

ihk.wirtschaft

Dresden • Meißen • Sächsische Schweiz – Osterzgebirge • Bautzen • Görlitz

DUALE AUSBILDUNG

**Zum Aktionstag in
Dresden: 120 Berufe
und 160 Firmen** 22

NORDEUROPA

**Starke Länder
und Know-how
aus Sachsen** 32

EU-CHEMIKALIENRECHT

**Tipps zur REACH-
Registrierung für
chemische Stoffe** 20

Herausforderung Demografie

Gut versorgt im ländlichen Raum





E U R O P A S E R S T E S E R L E B N I S W E I N G U T

WILLKOMMEN AUF SCHLOSS WACKERBARTH. WILLKOMMEN ZUR WEIHNACHTSZEIT.

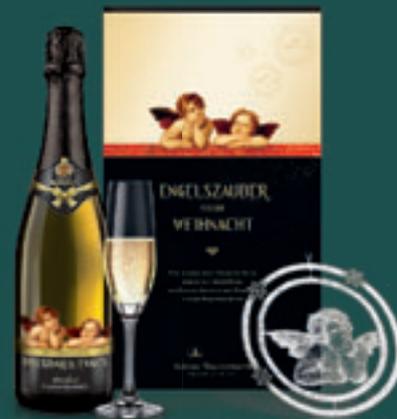
WEIHNACHTSFEIERN, DIE IM GEDÄCHTNIS BLEIBEN

Begeistern Sie Ihr Team mit einer ganz besonderen Weihnachtsfeier auf Schloss Wackerbarth: mit außergewöhnlichen Erlebnissen rund um die Wein- und Sektherstellung oder mit sinnlichen Erfahrungen, die das Leben bereichern und in die Zukunft wirken. Geben Sie Ihrem Team ein faszinierendes Ambiente für den gemeinsamen, entspannten Jahresausklang. Dazu bieten wir Ihnen ein erlesenes Menü und besten Service.

EIN FESTLICHES PRÄSENT

Engelszauber für die Weihnacht:

Der beliebte Sekt Dresdner Engel vereint mit einem Engel aus Raffaels Sixtinischer Madonna in echt Plauener Spitze.



SILVESTER IM REICH DER SINNE

Das neue Jahr auf Schloss Wackerbarth begrüßen. Wandeln Sie zwischen den Jahrgängen, unserer Schlossanlage und attraktiven Musikwelten.



Schloss Wackerbarth

ERLESEN SÄCHSISCH

Demografie – Herausforderung und Chance

»Für den demografischen Wandel sind kreative Lösungen gefragt.«

Das Durchschnittsalter im Freistaat Sachsen ist in den letzten zwei Jahrzehnten von 39,4 auf 46,4 Jahre gestiegen. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Wer 2025 in Sachsen seinen 50. Geburtstag feiert, ist dann jünger als der Durchschnitt. Die Einwohnerzahl hat seit 1990 um mehr als eine halbe Million Menschen abgenommen. Die Zahl der Erwerbsfähigen ging sogar noch schneller zurück. Laut Prognosen sinkt die Anzahl der Personen, die erwerbstätig sein können, in Sachsen bis 2025 um rund 500.000. Und schon in Kürze werden weniger Berufseinsteiger auf den Arbeitsmarkt drängen, als Ältere altersbedingt ausscheiden. Gleichzeitig nimmt erfreulicherweise die Lebenserwartung zu. Da die Geburtenrate der vergangenen Jahre nicht von heute auf morgen umzukehren ist, wird die Bevölkerung nach und nach älter. Das gegenwärtige Wanderungsplus nach Sachsen, vor allem durch Jüngere, ändert daran nichts. Der demografische Wandel und seine Folgen sind also in Sachsen längst Realität.

All dies hat tief greifende Auswirkungen für das bestehende Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftssystem. Der demografische Wandel birgt auf der einen Seite Herausforderungen und auf der anderen Seite Chancen. Herausforderungen ergeben sich insbesondere für die sächsische Wirtschaft. Die Unternehmen haben es zunehmend schwerer, ausreichenden Nachwuchs und qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Aber auch Chancen entstehen, so zum Beispiel bei denjenigen, die seit Jahren in benachbarte Bundesländer pendeln oder sogar Sachsen des Arbeits-



Stanislaw Tillich,
Ministerpräsident des Freistaates Sachsen.

platzes wegen verlassen haben. Chancen ergeben sich aber auch für ältere Erwerbspersonen und Arbeitslose.

Die sächsische Staatsregierung reagiert auf diese Entwicklung. Mit der Fachkräftestrategie Sachsen 2020 tragen wir dazu bei, die Bedingungen für sächsische Unternehmen weiter zu verbessern. Zu den Handlungsfeldern der sächsischen Fachkräftepolitik hat das Wirtschaftsministerium einen breiten Dialog in Form von öffentlichen Fachforen auf den Weg gebracht. Nur gemeinsam können Staatsregierung, Unternehmen, Kammern, Verbände und die kommunalen Akteure die Aufgabe lösen, den Fachkräftebedarf zu decken.

Dazu sind kreative Lösungen gefragt. Das Potenzial an Arbeitskräften kann aus eigener Kraft erhöht werden, wenn Familie und Beruf besser zu vereinbaren sind, wenn der Erwerbsanteil von Frauen

weiter erhöht und der Anteil von Jugendlichen ohne Schul- oder Berufsabschluss weiter gesenkt werden kann. Auch die aktive Arbeitsvermittlung von Sachsen für Sachsen hat Vorrang. Genauso müssen wir eine gezielte Zuwanderung organisieren, wenn der Fachkräftebedarf nicht mehr durch sächsische Arbeitskräfte gedeckt werden kann. Denn nur mit Qualifizierung und Zuwanderung wird es uns gelingen, die Fachkräftebasis und somit unseren Wohlstand auch in Zukunft zu sichern.

Zukunftsfähige Arbeitsplätze bilden eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Gestaltung des demografischen Wandels. Eine gesunde Wirtschaftsstruktur trägt dazu bei, dass die Menschen Vertrauen in die Zukunft haben. Dieses Vertrauen kann sich dann günstigstenfalls in zunehmenden Familiengründungen und Geburten sowie Wanderungsgewinnen niederschlagen. Ein Erfolgsbeispiel ist die Landeshauptstadt: Dresden hat aktuell die meisten Geburten unter allen deutschen Großstädten. Darüber hinaus ist Sachsen das Bundesland mit der zurzeit höchsten Geburtenrate.

Um den Wohlstand und die Lebensqualität der Sachsen auch in Zukunft erhalten zu können, bedarf es deshalb verstärkter Anstrengungen von Politik und Wirtschaft. Zur Gefahr für die wirtschaftliche Entwicklung und den gesellschaftlichen Zusammenhalt wird der demografische Wandel nur dann, wenn er nicht vorausschauend angepackt wird. Sachsen investiert daher in die Zukunft. Kein anderes Land gibt so viel für Bildung pro Einwohner aus. All dies erfolgt, ohne neue Schulden aufzunehmen, um auch künftig gute Bedingungen für Arbeiten und Leben in Sachsen zu ermöglichen. So gelingt es uns, dass der Freistaat Sachsen auch in Zukunft allen eine gute Heimat sein wird. ●



● titelthema HERAUSFORDERUNG DEMOGRAFIE

Gut versorgt im ländlichen Raum?

Die Gesellschaft wird älter und viele junge Menschen verlassen ihre Heimat; Letzteres betrifft vor allem die ländlichen Regionen. Mit den Konsequenzen sowie möglichen Lösungsansätzen beschäftigten sich Wissenschaftler. Die Unternehmer sind mit dem Thema Demografie ebenso konfrontiert, wenn es um Fachkräfte und Azubi-Suche geht. Für die Wirtschaft eröffnen sich aber auch neue Märkte. **Seite 1 und Seite 6 ff.**

● im blickpunkt

Stanislaw Tillich:
Demografie – Herausforderung und Chance 1

● kurz und knapp

Berlin und Brüssel:
Nachrichten für die Wirtschaft 4

IHK-Wahl:
Wahlunterlagen im Briefkasten 5

● titelthema

Herausforderung Demografie:
Versorgung im ländlichen Raum 6

Fachkräftemangel:
Mitarbeiterbindung sichert Personaldecke 8

Alternde Gesellschaft:
Wirtschaftsfaktor 50+ 10

Gesundheitswirtschaft:
Branche mit viel Potenzial 14

Produktgestaltung:
Universal Design statt Pflegemöbel 16

● betrieb und praxis

Rechnungen stellen:
PC oder Papier? 18

Finanzspritze:
KfW-Mittelstandsbank optimiert Förderung 20

Veranstaltungstipp:
Mediation statt Gericht 21



IHK-Wahl

Kurz vor der Wahl zur IHK-Vollversammlung: Die Briefwahlunterlagen werden Anfang September zugesandt und in der Beilage zu diesem Heft stellen sich alle Kandidaten vor. **Seite 5**



Finanzamt

Seit 1. Juli 2011 werden Papier- und elektronische Rechnungen umsatzsteuerrechtlich gleich behandelt. Doch der Gesetzgeber verlangt eine innerbetriebliche Kontrolle. **Seite 18 f.**

● wirtschaft und region

Aktionstag Bildung:
Firmen zeigen Berufe 22

Neues aus der Region:
Firmen-News und Wirtschaftsthemen 24

● märkte und trends

Nordeuropa:
Attraktive Märkte für deutsches Know-how 32

Rumänien:
Positive Signale aus der Wirtschaft 34

Workshop-Reihe:
Importbestimmungen für Brasilien 34



Aktionstag

Am 29. September lädt die IHK Dresden wieder zum Aktionstag Bildung ein. Etwa 160 ausbildende Unternehmen und deren Azubis werden rund 120 Berufe vorstellen. **Seite 22**



Nordeuropa

Dänemark, Finnland, die Niederlande, Norwegen und Schweden sind nicht nur beliebte Urlaubsziele, sondern auch lukrative Märkte mit hohem Geschäftspotenzial. **Seite 32 f.**

Geschichte

In der Chronik der IHK Dresden geht es um die Jahre 1945 bis 1950. Es war eine Zeit der Umbrüche und des Wiederaufbaus, aber auch eine Zeit neuer Abhängigkeiten. **Seite 36 ff.**



Rechtsexperten beraten:

Schweden, Dänemark, Österreich und die Schweiz 35

● immer in bewegung

150 Jahre IHK Dresden:

Die Probleme der Nachkriegszeit 36

Persönlichkeiten:

Heinrich Ernemann – Der Vater des Kinos 38

Episode:

Die erste Practica 38

● in eigener Sache

Die IHK Dresden gibt bekannt:

Änderung des Gebührentarifs im Bereich Außenwirtschaft 48

Änderung des Gebührentarifs im

Bereich Sachverständigenwesen 49

● rubriken

Börsen 46

Terminkalender 50

Rätsel 51

Impressum 52

● ausblick

Im nächsten Heft 52

Kulturtyp 52

12 Jahre Führungskräfte-Studium zum MBA

(Master of Business Administration)

flexibel und berufsbegleitend
– Einstieg bis Januar 2013 möglich –

Internationales Kooperationsprogramm mit zwölf Blockwochen in Dresden und Krems etabliert, kontinuierlich aktualisiert + **akkreditiert!**

Jetzt noch von
80% ESF-Förderung profitieren!



