

Wirtschaftsförderung im besten Sinne – Partner tun sich zusammen

Mentalität verändern – es braucht mehr Gründungsaktivität

Der Nachfolgefahrplan – ein Überblick für Unternehmer

Hoch hinaus mit Plan – wie eine Übernahme gelingen kann

Erfolgsfaktor: Loslassen können – was eine Übergabe erfolgreich macht



10

**Gemeinsam Brücken bauen!
Für mehr Nachfolger im Land**



28

Kümmern heißt nach vorn schauen
Alexander Scheunpflug engagiert sich ehrenamtlich



22

Weichen gestellt

IHK-Vollversammlung wählt neuen Präsidenten und beschließt Positionspapier



31

**Räumliche Entwicklung
voranbringen**
der neue Landesentwicklungsplan

WIRTSCHAFT & ENGAGEMENT

22 Vollversammlung

Wichtige Weichen für Wahlperiode gestellt: IHK-Vollversammlung wählt neuen Präsidenten und beschließt Positionspapier

Stark machen für den Standort: das Positionspapier im Detail

26 Ausschüsse und Arbeitskreise

Die neu besetzten Gremien der IHK im Überblick

28 Kümmern heißt nach vorn schauen

Alexander Scheunpflug setzt auf soziale Beziehungen – auch im Ehrenamt

WIRTSCHAFT & PRAXISWISSEN

31 Recht

Neuer Landesentwicklungsplan soll Sachsen-Anhalt stärken

Gewerbesteuerbescheid bald digital

Keine Entschädigung bei AGG-Hopping als „Geschäftsmodell“

35 Finanzierung und Förderung

Energie- und ressourceneffizient wirtschaften

36 International

Großbritannien bietet Geschäftschancen

38 Innovation

E-Antriebe: Region wettbewerbsfähig machen

40 Unternehmensführung

Die mentale Leistungsfähigkeit stärken



42 Für Sie da

Das Zauberwort heißt Wissen – Susann Ehrenberg, Sachbearbeiterin im Bereich Starthilfe und Unternehmensförderung



Die Mitteldeutsche Wirtschaft im Web:
www.ihk.de/halle

„Power“-Tauchsieder:

Unter glänzendem Metall steckt eine innovative Technologie für grüne Wärme. In Halle (Saale) ging Ende März Sachsen-Anhalts erste Power-to-Heat-Anlage bei der EVH GmbH in Betrieb. Statt wie bisher Windräder oder Solaranlagen abzuschalten, wenn sie mehr Strom erzeugen, als im Netz gerade gebraucht wird, wandelt Power-to-Heat diesen Überschussstrom in Wärme um. Die Anlage funktioniert wie ein großer Tauchsieder, der mit dem regenerativen Strom Wasser erhitzt. Das wiederum kann im angeschlossenen Energie- und Zukunftsspeicher gespeichert und bei Bedarf als Fernwärme abgegeben werden. Die Anlage ist für bis zu 45 Megawatt Leistung ausgelegt und spart jährlich rund 6.808 Tonnen CO₂ ein. Eine Stunde Power-to-Heat-Vollbetrieb entspricht rein rechnerisch der Wärmemenge für etwa 5.600 gefüllte Badewannen.



WAS – WANN – WO

„Schachmatt dem Mittelmaß – Einfach effizient führen“

Kluge Ideen und engagiertes Handeln: Viele Unternehmer treiben das Rad der lokalen Wirtschaft permanent an und übernehmen damit auch Verantwortung für die Gesellschaft. Der Unternehmergeist muss sich jedoch täglich der Tatsache stellen, dass alle

Aufgaben und Erwartungen auf ein begrenztes Zeitkontingent treffen – dieser Herausforderung souverän zu begegnen und dem

Als Unternehmer dem übervollen Berufsalltag der modernen Welt die Stirn bieten: eine IHK-Veranstaltung zeigt, wie es geht.

Entfaltungspotenzial möglichst viel Raum zu geben, ist das Thema der IHK-Veranstaltung „Schachmatt dem Mittelmaß – Einfach effizient führen“ am **14. Mai 2024** von 10.00 bis 12.00 Uhr in der IHK-Geschäftsstelle Sangerhausen.

Referentin und Unternehmercoach Mandy Henze von Business-Coaching | -Consulting | -Mentoring aus Elsteraue zeigt praxisnah, wie Unternehmer in der modernen Welt durch klare Unternehmensstrukturen mit effizienten Prozessen sowie durch neue Sichtweisen und Methoden bestehen und dabei zugleich dysfunktionale Verhaltensmuster ablegen können.



Kostenfreie Anmeldung unter www.ihk.de/halle/veranstaltungen



Weitere Veranstaltungshinweise der IHK in diesem Heft auf Seite 44

Marketing und Social Media

Zeitmanagement/Selbstmanagement

Versicherungsschutz für Existenzgründer

Steuer- und Buchhaltungsthemen für Existenzgründer

Mittelstandsförderung und Weiterbildung

Erfolgsgeschichten von erfahrenen Gründern

SAVE THE DATE

Regionale Gründertheke 2024

Dessau-Roßlau
5. Juni 2024
 10:30-13:30 Uhr
 IHK Geschäftsstelle Dessau

Zörbig
12. Juni 2024
 10:30-13:30 Uhr
 Gut Mößlitz

Lutherstadt Wittenberg
20. Juni 2024
 17:00-20:00 Uhr
 Piesteritzer Hof

Eine Initiative der IHK-Geschäftsstelle Dessau, HWK Halle und den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Städte und Landkreise im Bezirk der Geschäftsstellen.

Neuer Leiter des Geschäftsfeldes Innovation und Umwelt

Infrastruktur, Digitalisierung, Energiepolitik, Raumordnung, Umweltpolitik – bei all jenen Themen vertritt die IHK tagtäglich die Interessen ihrer Mitgliedsunternehmen und gibt kompetent Rat. Dafür verantwortlich sind die Experten im Geschäftsfeld „Innovation und Umwelt“ in der Hauptgeschäftsstelle der IHK Halle-Dessau. Geleitet wird dieses Ressort seit April 2024 von Hendrik Senkbeil, der auf Herrn Reinhard Schröter folgt. Schröter verabschiedete sich Ende März nach 30 Jahren prägender Arbeit für die IHK Halle-Dessau in den wohlverdienten Ruhestand.



Hendrik Senkbeil leitete bisher bereits das IHK-Geschäftsfeld Standortpolitik und führt beide Geschäftsfelder nun zusammen. „Die neue Aufgabe ist eine große Herausforderung und gleichzeitig Freude für mich, denn ich sehe in beiden Bereichen zahlreiche thematische Verbindungen. So können wir in Zukunft noch schlagkräftiger die Interessen unserer Mitgliedsunternehmen gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit vertreten.“



IHK Halle-Dessau
Standortpolitik
Hendrik Senkbeil
Tel. 0345 2126-255
hsenkbeil@halle.ihk.de



**Safe the date:
Frauen vernetzt
zum Erfolg!**

REGIA // 24
Unternehmerinnenkonferenz in Anhalt

Am 18. und 19. Oktober 2024 sind Unternehmerinnen sowie Frauen in Führungspositionen aus ganz **Sachsen-Anhalt** zur 10. „REGIA“ ins Best Western Parkhotel Brehna-Halle eingeladen. Im Mittelpunkt der Unternehmerinnenkonferenz stehen auch in diesem Jahr wieder interessante Fachvorträge (etwa zum Thema „Charisma ist weiblich-der unfaire Vorteil für Unternehmerinnen“), der Austausch untereinander sowie der Besuch der Unternehmerinnen-Begleitmesse. Anmeldeschluss ist am 10. August 2024.



Weitere Informationen und Anmeldung unter
www.regia-unternehmerinnenkonferenz.de



Anzeige

DRUCKHAUS SCHÜTZE GMBH



Fiete-Schulze-Straße 13a · 06116 Halle (Saale) · Tel.: 0345 566660
E-Mail: info@dhs-halle.de · www.dhs-halle.de

Beilagenhinweis

Einem Teil dieser Ausgabe liegt eine Messeeinladung der MEORGA GmbH für Halle (Saale) bei.

Wir bitten unsere Leser um Beachtung!



Maksym Tkalych, Mitarbeiter der Heppe Medical Chitosan GmbH, prüft in Gegenwart seiner Chefin Katja Richter mit einem Infrarot-Spektrometer ein Chitosan-Derivat auf seine Identität. Mit seinem hohen Qualitätsanspruch hat sich das Unternehmen in der Chitosan-Produktion den Platz als Weltmarktführer gesichert.

Auf Krabbenbeine gestellt

Lange hat Katja Richter mit ihrem Team getüftelt, Krisen durchgestanden und für ihr Unternehmen schließlich einen Platz unter den **Weltmarktführern** errungen – mit einer innovativen Produktidee und viel Unternehmergeist.

Im Leben von Katja Richter ist seit mehr als 20 Jahren fast alles mit Chitosan verbunden. Chitosan, hergestellt aus Chitin, dem zweithäufigsten nachwachsenden Rohstoff nach der Zellulose, ist vielen noch unbekannt und wird doch inzwischen in fast allen Industriebereichen eingesetzt. Richter greift bei den Rohstoffen auf Abfälle aus der Nahrungsmittelindustrie zurück, etwa Krabbenchalen, die rund 20 bis 30 Prozent Chitin enthalten. Mit ihrem Unternehmen Heppe Medical Chi-

tosan GmbH (HMC), bewusst in einer Nische gegründet, stellt sie Chitosane und Chitosan-Derivate in hochreiner Qualität für die Medizintechnik und Pharmaindustrie her. „Weltmarktführer sind wir mit unseren Produkten, weil wir es geschafft haben, aus unterschiedlichsten Ausgangslagen des Rohmaterials eine identische Qualität unserer jeweiligen Produkte abzusichern. Das ist für einen gesetzlich stark regulierten Markt wie den medizinischen enorm wichtig“, erklärt

die Unternehmerin. Im Jahr 2005 gründete sie aus einer Phase der beruflichen Neuorientierung heraus. Doch wie kam es zu der Idee, ausgerechnet aus Krabbenchalen so viel Potenzial für die Medizin zu gewinnen?

Wurzeln reichen weit zurück

An ihre ersten Erfahrungen mit Chitosan erinnert sich Katja Richter auch wegen des Geruches noch sehr deutlich: Im jungen Alter von 14 Jahren unterstützt sie ihre Eltern in

deren Familienbetrieb rund um die biotechnologische Klärung von Abwässern und kam das erste Mal in Kontakt mit Chitosan als Flockungsmittel. Gegen Ende ihres Studiums in Braunschweig begegnet der angehenden Diplombiotechnologin dieser Naturstoff schließlich erneut, als sie sich in einer Forschungsarbeit am Paul-Flechsig-Institut, dem Zentrum für Neuropathologie und Hirnforschung in Leipzig, mit dem Transport von Wirkstoffen über die Blut-Hirn-Schranke auseinandersetzt. Durch Chitosan können einfacher und in geringeren Dosierungen Medikamente gezielt an einen Wirkungsort transportiert werden. Ihre Faszination, das Material zu erforschen, ermöglicht ihr die Anmeldung eines Patents, das schließlich auch zur Basis für die Gründung ihres Unternehmens Hepe Medical Chitosan GmbH (HMC) wird.

Wegbereiter erkennt Potenzial

Dann vergehen jedoch erst einmal drei nervenaufreibende Jahre ohne Kapital, bis sie in letzter Minute die erforderliche Finanzierungsrunde schließen kann, um sich den Traum von einer GMP Produktion von Chitosan zu erfüllen, Grundlage für pharmazeutisch nutzbare Produkte. In diesen drei Jahren spürt sie als weibliche Einzelunternehmerin zwischen überwiegend männlichen Kollegen deutlichen Gegenwind, der Erfolg wird ihr nicht zugetraut. Doch ein Investor erkennt in ihr schließlich die Unternehmerpersönlichkeit mit den Qualitäten, die es auf lange Sicht braucht. Ihre Hartnäckigkeit und das überragende Herzblut, mit dem sie für ihre Idee kämpft, überzeugen ihn. Gemeinsam werben sie die nötige sechsstellige Summe beim High Tech Gründerfonds für den Aufbau ihres Unternehmens ein. Er wird Gesellschafter bei HMC und ist es bis heute. „Ohne ihn als Wegbereiter gäbe es Hepe Medical Chitosan heute nicht“, blickt Richter dankbar zurück.

Mittendrin nochmal auf Anfang

Hochmotiviert macht sie sich an die Arbeit und entwickelt Chitosan-Produkte in bis dato unbekannter Qualität und Vielfalt. Mehr als

400 Kunden aus über 40 Ländern bestellen heute in ihrem Onlineshop. Aber im Jahr 2011 wartet zunächst noch eine dramatische Konstellation aus vielen ungünstigen Umständen auf Katja Richter, die sie beinahe „zurück auf Los“ katapultiert. Plötzlich steht sie nur noch mit einem Viertel ihres Teams da – und einem großen Wasserschaden in der Reinraumproduktion. Dass sie im Hintergrund bis zur Erschöpfung nach neuen Wegen und Lösungen für die schwierige Lage sucht, sogar kurz vor dem Aufgeben steht, bekommt jedoch keiner ihrer Kunden zu spüren.

Was getan werden muss, muss getan werden!

Sie lässt sich von externen Beratern unterstützen. Die gemeinsam gefundene Lösungsstrategie geht auf. Der kleine Neuanfang kommt sprichwörtlich in trockene Tücher, als sie sich selbst inmitten der Krise wieder einfangen kann und das Ruder mutig herumreißt. Für die inzwischen junge Mutter steht es nie zur Debatte, Krisen mithilfe finanzieller familiärer Unterstützung zu überwinden: „Ich bin mit dem festen Vorsatz gestartet, dass die Verantwortung nur auf meinen zwei Schultern liegt und so handhabe ich das bis heute. Manchmal habe ich dadurch aber auch Schwierigkeiten, Aufgaben abzugeben“, sagt sie lachend. In ihrer Familie war Arbeit schon immer positiv besetzt, erzählt sie fast beiläufig, ein „Zuviel“ hätte es nie gegeben. Was getan werden musste, wurde getan und alle halfen mit. Das lebe sie heute auch ihren Kindern vor. Durch die Unterstützung ihres Mannes, ihrer Mutter und die täglich eingeplante gemeinsam gestaltete Qualitätszeit würde es ihnen an nichts fehlen – auch wenn ihre Woche oft 60 Arbeitsstunden hätte.

Neue Heilungsmöglichkeiten durch Chitosan

Katja Richter freut sich auf die nächste Zeit, die ihrem Unternehmen nun bevorsteht – denn durch die langen Entwicklungslaufzeiten von 10 bis 20 Jahren aufseiten ihrer Auftraggeber deuteten sich nun endlich be-

deutsame Ergebnisse aus ihren langen Bemühungen an. Und die hätten es in sich, sagt sie und schmunzelt. Der Stolz steht ihr ins Gesicht geschrieben.

Auf die Frage, was ihre liebste Chitosan-Anwendung sei, antwortet sie sofort: „Stärkste Blutungen können mit Chitosan innerhalb weniger Sekunden gestoppt werden!“ Und die coolste? „Das ist einfach, denn ich hätte mir nicht zu glauben gewagt, dass Chitosan-Derivate tatsächlich erfolgreich Krebszellen bekämpfen können.“ Weitere neue Anwendungsfelder ihrer Chitosane eröffneten sich dadurch, dass Chitosane als so genanntes Adjuvant Immunreaktionen von Impfstoffen verstärken können. Diese immer neuen Hoffnungen in medizinischen Anwendungsfeldern sind es, die die erfolgreiche Geschäftsführerin antreiben und jeden Tag neu motivieren, ihr Bestes zu geben, immer wieder dazulernen und ihre Produkte sowie ihr Unternehmen stetig weiterzuentwickeln.

„*Dass der natürliche Stoff Chitosan und seine Derivate immer wieder die Hoffnung auf neue medizinische Behandlungsmöglichkeiten erfüllen, motiviert mich enorm, jeden Tag als Unternehmerin mein Bestes zu geben.*“

Katja Richter

Geschäftsführerin der Hepe Medical Chitosan GmbH

Hepe Medical Chitosan GmbH
Heinrich-Damerow-Straße 1
06120 Halle (Saale)
Tel. 0345 27996300
www.gmp-chitosan.com



Gemeinsam Brücken bauen
für mehr Nachfolger im Land

Wirtschaftsförderung im besten Sinne

Mehr **Unternehmensübergaben** erfolgreich zu begleiten, ist das gemeinsame Ziel wichtiger gesellschaftlicher Partner in Sachsen-Anhalt. Bausteine sollen besser verzahnt werden und in vernetzte Lösungen münden. Die IHK Halle-Dessau sieht sich dabei als aktiver Interessenvertreter der Unternehmen und baut Brücken.

Ganz in diesem Sinne setzte die diesjährige Nachfolgewoche in Sachsen-Anhalt auf einen verstärkten Dialog mit Hausbanken: Wie werden aus guten Übernahmeideen erfolgreich finanzierte Übernahmen? Was sind wichtige Bausteine, um Finanzierungen von Übernahmen aussichtsreich zu gestalten? Und wie lassen sich in diesem Prozess Angebote öffentlicher Institutionen wie Bürgerschaften und Begleitangebote einbinden? Resonanz und Intensität des von den Industrie- und Handelskammern Magdeburg und Halle-Dessau und der Bürgerschaftsbank (BB) sowie Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalts (MBG) initiierten Austausches zeigen: Wer in Sachsen-Anhalt einen Betrieb an die nächste Unternehmergeneration weitergeben will,

kann auf ein enges Netzwerk von Unterstützern zurückgreifen. Dass das auch auf wachsendes Interesse stößt, zeigt der Teilnahmerecord an der diesjährigen Woche. (siehe auch Infokasten Seite 20)

Übergeben oder schließen?

„In den vergangenen Jahren ist es uns gelungen, den Anteil der Nachfolgegründungen im Gründungsgeschehen Sachsen-Anhalts kontinuierlich zu steigern. Diese positive Entwicklung ist jedoch bei weitem nicht ausreichend, um den wachsenden Bedarf an Unternehmensnachfolgen bis zum Ende des Jahrzehnts zu decken“, schätzt Antje Bauer ein, Sprecherin des Netzwerks Unternehmensnachfolge im Land und Geschäftsführerin

„Starthilfe und Unternehmensförderung“ bei der IHK Halle-Dessau. Hinzu kämen Liquiditätsprobleme, ein verändertes Kundenverhalten, Inflation, der Mangel an Arbeitskräften in Verbindung mit steigenden Personalkosten sowie hohe Energiekosten. Das veranlasse immer mehr Inhaber vor allem kleinerer Betriebe, eher über eine Schließung als über eine Nachfolge nachzudenken. Im Handwerk sieht es ähnlich aus, schätzt Dorit Zieler ein, Abteilungsleiterin Betriebsberatung der Handwerkskammer Magdeburg: „61 Prozent der Inhaber sind älter als 50 Jahre. Deren Geschäft müsste in den nächsten 15 Jahren an die Nachfolgeneration übergeben werden. Angesichts fehlenden Nachwuchses wird das von Jahr zu Jahr schwieriger werden.“

Mit vereinten Kräften gegen das Schrumpfen

Demografisch ist zumindest kurzfristig nicht mit Besse- rung zu rechnen. Das Statistische Landesamt Sachsen- Anhalt prognostizierte schon 2021 einen Rückgang der Bevölkerung des Landes auf unter zwei Millionen Ein- wohner bis 2030. Dies entspricht einem Verlust von 7,8 Prozent gegenüber dem Prognosejahr. Dem im Herbst letzten Jahres vorgestellten ersten Nachfolgereport des Netzwerks Unternehmensnachfolge (N:UN) wird die Zahl der Unternehmensinhaber in Sachsen-Anhalt im selben Zeitraum jedoch viel stärker, nämlich um 20 Prozent, schrumpfen. Damit würden insgesamt 17.000 Unterneh- men weniger als heute existieren.