Optional Service:

✓ TRAINEEPROGRAMM

Zwölf Jahre Erfahrung bei der Planung und Umsetzung externer Traineeprogramme. Wir finden geeignete Kandidaten entsprechend Ihrer Ziele und Anforderungen.

✓ INTERNATIONALE STUDIENREISEN

Kontinuierlich wachsendes Portfolio einwöchiger Studienreisen mit Modulwertigkeit.

✓ MODULARE BUCHUNG

Fachlich geschlossene Wochenmodule lassen sich als Trainings buchen z. B. HR, Marketing.

✓ INTEGRATION IN MODERNE PERSONALENTWICKLUNG

Einzeln gebuchte Module lassen sich langfristig zum MBA-Titel kombinieren.

✓ TALENTMANAGEMENT

Setzen Sie mit dem MBA den passenden Anreiz für die richtigen Mitarbeiter!

Kontakt:  **EIPoS**

Europäisches Institut für postgraduale Bildung GmbH
01309 Dresden | Goetheallee 24
Georg Knobloch MBA | g.knobloch@eipos.de
0351 / 44072-17 | www.mba-eipos.de



Foto: contrastwerkstatt | fotolia

LEITLINIEN

Mehr Qualität in der Schulbildung

Berlin. Die quantitative und qualitative Sicherung des Fachkräftenachwuchses ist für Unternehmen ein zentrales Thema. Hierzu sollen die neuen »Schul- und hochschulpolitischen Leitlinien des DIHK« beitragen. Der DIHK-Vorstand hat sie im Juni verabschiedet. Bei der Schulpolitik reichen die Vorschläge von der Sprachförderung in Kitas über Maßnahmen zur Verbesserung der Ausbildungsreife und Berufsorientierung der Schulabgänger bis hin zur naturwissenschaftlich-technischen und ökonomischen Bildung. Auch bei der Lehrerbildung wird Reformbedarf gesehen. In der Hochschulpolitik stehen Fragen der Qualität der Lehre und der Beschäftigungsfähigkeit der Hochschulabsolventen sowie die Entwicklung dualer und berufsbegleitender Studiengänge im Mittelpunkt. (Hei./DIHK) ●

FORSCHUNGSFÖRDERUNG

ZIM verlängert bis 2014

Berlin. Gute Nachricht: Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundeswirtschaftsministeriums ist vorzeitig bis Ende 2014 verlängert worden. Und: Ab sofort können sich auch Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern (bisher: 250 Mitarbeiter) für eine Forschungsförderung bewerben. Dafür hatte sich der DIHK eingesetzt. Seit Mitte 2008 wurden beim ZIM rund 17.500 Vorha-

ben mit einem Fördervolumen von über 2,2 Mrd. Euro bewilligt. Der Innovationsexperte des DIHK, Michael Liecke, sagt dazu: »Das Programm ist erfolgreich, weil es themen- und technologieoffen ist. Antragsbearbeitung und Abwicklung erfolgen relativ schnell und unbürokratisch. ZIM ist ein gutes Beispiel für sinnvolle staatliche Zukunftsinvestitionen.«

(Lie./DIHK) ●

ENERGIEWENDE

Angebote für den Mittelstand

Berlin. Bundesumweltminister Peter Altmaier und DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann wollen eine gemeinsame »Mittelstandsinitiative Energiewende« starten. Das erklärten beide bei einem Treffen in Berlin. Sie waren sich einig, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in Deutschland durch die Energiewende nicht leiden darf. Ziel müsse es sein, die Versorgungssicherheit zu jeder Sekunde zu gewährleisten und die Stromkosten für alle Unternehmen in Grenzen zu halten. Der Umbau des Energiesystems sei zugleich ein großes Investitionsprogramm

mit Chancen für alle Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen rechtzeitig darauf einstellen. Die Initiative soll dazu beitragen, das Bewusstsein der kleinen und mittleren Unternehmen für die erkennbaren großen Herausforderungen zu schärfen. Ganz konkret schlug DIHK-Präsident Driftmann unter anderem vor, regionale »Effizienzwerkstätten« einzurichten, in denen Unternehmen gemeinsam Projekte zur Energieeinsparung entwickeln. Außerdem soll das Qualifizierungsangebot für Energiemanager und -beauftragte deutlich ausgeweitet werden. (Hue./DIHK) ●

EUROPÄISCHES PARLAMENT

Unternehmer diskutieren in Brüssel

Brüssel. Am 18. Oktober ist es wieder soweit: Das »Europäische Parlament der Unternehmen« tagt zum dritten Mal in Brüssel. Einen Nachmittag lang nehmen 750 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Bereich der Industrie- und Handelskammern und des Handwerks die Plätze der EU-Abgeordneten im Plenarsaal des Europäischen Parlaments ein. Sie werden europapolitische Themen debattieren und über gemeinsame Positionen abstimmen. Aus Deutschland werden 96 Unternehmer mitdiskutieren. »Das Europäische Unternehmerparlament bietet den Teilnehmern die einmalige Gelegenheit, Europaabgeordnete und EU-Kommissare direkt

auf ihre Anliegen aufmerksam zu machen«, betont DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. »Europa braucht gerade jetzt Ideen und Vorschläge aus der Praxis und die Unterstützung der Unternehmen.« (Mar./DIKH) ●



Foto: jorisvo | fotolia

IHK-VOLLVERSAMMLUNGSWAHL 2012

Briefwahlunterlagen werden im September zugesandt

Die Wahl zur IHK-Vollversammlung geht in die heiße Phase: Alle 94.000 wahlberechtigte Mitgliedsunternehmen der IHK Dresden erhalten die Briefwahlunterlagen Anfang September zugesandt. Neben der Kandidatenliste ent-

halten die Unterlagen auch einen Wahlausweis sowie einen Rückumschlag, mit dem der Stimmzettel kostenlos an den Wahlausschuss der IHK zurückgeschickt werden kann – bis **28. September** (16.00 Uhr) Posteingang.



Insgesamt 133 Unternehmensvertreter kandidieren in sieben Wahlgruppen für die 70 ehrenamtlichen Vollversammlungssitze. Die Vollversammlung ist das höchste Organ der IHK Dresden und wird für jeweils fünf Jahre gewählt. Sie

entscheidet über alle grundsätzlichen Angelegenheiten der IHK Dresden wie zum Beispiel über die wirtschaftspolitischen Positionen und die Höhe der IHK-Beiträge. Die Vollversammlung wählt aus ihren Reihen den Präsidenten der IHK. Alle Kandidatinnen und Kandidaten sind mit einem Kurzporträt in dem Supplement aufgeführt, das dieser Ausgabe der »ihk.wirtschaft« beigelegt ist. (T.O.) ●

Treffpunkt Kammer



Foto: shutterstock

nehmens ist es wichtig zu wissen, welche Unterstützung die Mitglieder von ihrer IHK bekommen können. Es geht beispielsweise um die Fragen: Wie finde ich in der Region oder auch im Ausland meine Kunden, Lieferanten oder Kooperationspartner? Wie unterstützt mich die IHK bei rechtlichen oder branchenspezifischen Fragen? In der entspannten Atmosphäre können die Teilnehmer aber auch mit anderen Unternehmen ins Gespräch kommen, vielleicht sogar neue Geschäftsmöglichkeiten entdecken. Selbst das ist ein gewollter Effekt. Um Anmeldung (siehe unten) wird gebeten. (P.D./H.K.) ●

EINLADUNG

Kontakte, Information und Beratung

Am **20. September** um 17.30 Uhr lädt die IHK wieder neue und interessierte Unternehmer in die Kammer nach **Dresden** ein. Der Abend bietet die Möglichkeit, die IHK und ihre Leistungen, aber auch die verschiedenen Ansprechpartner persönlich kennenzulernen. Gerade – aber nicht nur – in der Startphase eines Unter-

 **Anmeldung**
 service@dresden.ihk.de
 Stichwort:
 Treffpunkt Kammer
 oder
 www.dresden.ihk.de/
 treffpunkt-kammer

SCHULEWIRTSCHAFT-PREIS

Die besten Kooperationen werden ausgezeichnet

Der Wettbewerb um den Großen Schulewirtschaft-Preis Sachsen ist gestartet. Gesucht werden erfolgreiche und langfristige Kooperationsbeziehungen von Schulen zu einem oder mehreren Unternehmen, die sich durch Projekte zur beruflichen Bildung auszeichnen und zu einer besseren Berufs- und Studienorientierung beitragen. Die drei besten allgemeinbildenden Schulen erhalten ein Preisgeld von bis zu 2.000 Euro. Das schulfreundlichste Unternehmen Sachsens wird mit einer Urkunde für sein Engagement geehrt. Ausgelobt wurde der Preis auch in diesem Jahr von der Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e.V. und dem Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft e.V. über die Lan-

desarbeitsgemeinschaft Schulewirtschaft Sachsen 2012.

Bewerben können sich ab sofort alle allgemeinbildenden Schulen sowie Unternehmen, die im Schuljahr 2011/2012 Kooperationen zwischen Schule und Unternehmen zur Berufs- und Wirtschaftsorientierung erfolgreich realisiert haben. Die notwendigen Fragebögen für die Bewerbung (inkl. weiterführender Hinweise) stehen auf der Homepage www.schule-wirtschaft-sachsen.de zum Herunterladen bereit. Einsendeschluss ist der **30. September 2012**. Die Preisverleihung findet im Rahmen der Jahrestagung der Landesarbeitsgemeinschaft Schulewirtschaft Sachsen am 8. November in Torgau statt. (M.K./H.K.) ●



Foto: alphaspire | fotolia



Foto: iStock; Montage: friebelw

HERAUSFORDERUNG DEMOGRAFIE

Gut versorgt im ländlichen Raum?

Junge Menschen wandern ab, die älteren bleiben zurück. Dieser Trend, der vor allem in den ländlichen Gebieten stattfindet, hat Folgen – insbesondere bei Infrastruktur und Lebensqualität. Ein Projekt soll Lösungen aufzeigen.