Um dem etwas entgegen zu setzen, haben die gewerbli- chen Kammern in Sachsen-Anhalt den obigen Verbund gebildet und arbeiten eng mit der Beratervereinigung für Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e.V. (BUSÄ), der BB und MBG sowie der Investitionsbank Sachsen- Anhalt (IB) zusammen. Hier wird jeder, der es will, an die

Finanzielle Unterstützung: Das IB-Nachfolgedarlehen

Sachsen-Anhalt unterstützt Unternehmensübernahmen mit einem Darlehen zur Finanzierung von Nachfolgelösungen. Das „IB-Nachfolgedarlehen“ soll so das nahtlose Weiterführen erfolgreicher Unternehmen erleichtern. Unterstützt werden der Erwerb einer tätigen Beteiligung, Investitionen in Anlage- und/oder Umlaufvermögen sowie der Erwerb immaterieller Gegenstände. Es deckt den Finanzierungsbedarf bis zur vollen Höhe ab, jedoch maximal drei Millionen Euro. Der Mindestbetrag liegt bei 25.000 Euro. Die Laufzeit erstreckt sich auf bis zu 20 Jahre und kann optional bis zu zwei Jahre tilgungsfrei gestaltet werden. Der Firmensitz des zu übernehmenden Un- ternehmens muss sich in Sachsen-Anhalt befinden. Bestehende Verbindlichkeiten mit diesem Darlehen abzulösen ist nicht gestattet.



Mehr Informationen: www.ib-sachsen-anhalt.de



Hand genommen und werden Fragen zu geeigneten Nachfolgern ebenso beantwortet, wie bei der Unterneh- menswertbestimmung oder geeigneten Finanzierungsmöglichkeiten geholfen. Auch beim Nutzen der nex- t-Change Unternehmensbörse gibt es Unterstützung. Auf der kostenfreien Internetplattform für Nachfolger und Übergeber können Inserate mit Nachfolgebezug veröf- fentlicht werden. Sie bietet zudem auch Zugang zu Pla- nungshilfen und informiert über aktuelle Finanzierungs- und Förderoptionen.

Mehr als ein Dach über dem Kopf

Wie auch kleine Unternehmen bei Übergaben von den gu- ten Netzwerkstrukturen in Sachsen-Anhalt profitieren, zeigt das Beispiel des Kinderhauses Vitzenburg im Un- struttal. Die kleine private Kinder- und Jugendhilfeein- richtung betreut Kinder zwischen 3 und 18 Jahren, oft



”

Es ist uns gelungen, den Anteil an Nachfolgegründungen in Sachsen-Anhalt kontinuierlich zu steigern.“

Antje Bauer,
IHK-Geschäftsführerin
Starthilfe und
Unternehmensförderung,
Sprecherin des Netzwerks
Unternehmensnachfolge
Sachsen-Anhalt (N:UN)

Mit dem „BB Express Nachfolge“ erfolgreich

Mit der Ausfallbürgschaft „BB Express Nachfolge“ der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt werden Existenzgründer, bestehende kleine/mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler mit Investitionsort in Sachsen-Anhalt angesprochen. Gefördert werden Nachfolgeregelungen (Asset/Share Deals) oder Anteilerwerbe (MBO, MBI). Der Verbürgungsgrad beträgt maximal 60 Prozent, die zu verbürgende Kredithöhe maximal 450.000 Euro. Das entspricht einer maximalen Bürgschaftshöhe von 270.000 Euro (mit klar definierten Ent- scheidungskriterien). Die Laufzeit der Ausfallbürgschaft darf 15 Jahre nicht überschreiten. Bei zu verbürgen- den Programmkrediten der öffentlichen Hand mit längerer Laufzeit kann davon abgewichen werden. Der Vor- teil des Angebots liegt unter anderem in einer effizienten und schnellen Bearbeitung, die eine Entscheidung innerhalb von in der Regel fünf Bankarbeitstagen beinhaltet.



Mehr Informationen: <https://st.ermoeglicher.de/ueber-uns/service-downloads/buergschaftsprogramme/bb-express-nachfolge/>





”

Wichtig ist, frühzeitig anzufangen.“

Nils Sandvoß,
Leiter der Förderberatung
Unternehmenskunden
bei der Investitionsbank
Sachsen-Anhalt (IB)

Geschwister. Wer mit der neuen Inhaberin Laura Kallmeier spricht, spürt, wie sie für diese Aufgabe brennt. Dabei hatte die Erziehungswissenschaftlerin ihre Zukunft hier ursprünglich gar nicht gesehen. Denn, als sie vor etwa fünf Jahren in einem Personalgespräch von den früheren Inhabern danach gefragt wurde, vermutete sie eher, dass „es irgendwann mal vorbei sein werde.“ Worauf sie gefragt wurde, ob sie das Haus nicht perspektivisch übernehmen wolle. Die heute 30-Jährige wollte.

Vier Jahre habe es insgesamt gebraucht. „Anfangs lief vieles im Hintergrund. Ich habe mehr Verantwortung übertragen bekommen, mich weitergebildet, wurde in Verwaltung und formale Fragen Schritt für Schritt eingeführt.“ Im Frühjahr 2022 fanden dann erste Gespräch mit der Hausbank statt. Außerdem begann die Arbeit am eigenen Businessplan und die ursprüngliche „Idee“ nahm Form an. „Dabei ist das Merseburger Innovations- und Technologiezentrum (MITZ) zu einem wichtigen Ansprech- und Austauschpartner geworden – auch heute noch“, erinnert sich Laura Kallmeier. „Ich bin dort nicht nur gut beraten worden, sondern konnte auch Workshops wahrnehmen und habe vom Know-how vor Ort profitiert.“ Gleiches habe sie auch bei der Zusammenarbeit von Haus- und Investitionsbank des Landes erlebt, wo auf dieser Grundlage die Finanzierungspläne

ausgearbeitet wurden. Die Hilfe des Steuerberaters und das Vertrauen der Inhaber kamen in jeder Phase dazu. „Die Unternehmensförderung war dabei eine große Hilfe für mich ebenso wie die Tatsache, dass ich das Gefühl hatte, alle wollen den Erfolg.“

Im August 2022 war es dann endlich so weit. „Ich konnte Kindern und Kollegen sagen, es hat geklappt.“ Laura Kallmeier ist stolz darauf, den Wechsel ohne große Trägerstruktur geschafft zu haben und hat viele Pläne. Sie möchte das Haus konzeptionell weiterentwickeln, ein medienpädagogisches Konzept etablieren und den Personalstamm erweitern. Alles im Sinne der ursprünglichen Leitidee: Geborgenheit ist mehr als ein Dach über dem Kopf.

Finanzierungsangebote passgenau entwickeln

Für Nils Sandvoß ist die geglückte Übergabe im Kinderhaus Vitzenburg ein Beleg dafür, dass es sich auch für kleine Betriebe lohne, erst über eine Nachfolgelösung nachzudenken, bevor man ans Aufhören denkt. Das A und O dabei sei, so der Leiter der Förderberatung Unternehmenskunden bei der IB, frühzeitig aktiv zu werden. „Man merkt relativ schnell, ob Familie oder Mitarbeiter infrage kommen oder eine Suche außerhalb des Unternehmens nötig ist.“ Ansprechpartner gebe es über-



”

Ich hatte das Gefühl, alle wollen den Erfolg.“

Laura Kallmeier,
Kinderhaus Vitzenburg

Guter Rat für die Nachfolgelösung

Wer die Unterstützung von Unternehmensberatern in der Nachfolge sucht, kann unter anderem auf ein Angebot zurückgreifen, das bei der DIHK GmbH abrufbar ist. Gefördert werden Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung, wobei das Förderprogramm über Beratungen hinaus auch die ESF-rechtlichen bereichsübergreifenden Grundsätze zur Gleichstellung der Geschlechter, Chancengleichheit, Nichtdiskriminierung und zur ökologischen Nachhaltigkeit unterstützt. Antragsberechtigt sind Unternehmen, die rechtlich selbstständig und im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe am Markt tätig sind, die die Definition für KMU erfüllen. Nähere Informationen enthält der Benutzerleitfaden zur Definition von KMU der EU-Kommission aus dem Jahr 2020.



Mehr Informationen: www.dihk-service-gmbh.de/de/unsere-projekte/foerderung-von-unternehmensberatungen-fuer-kmu



Anzeige

TÜVNORD

Hinterher weiß ich mehr!

Mit Weiterbildungen der TÜV NORD Akademie erreiche ich meine Ziele

Weiterkommen 2024

- Viele Seminare als Webinar buchbar
- Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen
- Perfekt auf meine Bedürfnisse und Ziele abgestimmt

all im Land. Allein die IB führt an 13 Standorten in Sachsen-Anhalt regelmäßige Beratersprechtag durch, ergänzt von telefonischen oder digitalen Beratungsmöglichkeiten. Neben Beratung bietet die Förderbank des Landes aktuell ein Nachfolgedarlehen an (vgl. Infobox). Das zeige beispielhaft, wie sich auch öffentliche Finanzierungsangebote bezogen auf Veränderungen am Markt weiterentwickeln. So bietet das Darlehen nun auch Unterstützung bei Minderheitsbeteiligungen an. „Oft vollziehen sich Nachfolgen in mehreren Schritten. Damit verbunden ist häufig ein wachsender Übertrag von Geschäftsanteilen. Deshalb haben wir dieses Darlehen jetzt auch für solche Fälle geöffnet.“ Neben einer Differenzierung der Instrumente arbeite die Bank auch daran, noch individueller auf die Branchenvielfalt bei Übergaben eingehen zu können und erweitert stetig eigene Kompetenzen. Insgesamt sieht Nils Sandvoß das Land gut für Übernahmelösungen aufgestellt. „Momentan allerdings übersteigt das Unterstützungsangebot noch die Nachfrage.“

Mit individuellen Lösungen überzeugen

Michael Müller ist gerade von einem Unternehmensbesuch zurück. Der Leiter Neugeschäft und Prokurist von BB und MBG berichtet von einem aktuellen Fall. Eine Unternehmensübergabe war nach zwei Jahren gescheitert.

Jetzt ging es darum, ob und wie der Betrieb zu retten sei. Der frühere Inhaber hat nochmals die Geschäftsführung übernommen, motivierte Teile der Belegschaft, Anteile zu erwerben und fand einen Mitarbeiter, den er die nächsten Jahre fit machen will, um in etwa fünf Jahren eine neue Übergabe zu vollziehen. Seine Motivation: ein funktionierender Markt und emotionale Bindung an die Belegschaft. „Dafür haben wir gemeinsam mit der Hausbank eine neue Finanzierungsmöglichkeit gefunden“, sagt Michael Müller. „Auch wenn das ein besonderer Fall war, die Unternehmensnachfolge ist ein großer Bestandteil unseres Geschäfts.“ Das Finanzielle sei dabei aber nur die eine Seite der Medaille. „Wir sehen unser Handeln vor allem als beste Wirtschaftsförderung für Sachsen-Anhalt. Wie unsere Netzwerkpartner übrigens auch“, sagt er und verweist auf die Handlungsoptionen, die sich für jeden Fall individuell ableiten lassen. Etwa dann, wenn mit Hilfe der BB eine Hausbankfinanzierung besichert und das von einer Beteiligung seitens der MBG ergänzt wird. Sind beispielsweise mit der Nachfolgefiananzierung noch weitere Investitionen verbunden, „können wir auch unter Einbindung der IB gemeinsam aktiv werden.“ Gerade dieses Zusammenwirken möglichst vieler beteiligter Partner ist für Michael Müller ein wichtiges Signal, um potenziellen Interessenten die Scheu vor einer Nachfolgeregelung zu nehmen.



„
Mit einem starken Nachfolgenetzwerk können wir mehr bewegen.“

Michael Müller,
Leiter Neugeschäft und Prokurist von Bürgerschaftsbank (BB) und Mittelständischer Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt (MBG)

Nachfolgereport Sachsen-Anhalt: Land bald ohne Unternehmer?

Der im November 2023 vorgestellte erste Nachfolgereport des Netzwerks Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt (N:UN) fasst unter anderem die aktuelle Situation so zusammen: In den nächsten sieben Jahren werden in Sachsen-Anhalt jährlich mehr als 1.550 Unternehmensinhaber das Rentenalter erreichen. Bezogen auf den derzeitigen Gesamtunternehmensbestand stehen damit in Sachsen-Anhalt bis 2030 mindestens 10.600 Übergaben von Unternehmen und Gesellschaftsanteilen an, davon etwa 6.164 nachhaltige Gründungen von Einzelunternehmen, die bis zum Erreichen des Rentenalters Bestand haben müssten. Das wären 15,5 Prozent mehr als im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre.



Mehr Informationen: www.unternehmensnachfolge-lsa.de



Einfach schnell und direkt anmelden:
T 0800 8888-020
akd-hal@tuev-nord.de

tuev-nord.de/seminare



Mentalität verändern

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) gibt einen Überblick über die **Gründungsaktivitäten** in 49 Ländern. Der aktuelle Report 2022/23 bescheinigt Deutschland eine Steigerung über dem Durchschnitt, viele vergleichbare Länder schneiden aber besser ab. Ein Interview mit Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer, Projektleiterin und Mitautorin.

Warum wird in den USA häufiger gegründet als in Deutschland?

Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer: Weil die Gründungsmentalität anders ist: kreativ, experimentierfreudig und vor allem risikobereiter. Hinzu kommen weniger Angst vorm Scheitern, begünstigt von einer „Kultur der zweiten Chance“ und Spitzenwerten bei der Selbsteinschätzung der Bevölkerung, was ihre Gründungsfähigkeiten betrifft. All das führt zu den höchsten Gründungsquoten der GEM-Länder. Zum Vergleich: In Deutschland glaubt nur etwas mehr als ein Drittel, für eine Gründung befähigt zu sein. Erfreulich ist, dass dieser Wert in den neuen Bundesländern jüngst angestiegen ist.

Was sind Vor- und Nachteile für deutsche Gründer?

Gorynia-Pfeffer: Es geht vor allem um eine Verbesserung der schulischen Gründungsausbildung. Die ist im Vergleich zum Angebot von Hochschulen ausbaufähig. Der starke Arbeitsmarkt und die Möglichkeit, Innovationen als Angestellte oder Angestellter umsetzen zu können, ist charakteristisch für Deutschland. Dies ist eine Stärke, auch wenn es für die Gründungszahlen dämpfend wirkt. Die Vermittlung von unternehmerischen Kompetenzen an Schulen in Form von erfahrungsbasiertem Lernen, ist folglich ein wichtiger Schritt für die Gründungskultur in Deutschland. Die öffentlichen Förderprogramme hierzulande bewertet der Report als sehr gut. Hier liegt Deutschland immerhin auf Rang drei der 22 GEM-Länder mit hohem Einkommen im Hinblick auf ihre Wirkungskraft auf Gründungen. Daneben wies Deutschland 2022 positive Faktoren wie eine gut ausgeprägte Kaufbereitschaft von Unternehmen sowie Konsumentinnen und Konsumenten bezogen auf neue Produkte und Dienstleistungen auf.

Was sind wesentliche infrastrukturelle Voraussetzungen vor Ort, um Gründer/Nachfolger anzuziehen?

Zur Person:

Frau Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer ist Projektleiterin im Fachbereich Gründung beim RKW Kompetenzzentrum und Mitautorin des aktuellen Global Entrepreneurship Monitors Deutschland, welches das RKW Kompetenzzentrum in Kooperation mit dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeografie der Leibniz Universität Hannover erstellt hat.



Gorynia-Pfeffer: Dazu zählen beispielsweise die Verkehrsanbindung, die Verfügbarkeit von schnellen Breitbandanschlüssen sowie Büro- und Produktionsflächen zu günstigen Mietkonditionen.

Frauen gründen weniger als Männer. Wie lässt sich das ändern?

Gorynia-Pfeffer: Mit verschiedenen Maßnahmen, etwa einer verbesserten sozialen Infrastruktur oder dem Ausbau von Betreuungsmöglichkeiten für Kinder, zum Beispiel in Ganztagschulen. Außerdem mangelt es an weiblichen Rollenvorbildern für Unternehmertum, insbesondere im MINT-Bereich. Hier leistet der gemeinsame Aktionsplan „Mehr Unternehmerinnen für den Mittelstand“ einen Beitrag für mehr weibliches Unternehmertum. Darin geht es unter anderem um den besseren Zugang zu Wagniskapital und attraktivere Rahmenbedingungen für selbstständige Frauen.

Und wie werden aus Migranten mehr Gründer?

Gorynia-Pfeffer: Unter anderem mit dem Abbau von Sprachbarrieren und -hemmnissen. Dafür sind mehr Sprachkurse nötig. Ergänzt von Angeboten zur Mikrofinanzierung, um Startkapital zur Verfügung zu stellen. Und, die im Heimatland erworbenen Qualifikationen und Zertifikate sollten häufiger anerkannt werden. Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz ist ein Schritt dahin, die damit verbundenen administrativen Verfahren transparenter zu gestalten, zu digitalisieren und zu beschleunigen.



Hier geht's zur GEM-Studie:
<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/global-entrepreneurship-monitor-gem/>



Hier geht's zum Aktionsplan „Mehr Unternehmerinnen für den Mittelstand“
<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/mehr-unternehmerinnen-fuer-den-mittelstand.html>



RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. / RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Str. 40 A
65760 Eschborn
www.rkw-kompetenzzentrum.de

Serumwerk Bernburg AG

Gesundheit für Mensch und Tier.