Der demografische Wandel vollzieht sich in den ländlichen Gebieten Sachsens bereits in großen Schritten: Junge und hoch qualifizierte Menschen wandern weiterhin ab und die älteren bleiben zurück. Daraus resultiert ein Bevölkerungsrückgang, der zu einer Ausdünnung der Infrastruktur in diesen Gebieten führt. Insbesondere der reduzierte Öffentliche Personennahverkehr schränkt die Mobilität der älteren Bevölkerung immer stärker ein. Gleichzeitig steigt mit dem sich erhöhenden Alters-

durchschnitt die Nachfrage nach medizinischer und pflegerischer Versorgung an. Ältere Menschen werden somit abhängig von der Unterstützung durch Familienangehörige, Freunde und Nachbarn. Stehen diese nicht zur Verfügung, sind das Verlassen des gewohnten Umfelds und der Umzug in eine stationäre Altenpflegeeinrichtung oftmals die einzige verbleibende Alternative. Dies entspricht jedoch weder den individuellen Wünschen der Betroffenen, noch ist es aus volkswirtschaftlicher Perspektive

sinnvoll. Neue Modelle des Wohnens und der Pflege älterer Menschen im ländlichen Raum Sachsens müssen deshalb entwickelt werden.

Das Projekt

Im Rahmen der Förderrichtlinie Demografie des Freistaats Sachsen wird am Gesundheitsökonomischen Zentrum (GÖZ) der TU Dresden untersucht, welche Maßnahmen zur Stabilisierung der Lebenssituation von Senioren im ländlichen Raum beitragen können. Als exem-

plarisches Untersuchungsgebiet wurde dafür die Region »Dresdner Heidebogen«, die sich von Großenhain bis Kamenz erstreckt, gewählt. Dort wurden Bürgermeister sowie Senioren befragt und Routinedaten zur medizinischen Versorgung erhoben. Der vorliegende Beitrag befasst sich mit drei wesentlichen Dimensionen der Versorgung älterer Menschen im ländlichen Raum: Der Wohnsituation, der Pflege und der medizinischen Versorgung.

Die Wohnsituation

Die im Rahmen des Projektes befragten Senioren lebten überwiegend in Wohneigentum. Es war festzustellen, dass es durchaus eine aktive individuelle Auseinandersetzung mit dem Wohnen im Alter gibt und von vielen Senioren die Notwendigkeit erkannt wird, die eigene Wohnsituation auf kommende körperliche Einschränkungen anzupassen. Die Umsetzung war jedoch höchst unterschiedlich. Rund die Hälfte der Senioren hatte zwar altersgerechte Umbaumaßnahmen vorgenommen, diese beschränkten sich jedoch fast ausschließlich auf den Bereich der Bäder, wie zum Beispiel den Einbau einer bodengleichen Dusche oder das Anbringen von Haltegriffen. Die restlichen befragten Senioren gingen entweder davon aus, dass sie Anpassungsmaßnahmen vornähmen, sobald diese notwendig würden, oder sie erkannten durchaus realistisch, dass sie bei Auftreten körperlicher Einschränkungen nicht in ihrer bisherigen Wohnung bleiben könnten.

Zu den wesentlichen Gefährdungen, die in der Wohnumgebung von Senioren angetroffen wurden, zählen: interne Treppen, enge Durchgänge, mangelnder Bewegungsraum mit Mobilitätshilfe, Bäder ohne Duschen, sondern ausschließlich mit Wannen, große Wohngebäude mit Nebengelassen sowie selbst vorzunehmender Winterdienst auf langen privaten Zuwegungen zum Wohnhaus.

In der Wohnsituation vieler Senioren ist es also notwendig, bauliche Anpassungsmaßnahmen vorzunehmen. Zumindest ein barrierearmer Zugang, der auch das Mitführen von Mobilitätshilfen (beispielsweise Rollator) erlaubt, muss geschaffen werden. Dies ist jedoch

nicht immer realisierbar – je nach Zustand der Bausubstanz können umfangreiche und sehr kostenintensive Baumaßnahmen notwendig werden. Ebenso können Gebäude auch auf die Bedürfnisse von Senioren nicht anpassbar sein, wie zum Beispiel bei starken Hanglagen, die schwierig zu begehen sind. Somit kann dem langfristigen Verbleib in der eigenen Häuslichkeit durch bauliche Aspekte der Wohnsituation eine Grenze gesetzt sein.

Pflege und Alternativen

Im ländlichen Raum besteht ein Netz an Pflegediensten, die ambulante Pflege in der eigenen Häuslichkeit anbieten. Allerdings kann, wie bereits dargestellt, die häusliche Pflege in der eigenen Wohnumgebung an räumliche Grenzen stoßen. Oftmals ist dann der Umzug in eine stationäre Pflegeeinrichtung im städtischen Kontext die einzige Alternative, auch wenn das dort gebotene Maß an Pflege noch gar nicht notwendig wäre. Wichtig ist es deshalb, dezentrale Wohnangebote für Senioren im ländlichen Raum zu schaffen. Diese sollten durch eine barrierefreie Bauweise ein möglichst langfristig selbstständiges Wohnen ermöglichen und ein individuell in Anspruch zu nehmendes Maß an Pflege bieten.

Geeignet für das Schaffen eines entsprechenden Wohn- und Pflegeangebots

im ländlichen Raum könnte eine Weiterentwicklung der vielerorts bereits bestehenden Dorfgemeinschaftshäuser sein. Ebenso ist die Wiederbelebung leer stehender, markanter Bausubstanz (wie Schulen, Gasthöfe, Bahnhöfe) vorstellbar. Es ist in den Dörfern ein »Zentralort« zu schaffen, der bestehende Angebote in deren Zentrum konzentriert. Funktionen wie altersgerechtes Wohnen und betreutes Wohnen, ebenso Angebote von Verhinderungs- bzw. Kurzzeitpflege und Tagespflege sind an diesen Orten sehr gut vorstellbar. Weiterhin kann durch die Ansiedlung und Konzentration von Bildungs-, Gesundheits- und Dienstleistungsversorgung ein Ort der Begegnung entstehen, welcher den Kommunikationsmittelpunkt für die Dorfbewohner darstellt und für private und öffentliche Treffen zugänglich ist.

Medizinische Versorgung

In der Vergangenheit gab es in der Untersuchungsregion genügend Ärzte und Kliniken, um die Versorgung der Bewohner zu sichern. Es kamen im Jahr 2009 auf 10.000 Einwohner rund sechs Haus- und sieben Fachärzte. Verglichen mit dem ehemaligen Regierungsbezirk Dresden zeigen diese Zahlen eine gute Versorgungsdichte. Auch die Erreichbarkeit von medizinischen Leistungserbringern konnte bisher als gut bewertet werden.



Dr. Gesine Marquardt und Dr. Andreas Werblow vom Gesundheitsökonomischen Zentrum (GÖZ) der TU Dresden schreiben über das Projekt »Gut versorgt im ländlichen Raum«. Es ist eins der durch den Freistaat geförderten Projekte, die sich mit der Gestaltung des demografischen Wandels aktiv auseinandersetzen.

● titelthema

So waren zum Beispiel für Bewohner der Region die nächstgelegene Klinik in einer Gemeinde zu finden, die maximal 18 km von der Heimatgemeinde entfernt liegt. Der nächste Hausarzt war maximal sechs Kilometer entfernt und der nächste Facharzt sieben Kilometer. Auch Apotheken finden die Menschen in der Region in relativer Nähe zu ihrer Heimatgemeinde (maximal neun Kilometer Entfernung).

Allerdings stehen auch die betrachteten Gemeinden – wie alle ländlichen Regionen in Sachsen – vor dem Problem, dass viele Ärzte kurz vor dem Ruhestand stehen und Nachbesetzungen durch junge Ärzte immer schwieriger werden. Um die Versorgung der Menschen vor Ort trotzdem weiterhin aufrechterhalten zu können, sind neue Konzepte gefragt. Hinsichtlich gerade der Versorgung älterer Patienten kann eine Möglichkeit darin bestehen, dass ambulante Pflegedienste bestimmte medizinische Leistungen übernehmen. Die ambulanten Pflegedienste sind vor Ort vertreten und besitzen entsprechende Netzwerke. Sie kennen nicht nur die persönliche Situation der betroffenen Menschen, sondern häufig auch die behandelnden Ärzte und könnten daher eine wichtige Rolle bei der Versorgung gerade von sehr immobilen Patienten spielen.

Ein weiterer Ansatz ist die verstärkte Nutzung von telemedizinischen Leistungen. Mittlerweile gibt es viele neue Betreuungskonzepte, die auf dem Gedanken aufbauen, dass nicht in jedem Fall ein Patient am selben Ort wie der Arzt (oder die medizinische Fachkraft) sein muss, um bestimmte Leistungen zu erhalten. Die Beratung oder die Übermittlung von medizinischen Werten kann auch über entsprechende Telekommunikationslösungen erfolgen.

Die hier genannten Lösungsansätze und Strategien können das Konzept der »Zentralorte« ergänzen und erweitern, so dass diese zur Stabilisierung der Lebenssituation älterer Menschen im ländlichen Raum wesentlich beitragen. Durch die neuen Angebote vor Ort sind auch wirtschaftliche Impulse in den ländlichen Räumen zu erwarten.

(Autoren: Dr. Gesine Marquardt und Dr. Andreas Werblow) ●



Foto: FotolEchar | fotolia

DEMOGRAFIE UND MITARBEITERBINDUNG IN KMU

Wo Menschen gerne arbeiten und sich engagieren

Die Sorge um den Fachkräftemangel wächst. So stellt sich die Frage, was Mitarbeiter an ein Unternehmen bindet und was Unternehmer tun können, um gute Mitarbeiter zu halten?

Die hohe Qualität der Mitarbeiter, ihr Engagement und ihre Leistungsbereitschaft sind ein wichtiger Garant für die positive Entwicklung der sächsischen Wirtschaft und insbesondere der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Kein Wunder, dass die Sorge um einen möglichen Fachkräftemangel zunehmend die sächsischen Unternehmen beunruhigt. Wir wissen aus demografischen Prognosen, dass das Erwerbstätigenpotenzial insgesamt abnimmt und wir mit einer zunehmenden durchschnittlichen Alterung der

Erwerbstätigen rechnen müssen. Das Schlagwort »war of talents« deutet die erwarteten Handlungsfelder an.

Nach einer Studie von Ernst & Young¹⁾ kostet derzeit der Fachkräftemangel den deutschen Mittelstand bereits jährlich rund 33 Milliarden Euro. Hinzu kommt die Sorge der sächsischen Unternehmen, inwieweit das nach wie vor bestehende unterschiedliche Lohnniveau ihre Wettbewerbssituation auf der Suche nach guten Mitarbeitern weiter beeinträchtigt. »Mittelständische Unternehmen werden noch härter vom demografischen Wan-

del getroffen als die großen Konzerne, da sie über weniger finanzielle und personelle Ressourcen verfügen, mit denen sie Gegenmaßnahmen in die Wege leiten können«, so Jens Maßmann²⁾ bei der Vorstellung der Studie.

Die Empfehlung für mittelständische Unternehmen ist deshalb: Setzt neben der Gewinnung guter Mitarbeiter vor allem auch darauf, die bereits im Unternehmen tätigen Mitarbeiter langfristig zu binden und zu entwickeln. Hier werden den Mittelständlern gleich große Chancen wie großen Unternehmen eingeräumt. Damit wird die Bindung qualifizierter Mitarbeiter und ihre laufende Kompetenzentwicklung – trotz zunehmender Alterung vieler Belegschaften – der Schlüssel zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit auch und ganz besonders in kleinen und mittleren Unternehmen.

»Aber wie gelingt uns dies, da wir (noch) nicht so viel zahlen wie »Westunternehmen?« – diese Frage wird immer wieder gestellt. Aber ist es tatsächlich so, dass alleine bzw. vorrangig der Lohn entscheidet, ob ein Mitarbeiter im Unternehmen bleibt und sich engagiert oder nicht? Was also bindet Mitarbeiter an ein Unternehmen? Was kann im einzelnen Unternehmen getan werden, um gute Mitarbeiter zu halten?

Unternehmen, die selbst »ihren« Berufsnachwuchs ausgebildet haben, sind hier erkennbar im Vorteil. Die Berufsausbildung im eigenen Betrieb war und ist eine große Chance, um gut ausgebildete Mitarbeiter zu entwickeln und auch an das Unternehmen zu binden. »Gerade die Unternehmen, die schon frühzeitig auf die von der IHK vor Jahren gestarteten Hinweise zur Demografie mit Berufsausbildung im Unternehmen reagiert haben, können heute beruhigter auf ihre Mitarbeitersituation blicken«, so die Erfahrungen von Torsten Köhler, Geschäftsführer Bildung der IHK Dresden. Aktuell wird es zunehmend schwieriger, Azubis zu finden. Umso mehr stellt sich die Frage, wie ein Unternehmen Auszubildende mit gutem Potenzial gewinnen kann.

Letztlich geht es darum Leistungsträger und Talente an das Unternehmen zu binden sowie die Arbeitsmotivation der Mitarbeiter und die Performance insgesamt zu steigern. Und wie gelingt das? Wir erleben es alle bei uns selbst: Geld alleine ist kein Motivator für hohes Engagement, Arbeitszufriedenheit und Arbeitsleistung. Sich ungerecht bezahlt zu fühlen, ist sicherlich für viele demotivierend, aber Geld alleine sichert weder die Bindung an das Unternehmen noch ein hohes Leistungsniveau (Geld = sog. Hygienefaktor).

Wie attraktiv ein Unternehmen ist, ist von vielen Faktoren abhängig. Wo die »Baustellen« im eigenen Unternehmen sind und welche konkreten Maßnahmen umgesetzt werden sollten, kann nur direkt im Unternehmen mit möglichst offenem Blick auf die Gegebenheiten und das Verhalten der Führungskräfte und Mitarbeiter und deren Miteinander erkannt werden. Das »Great Place to Work®-Modell«³⁾ gibt einen Überblick über die Erwartungen an einen Arbeitsplatz, an dem Menschen gerne arbeiten, sich engagieren, Vertrauen aufbauen können und Freude an der Zusammenarbeit mit den Anderen haben. Welche Gesichtspunkte wichtig sind, zeigt die nebenstehende Übersicht. Daraus leiten sich eine Vielzahl von Möglichkeiten ab, die Mitarbeiterbindung im eigenen Unternehmen zu verbessern bzw. zu erhalten. Nehmen Sie sich die Zeit (gut wäre: gemeinsam mit Ihrem Team), um passgenaue Maßnahmen zur Erreichung dieser Vorhaben für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Wichtige Ansatzpunkte sind einerseits die Unternehmens- und Führungskultur und andererseits die Bedingungen am Arbeitsplatz, im Arbeitsteam und bei der Arbeit selbst: Bedingungen, die eigenen Gestaltungsspielraum bieten und die Nutzung der jeweiligen Fähigkeiten möglich machen. Wichtig sind auch die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, die Möglichkeiten der Weiterbildung und -entwicklung und vieles andere mehr.

CHECKLISTE

Erwartungen von Mitarbeitern

Das »Great Place to Work®-Modell«³⁾ gibt einen Überblick über die Erwartungen an einen Arbeitsplatz, an dem Menschen gern arbeiten, sich engagieren, Vertrauen aufbauen können und Freude an der Zusammenarbeit mit den Anderen haben. Danach sind folgende Gesichtspunkte wichtig:

● Glaubwürdigkeit

- Transparente Kommunikation
- Kompetente Führung
- Integres Führungsverhalten

● Respekt

- Förderung und Anerkennung (Feedback-Kultur; an den Stärken ansetzen)
- Zusammenarbeit mit Mitarbeitern
- Fürsorge/Berücksichtigung der individuellen Lebenssituation

● Fairness

- Ausgewogene Vergütung
- Neutralität (keine Bevorzugung)
- Gerechtigkeit (keine Diskriminierung)

● Stolz

- Stolz sein können auf die persönliche Tätigkeit
- Stolz auf die Arbeit des Teams
- Stolz auf die Leistungen des Unternehmens

● Teamgeist

- Zusammengehörigkeit/Vertrautheit
- Freundliche Arbeitsatmosphäre
- An einem Strang ziehen

¹⁾ Quelle: Ernst & Young (Hrsg.): Agenda Mittelstand. Talent Management im Mittelstand – mit innovativen Strategien gegen den Fachkräftemangel. Dezember 2011.

²⁾ Quelle: Jens Maßmann, Managing Partner Performance & Reward bei Ernst & Young.

³⁾ Quelle: Great Place to Work® Institute. (2012). Benchmarkstudie Arbeitsplatzkultur in Deutschland. Köln.

● titelthema

Untersuchungen haben gezeigt, dass insbesondere die MitarbeiterEinstellung: »Das Wohlergehen der Organisation liegt mir am Herzen. Ich will in diesem Unternehmen arbeiten. Meine Meinung ist gefragt und meine Leistung wird wertgeschätzt« hohe Bindungswirkung an das Unternehmen bekundet. Und das alles kostet oftmals nicht zwingend zusätzliches Geld. Es »kostet« aber die Bereitschaft, zunächst eine Diagnose im eigenen Unternehmen zu machen und darauf aufbauend konkrete »Bindungsinstrumente für Mitarbeiter« zu entwickeln. Dabei müssen wir uns darüber im Klaren sein, dass sich die Bedürfnisse auch der leistungsstarken Mitarbeiter über die Berufszeit hinweg verändern und je nach Lebens- und Arbeitssituation passge-



Prof. Dr. Irene Schneider-Böttcher ist die Präsidentin des Statistischen Landesamtes Sachsen. Sie rät den sächsischen Unternehmern: »Setzen Sie neben der Gewinnung guter Mitarbeiter vor allem auch darauf, die bereits im Unternehmen tätigen Mitarbeiter langfristig zu binden und zu entwickeln.«

naue Lösungen gefunden werden sollten. – Machen Sie sich doch auf den Weg. Sicher haben Sie viele Ideen der konkreten Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Und wenn bei diesem Nachdenken auch die Ideen der Mitarbeiter mit einbezogen werden und ein offener Dialog geführt wird, sind die ersten Schritte schon getan. Und noch eines: Loben Sie gute/ordentliche Leistungen Ihrer Mitarbeiter nicht nur bei der Weihnachtsansprache, lassen Sie Ihrem Team eigenen Gestaltungsspielraum bei der Arbeitserledigung und steuern Sie mehr über Meilensteine und Ziele. Der Erfolg und die Zufriedenheit der Mitarbeiter werden es Ihnen danken.

(Autorin: Prof. Dr. Irene Schneider-Böttcher) ●

DER DEMOGRAFISCHE WANDEL IM FOKUS DER WIRTSCHAFT

Die Veränderungen als Chance begreifen

Schon heute spürt die Wirtschaft die Folgen: Azubis zu finden, ist schwieriger geworden; das Gleiche gilt für Fachleute und Spezialisten. Doch mit der alter werdenden Bevölkerung entstehen auch neue Märkte.

Wenn heute in den Medien über die Auswirkungen des demografischen Wandels berichtet wird, dann sind es neben den statistischen Fakten vor allem Informationen darüber, wie dieser gesellschaftlichen Herausforderung begegnet werden kann. Die Wirtschaft spürt die Folgen derzeit durch den drastischen Rückgang an Schulabgängern, zahlreiche Lehrstellen bleiben unbesetzt. Vielen Firmen fehlen deshalb Nachwuchs- und Fachkräfte. Und schließlich ist »Bevölkerung« aus Sicht der Wirtschaft auch »Kundschaft« – aus diesem Blickwinkel haben sich für die Unternehmen neue Märkte für Produkte und Dienstleistun-

gen eröffnet, die der vom demografischen Wandel geprägten Gesellschaft Rechnung tragen müssen.

»Humankapital« verknappt weiter

Der Bevölkerungsrückgang hat in mehrfacher Hinsicht direkte Konsequenzen für die Personalentwicklung der Unternehmen. Zum Einen nimmt im Vergleich mit den zurück liegenden Jahren die Zahl der Schulabgänger spürbar ab (Abbildung 1/Seite 12). Lag die Zahl der Absolventen aus allgemeinbildenden Schulen im IHK-Bezirk Dresden vor sechs Jahren noch bei 20.000, erreichte sie im vergangenen Jahr mit weniger als 9.000 Absolventen ihren Tiefpunkt. In den kommen-

den Jahren wird sie mit jährlich etwa 300 bis 400 Schulabgängern wieder leicht wachsen und sich nach 2020 bei 12.000 bis 13.000 einpendeln, also bei etwa 60 Prozent des Niveaus von 2006. Ähnlich – wenn auch zeitlich etwas versetzt – wird die Entwicklung der Abgangszahlen aus den berufsbildenden Schulen des Kammerbezirks verlaufen.

Zum Anderen verringert sich die Anzahl der Personen im erwerbstätigen Alter zwischen 20 und 65 Jahren. Unabhängig von Qualifikation und Erwerbsneigung wird sich diese Zahl zwischen 2012 und 2025 im IHK-Bezirk um 150.000 Personen oder 15 Prozent verringern. Dabei wurde sogar die obere, die optimistische Variante 1 der Bevölkerungsprognose zugrunde gelegt. Die regionalen Unterschiede verdeutlicht die Abbildung 2 (Seite 12). Die Landeshauptstadt Dresden schneidet dabei noch am günstigsten ab. Deutlich kritischer zeigt sich die Tendenz in den Landkreisen Bautzen und Görlitz, wo sich bis 2025 die Zahl der Personen im erwerbstätigen Alter insgesamt um rund 86.000 Personen gegenüber 2012 verringert. Einbußen erleiden auch die Landkreise Meißen (minus 20 Prozent) und Sächsische Schweiz-Ostertgebirge (minus 17 Prozent).