Werde Teil
unseres Teams!
serumwerk.com/karriere

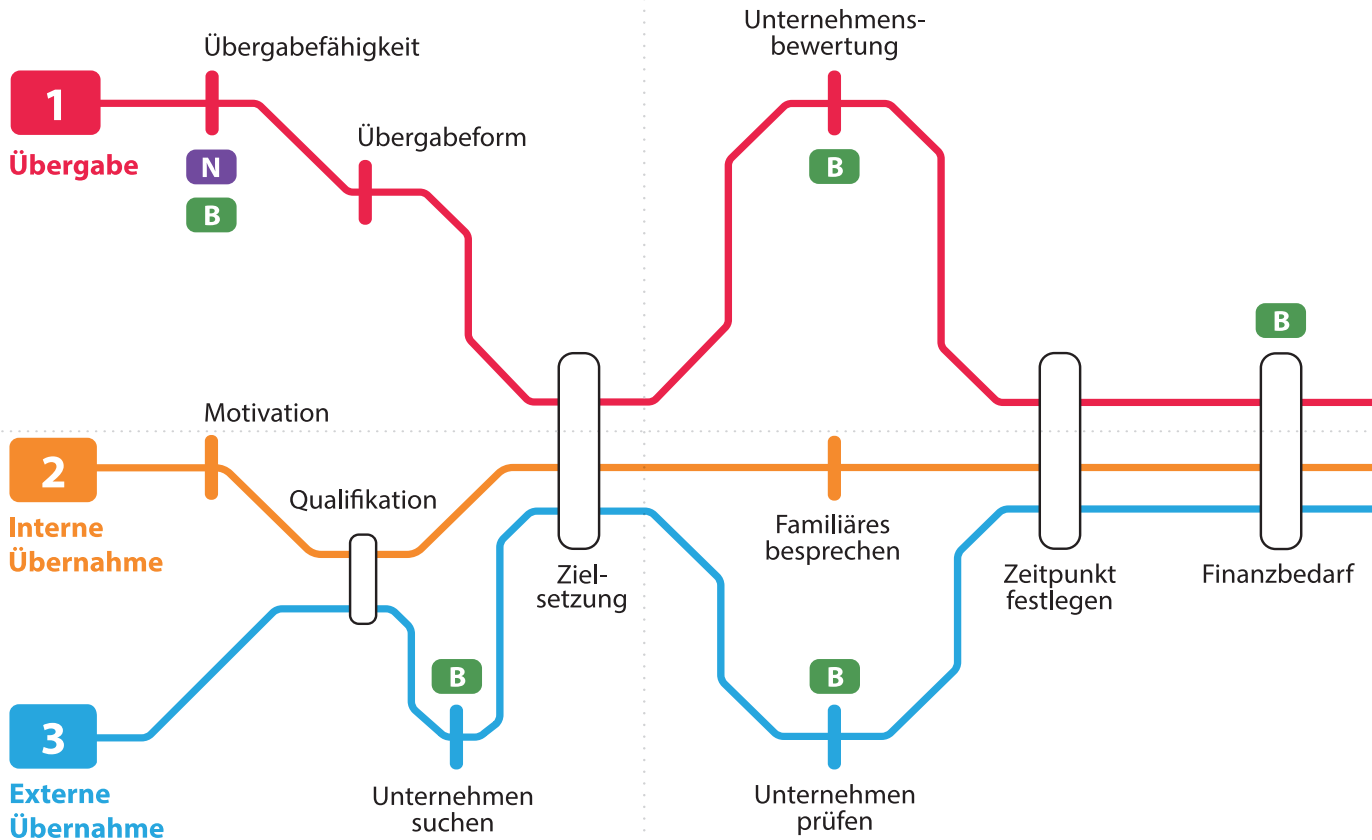


Die Serumwerk Bernburg AG produziert und liefert **seit über 65 Jahren** Produkte für die Human- und Veterinärmedizin. Mit Hauptsitz in Bernburg an der Saale entwickelte sich das Unternehmen im Laufe der Jahre zu einem weltweit anerkannten Partner in der Pharma- und Medizinbranche. Im Serumwerk Konzern stehen rund 400 Mitarbeiter **im Dienst der Gesundheit**. Kunden in über 90 Ländern vertrauen auf die Entwicklungen Made in Germany und die Spitzenpositionen im internationalen Markt werden weiter ausgebaut.

Serumwerk Bernburg AG
Hallesche Landstraße 105b
06406 Bernburg
Telefon 03471 860 - 0
Telefax 03471 860 - 130
bewerbung@serumwerk.de
serumwerk.de

Information & Bestandsaufnahme

Analyse & Strategie



Bei der Information und Bestandsaufnahme geht es darum abzuschätzen, welche Chancen und Risiken mit einer Unternehmensnachfolge verbunden sind.



Bei der Analyse und Strategie werden die aktuelle Lage und die individuellen Ziele aller Nachfolge-Beteiligten sowie die zukünftige Unternehmensstrategie analysiert.

Der Nachfolgefahrplan

Über den Nachfolgefahrplan

Der Nachfolgefahrplan richtet sich an alle, die sich mit der Unternehmensnachfolge beschäftigen. Die drei dargestellten Linien zeigen in vier Phasen den üblichen Verlauf einer Nachfolge anhand von Stationen, die typisch sind. Außerdem gibt der Nachfolgefahrplan Hinweise, bei welchen Stationen eine Beratung und Notfallplanung empfehlenswert ist. Die Rückseite dieses Fahrplanes gibt weitere Tipps und Empfehlungen.

N

Notfallplanung

Dieses Zeichen zeigt, wann eine Notfallplanung vorliegen muss, damit das Unternehmen beim Ausfall wichtiger Personen handlungsfähig bleibt.

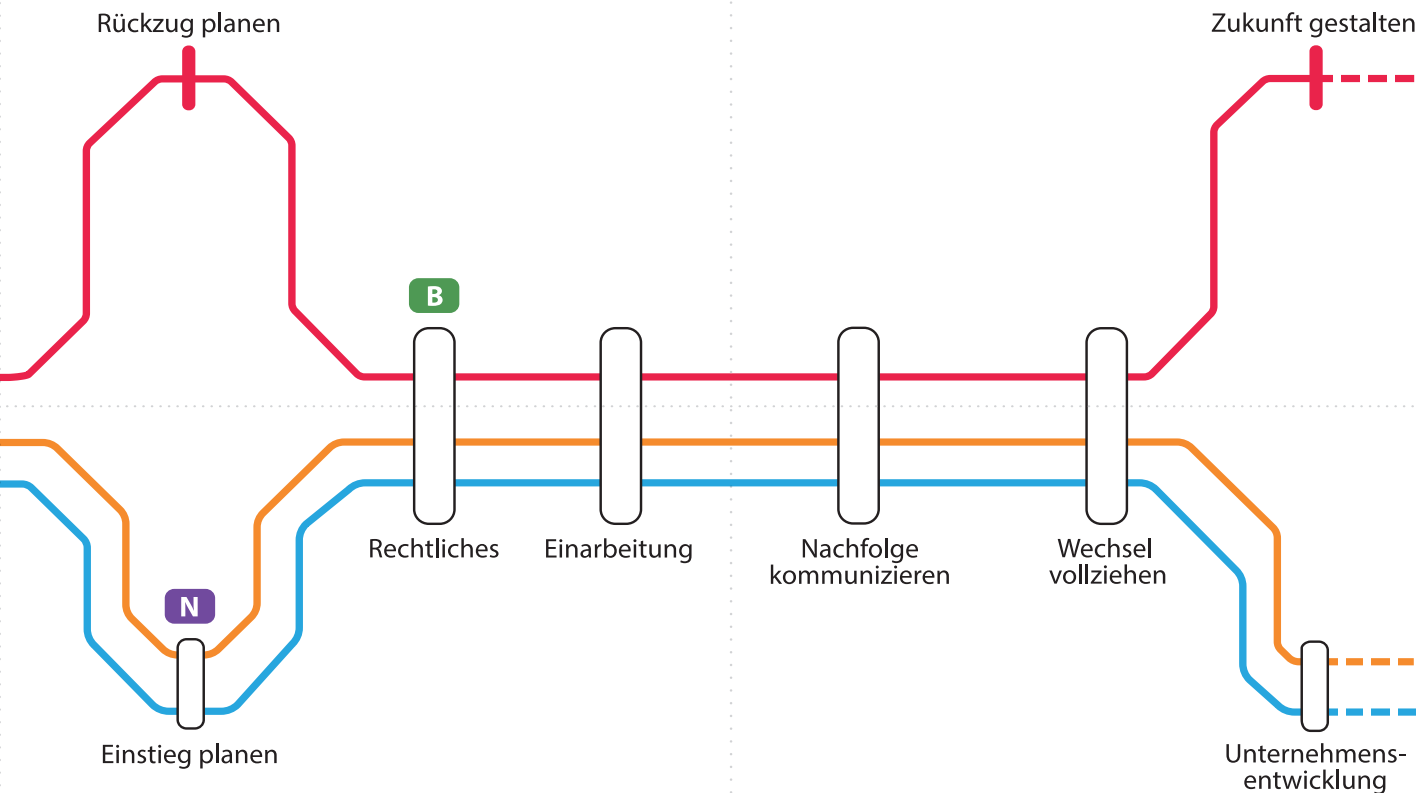
B

Beratung

Dieses Zeichen taucht auf, wenn bei einer Station komplexe Themen zu bearbeiten sind, bei denen eine Fachberatung empfehlenswert ist.

Konzept & Geschäftsplan

Umsetzung & Übertragung



Bei der Erstellung eines Konzeptes und eines Geschäftsplans wird ein genauer Ablauf erarbeitet, wie die Unternehmensführung und das Eigentum übertragen werden sollen.



Bei der Umsetzung und Übertragung werden die geplanten Schritte umgesetzt, die Nachfolge abgesichert und die ersten Schritte in einer neuen Lebensphase gemacht.

1

Übergabe

Die Stationen auf der roten Linie sind für alle Personen wichtig, die ein Unternehmen in den nächsten Jahren übergeben möchten oder sich veranschaulichen wollen, an welcher Station im Nachfolgeprozess sie gerade stehen.

2

Interne Übernahme

Die gelbe Linie illustriert, welche Stationen durchlaufen werden, um als Familienmitglied ein Unternehmen zu übernehmen. Sie zeigt auch die vielen Verknüpfungspunkte mit der abgebenden Generation, die gemeinsam geregelt werden sollten.

3

Externe Übernahme

Für eine externe Übernahme gibt die blaue Linie einen Einblick in die notwendigen Schritte. Diese Linie richtet sich vor allem an diejenigen, die ein eigenes Unternehmen führen wollen, ohne neu zu gründen.

Nachfolge beginnt jetzt!



www.nachfolge-in-deutschland.de

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Der Nachfolgefahrplan wurde
über ein gefördertes Projekt
des EMF-Instituts der Hochschule
für Wirtschaft und Recht entwickelt.

Hoch hinaus mit Plan

Als wesentlicher Erfolgsfaktor für eine gelingende Unternehmensübergabe gilt deren langfristige Anlage. Wie das zum Erfolg führt, zeigt das Beispiel der **Häßler-Lift GmbH** in Halle (Saale).

Schon als Kind steckte offenbar ein Unternehmergehen in Dennis Schröder, obwohl er familiär in dieser Hinsicht nicht „vorbelastet“ war. Er wollte Chef werden. Auszuprobieren, wie das ist, selbst Entscheidungen zu treffen, die über unternehmerischen Erfolg oder Misserfolg entscheiden, konnte er dann schneller als viele andere seiner Generation. Um sich das Jurastudium mitzufinanzieren, landete er 2015 bei der Häßler-Lift GmbH in der Hallenser Delitzscher Straße. Schnell führte er ein Internetprojekt und Events zum Erfolg. Für den damaligen Inhaber Thomas Häßler ein Glücksfall. In seiner Familie war schnell klar, dass die Kinder die Firma später nicht übernehmen wollten. Er fragte Dennis Schröder. Dem öffnete sich damit eine Tür, seinen Kindheitstraum umzusetzen.

Langfristplan für „Expedition Übernahme“

Wichtige Verabredung der beiden: Wir gehen die Sache langfristig an und setzen uns einen Zeitrahmen von etwa zehn Jahren. Heute schmunzelt Schröder über seine Blauäugigkeit und Unbekümmertheit und weiß genau, warum das alles so funktionierte, dass er schon vor der selbstgesetzten Frist der neue Chef und Inhaber des Unternehmens wurde.

Erster Schritt: Erfahrungen sammeln. „Ich hatte schon bald nach dem Start der ‚Expedition Übernahme‘ die Chance, über den Tellerrand in die Welt zu schauen.“ Die Erfahrungen, die er bei einem Hersteller in Kanada und später in einem Start-up sammeln konnte, prägen seinen Ansatz, den Vertrieb zu organisieren, bis heute. Nach seiner Rückkehr öffnete sich eine weitere Tür. Gemeinsam mit dem früheren Inhaber gründete er ein Vertriebsunternehmen. Das diente dazu, Schritt für Schritt einen Kapitalstock aufzubauen, denn Dennis Schröder hatte das gleiche Problem wie viele andere junge Gründer: fehlendes Kapital. In seiner Branche besonders fatal, kosten die Geräte, beispielsweise Arbeitsbühnen, doch durchschnittlich 30.000 Euro pro Stück. Heute befinden sich 300 davon in seinem Bestand.

Der nächste Schritt: Verantwortung übernehmen für mehr, den Ausbau des Geschäfts und Leistungsportfolios.

Heute vermietet das Unternehmen nicht nur Technik, sondern bietet eine Fülle von Services und Qualifizierungen an. Als hilfreich erwies sich dabei vor allem Schröders Geschick, zu kommunizieren und zu netzwerken. „Wenn man viel mit Geschäftspartnern spricht, weiß man besser als andere, was der Markt braucht.“

Freischwimmen mit Vertrauensvorschuss

Nach und nach wuchsen so der Vertrieb, und damit verbunden entwickelte sich der Kundstamm weiter. Auch, weil der Unternehmer immer weiter an seiner Marktorientierung arbeitete. Das Credo: Jeder Kunde ist uns gleich wichtig. Neun Jahre nach seinen ersten Schritten in der Firma sagt er heute: „Drei Viertel des Geschäfts haben sich verändert und tragen jetzt meinen Stempel.“ Das hat auch mit dem sukzessiven Hineinwachsen in alle wichtigen Unternehmensbereiche zu tun, was er heute besonders zu schätzen weiß. Auch, wenn mit dem wachsenden Übertrag von Verantwortung mancher Konflikt mit seinem früheren Chef und Vorgänger auszugetragen war. „Kein Wunder, wenn zwei Alphetiere aufeinandertreffen.“

Grundsätzliches Vertrauen machte ihm das nötige „Freischwimmen“ ebenso leichter wie der Rückhalt in seiner Familie, vor allem seiner Partnerin. Die Erkenntnis aus allem: „Wenn du erfolgreich sein willst, muss du dich zuerst auf dich selbst und dein Gespür verlassen, die Ärmel hochkrempeln, Glück haben und die richtigen Mitarbeiter finden.“ Letzteres ist für ihn auch der Schlüssel, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. Dennis Schröder lässt hier Baugesühl zu und gibt Rückendeckung, schafft Freiräume, um mehrmals im Jahr über Dinge bei Firmenevents zu reden, die nichts mit der Arbeit zu tun haben. Die Mitarbeiterzahl ist inzwischen von zehn auf zwanzig gewachsen. Mit 33 hat Schröder die Firma inzwischen komplett übernommen.



Mehr Flexibilität angemahnt

Würde er etwas anders machen oder wünschen? „Als es in die Finanzierungsphase ging, habe ich Lehrgeld gezahlt, weil ich mich bei den Bearbeitungszeiten öffentlicher Institutionen verschätzt hatte. Mit dem Prinzip ‚Alles auf Anfang‘, einer neuen Hausbank und Unterstützung der Bürgschaftsbank des Landes hat aber auch das letztlich funktioniert.“ Wünschen würde sich der Unternehmer mehr Flexibilität bei den Förderinstrumenten für kleine und mittelständische Unternehmen. „Wir wollen gerade in der Region wachsen und bauen. Weil wir mehr vermieten als verkaufen, fallen wir aus gängigen Förderprogrammen. Würde ich das Verhältnis drehen, wäre es anders – ohne dass wirklich grundsätzlich etwas anders wäre. Wer versteht das?“

Hebebühnen für alle Fälle

Die Häbler-Lift GmbH entstand nach der Wende zu Beginn der 1990er Jahre. Gründer Thomas Häbler startete mit einem Großhandel für Höhenzugangstechnik und baute Präsenzen in Halle (Saale), Leipzig und Köthen auf. Verkauf, Vermietung und Service prägen heute das Profil des Unternehmens. Ob Anhänger-, Mast- oder Gelenkteleskopbühnen und Stapler, überall arbeitet die Firma mit renommierten Herstellern zusammen und bildet so ein Bindeglied zwischen ihnen und Endkunden aus vielen Wirtschaftsbereichen. Stetig gewachsen ist zudem in den vergangenen Jahren das Serviceangebot: Ob Bediens Schulungen oder -ausweis, Kran- oder Staplerschein, die Häbler-Lift GmbH bietet Know-how, teilweise auch online vermittelt.



Mehr Informationen: www.hebeuehnen-deutschland.de



Erfahrungen sammeln, Kapital aufbauen, Verantwortung übernehmen: Dennis Schröder, hier mit Mitarbeiterin Jenny Franke, ging viele Schritte auf seinem Weg zur Unternehmensübernahme.

Häbler Lift GmbH
 Delitzscher Straße 73
 06112 Halle (Saale)
 Tel. 0345 564090
www.hebeuehnen-deutschland.de

Erfolgsfaktor: Loslassen können

Was macht eine **Unternehmensübergabe** erfolgreich? Neben einer klaren Kommunikation sind es eindeutige vertragliche Regelungen über Zeit und Inhalt des Übergangs. Andreas Kopf von der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge BUSA e. V. kennt einen weiteren Erfolgsfaktor.

„Zieht sich der Verkäufer im Prozess der Unternehmensübergabe nicht nach und nach zurück, wird der Verkauf nicht erfolgreich sein. Er muss also loslassen können“, weiß Andreas Kopf aus Erfahrung. Ebenso wichtig sei es, so der Berater, dass Informationen vom Verkäufer zum Käufer und auch umgekehrt den gesamten Prozess begleiten. Er verweist darauf, dass es dabei drei unterschiedliche Perspektiven zu beachten gilt: die des Unternehmens, die des Käufers und natürlich die des Verkäufers.

Stichwort: Unternehmensperspektive

Die möglichst lange Geheimhaltung des Verkaufs ist einerseits elementar für den Unternehmensverkauf, stellt aber für das Unternehmen andererseits auch ein Risiko dar. Verlassen Mitarbeiter vor ihrem Chef die Firma, nehmen sie Wissen und Erfahrungen und vielleicht sogar Kunden mit. Hier trägt der Verkäufer eine besondere Verantwortung, den Übergang klar und mit einer Zukunftsperspektive zu kommunizieren. Da die Mitarbeiter am Übergabeprozess nicht beteiligt sind, könnten sie ihm kritisch gegenüberstehen.

Stichwort: Käufer

Der Käufer hat auf Basis der geführten Verhandlungen, der Due Diligence und des Austausches mit dem Verkäuf-

Business Modell Canvas: Mit Hilfe zum Geschäftsmodell

Eine Geschäftsidee braucht ein passendes Geschäftsmodell, um eine tragfähige Selbstständigkeit zu begründen. Das Business Model Canvas (BMC) ist eine Methode, um Geschäftsmodelle gezielt zu entwickeln und verschiedene Modelle direkt und einfach zu vergleichen. BMC unterstützt Existenzgründer dabei, die Gedanken zu sortieren und keine wichtigen Punkte zu vergessen.

In neun Felder werden hierbei die wichtigsten Bereiche eines Geschäftsmodells und damit auch die kritischen Erfolgsfaktoren dargestellt. Mehr Informationen:



Mehr Informationen auf der Website
www.fuer-gruender.de



fer schon ein klareres Bild für sich und den Prozess der Übertragung entwickelt. Er wird auch eine entsprechende Transferzeit und die Inhalte vertraglich vereinbart haben, um die Übertragung des gesamten Geschäftsmodells zu gewährleisten. Eine klare Kommunikation der Übernahmestrategie und der Ziele des Erwerbs helfen dabei, Synergien schneller zu realisieren und die emotionale Komponente bei den Mitarbeitern zu reduzieren.

Kompaktes Know-how, die richtigen Partner

250 Interessierte machten in der diesjährigen Nachfolgewoche regen Gebrauch von individuellen Expertengesprächen zu steuerrechtlichen, betriebswirtschaftlichen, rechtlichen, finanzierungs- und förderseitigen Fragen. Einmal jährlich bietet das Netzwerk Unternehmensnachfolge in dieser Form unterschiedlichste Veranstaltungsformate. Sie bieten kompaktes Know-how und bringen die richtigen Partner zusammen. Im Netzwerk Unternehmensnachfolge, gebildet aus den vier gewerblichen Kam-

mern Sachsen-Anhalt, begleiten Experten Unternehmensübergaben und -übernahmen, damit diese gut zu meistern sind. Partner sind dabei die Beratervereinigung für Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt e. V., die Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft sowie die Investitionsbank Sachsen-Anhalt.