DR. HANS-PETER HÜTTEL
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater



BIANCA FIJAS-SEGER
Rechtsanwältin



THOMAS KÄSTNER
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater



TINO KUPRAT
Rechtsanwalt

Unternehmensnachfolge – Strategische Planung ist wichtig

Stellen Sie sich vor, Sie als Unternehmer erleiden einen Unfall und stehen plötzlich für wichtige Entscheidungen nicht mehr zur Verfügung. Damit Familie und Belegschaft nicht ratlos zurückbleiben, ist eine weitsichtige Planung zur umfassenden Vorsorge notwendig. Dabei ist die Frage der Regelung der Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten oder der Vererbung eine der wichtigsten Entscheidungen eines Unternehmers in seinem Leben.

Übertragung zu Lebzeiten

Soll das Unternehmen nicht vererbt, sondern zu Lebzeiten übertragen werden, sind verschiedene Fragen zu klären. Der Verkauf an fremde Dritte stellt für familiengeführte Unternehmen oftmals keine Alternative dar. Wenn Ihr Ziel ist, das Unternehmen in der Familie zu halten, muss in der Familie ein geeigneter Nachfolger gesucht werden. In der Praxis ist dabei die schrittweise Abgabe von Verantwortung besonders beliebt. Derartige Konzepte können so aussehen, dass in einer ersten Stufe Prokura erteilt, später eine Geschäftsführerposition eingeräumt und bei Gesellschaftsbeteiligungen nach und nach Anteile an den Nachfolger übertragen werden, gegebenenfalls gegen Einräumung von Nießbrauchsrechten oder ähnlichem, um an den wirtschaftlichen Erfolgen des Unternehmens weiterhin zu partizipieren. Durch geeignete Mittel, zum Beispiel die gezielte Abänderung des Gesellschaftsvertrages, kann sichergestellt werden, dass Sie trotzdem bei allen wichtigen Entscheidungen gefragt werden, obwohl Sie selbst vielleicht gar nicht mehr Gesellschafter sind.

Etwaige Pflichtteilergänzungsansprüche anderer Verwandter sollten dabei immer im Auge behalten werden, um unpassende Liquiditätsabflüsse zu verhindern. Hier bieten sich in der Praxis sogenannte Verzichtverträge an, gegebenenfalls gegen Zahlung eines Geldbetrages oder Übertragung anderer Vermögensgegenstände.

Für plötzlich eintretende Unglücksfälle sollten Sie trotz obiger Planung ein Nottestament in der Schublade liegen haben. In diesem werden die wichtigsten Regelungen zur Vererbung des Unternehmens/der Beteiligung niedergeschrieben (häufig empfehlens-

wert: Alleinerbschaft des Nachfolgers oder Übertragung per Vermächtnis an den Nachfolger).

Steuerliche Auswirkungen

Wollen Sie keine unnötigen Steuern zahlen, ist eine langfristige Planung der Nachfolge umso notwendiger. Je nach Verwandtschaftsgrad und Wert des übertragenen Unternehmens/Beteiligung fällt hier Schenkungssteuer an. Die steuerlichen Freibeträge für Kinder betragen jeweils 400.000 Euro, für Ehepartner 500.000 Euro. Führt man das Unternehmen die nächsten Jahre konstant weiter, können sich hieraus weitere Steuererleichterungen ergeben. Auch aus einkommenssteuerlicher Sicht lauern hier Gefahren. Eine Einordnung der Übertragung als Betriebsaufgabe kann zur Aufdeckung stiller Reserven und damit erheblichen Belastungen bei der Einkommenssteuer führen.

Vorsorgevollmacht

Für den Fall, dass Sie als Unternehmer plötzlich (z. B. durch Krankheit) nicht zur Verfügung stehen, sollte eine Vorsorgevollmacht erteilt werden. Fehlt sie, wird vom Gericht ein Betreuer eingesetzt, der im Zweifel nicht den nötigen Sachverstand hat, um das Unternehmen zu führen und Entscheidungen zu treffen, ganz zu schweigen von der Zeit, die bis zur Bestellung eines Betreuers vergeht. Um das zu vermeiden, empfiehlt sich immer, per Vorsorgevollmacht eine Person Ihres Vertrauens zu benennen, die Ihr Unternehmen führt, bis Sie diese Position wieder selbst ausfüllen können.

Bianca Fijas-Seger, Rechtsanwältin

MOOG

PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT
STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE | WIRTSCHAFTSPRÜFER

MSI Global Alliance
Independent Member Firm

Von der Vielfalt profitieren.

Hübnerstraße 8 | 01069 Dresden | Fon +49(0)351 40497940 | dresden@moogpartner.de
Brander Straße 25 | 09599 Freiberg | Fon +49(0)37 31 7895-0 | freiberg@moogpartner.de
Holzhofallee 15A | 64295 Darmstadt | Fon +49(0)6151 9936-0 | darmstadt@moogpartner.de

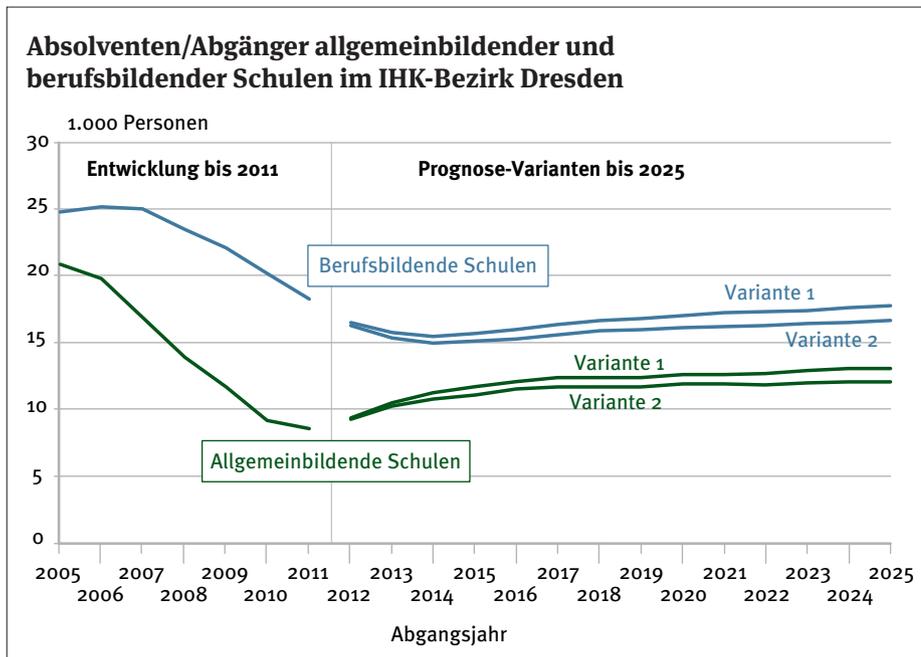


Abbildung 1

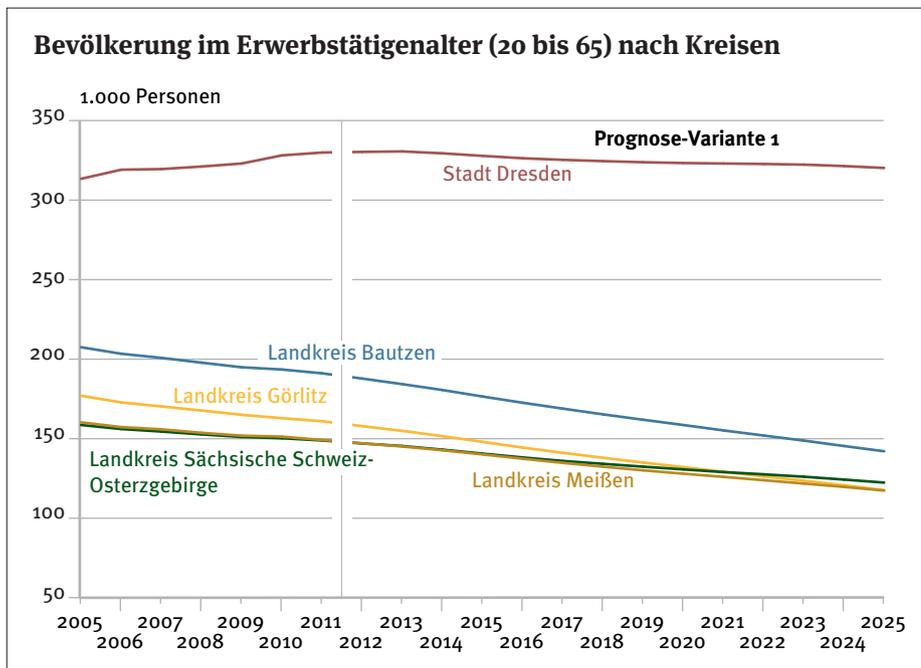


Abbildung 2

Wirtschaftsbranchen mit unterschiedlicher Altersstruktur

Heute sind junge Beschäftigte bis 30 Jahre mit einem Anteil von 21 Prozent in der Wirtschaft des Kammerbezirks deutlich geringer gegenüber Älteren mit über 50 Jahren (30 Prozent) vertreten. Die Abbildung 3 (Seite 13) veranschaulicht »jüngere« und »ältere« Wirtschaftsbran-

chen, deren Anteile über bzw. unter den beiden Durchschnitts liegen. Dabei zählen neben dem Gastgewerbe vor allem zahlreiche Dienstleistungsbranchen zu den Bereichen, die sich durch vergleichsweise hohe Anteile der unter 30-Jährigen auszeichnen.

Auf der anderen Seite sind über 50-Jährige insbesondere in der Abfallbesei-

tigung bzw. der Abfallentsorgung, der Energieversorgung und dem Verkehrsgewerbe einschließlich Post-, Kurier und Expressdiensten sowie in traditionellen Industriezweigen vertreten. In diesen Branchen dürfte es in naher Zukunft zuerst Personalbedarf geben. Grundsätzlich hilfreicher für Personal- und Ausbildungsentscheidungen sind allerdings altersstrukturelle Gliederungen nach Berufen. Da die Berufe jedoch derzeit nach der aktuellen Berufe-Klassifikation 2010 neu systematisiert und eingeordnet werden, sind erst ab Mitte 2013 die entsprechenden Altersstrukturdaten nach Berufen verfügbar.

Alternativen gegen den Bevölkerungsschwund

Empfehlungen und Hinweise für die Wirtschaft gibt es mannigfaltig. Das Primat in den Unternehmen hat aber immer die Personalarbeit, die die strategische Personalbedarfsplanung, -rekrutierung und -sicherung von Führungskräften, Mitarbeitern und Auszubildenden umfasst. Für die Gewinnung von Lehrlingen spielt gerade auch der Schulterschluss zwischen Wirtschaft und Schule für die Berufsorientierung eine herausragende Rolle. Dazu kommen die in den letzten Jahren zahlenmäßig stark gewachsenen Initiativen und Netzwerke, deren Wirksamkeit schon häufig von Betrieben genutzt wird – verpackt unter Stichworten wie zum Beispiel »demografiefeste Unternehmen«, »familienfreundliche Unternehmen«, »Schule Wirtschaft« oder »Beruf und Familie«.

Der demografische Wandel sollte auch zu einem gezielten Blick nach Polen oder Tschechien anregen, denn seit der Herstellung der Arbeitnehmerfreizügigkeit im Mai 2011 ist der Zustrom auf den sächsischen Arbeitsmarkt aus den Nachbarländern überschaubar. Das liegt neben sprachlichen, logistischen oder mentalen Gründen auch am Bevölkerungsrückgang und am Fachkräftemangel in den betreffenden Ländern selbst.

Wirtschaftsfaktor Alter

Damit sind zunächst mit Bezug auf die Personalentwicklung in den Betrieben die umfangreichen Erfahrungswerte der älteren Mitarbeiter in den unterschied-

Altersstruktur der Beschäftigten im IHK-Bezirk Dresden

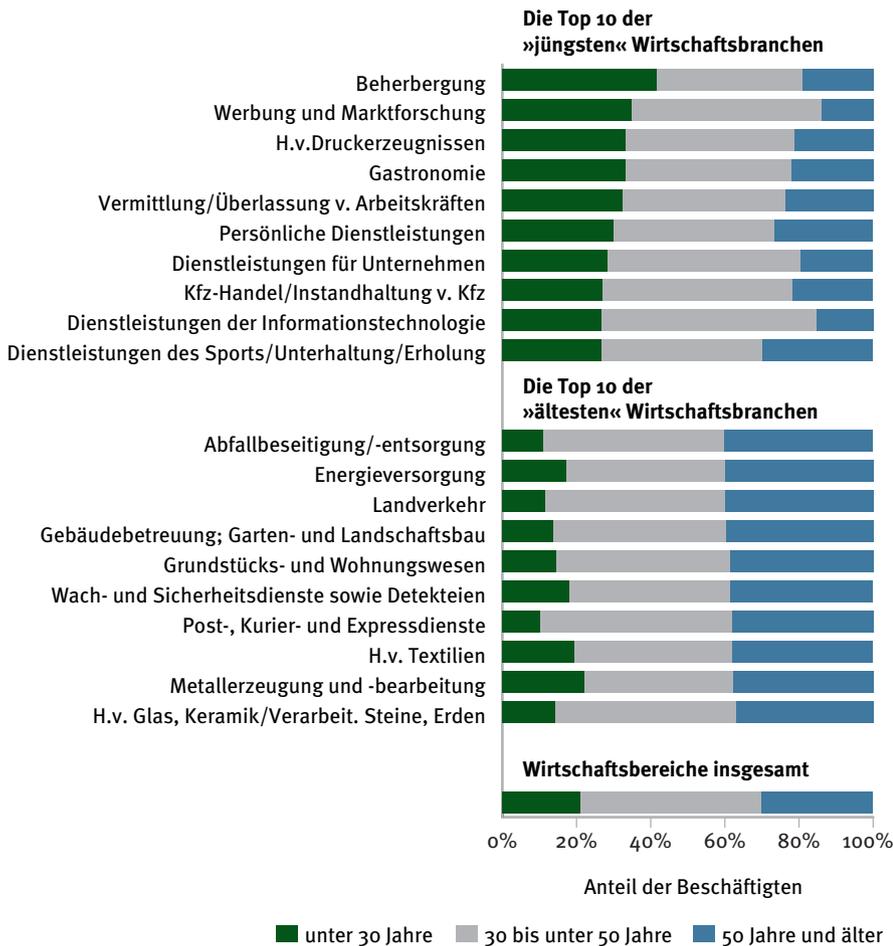


Abbildung 3

lichsten Bereichen der Unternehmen gemeint. Mit dem Ausscheiden dieser Mitarbeiter besteht die Gefahr, dass dieser Schatz »Humankapital« verloren geht – oder wieder gehoben wird, wie es ein großer deutscher Konzern dieser Tage praktizierte und ehemalige Mitarbeiter als Pensionäre zur Überbrückung des Fachkräftemangels zeitweise wieder mobilisierte.

Auf der anderen Seite wird unter Wirtschaftsfaktor Alter alles das subsummiert, was ansonsten mit solchen Etiketten wie »Generation 50+«, »Silbermarkt« oder »Best Ager« versehen und von den betroffenen Altersgruppen oft kritisch bewertet wird. Fakt ist, dass die Anzahl der Menschen im höheren Alter, die auf entsprechende altersgerechte Produkt- und Serviceangebote zurückgreifen werden, in den nächsten Jahren

noch deutlicher zunehmen wird. Das beginnt beim Wohnumfeld – gegebenenfalls mit Betreuungs- oder Pflegeangeboten – einschließlich der Gewährleistung der Mobilität, geht über eine Vielzahl angepasster Produkte und Dienstleistungen im alltäglichen Konsum bis hin zu Freizeit- und Reiseangeboten. Hier hat die Wirtschaft ihre Chancen schon kräftig genutzt und dürfte auch künftig immer wieder vor neuen Herausforderungen stehen.

(Autor: Dr. Jürgen Prescher) ●



IHK Ihr Ansprechpartner

Dr. Jürgen Prescher
Tel. 0351 2802-222
prescher.juergen@dresden.ihk.de

Save
the Date:
15.10.2012
18 Uhr, Dresden
Inside Hotel

Veranstaltungsreihe

Fit für die Zukunft

Lebensphasen von Unternehmen

Wie steuere ich erwachsene Organisationen?

Nicht nur Menschen, auch Unternehmen durchlaufen verschiedene Lebensphasen. In unserem Seminar am 15. Oktober erläutern Ihnen unsere Experten, welche Veränderungen in der Organisationsform eine effektive und effiziente Unternehmenssteuerung gewährleisten können und welche Kompetenzen und Fähigkeiten Sie als Unternehmer in verschiedenen Lebensphasen ihrer Organisation entwickeln und einbringen müssen, um langfristig erfolgreich zu agieren.

Online-Anmeldung unter:

www.schneider-wp.de/anmeldung

Schneider + Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

DRESDEN

Lortzingstraße 37
01307 Dresden
Telefon 0351 - 340 78 0
Fax 0351 - 340 78 99
e-mail: mail@sup-dresden.de



DEMOGRAFIE UND GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

Alle Potenziale nutzen

Die Gesundheitswirtschaft wächst. Vor allem die personalintensiven Gesundheits- und sozialen Dienste, aber auch die Medizintechnik sind Impulsgeber. Die IHK-Organisation, die diese Entwicklung regelmäßig analysiert, formulierte dazu Standpunkte und Anregungen.

Die demografische Entwicklung – in Deutschland wie auch weltweit – bringt große Umbrüche mit sich. Für die Gesundheitswirtschaft sind sie oftmals positiv: Ein wachsender Anteil älterer Mitbürger hat eine größere Nachfrage nach Gesundheitsleistungen zur Folge. Das eröffnet neue Geschäftsfelder in der Gesundheitswirtschaft, wie etwa die (tele-)medizinische Versorgung dünn besiedelter Gebiete oder einen Anstieg im Export.

Außerhalb der Versicherungspflicht bewegt sich vieles

Insbesondere der zweite Gesundheitsmarkt wächst. Ausgaben in Höhe von bereits heute 60 Milliarden Euro pro Jahr in diesem nicht von Versicherungen finanzierten Bereich sprechen für sich. Um diese Entwicklung zu fördern, sind Transparenz und Flexibilität nötig: Die Kosten von Gesundheitsleistungen müssen dem Patienten bekannt sein, ebenso der Anteil, den die Kassen und Versicherungen im Rahmen der Versicherungs-

pflicht – also des ersten Gesundheitsmarktes – übernehmen. Die Kassen müssen zudem schrittweise dazu übergehen, die Kosten zu erstatten, statt wie bislang starr vorgegebene Leistungen bereitzustellen. Das kann ohne Nachteile für die Versicherten geschehen. Private Ergänzungs- oder Aufstockungszahlungen müssen zugleich durchgängig möglich sein. Dann gibt es flexible Übergänge, Entscheidungsfreiheit des Einzelnen und Vielfalt im Angebot.

Herausforderungen des Fachkräftemangels meistern

Wachsende Nachfrage und eine sinkende Zahl von Erwerbstätigen führen zunehmend zu Fachkräftengpässen. Gerade in der Gesundheitswirtschaft – sei es im Kernbereich der ambulanten und stationären Versorgung oder in Branchen wie dem Handel von Gesundheitsprodukten, der Pharmaindustrie oder der Medizintechnik – wächst die Sorge: 42 Prozent der Betriebe der Gesundheitswirtschaft sehen den Fachkräftemangel

als größtes Risiko für ihre zukünftige wirtschaftliche Entwicklung an. Bei den Gesundheits- und sozialen Diensten sind es sogar 68 Prozent.

Vielfalt der Ansätze nutzen

Um den Fachkräftebedarf zu decken und angesichts des hohen Frauenanteils in einigen Branchen ist eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf besonders wichtig. Die Betriebe können ihren Mitarbeitern hier vielfältige Unterstützung anbieten. Auch ist in der Pflege mehr Ausbildung nötig; in diesem Zusammenhang sollte unter anderem die Einführung eines bundeseinheitlich geregelten IHK-Pflegeberufs geprüft werden. Die Pläne der EU, für eine Ausbildung zur Krankenschwester zwölf statt bislang zehn Schuljahre als Voraussetzung einzuführen, wären dagegen nicht zielführend.

Prävention stärken – Betriebe unterstützen

Ein weiterer wesentlicher Baustein wird sein, den Stellenwert von Prävention zu erhöhen und so die Beschäftigungsfähigkeit und Gesundheit der Mitarbeiter zu erhalten. Hier kommt der Gesundheitswirtschaft eine besondere Rolle als unterstützender Akteur zu. Sie ist aber auch selbst besonders stark von dem demografischen Wandel betroffen, wie etwa in der Pflege. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen benötigen in diesem Bereich einfache, praktische Hilfen.

Fakten zur Gesundheitsbranche

Die Gesundheitswirtschaft ist ein Sektor, der weit über die Branchen der Krankenhäuser, Versicherungen und Ärzte hinausgeht und viele angrenzende industrielle Branchen und Dienstleistungssektoren umfasst. Dazu gehören zum Beispiel Medizintechnik- oder Biotechnologieunternehmen, der Handel mit Gesundheitsgütern bis hin zum Gesundheitstourismus und zu Wellnessanbietern. In Deutschland sind in der Gesundheitswirtschaft 5,6 Mio. Erwerbstätige beschäftigt und die Bruttowertschöpfung dieses Sektors liegt bei über 220 Mrd. Euro pro Jahr mit einem prognostizierten Wachstum von gut zwei Prozent pro Jahr bis 2030. Neue Geschäftsfelder, gute Beschäftigungschancen und ein wachsender Export sind nur einige der positiven Entwicklungen, mit denen die Akteure in der Gesundheitswirtschaft rechnen können.