Mehr Informationen:
www.undernehmensnachfolge-lsa.de



EUROCONSIL
Andreas Kopf
Junkersstraße 52
06847 Dessau-Roßlau
Tel. 0171 19 000 38
andreas.kopf@euroconsil.de
www.euroconsil.de

Stichwort: Verkäufer

Der bisherige Gesellschafter hat das Unternehmen meist über viele Jahre geführt und geprägt. Mit dem Verkauf will er seinem Leben andere Prioritäten geben. Im Anteilskaufvertrag sollte klar geregelt sein, welche Pflichten ab Unterzeichnung zu erfüllen sind und welche Verantwortlichkeiten noch bestehen. In der Regel werden für die Phase nach dem Übergang des Unternehmens Berater- oder neue Geschäftsführerverträge ausgestaltet. Neben dem rein technischen Übergang mit Regeln zu Verantwortlichkeiten und Pflichten spielen beim Verkäufer vor allem auch emotionale Aspekte eine Rolle. Das Loslassen ist für viele Unternehmer ein Spagat zwischen dem Abgeben von Verantwortung, Information und Führung. Mit dem Übergang auf den Käufer wechselt zumeist die Geschäftsführung und damit die Richtlinienkompetenz. Der Käufer wird vermutlich Abläufe und Prozesse individuell verändern. Dies kann ein Verkäufer als Kritik an seiner bisherigen Tätigkeit auffassen. Hier schließt sich der Kreis: Reden, reden, reden! Die ehrliche, frühzeitige Kommunikation zwischen Käufer und Verkäufer wird zum Erfolgsfaktor.

”

Zieht sich der Verkäufer im Prozess der Unternehmensübergabe nicht nach und nach zurück, wird der Verkauf nicht erfolgreich sein. Er muss also loslassen können!”



Andreas Kopf,

Beratervereinigung Unternehmensnachfolge BUSA e. V.



B & P

**Unsere Leidenschaft:
Unternehmen helfen.**

Brinkmann & Partner

Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter

In Restrukturierungssituationen, Eigenverwaltungen oder Insolvenzen gilt es, Potentiale zu erkennen und zu nutzen.

Um einen Neustart erfolgreich zu gestalten, begleiten wir Sie und Ihr Unternehmen in der Krise.

Unser interdisziplinärer Ansatz ist eine hochqualitative Basis dafür, dass Ihre strategischen und operativen Ziele in der Sanierung schnell und sicher erreicht werden.

Olaf Spiekermann

Fachanwalt für Insolvenz- & Sanierungsrecht

o.spiekermann@brinkmann-partner.de

Dr. Franziska Hackenberg

Rechtsanwältin

f.hackenberg@brinkmann-partner.de

Standort Halle (Saale)

Joliot-Curie-Platz 1 b | 06108 Halle (Saale)

Telefon: +49 345 29278-10

www.brinkmann-partner.de



Die erste ordentliche Sitzung der neuen IHK-Vollversammlung fand am 20. März 2024 bei der Rotkäppchen Sektkellerei in Freyburg (Unstrut) statt.

VOLLVERSAMMLUNG

Wichtige Weichen für die Wahlperiode gestellt

In ihrer Sitzung am 20. März 2024 in Freyburg (Unstrut) hat die **Vollversammlung** der IHK Halle-Dessau wichtige Weichen für die Wahlperiode bis 2028 gestellt. Aus der Mitte der Vollversammlung wurde der neue Präsident gewählt. Erste inhaltliche Akzente setzte die Vollversammlung zudem mit dem kommunalpolitischen Positionspapier.

Sascha Gläber ist neuer Präsident der IHK Halle-Dessau. Die Vollversammlungsmitglieder wählten den Vorstandsvorsitzenden der Volksbank Halle (Saale) eG für die nächsten fünf Jahre in das höchste Ehrenamt der gewerblichen Wirtschaft im Süden Sachsens-Anhalts.

Neuer Präsident setzt auf Teamarbeit

Der 46-Jährige bedankte sich im Anschluss an die Wahl für das Vertrauen seiner Kolleginnen und Kollegen aus der Vollversammlung: „Ich

bin mir der damit verbundenen Verantwortung natürlich sehr bewusst und schöpfe daraus eine enorme Motivation, mich für die Wirtschaft der Region mit voller Kraft einzusetzen.“ Die IHK und ihre Vollversammlung stünden seit jeher für eine starke und wahrnehmbare Stimme im politischen Diskurs. „Gerade in diesen wirtschaftlichen Zeiten ist das wichtiger denn je. Dafür setze ich gerne meine ganze Kraft ein und gehe diese Aufgabe mit Respekt und Optimismus an. Auf die Arbeit freue ich mich – insbesondere auch,

weil ich weiß, dass ich dabei von einem tatkräftigen Präsidium und einer engagierten Vollversammlung begleitet und unterstützt werde.“

Kompakt umriss Sascha Gläber die wichtigsten Herausforderungen der kommenden Jahre. Zu denen gehöre die Planbarkeit in der Energieversorgung ebenso wie Aktivitäten, um dem Arbeits- und Fachkräftemangel zu begegnen. Daneben ginge es um Produktivitätszuwächse und verstärkte Innovationen in allen Wirtschaftsbereichen, den Wert der

Arbeit und die Digitalisierung in der Gesellschaft. Überall hier sei dabei eine starke Stimme der Wirtschaft gefragt.

Präsident dankt Amtsvorgänger

Sascha Gläßer wandte sich an Prof. Dr. Steffen Keitel, der die IHK Halle-Dessau seit 2018 geführt hatte: „Auf sehr beeindruckende Art und Weise haben Sie es immer wieder verstanden, die Interessen der Unternehmerinnen und Unternehmer in der Region hörbar in die gesellschaftliche Debatte und die Politik einzubringen. Kritisch und gleichzeitig stets konstruktiv – immer zum Wohle der Wirtschaft. Sie haben sich dabei nie gescheut, auch die Probleme offen anzusprechen oder Risiken einzugehen. Selbst bei Gegenwind hielten Sie stand. Dabei haben Sie es verstanden, immer wieder neue interessante Themen und Akzente zu setzen, waren immer offen für Neues. Sie hörten sich unterschiedliche Ansichten an und führten diese dann ausgleichend und abwägend zusammen. Schließlich ging es Ihnen darum, gemeinsam zu Lösungen zu kommen und Veränderungen herbeizuführen, die alle Beteiligten mittragen können. Mit viel Geschick ist es Ihnen so gelungen, gegenüber Politik und Verwaltung zu vermitteln, was die Unternehmen umtreibt. Sie wurden als kompetenter und verlässlicher Partner anerkannt und wertgeschätzt. Das verdient allerhöchste Anerkennung!“

Kurshalten angemahnt

Verabschiedet hatte sich Prof. Dr. Keitel vorher mit einem Bericht, der nicht nur einmal mehr die Finger in die Wunden aktueller Wirtschaftspolitik legte, sondern vor allem dafür plädierte, auch in der Sache und im Stil Kurs zu halten, wenn der Wind in der öffentlichen Debatte rauer werde: „Wenn einem Unternehmer unvorhergesehene Dinge passieren, die sein Geschäftsmodell in Frage stellen, dann muss er reagieren. Dann nimmt er eine Neubewertung der Lage vor und steuert um. Das ist es, was ich auch von der Politik erwarte, aber dort schmerzlich vermisste. Trotz der Corona- und der Energiekrise, die erheb-



Freuen sich auf die gemeinsame Zusammenarbeit: IHK-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Thomas Brockmeier (l.) und der neue IHK-Präsident Sascha Gläßer (Mitte), gemeinsam mit dem bisherigen Präsidenten Prof. Dr. Steffen Keitel, dem beide allerhöchste Anerkennung zollten.

liche wirtschaftliche Schäden hervorgerufen haben – schätzungsweise eine halbe Billion Euro Wirtschaftsleistung hat Deutschland in den letzten vier Jahren eingebüßt –, arbeitet die Bundesregierung ungerührt mit Zielen und Annahmen aus der Schönwetterzeit. Uns als IHK bleibt in solchen Situationen nur die Kraft des Arguments.“

Positionspapier zur Kommunalwahl verabschiedet

In diesem Sinne bezog die Vollversammlung auch Position mit Blick auf die im Juni stattfindende Kommunalwahl in Sachsen-Anhalt. Das erste Positionspapier der neuen Vollversammlung (siehe auch Seite 25) enthält eine umfangreiche Liste mit klar definierten Zielen und konkreten Handlungsempfehlungen für insgesamt acht wirtschaftspolitische Themenfelder. Die Forderungen reichen von der Fachkräftesicherung über den Bürokratieabbau und die Infrastrukturförderung bis hin zur kommunalen Wirtschaftlichkeit und werden ergänzt von spezifischen Empfehlungen für die einzelnen Landkreise und kreisfreien Städte.

„Die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen schwindet zusehends und die Investitionsabsichten haben einen historischen Tiefstand erreicht“, mahnt der frisch ins Amt

gewählte IHK-Präsident Sascha Gläßer: „Neben einer Kurskorrektur auf Bundesebene braucht unsere Wirtschaft nun auch dringend weitblickende Entscheidungen in den Kommunalparlamenten und Rathäusern. Denn kommunale Wirtschaftspolitik wird unmittelbar vor Ort spürbar. Je regionaler, desto konkreter“, so Gläßer.

Ausschüsse sind arbeitsfähig

Bestätigt wurden im Anschluss die Vorsitzenden und Stellvertreter der IHK-Ausschüsse (siehe auch Seite 26) und die Gebühren für Personalschulungen nach dem Spielhallengesetz im Land Sachsen-Anhalt. Die Vollversammlung endete mit der Verabschiedung von Reinhard Schröter, der insgesamt über 30 Jahre engagiert für die IHK Halle-Dessau im Hauptamt tätig war und seinen Ruhestand antritt. Zuletzt leitete er das Geschäftsfeld „Innovation und Umwelt“. Das wird seit Anfang April von Hendrik Senkbeil geführt, der bisher bereits das IHK-Geschäftsfeld Standortpolitik verantwortete und beide Bereiche jetzt bündelt (siehe auch Seite 7).



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

Veränderung kommt nicht vom Zusehen

Die IHK-Vollversammlung hat am 20. März 2024 einen neuen Präsidenten gewählt. Drei Fragen an: Sascha Gläßer, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Halle (Saale) eG und **Präsident der IHK Halle-Dessau** für die nächsten fünf Jahre.

Herr Gläßer, als neuer Präsident der IHK Halle-Dessau werden von Ihnen Antworten auf viele Fragen erwartet. Welche hat Sie im neuen Amt am meisten zum Nachdenken gebracht?

Sascha Gläßer: Sie werden staunen, die meines ältesten Sohnes. Er fragte mich: Papa, sind wir wirklich die letzte Generation? Meine Antwort darauf: Nein. Jede Generation steht vor neuen Herausforderungen. Um diese zu meistern, braucht sie Mut zum Neuen und die Begleitung der Älteren. Dafür gilt: Lösungen und Veränderung vollziehen sich nicht übers Zuschauen. Es geht immer auch darum, Verantwortung zu übernehmen. Und genau das hat mich auch dazu bewogen, für das Amt des Präsidenten zu kandidieren.

Womit wir bei Ihrem Amt wären.

Den Vorstand einer Bank muss man fragen: Welches „Kapital“ bringen Sie für die neue Aufgabe mit?

Gläßer: Zunächst einmal Interesse und Begeisterung dafür, was Unternehmen für unsere Gesellschaft leisten. Das Firmenkunden-



geschäft hat mich schon immer besonders interessiert. Daneben eine enge Verbindung zur Region. Nach zwei Fusionen deckt die Volksbank Halle (Saale) eG heute mehr als die Hälfte des IHK-Kammerbezirks ab und begleitet viele Unternehmen im Alltag ihrer Ent-

wicklung. Und das nicht nur, wenn die Sonne scheint, wenn wir an die Krisen der letzten Jahre denken.

Stimmung und Lage der Wirtschaftsentwicklung werfen momentan mehr Fragen auf, als dass es bewährte Antworten gibt. Was motiviert Sie in einer solchen Situation, Präsident der Interessenvertretung von rund 52.000 Unternehmen zu werden?

Gläßer: Unmittelbar bevor ich vor einigen Jahren mein erstes Vorstandsamt antrat, habe ich mir einen Kindheitstraum erfüllt und bin längere Zeit um die Welt gereist. Von dieser Reise habe ich zwei Erkenntnisse mitgebracht: Es wird überall nur mit Wasser gekocht. Und, wenn man sich auf die eigene Kraft besinnt und für die damit verbundenen Ziele Verbündete sucht, Erwartun-

gen klar benennt und schaut, wie andere es machen, lässt sich ein Spirit entwickeln, mit dem sich auch mal Berge versetzen lassen. Die in den letzten Jahren „trainierte“ Fähigkeit, mit Krisen umzugehen, sollten wir als Energie verstehen, all das produktiv zu handhaben, was uns gerade herausfordert und umtreibt.

Zur Person: Sascha Gläßer

Sascha Gläßer ist seit 2017 Vorstandsvorsitzender der Volksbank Halle (Saale) eG und für die nächsten fünf Jahre zum Präsidenten der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau gewählt. Das Amt übt er ehrenamtlich aus. Er ist 46 Jahre alt, verheiratet und hat drei Kinder.



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

Kommunale Wirtschaftspolitik für einen starken Standort

Am 9. Juni 2024 finden in Sachsen-Anhalt sowohl Europa- als auch Kommunalwahlen statt. Für letztere hat die IHK-Vollversammlung in ihrer ersten ordentlichen Sitzung am 20. März 2024 ein **Kommunalpolitisches Positionspapier** verabschiedet. Das sind die Kernthemen.

Kommunale Wirtschaftspolitik hat direkte Auswirkungen auf das tägliche Leben der Bürgerinnen und Bürger, auf Arbeitsplätze sowie auf die Wirtschaftskraft der Unternehmen vor Ort. Die auf Landes-, Bundes- oder europäischer Ebene getroffenen Entscheidungen zu den Rahmenbedingungen sind vor Ort konkret auszugestalten. Die Interessenvertretung der Wirtschaft geht auf die acht wichtigsten Themenfelder ein, die am besten zur Stärkung der regionalen Standortqualität beitragen können.

Beschäftigung: Das Ziel muss sein, über Fachkräftesicherung die Wertschöpfungspotenziale der regionalen Wirtschaft zu erhalten und eine Anpassung an den demografischen Wandel zu ermöglichen. Angesichts der demografischen Herausforderungen muss es besser gelingen, vorhandenes Arbeitspotenzial zu aktivieren.

Bildung: Das Bildungssystem muss junge Menschen effektiv auf das Berufsleben vorbereiten und so das Fundament für eine qualifizierte Fachkräftebasis legen. Der Übergang

vom staatlichen Bildungssystem in die Berufstätigkeit ist dabei zügig und reibungslos zu gestalten.

Bürokratieabbau: Über vereinfachte Abläufe und das Reduzieren unnötiger Bürokratie sind transparente, schnelle Entscheidungen und eine stärkere Serviceorientierung in der Verwaltung zu gewährleisten.

Energie und Umwelt: Ziel ist eine ausgewogene Energie- und Umweltpolitik, die Innovationen in nachhaltigen Technologien fördert und sicherstellt, dass Unternehmen effizient sowie rechtssicher investieren und wirtschaften können. Dabei sind ökologische, soziale und wirtschaftliche Belange gleichrangig zu berücksichtigen.

Infrastruktur: Leistungsfähige Verkehrs-, Energie- und Kommunikationsnetze sind aufzubauen und aufrechtzuerhalten, um den gestiegenen Anforderungen komplexer Wertschöpfungsketten gerecht zu werden.

Kommunale Wirtschaftstätigkeit: Ziel ist ein ausgewogenes, marktwirtschaftliches Verhältnis von privatwirtschaftlicher Wertschöpfung und kommunaler Daseinsvorsorge. Im Grundsatz muss gelten: Der Staat schafft und sichert den Rahmen, in dem sich privatwirtschaftliche Akteure dann möglichst frei betätigen.

Raumordnung und Regionalplanung: Es muss ein ausgewogener, nachhaltiger Entwicklungsrahmen für Wachstum und Entwicklung geschaffen werden. Dafür sind räumliche Ressourcen effektiv zu nutzen, um wirtschaftliche Dynamik, Beschäftigung und Lebensqualität zu fördern.

Steuern und Finanzen: Ziel ist die nachhaltige Sicherung finanzieller Stabilität und Effizienz auf lokaler Ebene. Eine verantwortungsvolle Haushaltsführung ermöglicht eine verlässliche Grundlage der öffentlichen Daseinsvorsorge und hält zugleich die Kostenbelastung der Unternehmen am Standort im Blick und in Grenzen.



Einstimmig von der Vollversammlung beschlossen: das kommunalpolitische Positionspapier der IHK Halle-Dessau



Für jedes Themenfeld gibt es konkrete Vorschläge und Empfehlungen. Ausführlich berichtet die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ dazu in der Mai-Ausgabe. Das komplette Positionspapier ist zu finden unter www.ihk.de/halle/kommunalwahl2024



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

**Standortpolitik
Hendrik Senkebeil**
Tel. 0345 2126-255, hsenkebeil@halle.ihk.de

Die neu besetzten Gremien der IHK im Überblick

Die Satzung der IHK sieht vor, dass die Vollversammlung zu ihrer Unterstützung Fachausschüsse mit beratender Funktion errichtet. Dies ist bei der konstituierenden Sitzung am 12. Dezember 2023 erfolgt. Die ehrenamtlich

tätigen Ausschussmitglieder sowie die jeweiligen Vorsitzenden und ihre Stellvertreter wurden zur Vollversammlungssitzung am 20. März 2024 berufen. Diese Personen müssen nicht zwingend der Vollversammlung

angehören oder wählbar sein, sofern ihre besondere Sachkenntnis für die Ausschussarbeit wichtig ist.