Foto: Keadmy | fotolia

Alle Akteure einbinden – vor Ort anfangen

Die Gesundheitswirtschaft muss Kreativität zeigen, um die Herausforderungen zu meistern. Die regionale Vernetzung

aller Akteure ist dabei ein Schlüssel, um Hemmnisse zu überwinden und Effizienzreserven zu heben. Die Kooperation über die verschiedenen Berufsgruppen und Sektoren hinweg – Prävention, ambu-

lante und stationäre Kuration und Rehabilitation – sowie die Kooperation zwischen Kommunen, Unternehmen und Kammern kann hier viel bewegen.

(Zim./H.K.) ●

ANZEIGEN

Lagerzelte

RÖDER HTS HÖCKER GmbH
Top Konditionen - Leasing und Kauf
 Tel.: +49 (0) 60 49 / 95 10-0 Fax +49 (0) 60 49 / 95 10-20
 verkauf@roeder-hts.de www.roeder-hts.de

» VMware DDSS View DRESDEN
 12.09.2012
 Anmeldung unter:
www.vmware-event.com/ddss-view?ref=1121313

» Enterasys Workshop DRESDEN
 26.09.2012
 weitere Veranstaltungen und
 Informationen: www.pdv-sachsen.net

» IT-inform 20.09.2012 Dresden

pdv-systeme Sachsen GmbH
Hauptgeschäftsstelle Dresden
 Zur Wetterwarte 4 · 01109 Dresden · info@pdv-sachsen.net
 Telefon +49 (0)351 28888 - 0 · Telefax +49 (0)351 28888 - 111

Geschäftsstelle Leipzig
 Walter-Köhn-Straße 1c · 04356 Leipzig · leipzig@pdv-sachsen.net
 Telefon +49 (0)341 351433 - 10 · Telefax +49 (0)341 351433 - 11

PDV-SYSTEME hochformante IT
 Sachsen
www.pdv-sachsen.net

Jetzt starten die neuen Kurse des Herbst-/Wintersemesters 2012/13!

Aus dem Angebot:

- > Crashkurs neue deutsche Rechtschreibung
- > AdA – Ausbildung der Ausbilder
- > Business-English
- > Verkaufstraining
- > Rhetorik-Seminare
- > Finanzbuchführung

Volkshochschule Dresden e.V.
 Geschäftsstelle:
 Schiltweg 3
 01237 Dresden
 Tel. 0351 254400

Außenstelle:
 Espenstraße 5
 01169 Dresden

www.vhs-dresden.de
 Wissen und mehr

Tipp: Die VHS Dresden ist Beratungsstelle für die **Bildungsprämie** mit der Kurse mit bis zu **500 Euro** gefördert werden!

PRODUKTGESTALTUNG UND DEMOGRAFIE

Universal Design unterstützt im Alter

Es geht um intelligente und nutzungsgerechte Lösungen, die nicht den Eindruck zum Beispiel eines Pflegemöbels hinterlassen. Ein Forschungskonsortium sucht Partner aus der Industrie.



Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes wird der Anteil der über 65-Jährigen bis 2030 um ein Drittel zunehmen. Diese Bevölkerungsgruppe hat dann einen Anteil von rund 29 Prozent an der Gesamtbevölkerung. Auch wenn die Menschen immer älter werden, bleiben sie länger gesundheitslich und geistig fit. Im Alterungsvorgang lassen dennoch die individuellen

sensorischen, kognitiven und motorischen Fähigkeiten nach. Deshalb – und weil die selbstbestimmte Mobilität bis ins hohe Alter ein individuelles wie auch gesellschaftliches Ziel ist – sind Produkte zu entwickeln und bereitzustellen, die zur Kompensation der schwindenden Fähigkeiten beitragen.

Ansprüche an Universal Design: Für benutzerfreundliche Gebrauchsgegenstände gewinnt Universal Design immer mehr an Bedeutung. Universal Design heißt, die Umwelt so zu gestalten, dass sie unabhängig von Alter und Verfassung möglichst einfach, ohne Beschrän-

kungen, intuitiv und mit hoher Flexibilität genutzt werden kann. Eine ausreichende Fehlertoleranz und geringer körperlicher Aufwand sind zwei solcher wichtigen Kriterien. Das Institut für Holztechnologie Dresden gemeinnützige GmbH (IHD) forscht seit mehreren Jahren zum Thema Universal Design und befasst sich vordergründig mit Möbeln und weiteren Produkten sowie Anwendungen im Bereich des Wohnens. Damit die Nutzer solche Möbel, die diesen besonderen Qualitätsanforderungen gerecht werden, das auch erkennen können, hat das IHD das Qualitätszeichen »benutzerfreundliches möbel« entwickelt.

Wichtige Voraussetzungen für die Erteilung des Qualitätszeichens sind Benutzerfreundlichkeit und eine ansprechende Gestaltung der Möbel. Die gestellten Anforderungen sollen durch intelligente und nutzungsgerechte Lösungen erfüllt werden und nicht den Eindruck eines Pflegemöbels hinterlassen.

— ANZEIGE —

Gesundheit in besten Händen

Der einfachste Job: den passenden Beruf finden

Du weißt nicht, was du werden willst, wo du dich bewerben sollst und wie das überhaupt alles läuft? Dann lass dir helfen: Über 6.000 Ausbildungsplätze jährlich und jede Menge Tipps für deine Bewerbung findest du unter www.aokplus-online.de/ausbildung

Die Möbel sollen außerdem für jeden geeignet und nicht auf eine bestimmte Zielgruppe ausgerichtet sein. Diese und weitere Aspekte werden bei Prüfung und Bewertung der Möbel durch das IHD berücksichtigt. Sind diese Anforderungen erfüllt, erhalten der Hersteller für sein Produkt das Zertifikat »benutzerfreundliches möbel« und der Nutzer die Gewissheit für die entsprechende Qualität.

Darüber hinaus entwickelt das Institut auch spezielle Möbel für den Pflegebereich bzw. für die Gestaltung und Ausrüstung von Beherbergungsstätten wie Hotels und Kureinrichtungen. Im Rahmen der Bearbeitung solcher Projekte brauchen Entwickler und Hersteller möglichst präzise und verlässliche Vorgaben, Handlungsanleitungen und Daten, um die Veränderungen der Fähigkeiten

im Alterungsprozess berücksichtigen zu können. Diese Daten stehen derzeit jedoch nicht oder in nicht ausreichender Menge zur Verfügung.

Ziel: Effektive Methodik und belastbare

Daten: Das IHD möchte zusammen mit Forschungspartnern in der Region aus Medizin und Informatik eine Methodik entwickeln, die es gestattet, auf effiziente Weise belastbare Daten zur Vitalität und zur Bewegungskompetenz der Bevölkerungsgruppe 65+ zu ermitteln. Das Institut könnte sich vorstellen, Ausgangspunkt beim Aufbau eines entsprechenden Netzwerkes zu sein, und sucht Industrieunternehmen zur Mitarbeit, die an der Gewinnung derartiger Daten für ihre Produktentwicklungen ebenfalls ein starkes Interesse haben. Es steht für Fragen rund um die Gestaltung von Produkten im Wohnumfeld, aber auch darüber hinaus interessierten Unternehmen gern Rede und Antwort.

(Autor: Matthias Weinert/bearb. H.K.) ●



Möbel werden geprüft – hier zum Beispiel in Bezug auf den Kraftaufwand beim Bedienen und die möglichen Einstellungsvarianten.

ANZEIGE

Foto: GIZGRAPHICS | fotolia

MIT
KÖPFCHEN
ZUM ERFOLG!

INFORMATIONSV ERANSTALTUNG
BETRIEBSWIRT/IN (WA)
MIT KOMBINATIONSMÖGLICHKEIT
ZUM BACHELOR OF ARTS

17.09.2012 | 17:00 UHR
IHK-BILDUNGSZENTRUM DRESDEN

www.bildungszentrum-dresden.de





VEREINFACHUNG DER
ELEKTRONISCHEN RECHNUNGSSTELLUNG AB 1. JULI 2011

PC oder Papier?

Seit 1. Juli 2011 werden Papier- und elektronische Rechnungen umsatzsteuerrechtlich gleich behandelt. Doch der Gesetzgeber verlangt eine innerbetriebliche Kontrolle.

Durch die Neufassung des § 14 Abs. 1 und 3 UStG durch Art. 5 Nr. 1 des Steuervereinfachungsgesetzes 2011 vom 1. November 2011 sind die umsatzsteuerrechtlichen Regelungen für elektronische Rechnungen rückwirkend zum 1. Juli 2011 neu gefasst worden.

Elektronische Rechnungsstellung

Eine elektronische Rechnung ist gemäß § 14 Abs. 1 S. 8 UStG eine Rechnung, die in einem elektronischen Format ausgestellt und empfangen wird. Die Anforderungen an die Übermittlung elektronischer Rechnungen sind gegenüber der bisherigen Rechtslage deutlich reduziert. Nunmehr können u.a. auch Rechnungen, die per E-Mail (ggf. mit Bilddatei- oder Text-

dokumenten-Anhang) übermittelt werden, zum Vorsteuerabzug berechtigen.

Bisher wurden auf elektronischem Weg übermittelte Rechnungen umsatzsteuerlich nur anerkannt, wenn eine qualifizierte elektronische Signatur oder ein EDI-Verfahren verwendet wurde. Ab dem 1. Juli 2011 sind Papier- und elektronische Rechnungen umsatzsteuerrechtlich gleich zu behandeln. Die Gleichstellung führt zu keiner Erhöhung der Anforderungen an die Ordnungsmäßigkeit einer Papierrechnung.

Bei dieser Erleichterung darf nicht übersehen werden, dass die Gewissheit darüber, wer die Rechnung ausgestellt hat (Authentizität), und die Sicherheit, dass die Rechnung inhaltlich nicht ver-

ändert wurde (Integrität), auch weiterhin Gültigkeit besitzt. Diesem Anspruch wird nach § 14 Abs. 1 UStG in Zukunft jedes sogenannte innerbetriebliche Kontrollverfahren gerecht, das einen verlässlichen Prüfpfad zwischen Rechnung und Leistung herstellt.

Innerbetriebliches Kontrollverfahren

Wie ist ein solches innerbetriebliches Kontrollverfahren auszugestalten und welche Mindestanforderungen sind daran zu stellen? Hilfestellung gibt hier das Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 2. Juli 2012 (IVDII-S 7287-a/09/10004: 003, DOK 2012/0449475).