Die Ausschüsse der IHK und ihre neuen Vorsitzenden

Ausschuss für Industrie, Agrar- und Baugewerbe

Vorsitzender:

Dr. Jan Lukowczyk

Vorstand, Serumwerk Bernburg AG, Bernburg (Saale)



stellvertretender Vorsitzender:

Reiner Storch

Geschäftsführender Gesellschafter, AEM Anhaltische Elektromotorenwerk Dessau GmbH, Dessau-Roßlau

Tourismusausschuss

Vorsitzender:

Michael Schmidt

Inhaber, Gasthaus & Hotel Zur Henne, Inhaber: Michael Schmidt e. K., Naumburg (Saale)



stellvertretender Vorsitzender:

Thies Schröder

Geschäftsführer, FERROPOLIS GmbH, Museum und Veranstaltungen, Gräfenhainichen

Ausschuss für Finanzdienstleistungen

Vorsitzender:

Andreas Reißaus

Versicherungs- und Finanzmakler, Halle (Saale)



stellvertretender Vorsitzender:

René Viehstädt

Standortleitung Halle, Deutsche Kreditbank AG, Region Süd-Ost Standort Halle, Halle (Saale)

Handelsausschuss

Vorsitzender:

Thomas Peckruhn

Geschäftsführer, Autohaus Liebe GmbH, Lutherstadt Eisleben



stellvertretender Vorsitzender:

Silvio Kleine

„Service Kleine“, Naumburg (Saale)

Verkehrsausschuss

Vorsitzender:

Wolf-Peter Peter

Geschäftsführer, Finsterwalder Transport und Logistik GmbH, Merseburg



stellvertretender Vorsitzender:

René Elix

Geschäftsführender Gesellschafter, Taxi & Transporte Elix GmbH, Merseburg



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

Die Arbeitskreise der IHK und ihre neuen Vorsitzenden



Arbeitskreis Außenwirtschaft

Vorsitzender:

Heiko Koschmieder

Geschäftsführer, FEAG Sangerhausen GmbH, Sangerhausen

stellvertretender Vorsitzender:

Dr. Stefan Müller

Geschäftsführender Gesellschafter, Miltitz Aromatics GmbH, Bitterfeld-Wolfen



Arbeitskreis Betrieblicher Umweltschutz

Vorsitzender:

Jörg Schulze

Projektmanager, Stadtwerke Halle GmbH, Halle (Saale)

stellvertretender Vorsitzender:

Peter Steinicke

Head of Environmental & Energy Management, ARYZTA Bakeries Deutschland GmbH, Lutherstadt Eisleben



Arbeitskreis Energiepolitik

Vorsitzender:

Dr. Christof Günther

Geschäftsführer, InfraLeuna GmbH, Leuna

stellvertretender Vorsitzender:

Dino Wolfgang Höll

Geschäftsführer, Dessauer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH – DWV – Stadtwerke, Dessau-Roßlau



Arbeitskreis Innovation und Technologietransfer

Vorsitzender:

Hans-Joachim Münch

Prokurist, SONOTEC GmbH, Halle (Saale)

stellvertretender Vorsitzender:

Dr. Stefan Müller

Geschäftsführender Gesellschafter, Miltitz Aromatics GmbH, Bitterfeld-Wolfen

Eine beratende Funktion für Präsidium und Hauptgeschäftsführer übernehmen ehrenamtlich engagierte Unternehmer in den Arbeitskreisen der IHK. Laut IHK-Satzung kann der Hauptgeschäftsführer diese im Einvernehmen mit dem Präsidenten für die Dauer der Wahlperiode der Vollversammlung errichten sowie die Vorsitzenden und weitere Mitglieder berufen.

Berufung der ehrenamtlichen IHK-Rechnungsprüfer

Zu Beginn einer Amtsperiode bestimmt die Vollversammlung zwei ehrenamtliche Rechnungsprüfer. Stellvertretend übernehmen sie die Wirtschaftsführung der IHK – sie haben dabei ein eingeschränktes Prüfungsrecht. So kann die Vollversammlung unabhängig von der Pflichtprüfung durch die Rechnungsprüfungsstelle kontrollieren, ob der Wirtschaftsplan ordnungsgemäß vollzogen wird und die Rechnungslegung korrekt ist. Zur konstituierenden Sitzung am 12. Dezember 2023 wurden Herr **Ralf Butzke**, Vorstand, Volksbank Dessau-Anhalt eG, Dessau-Roßlau sowie Herr **Konrad Dormeier**, Inhaber, DC-Konrad Dormeier Consulting, Dessau-Roßlau, zu ehrenamtlichen Rechnungsprüfern der IHK Halle-Dessau bestimmt. Herr Ralf Butzke ist Mitglied der IHK-Vollversammlung, Herr Konrad Dormeier ist Mitglied des IHK-Ausschusses für Finanzdienstleistungen.



Ralf Butzke
Vorstand, Volksbank Dessau-Anhalt eG, Dessau-Roßlau



Konrad Dormeier
Inhaber, DC-Konrad Dormeier Consulting, Dessau-Roßlau



Gemeinsam analysieren, diskutieren, um Lösungen ringen. Das ist die Aufgabe der Ausschüsse und Arbeitskreise: thematisch oder auch branchenbezogen.

Andreas Reißaus

Vorsitzender des Ausschusses für Finanzdienstleistungen



ENGAGIERT IM EHRENAMT

Kümmern heißt nach vorn schauen

Die Stimmung ist schlecht hierzulande. Dazu passt, dass Deutschland gerade im Länderranking des aktuellen Glücksatlas der Vereinten Nationen nach hinten durchgereicht wurde. Dass es auch anders geht, zeigt **Alexander Scheunpflug**. Er hat die Glücksformel zu seinem Antrieb gemacht: soziale Beziehungen. Diese pflegt er auch innerhalb seines ehrenamtlichen Engagements bei der IHK.

Für den Geschäftsführenden Gesellschafter der Pflegegesellschaft am Schloß Neu-Augustusburg mbH in Weißenfels gibt es nur gute Tage: „Wenn man Pflege managt, sind ständig so viele kleine und große Probleme zu lösen, dass selbst dann, wenn etwas ein-

mal nicht so aufgeht, am Ende des Tages viel Positives bleibt.“ Man spürt Alexander Scheunpflugs Begeisterung, wenn er darüber berichtet, wie das von ihm und seiner Frau Sandy aufgebaute Familienunternehmen wächst.

„Es hat mich einfach schon immer fasziniert, mich selbst verwirklichen zu können.“ In der Pflegewirtschaft landete er allerdings eher zufällig nach der Rückkehr in seine Heimatstadt Weißenfels. „Ich wollte nach meinem Jura- und Betriebswirtschaftsstudium in

Bayreuth mit meiner Frau und Familie eigentlich ein betreutes Wohnprojekt starten, für das wir einen Pflegedienst suchten. Nachdem nichts so richtig passte, haben wir uns in die Augen geschaut und gefragt: Warum machen wir das eigentlich nicht selber?"

Wir tun gern, was wir tun!

Heute beschäftigen Scheunpflug über 200 Mitarbeiter, sind der größte private Pflegedienstleister in der Region für über 800 Patienten und decken ein breites Angebotspektrum vom ambulanten Dienst, Pflegeheim, Tagespflege und Betreuten Wohnen bis hin zum alternativen Wohnen in betreuten Senioren-WGs ab. „Wir tun gerne, was wir tun und spüren auch eine wachsende öffentliche Resonanz auf unsere Arbeit. Ohne funktionierende Pflege hätten andere Branchen noch mehr Fachkräfteprobleme. Etwa, wenn ein Spezialist ausfiele, weil er die eigenen Eltern pflegen muss.“ Alexander Scheunpflug will vor diesem Hintergrund nichts davon wissen, dass Arbeit in der Pflege unattraktiv sei. „Die Pflegewirtschaft ist zwar einem enormen und auch wachsendem Veränderungsdruck ausgesetzt. Es hat sich aber in den letzten Jahren auch viel in Sachen Rahmenbedingungen verbessert.“

Gute Lösungen für Mitarbeiter

Weil gute Bezahlung aber gerade in der Pflegewirtschaft für viele Beschäftigte nur eine Seite der Medaille ist, setzt der Manager vor allem auf eine Personalentwicklungsstrategie, die sich dem Anspruch stellt, so individuell auf Mitarbeiterinteressen einzugehen, wie das bei den Dienstleistungen für Senioren

der Fall ist. „Hier kommt uns zugute, dass wir so breit aufgestellt sind. Wenn eine Mutti an enge Kitazeiten gebunden ist, wechselt sie bei uns oft in die Tagespflege. Auch Nachtschichten sind in bestimmten Lebensphasen eine Möglichkeit, Beruf und Familie in Einklang zu bringen.“ Hinzu kommen Qualifizierungsangebote, die dabei helfen, in neue Verantwortung hineinzuwachsen oder den Pflegealltag besser zu meistern. Selbst mit 70 findet man noch einen geschätzten Platz in der Belegschaft, wie die älteste Mitarbeiterin zeigt. Diesen Geist an die nächste Generation weiterzugeben, ist allerdings auch für Alexander Scheunpflug eine besondere Herausforderung, schon weil immer weniger potenzielle Auszubildende nachkommen.

Unkonventionell Berührungspunkte schaffen

Um die Ausbildungsquote von etwa zehn Prozent dauerhaft halten zu können, schafft das Unternehmen deshalb immer wieder Berührungspunkte im Alltag aller relevanten Schulen in der Stadt. Oft unkonventionell. So wurde der Garten eines Wohnprojektes auch schon mal zum Schulgarten. Gespräche über den Gartenzaun inklusive. Die Einstellung, offen für Neues zu sein und das auch auszuprobieren, nützt dem Unternehmen. Nicht nur bei der Personalstrategie. Und weil der Blick über den Tellerrand für Alexander Scheunpflug so wichtig ist, engagiert er sich auch in einigen Ehrenämtern. „Klassisch“ im Vereinssport, aber auch im Landesvorstand des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste e. V. und bei der IHK Halle- Dessau.

”

Die Vollversammlung der IHK ist eine ideale Plattform für uns Unternehmerinnen und Unternehmer und bietet die Chance, gute Lösungen für die regionale Wirtschaft mit anzuschieben.“

Alexander Scheunpflug

Wandel im Ehrenamt mitgestalten

„Ich habe vor einigen Jahren zunächst den Arbeitskreis „Innovation und Technologietransfer“ für mich entdeckt.“ Als Pflegeunternehmer? „Ja, gerade. Ob technische oder organisatorische Fragen, unsere Branche wird sich in den kommenden Jahren weiter wandeln, neue Technologien für sich erschließen. Gerade als Anwender ist es deshalb spannend, mit Fachleuten in den Dialog zu gehen, die solche Lösungen entwickeln.“ Daneben profitiert er auch enorm von Gesprächen am Rande vieler IHK-Formate, was ihn schließlich dazu bewogen hat, auch für die neue IHK-Vollversammlung zu kandidieren. Neu im Amt sieht er in dieser Plattform eine weitere Chance, gute Lösungen für die Pflegewirtschaft mit anzuschieben und sie stärker ins öffentliche Bewusstsein zu rücken. „Sachsen-Anhalt ist nicht nur Heimat der Chemieindustrie und erstklassiger Anbieter von Nahrungsgütern. Wir haben auch in Sachen moderner Pflegewirtschaft mehr zu bieten, als bisher bekannt ist.“

Arbeitskreis nimmt Rahmenbedingungen in den Fokus

Um frühzeitig Trends zu erkennen, bei Gesetzesvorhaben Einfluss zu nehmen und über innovative Produkte und Dienstleistungen wettbewerbsfähig zu bleiben, bedarf es einer funktionierenden Infrastruktur, öffentlicher Förderung, qualifizierter Fachkräfte und eines hochfrequenten Informations- und Technologieaustausches zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Im IHK-Arbeitskreis Innovation und Technologietransfer werden dafür erforderliche Maßnahmen und Unterstützungsangebote diskutiert.

Pflegegesellschaft
am Schloß Neu-Augustusburg mbH
Alexander Scheunpflug
Geschäftsführender Gesellschafter
Zeitzer Straße 12
06667 Weißenfels
Tel. 03443 3337755
www.scheunpflug-wir-pflegen.de

GESTOCHEN SCHARF

Professioneller Content für Ihren Online-Shop



Foto | Video | Text | 360° Präsentation

Mit Technik auf höchstem Niveau bieten wir jedem Produkt die perfekte Bühne.

- ▶ FÜR MEHR ABVERKAUF
- ▶ FÜR ONLINE UND PRINT
- ▶ ZU FAIREN PREISEN

RCOMstudios
FOTOSTUDIOS

www.rcom-studios.de | ps@rcom-gruppe.de | 089/411145-105

Neuer Landesentwicklungsplan soll Sachsen-Anhalt stärken

Die aktuelle Landesregierung hat sich als Ziel gesetzt, die Wirtschaft Sachsen-Anhalts voranzubringen. Zu den Rahmenbedingungen gehört auch der neue Landesentwicklungsplan, der einen **Leitfaden für die räumliche Entwicklung** darstellt.

Der Landesentwicklungsplan wird derzeit neu aufgestellt und soll im Jahr 2026 in Kraft treten. Er trifft grundsätzliche Aussagen zur künftigen Entwicklung des Landes und priorisiert räumliche Nutzungen gegenüber konkurrierenden Belangen. Für Unternehmen bietet er eine Orientierung.

40 landesbedeutsame Standorte

Im aktuell vorliegenden, ersten Entwurf werden 40 landesbedeutsame Standorte für Industrie- und Gewerbe ausgewiesen, darunter neun neue Gebiete für industrielle Großansiedlungen (unter anderem in Coswig, Zörbig, Sangerhausen und Weißenfels). Ebenso werden wichtige Standorte für Verkehr und Logistik benannt.

Regeln für Erneuerbare

Um die erneuerbaren Energien weiter auszubauen, gibt es Regelungen zur Umsetzung der bundespolitischen Vorgaben. So sind zum Beispiel Flächen für Windenergieanlagen bevorzugt in der Nähe von Industrie- und Gewerbegebieten zu prüfen, um dort die Versorgung mit Grünstrom zu sichern. Zur Errichtung von Freiflächen-Photovoltaikanlagen sind künftig definierte Kriterien zu Lage und Größe einzuhalten. Der formulierte Vorrang für Erdkabel, auch in den Verteilnetzen, ist kritisch zu sehen, da die Kosten auf alle Stromkunden umgelegt und letztlich die im internationalen Vergleich bereits sehr hohen Stromkosten weiter ansteigen werden.



Rohstoffe sichern

Im Zuge der notwendigen Rohstoffsicherung werden 35 Gebiete im Land ausgewiesen. Aufgrund der Standortgebundenheit von Rohstofflagerstätten und deren volkswirtschaftlicher Bedeutung setzt sich auch die IHK seit jeher für die Sicherung benötigter Lagerstätten vor Überbauung ein. Leider trifft das Land keine Aussage zum Thema Gipslagerstätten. Als Folge des Braunkohleausstiegs wird kein REA-Gips aus der Rauchgasreinigung mehr zur Verfügung stehen. Damit fehlen rund 50 Prozent der aktuellen Gipsmengen, die somit aus anderen Quellen zu beziehen sind.

IHK bringt sich ein

Angesichts der enormen Hochwasserschäden in jüngerer Vergangenheit werden die Vorgaben zum Hochwasserschutz weiter verschärft. Überflutungsgefährdete Bereiche sind von Bebauung freizuhalten bzw. hoch-

Ein Projekt im neuen Landesentwicklungsplan: Angesichts der enormen Hochwasserschäden in jüngerer Vergangenheit werden die Vorgaben zum Hochwasserschutz weiter verschärft.

wasserangepasst zu entwickeln. Dort ansässigen Unternehmen ist aus Sicht der IHK allerdings eine langfristige Entwicklungsperspektive zu bieten.

Die IHK wird sich im Prozess der Neuaufstellung des Landesentwicklungsplans konsequent für die weitere Verbesserung der Standortbedingungen einsetzen.



Weitere Informationen finden interessierte Unternehmen unter www.ihk.de/halle/lep



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

Gewerbesteuerbescheid bald digital!

Bisher werden Gewerbsteuerbescheide in Papierform ausgestellt. Das soll sich nun ändern. Die digitale Form bietet für Unternehmen viele **Vorteile**.

Das Onlinezugangsgesetz (OZG) gibt vor, dass zu allen Verwaltungsleistungen ein Onlinezugang bereitzustellen ist. Das beinhaltet auch den so genannten Rückkanal, also die Rückmeldung, die Unternehmen zu einem Verwaltungsakt erhalten. Im Falle der Gewerbesteuer ist das der Gewerbsteuerbescheid. Den Nutzern eines Online-Services wird so die Möglichkeit gegeben, eine elektronische Bekanntgabe der behördlichen Informationen und Bescheide auszuwählen.

Vereinfachtes Verfahren

Die bisherige Papierform des Gewerbsteuerbescheides weist je nach Kommune unterschiedliche Formate auf und ist von den Unternehmen meist aufwendig manuell zu erfassen. Durch die Einführung des digitalen Bescheides wird ein rechtssicherer und medienbruchfreier Ablauf von der Einreichung der Gewerbesteuererklärung über ELSTER bis hin zum Abruf eines digitalen Gewerbsteuerbescheides über „Mein Unternehmenskonto“ etabliert.

Die Digitalisierung des gesamten Prozesses bedeutet für alle Beteiligten ein vereinfachtes Verfahren und bietet ein hohes Automatisierungspotenzial. Unternehmen und ihre Steuerberatungen bzw. Steuerabteilungen profitieren von einem bundesweit einheitlichen Standard zur Übermittlung der Informationen. Besonders für Betriebe mit mehreren Standorten sind Prüfung und Verarbeitung von Papierbescheiden ein enormer Aufwand. Der digitale Gewerbsteuerbescheid ermöglicht hingegen einen geringeren Aufwand in der Datenerfassung und eine schnellere Bearbeitung.

Weniger Bürokratie, mehr Innovationen

Einheitliche, zukunftsichere Standards entlasten von Bürokratie. Wenn zum Beispiel Unternehmen weniger Zeit und Kosten in die Bearbeitung papiergebundener Bescheide stecken müssen, bleibt mehr Freiraum für Innovationen. Die digitale Lösung kann zudem dazu beitragen, jedes Jahr Millionen Blatt Papier zu sparen. Sie ist also auch ein Gewinn für die Umwelt.

„Wir begrüßen den digitalen Gewerbsteuerbescheid als wichtigen Schritt zur weiteren Digitalisierung des Steuerveranlagungsverfahrens und somit auch zur Bürokratieentlastung für die Unternehmen.“



Jens Hoffmann,
Leiter Recht und Finanzen der IHK Halle-Dessau

Unternehmen, die vom digitalen Gewerbsteuerbescheid Gebrauch machen möchten, können dies direkt bei Abgabe der Gewerbesteuererklärung mitteilen. Dazu müssen sie einfach bei „Mein ELSTER“, dem Onlineportal der Steuerverwaltungen, den sogenannten Elektronischen Zustellwunsch auswählen. Der Gewerbsteuerbescheid wird dann – wenn bei der zuständigen Kommune die technischen Voraussetzungen abgeschlossen sind – online im Postfach von „Mein Unternehmenskonto“, dem bundesweit einheitlichen Nutzerkonto für Unternehmen, bekanntgegeben.



Gehören bald auch beim Gewerbsteuerbescheid der Vergangenheit an: zahllose Papierdokumente.

Mitwirkung erwünscht

Unternehmen, die Interesse haben, das Vorhaben als Pilotunternehmen zu unterstützen und dabei die Prozesse bei den Kommunen voranzubringen, melden sich bitte per Mail an jhoffmann@halle.ihk.de.



IHK Halle-Dessau
Recht und Fair Play
Jens Hoffmann
0345 2126-304
jhoffmann@halle.ihk.de

Sich weiterbilden lohnt sich

Der Arbeitsmarkt wandelt sich stetig. Berufliche Weiterbildungen sind heute mehr gefragt als je zuvor. Die Corona-Pandemie hat in vielen Berufen nochmals einen Einschnitt ausgelöst. 2020 war dann auch die Teilnehmerquote an Weiterbildungen besonders hoch, denn etliche Arbeitsplätze fielen komplett weg.

Schon immer waren Weiterbildungen eine Chance für jeden einzelnen, sich weiterzuentwickeln, seine Jobchancen zu verbessern, aufzusteigen und ein besseres Gehalt zu erzielen. Vom „Lebenslangen Lernen“ ist seit Längerem die Rede, auch Rentner bilden sich noch mit Spaß und hoher Motivation an Universitäten und Volkshochschulen fort wie etwa in Fremdsprachen und neuen Fachrichtungen, die sie interessieren. Aber auch ein über 40-Jähriger oder 50-Jähriger beginnt heute noch ein Zweitstudium oder schlägt berufliche eine neue Richtung ein. Die Zeiten haben sich geändert. Viele wollen ihrem Herzen folgen. Gehalt ist nicht mehr alles, auch wenn es für viele – gerade die Jüngeren – der Ansporn für eine Weiterbildung ist. Die Hochschulen haben sich für neue Gruppen geöffnet. Berufstätige und Wiedereinsteiger, beispielsweise Mütter, deren Kinder aus dem Haus sind, wollen sich weiterqualifizieren und streben einen höheren Abschluss an. Fast jeder Berufstätige bzw. Wiedereinsteiger interessiert sich früher oder später für eine berufliche Weiterbildung.

Zusatzqualifikation erworben wird, sind der Bilanzbuchhalter, der Personalreferent, der Projektmanager, der IT-Projektkoordinator, der Handelsfachwirt und der Heilpädagoge. Kaufmännische oder technische Qualifizierungen können einen Schritt weiter auf der Karriereleiter bringen. Die Weiterbildung zum Heilpädagogen kann dies zwar auch mit sich bringen, ist aber meist auch von starken persönlichen Interessen und Lebenseinstellungen, die den privaten Bereich betreffen, geprägt.

Menschen wollen sich selbst verwirklichen und ihre ganz individuellen Träume realisieren. Bei komplexeren anspruchsvollen Weiterbildungen sind gerade im technischen Bereich oft Vorkenntnisse oder zumindest ein hohes Maß an Interesse und Selbstinitiative gefragt. Eine Weiterbildung sollte vorrangig deshalb gewählt werden, weil der Stoff einem liegt und den persönlichen Neigungen entspricht und nicht wegen des zu erwartenden Gehalts. Denn jeder ist in anderen Bereich stark und sollte dies nutzen.

Je nach Dauer und Anbieter ist das zu erwartende Gehalt unterschiedlich. Manche Weiterbildungen sind aufgrund ihrer Kürze und der Abschlüsse mehr dem Bereich Fortbildung zuzuordnen. Die späteren Jobchancen sollten immer vorher geprüft werden, um eine realistische Einschätzung für die weitere Planung zu erhalten und nicht in den Erwartungen enttäuscht zu werden. Ein guter Anbieter sind mit Sicherheit die Hochschulen, das belegen auch die Zahlen. In den vergangenen Jahren nahmen laut „Arbeitsamt-Info“ mehr Berufstätige als früher ein berufsbegleitendes Studium auf, um den Bachelor- oder Master-Titel zu erwerben. Während manche sich freiwillig zu einer Weiterbildung entscheiden, ist es für andere eher eine Pflicht und den schnellen Transformationsprozessen der Wirtschaft geschuldet. Die kontinuierliche Qualifizierung dient dann der Existenzsicherung und dem Zweck, die jeweilige Stellung im Unternehmen zu behalten, die vor einigen Jahren vielleicht noch ganz anders ausgesehen hat.

Die Weiterbildungsbeteiligung liegt in Deutschland laut Statista bei 60 Prozent. Im vergangenen Jahr nahmen 6,2 Millionen Menschen an einer beruflichen Weiterbildung teil. Der Anteil der Erwerbstätigen Teilnehmer an Weiterbildungen ist mit 87 Prozent hoch (Quelle: Statista). Gut drei Viertel der Firmen bieten berufliche Weiterbildungen an, hat das Statistische Bundesamt (Destatis) herausgefunden. Im Corona-Jahr 2020 war die Teilnahmequote am höchsten im Vergleich zu bisherigen Messungen. Mehr als die Hälfte (52 Prozent) der Beschäftigten nahm an Lehrveranstaltungen teil, die ihnen der Betrieb anbot. Nach der Destatis-Studie war nicht nur die Teilnehmerquote höher, auch die Dauer der Weiterbildung war länger. „So verbrachten die Beschäftigten im Durchschnitt 28 Stunden in solchen Lehrveranstaltungen. Im Jahr 2015 waren es durchschnittlich noch 22 Teilnehmerstunden gewesen“, stellt Destatis fest.

Individuelle Berufsplanung

Unter den Top 20-Weiterbildungen, bei denen auf einen neuen Beruf umgesattelt bzw. eine



BBW.
Bildungszentrum für Beruf und Wirtschaft e.V.

Dessauer Straße 134
06886 Lutherstadt Wittenberg
Telefon: 03491 42 99 100
Telefax: 03491 42 99 116
E-Mail: info@bbw-wittenberg.de



Unsere Werbung ist Ihnen aufgefallen?

Dann sollten Sie mal unsere BILDUNG erleben!

„Geprüfte/r Industriemeister/in (IHK)“

in verschiedenen Fachrichtungen
ab dem **02. April 2024** berufsbegleitend
ab dem **29. Juli 2024** in Vollzeit



Keine Entschädigung bei AGG-Hopping als „Geschäftsmodell“

Bewirbt sich ein Mann systematisch ohne Erfolgsaussichten auf eine große Anzahl von Stellenausschreibungen als „Sekretärin“, kann dieses Verhalten rechtsmissbräuchlich sein, so dass trotz eines möglichen Verstoßes gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) kein Entschädigungsanspruch besteht. Dies hat das Landesarbeitsgericht Hamm (LAG Hamm) in einem aktuellen Fall eines Jurastudenten entschieden. Dieser hatte sich auf eine ausgeschriebene Stelle als „Sekretärin/Bürokauffrau“ beworben, die jedoch anderweitig besetzt wurde (LAG Hamm, Urteil vom 5. Dezember 2023, Az.: 6 Sa 896/23). Der Student verlangte daraufhin eine Ent-

schädigung nach dem AGG auf Grund von Benachteiligungen wegen seines Geschlechts. Bereits in der Vergangenheit hatte er sich mehrfach erfolglos als „Sekretärin“ beworben, auf AGG-Entschädigung geklagt und seine Bewerbungsmethode daraufhin immer weiter perfektioniert. Trotz evidenten AGG-Verstoßes in den Stellenausschreibungen, die explizit auf eine weibliche Sekretärin abzielten, verneinte das LAG Hamm eine Entschädigung. Das LAG stuft das „Geschäftsmodell 2.0“ als rechtsmissbräuchlich ein und sah es als erwiesen an, dass es dem Studenten nur darum gehe, Entschädigungsansprüche geltend machen zu können. Hierfür habe er ein

„Geschäftsmodell“ entwickelt. Der Student sei dabei systematisch und zielgerichtet vorgegangen und habe sich beispielweise nur auf Stellen beworben, die geschlechtsspezifisch ausgeschrieben waren. Er habe sich zudem mit der Rechtsprechung auseinandergesetzt und seine Bewerbungen daraufhin in rechtlicher, aber nicht in tatsächlicher Hinsicht angepasst, obwohl die Gerichte die Bewerbungsunterlagen als inhaltlich nicht geeignet eingestuft hatten, weil sie beispielsweise zahlreiche Rechtschreib- und Grammatikfehler enthielten.



Anzeige

Erste Hilfe Kurse*

*100 km im Umkreis der Stadt 39261 Zerbst



Erste Hilfe Anhalt

**Ermächtigte Ausbildungsstelle der DGUV für die
Aus- und Weiterbildung in Erster Hilfe für Betriebe**

BG.-Kennziffer:
8.1394



Uwe Schröder

☎ 0152/26309798

✉ info@erste-hilfe-anhalt.de

🌐 www.erste-hilfe-anhalt.de

📍 Am Klaasberg 10
39264 Zerbst/Anhalt OT Steckby

Energie- und ressourceneffizient wirtschaften

Unternehmen, die Geld in die Hand nehmen, um energie- und ressourceneffizient zu wirtschaften sowie die Kohlendioxid-Emissionen zu reduzieren, bekommen finanzielle Unterstützung. Sie haben die Wahl zwischen einem **Zuschuss** und einem **Kredit mit Tilgungszuschuss**. Höhere Fördersätze bietet zudem der **Förderwettbewerb**.

Steckbrief:

Modul 1: Querschnittstechnologien

Was wird gefördert?

Beschaffung hocheffizienter Anlagen/Aggregate für industrielle und gewerbliche Anwendung (Austausch Bestandsanlagen)

Wie hoch ist die Unterstützung?

Zuschuss oder Kredit mit Tilgungszuschuss in Höhe von 25 Prozent (nur für KMU); max. Förderzuschuss pro Vorhaben: 200.000 Euro; Netto-Investitionsvolumen inkl. Nebenkosten: mind. 2.000 Euro

Modul 2: Prozesswärme aus erneuerbaren Energien

Was wird gefördert?

Beschaffung und Errichtung von Wärmeerzeugern zur Prozesswärmebereitstellung, sofern sie erneuerbare Wärmequellen nutzen, KWK-Anlagen auf Basis erneuerbarer Energien

Wie hoch ist die Unterstützung?

Zuschuss oder Kredit mit Tilgungszuschuss in Höhe von 40 Prozent (KMU: max. 60 Prozent); für Biomasse: 20 Prozent (KMU: max. 40 Prozent); max. Förderzuschuss pro Vorhaben: 20 Mio. Euro

Modul 3: Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Sensorik und Energiemanagementsoftware

Was wird gefördert?

Erwerb und Installation von Mess-, Steuer-, Regelungstechnik und Sensorik zum Monitoring und der effizienten Regelung von Energie- und Materialströmen sowie von Energiemanagementsoftware

Wie hoch ist die Unterstützung?

Zuschuss oder Kredit mit Tilgungszuschuss in Höhe von 25 Prozent (KMU: max. 45 Prozent); max. Förderzuschuss pro Vorhaben: 20 Mio. Euro

Modul 4: Energie- und Ressourcenbezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen

Was wird gefördert?

Optimierung von industriellen und gewerblichen Anlagen und Prozessen; Erstellung des Einsparkonzeptes inkl. Umsetzungsbegleitung

Wie hoch ist die Unterstützung?

3-Stufenmodell (Basisförderung, Premiumförderung, Dekarbonisierungsmaßnahmen): Zuschuss- bzw. Tilgungszuschusshöhe bei Kreditförderung abhängig von der Maßnahme; max. Förderzuschuss pro Vorhaben: 20 Mio. Euro; max. 1.600 Euro pro jährlich eingesparte Tonne CO₂ (KMU: max. 2.600 Euro)

Modul 5: Transformationsplan

Was wird gefördert?

Erstellung von Transformationsplänen inkl. externer Dienstleistungen, wie etwa Beratungs-, Bilanzierungs-, Konzeptionierungs- oder Messdienstleistungen

Wie hoch ist die Unterstützung?

Zuschuss oder Kredit mit Tilgungszuschuss in Höhe von 40 Prozent (KMU: max. 60 Prozent); max. Förderzuschuss: 60.000 Euro; bei aktiver Beteiligung an einem Netzwerk der IEEKN: Erhöhung um 10 Prozent (max. 90.000 Euro)

Modul 6: Elektrifizierung von kleinen Unternehmen

Was wird gefördert?

Austausch/Umrüstung von mit fossilen Energieträgern betriebenen Bestandsanlagen zu Anlagen, die ausschließlich mit elektrischer Energie betrieben werden

Wie hoch ist die Unterstützung?

Zuschuss oder Kredit mit Tilgungszuschuss in Höhe von max. 33 Prozent; max. Förderzuschuss pro Vorhaben: 200.000 Euro; Netto-Investitionsvolumen inkl. Nebenkosten: mind. 2.000 Euro

Förderwettbewerb

Fördergegenstand

Maßnahmen zur energetischen und ressourcenorientierten Optimierung industrieller und gewerblicher Anlagen sowie Prozesse zur Erhöhung der Energie- und Ressourceneffizienz bzw. Senkung und Vermeidung des fossilen Energieverbrauchs; Erstellung eines Einsparkonzeptes inkl. Umsetzungsbegleitung

Förderhöhe

Zuschuss anteilig in Höhe von bis zu 60 Prozent (selbstgewählt); max. 20 Mio. Euro pro Vorhaben; Festlegung einer max. Obergrenze der Förderquote; Antragsteller entscheidet selbst, welche Förderquote er für sein Vorhaben beantragt; zentrales Kriterium für Förderentscheidung: je Fördereuro erreichte CO₂-Einsparung pro Jahr (Fördereffizienz)



Info/Antragstellung:

www.bafa.de (Energie/Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft: Zuschuss Modul 1 bis 4, 6)

www.kfw.de/295 (Kredit Modul 1 bis 4, 6; Antragstellung über Finanzierungspartner)

www.wettbewerb-energieeffizienz.de (Wettbewerb und Modul 5)

www.ihk.de/halle/foerderung-eeew



IHK Halle-Dessau, **Innovation und Umwelt**
Silvana Theis, Tel. 0345 2126-263, stheis@halle.ihk.de

Großbritannien bietet (wieder) Geschäftschancen

Großbritannien liegt momentan wieder auf Platz 7 der wichtigsten Exportmärkte Sachsen-Anhalts und ist für Unternehmen ein **interessanter Absatzmarkt**.

Was die deutsch-britischen Wirtschaftsbeziehungen betrifft, so war das Jahr 2023 ein recht gutes: Trotz eines insgesamt schwachen globalen Handelsumfelds ist der Warenhandel zwischen beiden Ländern deutlich gewachsen und lag bei 115 Mrd. Euro pro Jahr.

UK holt auf

Nachdem Großbritannien im Jahr 2022 aus den Top Ten der Handelspartner Deutschlands gefallen war, ist es nun wieder auf der Liste und belegt den neunten Platz. In Sachsen-Anhalt ist das Vereinigte Königreich momentan sogar wieder auf Platz 7 der wichtigsten Exportmärkte, obwohl es seit dem Brexit in exportkontrollrechtlicher Hinsicht als Drittland gilt.

Der Brexit hatte zu einem erheblichen Rückgang der Handelszahlen geführt. Derzeit nehmen die bilaterale Aktivität und der Handel jedoch wieder zu und könnten somit die Lücke im Laufe der Zeit schließen.



Kfz-Teile und Motoren machen rund 22 Prozent im gesamten deutsch-britischen Handel aus.

Einige Branchen stagnieren

Allerdings gilt das nicht für alle Branchen und Märkte gleichermaßen. So machen Pkw, Kfz-Teile und Motoren rund 22 Prozent im gesamten deutsch-britischen Handel aus. Industriemaschinen zählten laut Germany

Trade & Invest als zweitwichtigstes Exportgut ebenfalls zu den Treibern des deutschen Exportwachstums.

Die chemische Industrie und die Pharmazie stagnierten hingegen und serviceintensive Branchen wie das Baugewerbe leiden weiter an strikten Einreise- und Mobilitätsregeln. Großbritannien bleibt aber als fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt mit über 68 Mio. Konsumenten ein interessanter Absatzmarkt. Er sollte in Zeiten verstärkter Unsicherheiten für den Mittelstand durchaus wieder das Ziel einer ernsthaften Marktchancenanalyse sein.

Webinar am 30. April 2024

Die IHK bietet am 30. April gemeinsam mit der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer (AHK) ein Webinar zu den aktuellen Geschäftsaussichten in einzelnen Branchen. Die Teilnehmer lernen zudem, auf welche Weise sie ihre Produkte und Leistungen in Großbritannien überzeugend präsentieren können und erhalten hilfreiche Tipps für eine erfolgreiche Kommunikation und langfristige Kontaktpflege mit britischen Geschäftspartnern.



www.ihk.de/halle/veranstaltungen



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



Verhandlung auf Ungarisch? – Kein Problem!

Professionelle Dolmetscher:innen sorgen für gelungene Gespräche


Konferenzen, Verhandlungen, Betriebsführungen – der fremdsprachigen Verständigung mit ausländischen Partnern kommt eine wichtige Rolle zu. Geht es um mündliche Kommunikation, unterstützen erfahrene Dolmetscher:innen zuverlässig und kompetent. Sie übertragen Ihre Botschaft klar, korrekt und situationsgerecht in die und aus der Fremdsprache und sorgen so für eine reibungslose Kommunikation.

Darüber hinaus beraten Dolmetscher:innen Sie bei der Auswahl der richtigen Dolmetschart und -ausrüstung sowie der erforderlichen Anzahl an Dolmetscher:innen.

Der BDÜ – wenn Sie qualifizierte und spezialisierte Sprachexperten suchen

In der Onlinedatenbank des BDÜ finden Sie regional sowie überregional ansässige, hochqualifizierte und spezialisierte Dolmetscher:innen und Übersetzer:innen für die gewünschte(n) Sprache(n), die Sie bei der Erschließung ausländischer Märkte mit sprachlicher und kultureller Kompetenz beraten und unterstützen. Für Auftraggeber bedeutet dies Sicherheit, Kompetenz und Qualität. Denn beim Dolmetschen wie auch beim Übersetzen kommt es neben der vollständigen und richtigen Übertragung in die Fremdsprache auch auf die korrekte, konsistente Nutzung von Fachbegriffen, die genaue Übertragung von Aussage und Botschaft und die Verständlichkeit im kulturellen Kontext an.

Der **Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V. (BDÜ)** ist mit mehr als 7.500 Mitgliedern der größte Fachverband der Branche in Europa. Seine Mitglieder sind zu 80 % Freiberufler und zeichnen sich durch ihre hohe fachliche Qualifikation aus, die für die Aufnahme in den Verband erforderlich ist.

 <p>AMWL SPRACHEN ANNA MARIA WŁADYKA-LEITRETTNER</p> <p>Mobil: 0176-38780507 Büro: 0341-25649597 Gorkistr. 33, 04347 Leipzig (Büro) info@amwl-sprachen.de http://amwl-sprachen.com</p>	<p>Anna Maria Władyka-Leitretter Konferenzdolmetscherin (M.A.) und Fachübersetzerin (B.A.), öffentlich bestellte und allgemein beeidigte Übersetzerin/Dolmetscherin, Englisch (\$) – Polnisch (\$) – Deutsch (\$) AII-C-Präkandidatin, Mitglied im BDÜ / VKD (Senior)</p>
--	---

 <p>NEJATI ÜBERSETZUNGEN</p> <p>Mobil: 0179 1222216 info@nejati-uebersetzung.de www.nejati-uebersetzung.de</p>	<p>Mehrdad Nejati</p> <p>Allgemein beeidigter und öffentlich bestellter Dolmetscher und Übersetzer für die persische Sprache (Dari/Farsi)</p>
--	--

 <p>daniela barthel</p> <p>weitere Infos: www.daniela-barthel.de info@daniela-barthel.de</p>	<p>Technische und juristische Fachübersetzungen (auch beglaubigt)</p> <p>Französisch – Deutsch Spanisch – Deutsch</p>
--	---

#MULTI TALKING FÄHIG

Mit qualifizierten Dolmetschern und Übersetzern zu mehr Erfolg in der Kommunikation mit ausländischen Partnern.

bdue.de/suche-uebersetzer-dolmetscher →



Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer Ost



E-Antriebe: Region wettbewerbsfähig machen

Trotz ihrer steigenden Bedeutung hinkt die Entwicklung neuer beruflicher Qualifizierungsangebote rund um Elektroantriebe und Batterieproduktion stark hinterher. Nun bündelt **der Bildungsverbund Batterie MD** Kompetenzen im mitteldeutschen Raum, um die Region wettbewerbsfähig zu machen.

Katalysator, Auspuff, Steuerkette – das sind nur drei Teile von vielen anderen, die im Elektroauto nicht mehr vorkommen. Es enthält nur knapp zwei Prozent der Komponenten, die für konservative Antriebsformen erforderlich sind. Was viele nicht wissen: Bereits einige der ersten Autos fuhren rein elektrisch. Der erste Akku wurde vom deutschen Physiker Johann Wilhelm Ritter im Jahr 1803 entwickelt. Das große Potenzial moderner Akkus entstand aber erst mit der Entwicklung der Lithium-Ionen-Batterie 1985.

Heute, fast 40 Jahre später, deutet sich mit der Entwicklung der Festkörperbatterie ein weiterer Meilenstein für die Leistungskapazität an. Das bundesweite Zulassungsverbot von Verbrennerfahrzeugen ab 2035 gibt E-Antrieben wieder Aufwind. Neben den bekannten Herausforderungen wie Recycling, Handhabung und Ladenetz gibt es jedoch noch eine andere Hürde, die der unbegrenzten Verbreitung im Weg stehen: die entsprechende Qualifizierung von Personal. Darüber und wie der Bildungsverbund Batterie MD hier die mitteldeutsche Wirtschaftsregion

stärken soll, sprach die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ mit einem der Beteiligten: Sven Noack ist Leiter der Betriebsstätte Dresden der SLV Halle GmbH und in die Arbeit des Netzwerks eingebunden.

Herr Noack, zu den Herausforderungen des Umgangs mit den neuen E-Antrieben gehören auch die Fachkräftesituation und -qualifizierung in betroffenen Betrieben. Was muss passieren, damit wir wettbewerbsfähig bleiben?

Sven Noack: Die Wertschöpfungskette der Batterie weist von der Rohstoffgewinnung über die Verarbeitung, den Einsatz und die Instandhaltung der Batterie ganz andere Anforderungen auf als bei den Komponenten von Verbrennern. Fachkräfte müssen über die gesamte Prozesskette bis hin zum Recycling neue Kompetenzen mitbringen, die sie oft noch nicht haben, obwohl die Verbreitung der Antriebe massiv voranschreitet. Regionsunabhängig ist daher die rasche Erweiterung von Qualifizierungsangeboten und Anpassung von Berufsbildern erforderlich, beispielsweise bezüglich der Themen

Transport, Sicherheit, Kreislauf- und Abfallwirtschaft oder im Zusammenhang mit dem neuen EU-Batteriegelsetz. Unternehmen, die wir nach ihrem entsprechenden Bedarf gefragt haben, be-

richten uns, dass Deutschland hier im weltweiten Vergleich hinterherhinkt. So sehr, dass der Bedarf oft noch nicht einmal klar benannt, sondern nur abgeschätzt werden kann. Hinzu kommt das allgegenwärtige Problem, dass es gar nicht genug Fachkräfte auf dem Markt gibt, insbesondere im nichtakademischen Bereich. Wenn sich diese Situation nicht bald ändert, verlieren wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in diesem Bereich. Regional vorteilhaft ist dagegen zum Beispiel, dass Strukturwandel und Strukturentwicklungspläne für Mitteldeutschland auch ein neues Potenzial eröffnen, das wir nutzen sollten.

Inwiefern?

Noack: Wir haben hier einen fruchtbaren Boden für die Weiterentwicklung der Batteriewertschöpfungskette. Um diesen zu bereiten, wirkte Prof. Dr. Steffen Keitel in seiner Rolle als unser Geschäftsführer und ehemaliger Präsident der IHK Halle-Dessau daran mit, dass sich die einschlägigen aktiven Förderprojekte aus Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen im Bildungsverbund Batterie MD unter der Führung des Energy Saxony e. V. zusammenschließen, um regional einen Schwerpunkt für diese Zukunftsbranche zu etablieren, die auch langfristig einer stark steigenden Nachfrage unterliegen wird.

Das klingt sehr vielversprechend. Wodurch qualifiziert sich der Bildungsverbund Batterie MD, dies zu erreichen?




Einblick in die Montage von Lithium-Ionen-Batteriepaketen für Elektroautos

Noack: Als zehn Projektpartner sind wir im April 2023 gemeinsam angetreten, die Qualifizierungslandschaft zur Batteriewertschöpfung hier in der Region zukunftsfähig zu machen. Dabei verbinden wir als Batterie-Kompetenz-Trio die drei dafür erforderlichen Bestandteile Innovation, Bildung und Wissenschaft effektiv miteinander und organisieren uns entsprechend. Ziel ist es auch, den Aufbau einer europäischen Batterie-Kreislaufwirtschaft zu unterstützen. Hier spiele ich auf die Erfüllung des European Green Deals an: Zur Sicherstellung unserer geopolitischen Unabhängigkeit von Batterierohstoffen und -produkten ist die unabdingbar. Aufbau und Betrieb des Kreislaufs können aber auch nur mit passend geschultem Personal erfolgen. Bis zum Ende der Förderlaufzeit im ersten Quartal 2028 wollen wir daher die Qualifizierungssituation in den regionalen kleinen und mittelständischen Unternehmen mit bedarfsgerechten Angeboten wesentlich verbessern. Die Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt (SLV) Halle GmbH bringt ihre jahrzehntelange Erfahrung bei der Entwicklung von Bildungsangeboten in Fügetechnik und -verfahren ein. Der gesamte Verbund wird über eine Laufzeit von fünf Jahren im Rahmen des Programms „Qualifizierungsmaßnahmen für die Batteriezellfertigung“ durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit über 7,5 Millionen Euro gefördert.

Wie kann sich die Zusammenarbeit im Netzwerk auf unsere Wettbewerbsfähigkeit auswirken?

Wir bündeln unsere Kernkompetenzen mit einem gemeinsamen Ziel, nachdem die Regierungen in der jüngeren politischen Vergangenheit bereits den Grundstein für neue Technologien der Energiewende legten. Durch europäische und nationale Gesetze wird die Produktion von Hochleistungsbatterien zunehmend gefördert und entwickelt, neue Herstellerwerke entstehen. Da das in Mitteldeutschland auch besonders in strukturschwachen Regionen wie der Lausitz geschieht, wirkt dies zugleich als Magnet für Neuansiedlungen vielfältiger innovativer Unternehmen. Die Infrastruktur wird ausgebaut und regionale Forschungs- und Entwicklungszentren fördern diesen Kreislauf weiter. Somit kann der Ausbau der Batteriewertschöpfungskette in Mitteldeutschland ein Katalysator für eine sehr vorteilhafte wirtschaftliche Entwicklung der Region sein.

 Weitere Informationen zum Bildungsverbund Batterie gibt es unter www.batterie-md.de.

SLV GmbH Halle (Saale)
Betriebsstätte Dresden
Sven Noack
Am Lagerplatz 7, 01099 Dresden
Tel. 0351 883427-16, www.slv-halle.de



SCHÖNER TAGEN. SCHÖNE TAGE.

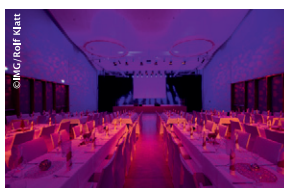
IN SACHSEN-ANHALT

Das Tagungsland Sachsen-Anhalt bietet Ihnen einzigartige Locations für Ihre Veranstaltungen.



Kornhaus Dessau

Individualität ist unsere Stärke: Vom modernen Tagungshotel oder Seminarhäusern am Seeufer über das Ambiente von Schlössern und Herrenhäusern bis zu Gutshöfen, in denen Sie ganz für sich sein können, reicht das Spektrum hier in Sachsen-Anhalt.



Stadthaus Lutherstadt Wittenberg

Da, wo es schön ist, lässt es sich nicht nur gut entspannen, sondern auch gut arbeiten! Fernab der alltäglichen Verpflichtungen und den gewohnten Räumlichkeiten findet sich der nötige **Freiraum**, um gemeinsam Neues zu schaffen und kreative Ideen entwickeln zu können.



Händel-Haus Halle

Runden Sie Ihre Tagung ab mit den **vielfältigen Rahmenprogrammen des Landes** – von der Waldolympiade über den kulinarischen Stadtrundgang bis hin zum Eisstockschießen auf einer mobilen Eisbahn.



Schierker Feuerstein Arena Wernigerode

Neugierig geworden?

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne dazu.

Weitere Locations und Informationen sowie Ansprechpersonen unter: tagen-in-sachsen-anhalt.de



 **SACHSEN-ANHALT** **#moderndenken**

So stärken Unternehmer ihre mentale Leistungsfähigkeit

Im Januar startete die IHK-Online-Seminarreihe „Starke Nerven trotz Krise: Mehr mentale Leistungsfähigkeit für Unternehmer“ – mit großer positiver Resonanz. Ab sofort gibt es die Vorträge der Wirtschaftswissenschaftlerin und Trainerin Dr. Andrea Ferber auch in der **IHK-Mediathek** – mit vielen wertvollen Tipps für den Unternehmensalltag.

Das erwartet Unternehmer in den vier Video-Vorträgen

TEIL I: Krisen sind eine gute Zeit, mit Irrtümern aufzuräumen

Welche Irrtümer werfen Unternehmer besser über Bord? Was nehmen sie mit? Worauf konzentrieren sie sich? Ordnung im Kopf und Struktur im Handeln sind in Krisenzeiten das wichtigste Gebot. Das Seminar erläutert die Zusammenhänge, räumt mit Irrtümern auf und bietet Ideen, wie eine tragfähige Struktur für Unternehmer und ihr Unternehmen aussehen kann.

Dauer: 86 Minuten mit Vortragsunterlagen zum Download

TEIL II: Ängste und Befürchtungen haben Konjunktur: Suchen Sie sich bessere Freunde

Bei Sturm muss der Kapitän mit hoher Konzentration und Professionalität das Steuer in der Hand behalten. Hier geht es um eine stabile mentale Leistungskraft, um Selbstbeherrschung und um einen intelligenten Umgang mit Ressourcen. Das Schlimmste, was passieren kann ist, dass Ängste und Befürchtungen das Ruder übernehmen. Eine Krise zwingt Sie nicht, zu scheitern, aber sie verführt Sie, aufzugeben. Wie Unternehmer dieser Gefahr am besten begegnen, ist Gegenstand dieses Videos.

Dauer: 94 Minuten mit Vortragsunterlagen zum Download

TEIL III: Jede Krise ist eine Chance, wenn Unternehmer gut vorbereitet sind

Es ist alles möglich und alles unmöglich. Wovon hängt es ab, was für Sie zutrifft? Die Antwort: Es hängt vom Unternehmer ab. Nur weil er sich die Fragen nicht ausgesucht hat, vor die ihn die Krise stellt, heißt das nicht, dass er sich nicht die Antworten aussuchen kann, die er darauf gibt. In diesen Antworten stecken seine Macht und seine Möglichkeiten.

Dauer: 100 Minuten mit Vortragsunterlagen zum Download

TEIL IV: Nur die besten Verkäufer überleben die Krise und wachsen dabei

Was Sie in einer Krise können sollten, ist Verkaufen. Zu glauben, dass man sich weiterhin so aus dem Bauch heraus und mit natürlicher Begabung „durchwursteln“ kann, ist in der Krise ein tödlicher Irrtum. Nie ist Verkaufskompetenz entscheidender als in einer Krise. Dieses Video bietet Anregungen, Techniken und Instrumente, wie man seinen Vertrieb auf Höchstleistung bringt.

Dauer: 98 Minuten mit Vortragsunterlagen zum Download

”

Super Seminare mit vielen wertvollen Gedanken, erhellend, aufschlussreich, sehr inspirierend“

Frank Drehmann,
Weißenfels

”

Sehr kompetente, wahrhaftige und loyale Vorträge. Es wurde Klartext geredet, ohne zu verletzen.“

Kathrin Kruwinnus,
Freyburg



Weitere kostenfreie Video-Vorträge von Dr. Andrea Ferber sowie zu anderen aktuellen Themen finden Unternehmer in der IHK-Mediathek unter www.ihk-praxiswissen.de sowie im youtube-Kanal unter www.youtube.com/@ihkhalle-dessau.

AOK zum Tag der gesunden Ernährung: So kann man bei Ernährung mehr auf Nachhaltigkeit achten

Eine forsa-Umfrage im Namen der AOK Sachsen-Anhalt hat gezeigt: Zwei Drittel der Sachsen-Anhalter würden sich gern nachhaltiger und klimafreundlicher ernähren, wissen aber meist nicht, wie. Rene Bethke, Leiter des Bereiches Gesundheitsmanagement bei der AOK Sachsen-Anhalt, gibt Tipps.



Rene Bethke,
Leiter Gesundheitsmanagement
bei der AOK Sachsen-Anhalt.
Foto: Mahler / AOK Sachsen-Anhalt

Warum hängen Ernährung und Klimaschutz zusammen?

Man sollte sich bewusst machen, dass die Art und Weise, wie unsere Lebensmittel produziert werden, eine entscheidende Rolle spielen. Herkunft, Transport, Verarbeitung, aber auch die Lebensmittelbeschaffung und das eigene Wegwerfverhalten – all das sind Faktoren, die man berücksichtigen kann.

Hat eine nachhaltige Ernährung neben Klimaschutz weitere Vorteile?

Absolut! Weniger Fleisch und Milchprodukte, dafür aber mehr regionales Gemüse, Obst und Hülsenfrüchte – das kommt sowohl der Gesundheit als auch dem Klima zugute. Tierische Produkte haben die schlechteste CO₂-Bilanz, die Herstellung erfordert große Mengen an Futtermitteln, Wasser und Anbauflächen. Obst und Gemüse, insbesondere saisonales und regionales, hat eine bessere Bilanz und ist gesund.

Worauf kann man noch achten?

Man sollte wenn möglich frische und unverarbeitete Lebensmittel nutzen und möglichst verpackungsfrei einkaufen, denn auch Tiefkühlung und Verpackungsherstellung benötigen einen hohen Energieaufwand. Und wer zu Fuß oder mit dem Rad einkauft und



Bei der Ernährung gilt: Klimaschutz ist Gesundheitsschutz. Weniger Fleisch und Milchprodukte, dafür aber mehr Gemüse und Obst. Bei Gemüse und Obst sollte man aber darauf achten, dass es saisonale Produkte sind und aus der Region stammen.

Foto: AOK

das Auto stehen lässt, macht nicht nur etwas für seine Gesundheit, sondern auch für die Umwelt.

**Weitere Infos unter:
deine-gesundheitswelt.de**

Zur AOK Sachsen-Anhalt:

Die AOK Sachsen-Anhalt betreut rund 835.000 Versicherte und 50.000 Arbeitgeber in 44 regionalen Kundencentern. Mit einem Marktanteil von 41 Prozent ist sie die größte regionale Krankenkasse in Sachsen-Anhalt.



Susann Ehrenbergs täglich Brot: die Beratung von Unternehmern, die einen Nachfolger suchen.

Das Zauberwort heißt Wissen

120 Mitarbeiter bearbeiten in der IHK-Hauptgeschäftsstelle in Halle (Saale) sowie in den Geschäftsstellen und Kontaktbüros im Süden Sachsen-Anhalts hoheitliche Aufgaben und erbringen vielfältige Services für die Mitgliedsunternehmen. Die „Mitteldeutsche Wirtschaft“ klopft an Türen, schaut über Schultern und auf Schreibtische. Heute bei: **Susann Ehrenberg, Sachbearbeiterin im Bereich Starthilfe und Unternehmensförderung.**

Susann Ehrenbergs Arbeitstag beginnt immer mit dem gleichen Blick: Sie schaut in die Unternehmensnachfolgebörse „nextchange“. Hier betreut sie über 50 Inserate. Gerade ging eine neue Anfrage ein. Sie schaut sie durch und strukturiert die nötigen Arbeitsschritte. Die betreffende Branche ist ihr dabei genauso vertraut, wie das weitere Vorgehen. Sie greift zum Telefonhörer und nimmt ersten Kontakt auf...

Wissen, wie es geht

„Wir treffen in ganz unterschiedlichen Situationen auf Unternehmer, die eine Übergabe

ins Auge gefasst haben“, weiß Ehrenberg. Während die einen bereits einen konkreten Plan entwickelt haben, brauchen andere dafür eine helfende Hand. Grundsätzlich haben aber alle eins gemeinsam: Immer mehr Unternehmen suchen einen passenden Nachfolger, aber viele Gründer wollen sich lieber selbst etwas aufbauen bzw. denken nicht an eine Nachfolge als Gründungsoption. Und hier kommt die IHK-Fachfrau ins Spiel. Sie unterstützt Unternehmen nicht nur aktiv bei der Suche und Abwicklung der Unternehmensnachfolge, sondern hilft auch vorausschauend zu verstehen, wie Übernahmen erfolgreich gestaltet

werden und woran sie scheitern können. Damit letzteres möglichst nicht passiert, lässt sich an vielen Stellschrauben drehen. Und dafür heißt das Zauberwort: Wissen. Das vermittelt das Team der Starthilfe und Unternehmensförderung in einer Reihe von Veranstaltungen in der Region. Ihr Ziel: aufklären und Wege aufzeigen. Spezialisten aus der Beraterbranche von Steuer über Recht bis Finanzierung besprechen hier Themen rund um die Nachfolge. Inklusiv Chancen und Fallstricke. Besondere Höhepunkte sind die Nachfolgecastings. Bei diesen geschlossenen Veranstaltungen können Unternehmer und

potenzielle Nachfolger netzwerken und im Idealfall zueinander finden.

Frühzeitig beginnen, ehrlich sein

Vor all dem steht der direkte Kontakt zum Unternehmer. „Wenn sich bei uns eine neue Anfrage aufgetan hat, fahren meine Kollegen aus der jeweiligen Region und ich erst einmal in den Betrieb, um den Unternehmer kennenzulernen und ihn dann möglichst indivi-

duell zu beraten“, erklärt Susann Ehrenberg. Ein wichtiger Arbeitsschritt, denn so bekommt sie einen Überblick zur konkreten Situation im Unternehmen. Das Gespräch ist dann Basis für ein Inserat. Das erstellt Ehrenberg, um das Unternehmen zu matchen. Dabei fungiert sie als Türöffner für Banken, Steuer- oder Rechtsanwälte und Co. Individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasst, sind unterschiedliche Themen zu be-

sprechen. Notfallpläne bei einem Ausfall, Finanzierungen und Absicherung sind nur einige Stichworte. „Beim Wort Unternehmensnachfolge höre ich oft: Ich bin doch noch viel zu jung. Aber man muss verstehen, dass Nachfolge ein langwieriger Prozess sein kann. Deshalb ist es wichtig, frühzeitig zu beginnen“, will Susann Ehrenberg Übergabewilligen die Angst nehmen. Hat sie noch einen Rat für Unternehmer? „Außenstehende sollten erkennen können, was man geschaffen hat. Wie zukunftsfähig und attraktiv ist mein Unternehmen? Was hat (m)ein Nachfolger davon?“ Die Expertin weiß, dass man mit ehrlichen Antworten auf diese Fragen schon den besten ersten Schritt auf einen potenziellen Nachfolger zugeht.

Nachfolge: Wege zueinander finden

Der klassische Weg, um Unternehmen und Nachfolger zusammenzubringen ist Deutschlands größte Unternehmensnachfolge-Börse „nexxt-change“. Die IHK bietet darüber hinaus viele Veranstaltungen und Beratungen an, beispielsweise das Nachfolgecasting der IHK. Auch andere Online-Formate sind inzwischen erfolversprechend. Individuell auf die Bedürfnisse der Branche und deren Kommunikationswege abgestimmt, lohnt auch ein Blick auf gängige Anzeigen-Plattformen. Am schnellsten finden sich Nachfolger und Unternehmen jedoch, wenn sie bei der Suche auf einen Mix dieser Methoden setzen.



IHK Halle-Dessau
Starthilfe und Unternehmensförderung
 Susann Ehrenberg
 Tel. 0345 2126-452, sehrenberg@halle.ihk.de

Anzeige



DIGITALPRINTMEDIEN
DIE BEEINDRUCKEN

MEDIENGESTALTUNG
ECHTE BLICKFÄNGER

CAD & REPROGRAFIE
IMMER MASSGERECHT

KREATIVE WERBUNG
MIT NEBENWIRKUNG

FINISHING
ALLES FORMSACHE



DEN RICHTIGEN **FARBTON** TREFFEN

D · I · G · I · T · A · L · D · R · U · C · K

REPROCENTER

AM STEINTOR 23 | 06112 HALLE (SAALE) | TELEFON: 0345 5170647
 E-MAIL: INFO@REPROCENTER-HALLE.DE | WWW.REPROCENTER-HALLE.DE



KALENDERAUSZUG

18. April, 9.00 Uhr, online

Datenbanken und Internetrecherche im Außenhandel

Kostenlose Datenbanken schnell und einfach nutzen

18. April, 9.00 Uhr, online

Unternehmerische Selbstständigkeit im Nebenerwerb

23. April, 9.00 Uhr, Halle (Saale)

Grundlagen des Zollrechts:

Zollrechtliche Fachbegriffe verständlich erklärt

24. April, 10.00 Uhr, online

Internationale Talente gewinnen, aber wie?

24. April, 10.00 Uhr, Dessau-Roßlau

Duales Studium an der Hochschule Anhalt

30. April, 10.00 Uhr, online

Geschäftschancen im Vereinigten Königreich

7. Mai, 13.00 Uhr, Eisleben

N:UN – Expertensprechtage

zu betriebswirtschaftlichen Fragen in der Nachfolge

8. Mai, 10.00 Uhr, Zeitz

Fachkräftegewinnung im ländlichen Raum

14. Mai, 10.00 Uhr, Sangerhausen

Schachmatt dem Mittelmaß – Einfach effizient führen

15. Mai, 10.00 Uhr, online

Deutsches Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz:

Erfahrungsberichte aus der Praxis

16. Mai, 17.00 Uhr, Halle (Saale)

Nachfolge-Casting



Alle IHK-Veranstaltungen und Anmeldung:
www.ihk-praxiswissen.de

8. Mai 2024, 10.00 Uhr

Neue Veranstaltungsreihe: Fachkräftegewinnung im ländlichen Raum

Unternehmen im ländlichen Raum haben es oft schwer, an Fachkräfte zu kommen. Aus diesem Grund gab es im Burgenlandkreis vor einigen Jahren eine AG Arbeitswelt, eine Art Netzwerkveranstaltung, bei der sich Personalierer zum Thema Arbeitswelt austauschen konnten. Auf Nachfrage zahlreicher Betriebe wird die IHK-Geschäftsstelle Weißenfels gemeinsam mit der Gleichstellungsbeauftragten des Burgenlandkreises, Barbara Döring, dieses Format nun wieder aufleben lassen.

Zum Hintergrund

Die multiplen Herausforderungen der Unternehmen, was die Suche sowie den Erhalt und die Weiterbildung geeigneter Fachkräfte angeht, beeinträchtigen immer mehr deren eigentliche Aufgaben und Geschäftsbereiche. Durch fehlende Kooperation und Austausch kämpfen sich Personalierer oft allein durch einen Bürokratie- und Antragsdschungel oder schöpfen gar nicht erst die Bandbreite an Möglichkeiten zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung aus. Häufig fehlen die Ressourcen, um sich intensiv mit den herausfordernden Themen zu beschäftigen.

Worum es geht

In der AG Arbeitswelt, die alle vier Monate stattfinden wird, bekommen Personalierer eine



Junge Menschen der Generation XYZ als potenzielle Fachkräfte ansprechen: ein Thema bei der Veranstaltung am 8. Mai

Plattform, um sich auszutauschen. Hier können sie gute Ansätze, best practices sowie Ideen besprechen und erhalten Informationen zu verschiedenen Initiativen, Projekten und Partnern im Burgenlandkreis. Zudem sind Referentenvorträge geplant. Vorrangig geht es um Personalthemen, Integration ausländischer Fachkräfte, Arbeitszeitmodelle oder den Einsatz von Wertgutscheinen als Mitarbeiter Incentives.

Kommender Termin

Am ersten Termin (8. Mai 2024) wird Prof. Dr. Antje-Britta Mörstedt von der Privaten Hochschule Göttingen über die Generation XYZ und damit die zukünftigen Fachkräfte sprechen. Außerdem referiert Dr. Tim Leibert vom Leibniz-Institut für Länderkunde als Experte für Mobilität und Migration im ländlichen Raum.

Die beiden weiteren Termine zum Vormerken: 29. August sowie 28. November 2024.

www.ihk-praxiswissen.de

Veranstaltungen + Mediathek



Anmeldungen unter:
www.ihk-praxiswissen.de

Immer Einladungen zu ausgewählten
IHK-Veranstaltungen per E-Mail erhalten.

Hier anmelden unter:
www.ihk.de/halle/informationsservice



Unternehmensbörse „nuxt-change“

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

Kontakt: Susann Ehrenberg, Telefon: 0345 2126-452, Fax: 0345 2126-44452 oder E-Mail: sehrenberg@halle.ihk.de

Erfolgreiches **E-Commerce**-Unternehmen und Großhandel / Manufaktur steht zum Verkauf. (157592)

Angeboten wird ein mittelständisches Unternehmen der **Holzwerkstoffindustrie** mit der Spezialisierung auf Möbelfertigung, Ladenbau, Hotel- und Objekteinrichtungen sowie Schiffsinnausbau. (157591)

Hausverwaltung oder Facility-Management zur Übernahme in Halle (Saale) gesucht. (157590)

Verkauft wird eine **Modeboutique** im Herzen einer Weltkulturerbe-Stadt in Sachsen-Anhalt. Nach 20 Jahren erfolgreicher Arbeit soll das Unternehmen in jüngere Hände gegeben werden. (157589)

Kooperationsangebote aus der Datenbank des Enterprise Europe Networks (EEN)

Interessenten finden nachfolgende und weitere Kooperationsangebote unter <http://een-sachsen-anhalt.de/unsereleistungen/kooperationspartner-finden>

Kontakt: Sven Erichson, Telefon: 0391 5693-148, E-Mail: erichson@magdeburg.ihk.de

Pellets und Briketts aus Weichholz für Vertrieb angeboten: Ein lettischer Hersteller von Holzpellets und -briketts sucht Vertriebspartner. Das Unternehmen produziert Pellets und Briketts aus Weichholz und ist ENplus A1, FSC und PEFC zertifiziert. Es hat Erfahrung in internationalen Geschäften und bereits Kunden in Griechenland, Dänemark, Frankreich und den baltischen Staaten. Jährlich werden etwa 120.000 Tonnen Holzpellets und 30.000 Tonnen Brikett vertrieben. (EG1223 LV01)

LED-Lampen für Vertrieb angeboten: Ein ukrainisches Design- und Produktionsunternehmen, das sich auf die Herstellung von LED-Beleuchtung, Einzelhandelsbeleuchtung, Bürobeleuchtung sowie Architekturbeleuchtungssystemen und -produkten spezialisiert

hat, sucht nach Partnern im Rahmen von Vertriebsdienstleistungsverträgen. Das Unternehmen beabsichtigt, eine langfristige Zusammenarbeit aufzubauen, um neue Kunden zu gewinnen. Aus diesem Grund werden im Beleuchtungssektor tätige Industriepartner gesucht, die Interesse daran haben, einen Vertriebsdienstleistungsvertrag mit technischer Unterstützung abzuschließen. Das ukrainische KMU ist daran interessiert, neue ausländische Märkte zu erschließen. (EG0124 UA05)

Papiertüten für verschiedene Anwendungen für Vertrieb angeboten: Ein ukrainisches Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Papiertüten mit rechteckigem und flachem Boden zum Verpacken von Lebensmitteln und Nonfood-Produkten spezialisiert hat, ist auf der Suche nach Partnern für eine langfristige Zusammenarbeit im Rahmen eines Herstellungsvertrags. Das bei der Herstellung verwendete Papier weist gute Druckeigenschaften und die erforderlichen Festigkeitsparameter auf. Das von UPM, Finnland, hergestellte Papier besitzt hohe europäische Qualität und wird für Lebensmittelprodukte verwendet. (EG0124 UA02)

Anzeige

Wir sind für Sie da!

Die Experten für Ihren Werbeauftritt

im IHK Magazin

Verlag und Anzeigenverwaltung

PRÜFER MEDIENMARKETING
Endriß & Rosenberger GmbH
Telefon: 0 72 21 / 21 19 13
www.pruefer.com · E-Mail: medienmarketing.erfurt@pruefer.com

ANZEIGEN



Anzeigenservice:
Manuela Leonhardt
Tel. 0 72 21 / 21 19 13
medienmarketing.erfurt@pruefer.com



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

IHRE ANSPRECHPARTNER

**DIESE JUGEND
VON HEUTE:
GANZ SCHÖN
AUSGEBILDET.**

**JETZT
#KÖNNENLERNEN**



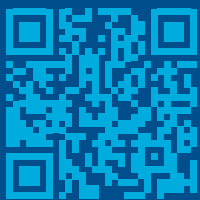
*GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!*

Bringen wir gemeinsam die Botschaft **Ausbildung macht mehr aus uns** in die Köpfe der jungen Generation, ihrer Eltern und Lehrer:innen!

Nutzen Sie die Botschaften und Motive der bundesweiten Ausbildungskampagne für Ihr Ausbildungsmarketing – digital und vor Ort.

Ein kostenloses Basispaket mit vielen Werbemitteln und Vorlagen kann einfach heruntergeladen werden. Alle aktiven IHK-Ausbildungsbetriebe sind zur Nutzung berechtigt.

Und so geht's:
Link aufrufen, Basispaket herunterladen und loslegen.
download.ausbildung-macht-mehr-aus-uns.de



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Beschlüsse der IHK-Vollversammlung

Beschluss-Nr.: 04/24/1

Auf der Grundlage von § 5 Abs. 3 Buchst. d der Satzung der IHK Halle-Dessau wird Sascha Gläßer, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Halle (Saale) eG, zum Präsidenten der IHK Halle-Dessau gewählt.

Halle (Saale), 20. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Prof. Dr. Steffen Keitel	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
amt. Präsident	Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 20. März 2024 gefasste Beschluss Nr. 04/24/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 22. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Sascha Gläßer	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Präsident	Hauptgeschäftsführer

Beschluss-Nr.: 06/24/1

Die Vollversammlung beschließt auf der Grundlage von § 5 Abs. 3 der Satzung der IHK Halle-Dessau das „Kommunalpolitische Positionspapier der IHK“ (Anlage).

Halle (Saale), 20. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Sascha Gläßer	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Präsident	Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 20. März 2024 gefasste Beschluss Nr. 06/24/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 22. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Sascha Gläßer	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Präsident	Hauptgeschäftsführer

Die Anlage zu Beschluss Nr. 06/24/1 „Kommunalpolitisches IHK-Positionspapier“ finden Sie auf der Internetseite der IHK Halle-Dessau unter: www.ihk.de/halle, Nr. 6102300.

Ja, bitte!
Ich möchte den IHK-Newsletter abonnieren!

Egal, ob neue Steuervorschriften,
Gesetzesänderungen, Exportregelungen
oder Veranstaltungshinweise:
Mit unserem Newsletter erhalten Sie
wöchentlich aktuelle
Wirtschaftsinformationen
kostenlos und bequem
per E-Mail.



Beschluss-Nr.: 05/24/1

Auf der Grundlage von § 5 Abs. 3 Buchst. h i. V. m. § 7 Abs. 1 der Satzung der IHK Halle-Dessau werden die folgenden namentlich genannten Personen in die Funktion des Vorsitzenden bzw. des stellvertretenden Vorsitzenden des jeweils aufgeführten Ausschusses berufen.

Ausschuss für Finanzdienstleistungen

Vorsitzender:	Stellvertretender Vorsitzender:
Andreas Reißaus	René Viehstädt
Versicherungs- und Finanzmakler	Standortleitung Halle
Halle (Saale)	Deutsche Kreditbank AG
	Region Süd-Ost Standort Halle
	Halle (Saale)

Handelsausschuss

Vorsitzender:	Stellvertretender Vorsitzender:
Thomas Peckruhn	Silvio Kleine
Geschäftsführer	„Service Kleine“
Autohaus Liebe GmbH	Naumburg (Saale)
Lutherstadt Eisleben	

Ausschuss für Industrie, Agrar- und Baugewerbe

Vorsitzender:	Stellvertretender Vorsitzender:
Dr. Jan Lukowczyk	Reiner Storch
Vorstand	Geschäftsführender Gesellschafter
Serumwerk Bernburg AG	AEM Anhaltische Elektromotorenwerk
Bernburg (Saale)	Dessau GmbH
	Dessau-Roßlau

Tourismusausschuss

Vorsitzender:	Stellvertretender Vorsitzender:
Michael Schmidt	Thies Schröder
Inhaber	Geschäftsführer
Gasthaus & Hotel Zur Henne	FERROPOLIS GmbH
Inhaber: Michael Schmidt e. K.	Museum und Veranstaltungen
Naumburg (Saale)	Gräfenhainichen

Verkehrsausschuss

Vorsitzender:	Stellvertretender Vorsitzender:
Wolf-Peter Peter	René Elix
Geschäftsführer	Geschäftsführender Gesellschafter
Finsterwalder Transport und Logistik GmbH	Taxi & Transporte Elix GmbH
Merseburg	Merseburg

Halle (Saale), 20. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Sascha Gläßer	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Präsident	Hauptgeschäftsführer

Der vorstehende, von der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau am 20. März 2024 gefasste Beschluss Nr. 05/24/1, wird hiermit ausgefertigt.

Halle (Saale), 22. März 2024
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

gez.	gez.
Sascha Gläßer	Prof. Dr. Thomas Brockmeier
Präsident	Hauptgeschäftsführer

Fahrzeuge werden leichter und nachhaltiger

Der Neubau von Daimler Trucks in Halberstadt schreitet voran. Seit der Ansiedlung des bekannten Unternehmens in der mitteldeutschen Region gibt es nun bereits von einem erfolgreichen gemeinsamen Forschungsprojekt mit einem weiteren Unternehmen aus Sachsen-Anhalt zu berichten. Zusammen mit dem Fraunhofer Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen IMWS und

Die Demonstrator-Klappe entstand durch Thermoformen und Funktionalisieren von thermoplastischen Sandwichstrukturen.



der ThermHex Waben GmbH aus Halle (Saale) sowie anderen Partnern konnte ein Truck-Bauteil aus recyclebaren Wabensandwichpaneelen hergestellt werden, was nicht nur auf die Nachhaltigkeit der Produktion, sondern auch auf das Gewicht des Bauteils einzahlt. Dieses bringt nun 15 Prozent weniger auf die Waage als ein in herkömmlicher Weise hergestelltes und lässt dabei viel Potenzial für die Automobilbranche erahnen. Denn die Anforderungen sind von vielen Seiten groß: Nicht nur aus Sicht des Klimaschutzes werden

vorrangig nachhaltige Lösungen für alle verbauten Materialien gesucht, sie müssen auch leichter sein als die bisher verwendeten. Grund ist vor allem die starke Verbreitung der E-Antriebe – je reichweitenstärker diese sein sollen, desto schwerer sind die zugrundeliegenden Batteriesysteme.

Vorschau

Die nächste Ausgabe erscheint voraussichtlich am 16. Mai 2024.

Unser Schwerpunkt im Mai 2024:

Kommunal- und Europawahlen

Jugend forscht: Nachwuchskräfte ausgezeichnet

Vorreiter für Berufsausbildung: IHK ehrt Top-Ausbildungsbetriebe

Finanzierung und Förderung: Das Digital Innovation Programm

Wie gefällt Ihnen die „Mitteldeutsche Wirtschaft“?

Auf Ihre Rückmeldung unter miwi@halle.ihk.de sind wir gespannt. Dort können Sie uns auch mitteilen, wenn Sie das Magazin zukünftig nicht in der gedruckten Version, sondern nur online unter www.mitteldeutsche-wirtschaft.de lesen möchten.

Impressum

Mitteldeutsche Wirtschaft

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
34. Jahrgang Nr. 04/2024

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale)
Postfach 200 754, 06008 Halle (Saale)
www.ihk.de/halle, info@halle.ihk.de
Tel. 0345 2126-0, Fax 0345 2126-105

Redaktion

Isabel Reimann (verantwortl.), Tel. 0345 2126-202,
Fax 0345 212644-202, ireimann@halle.ihk.de
Redaktionelle Mitarbeit: Inga Gralow, Olaf Kreße,
Juliane Ziegler

Erscheinungsweise: 10 Mal im Jahr
Erscheinungstermin: 17. April 2024
Jahrgang 2024

Layoutkonzept

Jo Schaller & Angela Schubert
Mühlpforte 2, 06108 Halle (Saale)

Gesamtherstellung

mdv Mitteldeutscher Verlag
Bernburger Straße 2, 06108 Halle (Saale)

Satz, Layout

Druckhaus Schütze GmbH
Fiete-Schulze-Straße 13a, 06116 Halle (Saale)

Anzeigen und Verlag

Prüfer Medienmarketing Endriß & Rosenberger GmbH
Ooser Bahnhofstraße 16, 76532 Baden-Baden
Tel. 07221 211913 oder 0160 2508199, Fax 07221 211915
Anzeigenservice: Manuela Leonhardt
medienmarketing@pruefer.com, www.pruefer.com

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 29
gültig ab Januar 2024



Vertrieb

Mitteldeutsche Zeitungszustell-Gesellschaft mbH
Delitzscher Straße 65, 06112 Halle (Saale)

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Die Zeitschrift ist offizielles Organ der IHK Halle-Dessau und wird Kammerzugehörigen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren zugestellt. Für andere Bezieher beträgt das jährliche Abonnement 20,00 Euro. Das Einzelheft kostet 2,00 Euro. Nachdruck nur mit Quellenangabe. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers erforderlich. Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen Gebrauch sind gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen.

Bildnachweise:

Michel Klehm: Cover, S. 1, S. 7, 22, 23, 24, 25, 26/27
Shutterstock: S. 2 (l), 3 (oben l), 10, 31, 32, 34, 36, 44
Agentur Kappa: S. 4/5
pressfoto - Freepik.com: S. 6
Juliane Ziegler: S. 8
IB: S. 12 (oben)
BB MBG: S. 13
Kinderhaus Vitzenburg: S. 12 (unten)
Thomas Reinhardt: S. 11, 26/27, 32
RKW Kompetenzzentrum: S. 14
EMF-Institut, 2024: S. 16/17
Uwe Köhn: S. 18, 26/27, 28
EUROCONSIL: S. 21
Falk Wenzel: S. 27
Topspeedz: S. 38
IHK Halle-Dessau: S. 42
Fraunhofer IMWS: S. 48



Starker **ORTS** Wechsel!

Als größte Gesundheitskasse Sachsen-Anhalts sind wir immer an deiner Seite und unterstützen dich mit vielen Leistungen, fairem Beitragssatz und starkem Service. Warum? Weil wir wollen, dass du gesund und stark bleibst, noch viele spannende Orte entdeckst und alles schaffst, was du dir wünschst.

Du hast schon viele starke Wechsel geschafft. Zeit für einen, der dich stark macht:

deine-gesundheitswelt.de/wechsel

AOK Sachsen-Anhalt. Die Gesundheitskasse.

AOK 

Serumwerk Bernburg AG



Unsere Marken
für Ihre Gesundheit