Ein innerbetriebliches Kontrollverfahren ist demnach ein Verfahren, das der

Unternehmer zum Abgleich der Rechnungen mit seiner Zahlungsverpflichtung einsetzt und das ausschließlich die korrekte Übermittlung der Rechnung sicherstellen soll. Konkret versteht die Finanzverwaltung darunter ein Verfahren, das der Unternehmer zum Abgleich der Rechnung mit seinen Zahlungsverpflichtungen einsetzt, um letztlich zu gewährleisten, dass er tatsächlich nur die Rechnungen begleicht, zu deren Begleichung er auch verpflichtet ist. Weiter sieht die Finanzverwaltung die Vorgaben an ein innerbetriebliches Kontrollverfahren als erfüllt an, wenn es einen verlässlichen Prüfpfad herstellt, also einen Zusammenhang zwischen der zugrunde liegenden Rechnung und der korrespondierenden Leistung hergestellt werden kann. Hierbei sind gerade für kleinere Unternehmen (ausschließlich) manuelle Schritte durchaus möglich, die in der einfachsten Form etwa ein Abgleich zwischen Rechnung und Bestellung bzw. Lieferschein gewährleisten können. Dies verdeutlicht, dass mit dem innerbetrieblichen Kontrollverfahren nichts anderes gemeint sein kann, als die herkömmliche Rechnungsprüfung im Unternehmen.

Auch im Falle einer Gutschrift wird unverändert die Gewährleistung von Authentizität, Integrität und Lesbarkeit verlangt. Eine Signatur oder das EDI-Verfahren ist auch hier nicht mehr zwingend notwendig, stattdessen kann alternativ das innerbetriebliche Kontrollverfahren eingesetzt werden. Die Pflicht zur Gewährleistung von Authentizität, Integrität und Lesbarkeit liegt nun beim Empfänger der Gutschrift. Er hat über die entsprechenden Prüfschritte zu gewährleisten, dass die Gutschrift tatsächlich von dem Empfänger der Leistung stammt, und dass die umsatzsteuerlichen Angaben nicht verändert wurden.

Fazit

Nach der Novellierung durch das Steuervereinfachungsgesetz 2011 und des korrespondierenden BMF-Schreibens vom 2. Juli 2012 macht es künftig keinen Unterschied, wie und in welcher Form eine Rechnung in das Unternehmen gelangt. Es kommt einzig auf die Inhalte der Rechnung, auf deren umfassende kritische Prüfung des Leistungsempfängers und die daraus resultierende Akzeptanz durch den Leistungsempfänger an. Ist der Nachweis erbracht, dass die gesetzlichen Voraussetzungen für einen Vorsteuerabzug vorliegen, kommt dem innerbetrieblichen Kontrollverfahren keine eigenständige Bedeutung mehr zu und kann unabhängig von der darin festgelegten Vorgehensweise nicht mehr zur Versagung des Vorsteuerabzugs führen. Andererseits ist ein funktionierendes Kontrollverfahren alleine deshalb von hoher praktischer Bedeutung, weil damit sichergestellt werden kann, dass überhaupt eine ordnungsgemäße Rechnung vorliegt. (Autor: RA Peter Buhmann) ●



Rechtsanwalt Peter Buhmann, der Autor dieses Beitrages, ist Mitglied des Fachausschusses Recht und Steuern der IHK Dresden.

Drei Häuser trocken gelegt – ohne Bauaufwand

Patentiertes Verfahren hilft dauerhaft gegen Schimmel, feuchte Wände und modrige Gerüche

Steffen Willner ist Inhaber der Pension „Am Rasthof Dresdner Tor“. Drei Häuser mit Zimmern vermietet er nahe der Autobahnabfahrt A4/A17, Richtung Chemnitz. Kurz nachdem er die Immobilie übernommen hatte, ließ der Unternehmer Ende 2010 eine Mini-Anlage im Keller installieren. Mit ihr wollte er unangenehme Feuchtigkeit in den Kellern und im Parterre seiner Häuser zu Leibe rücken. Nasse Wände, modrige Gerüche und Schimmel sollten ihn und seine Gäste nicht stören. Auf Anfrage sagt Willner heute: „Was will ich mehr...? Meine Häuser waren zügig trocken und die Entscheidung für das patentierte Matrolan-Verfahren hat sich damit voll ausgezahlt.“



In der Pension „Am Rasthof Dresdner Tor“ wurden vom Keller her aufsteigende Nässe, modrige Gerüche und Schimmel auf Dauer wirksam und ohne Chemie beseitigt.

Eingebaut wurde die Anlage von der Firma Günter Groß aus Struppen bei Pirna. Alljährlich prüft der Bauspezialist, welche Restfeuchte noch im Mauerwerk der Pension vorhanden ist. Dieser Service wird nicht extra in Rechnung gestellt, sondern ist mit dem Kauf abgegolten. Steffen Willner gehört zur Vielzahl der Kunden, die über einen Artikel im IHK-Magazin auf das Produkt aufmerksam wurden. Die zahlreich präsentierten Matrolan-Referenzen und zufriedenen Kunden überzeugten ihn schnell. Ein Vorteil war zudem, dass das Produkt sich seit vielen Jahren in diversen Objekten ohne „Macken“ bewährt hat und keine haltlosen Versprechungen gemacht werden. Günter Groß: „Ausschlaggebende Vorzüge unseres rein physikalischen Verfahrens sind für Interessierte meist neben dem fairen Preis-Leistungsverhältnis, dass wir keine Chemie einsetzen, sie keine aufwändigen Bauarbeiten erdulden und finanzieren müssen sowie, dass wir selbst den Kellerfußboden nachträglich dauerhaft trocken bekommen.“

Haben Sie mit ähnlichen Problemen im Haus zu kämpfen und sorgen sich daher um die Bausubstanz oder Ihre Gesundheit? Dann rufen Sie einfach an und vereinbaren auch Sie kurzfristig einen Termin, um den Ärger loszuwerden.

Harald Eichhorn

Firma

Energy Solution Systems

Günter Groß

Hauptstraße 55, 01796 Struppen

Telefon: 035020 759898, Fax: 035020 759890

www.ensos.de

REACH

Erfolgreich registrieren 2013!

REACH – das europäische Chemikalienrecht will Mensch und Umwelt besser schützen. Eines der Kernelemente ist dabei die Registrierung von chemischen Stoffen. Die Frist für Stoffe, die im Mengenband zwischen 100 und 1.000 Tonnen pro Jahr in Europa produziert oder eingeführt werden, endet am 31. Mai 2013. Von den über 3.500 Stoffen, die zur Registrierung anstehen, wird für knapp 2.700 erstmalig ein Dossier abgegeben. Betroffen sind aufgrund der niedrigen Tonnagen auch viele kleine und mittelständische Unternehmen. Hilfreiche Tipps für eine erfolgreiche Registrierung und Informationen stehen im Internet unter www.dresden.ihk.de und der docID: D 55426. (C.R./H.K.) ●

SONNENENERGIE

Ein Lichtblick für die Stromrechnung

Wie kann Photovoltaik und Solarthermie in Industrie und Gewerbe genutzt werden? Was ist bau- und genehmigungsrechtlich zu beachten? Wie erfolgt die steuerliche Behandlung? Antworten darauf und zu vielen anderen Fragen gibt es am **11. Oktober** im IHK-Bildungszentrum **Dresden** zur kostenfreien Info-Veranstaltung im Rahmen des Projektes »Partnerschaft für Klimaschutz, Energieeffizienz und Innovation«. (K.U./H.K.) ●

 **IHK Ihr Ansprechpartner**
Katrin Ullrich
Tel. 0351 2802-122
ullrich.katrin@dresden.ihk.de

KFW-MITTELSTANDBANK

Verbesserte Förderbedingungen

Die KfW-Mittelstandsbank hat die Förderbedingungen in mehreren Programmen verbessert. Hierzu zählen die **Einführung einer 20-jährigen Zinsbindungsfrist in ausgewählten Programmen sowie die Einführung einer Auslandsvariante im KfW-Energieeffizienz- und im KfW-Umweltprogramm**. Ebenso wurde der Förderhöchstbetrag im KfW-Unternehmerkredit von zehn Millionen auf 25 Millionen Euro pro Vorhaben angehoben. Die Details dazu stehen unter www.dresden.ihk.de und der docID: D55630 – einschließlich der kostenfreien Hotline zum Infocenter Unternehmensfinanzierung, das für Fragen zum Produkt- und Serviceangebot der KfW-Bankengruppe eingerichtet wurde. (KfW/M.G.) ●

ANZEIGE

DIE ERINNERUNG AN SCHLECHTE QUALITÄT WÄHRT LÄNGER ALS DIE KURZE FREUDE AM NIEDRIGEN PREIS.



QUALITÄTSMANAGER/IN (IHK)
12.10.2012 - 13.04.2013

Foto: GZGRAPHICS | fotolia

www.bildungszentrum-dresden.de



IHK

Bildungszentrum
Dresden gGmbH

VORTRAG

Die Vorteile eines Mediationsverfahrens

Eine Mediation eröffnet die Möglichkeit, bei festgefahrenen Verhandlungen oder drohender Eskalation einer Streitigkeit im vertraulichen Rahmen unter Moderation des Mediators die Chancen einer einvernehmlichen Lösung auszuloten. Gerade im Wirtschaftsleben ist eine solche Lösung oft besser als die alleinige Suche nach dem Recht, denn der Schaden einer gerichtlichen Auseinandersetzung geht viel weiter als die reinen Prozesskosten. Das Mediationsverfahren und seine Vorteile beleuchtet ein Vortrag in der IHK Dresden am **12. September** ab 17 Uhr; Referent ist Wirtschaftsmediator Jens Düvelshaupt. Mehr steht im Netz unter www.dresden.ihk.de und der doc-ID: D55739. (T.O./H.K.) ●

IHK-KOOPERATIONSBÖRSE

Partner finden

Kooperationen mit Partnern führen schneller zum Ziel. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen können bei größeren Projekten schnell an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit stoßen. Hier setzt die IHK-Börse an, die als bundesweites Portal im neuen Layout startet. Unter www.ihk-kooperationsboerse.de können sich Firmen kostenlos auf die Suche begeben oder ihr Know-how für eine Kooperation anbieten. Egal ob es sich dabei um kurzfristige, rein projektbezogene Kooperationsgesuche oder um längerfristige Partnerschaften handelt – von Forschung, Entwicklung, Produktion und Service über Logistik, Materialwirtschaft und IT, Vertrieb und Marketing bis hin zu Personalentwicklung ist alles dabei. Gern berät die IHK bei Formulierungen für die Anzeige. (K.M./H.K.) ●

SERVICEQUALITÄT

Gäste willkommen

Oft sind es nur Kleinigkeiten, die aber eine große Wirkung entfalten und dazu führen, dass sich die Gäste und Kunden wohlfühlen.



Das vermitteln Seminare, die die Initiative ServiceQualität Deutschland regelmäßig organisiert. Firmen der Tourismusbranche, aber auch Einzelhandel, Verkehrsgewerbe und sonstige Dienstleister werden damit angesprochen. Die nächsten Termine sind in **Zittau am 8./9. Oktober** sowie in **Dresden am 15./16. Oktober**; die Ausbildung zum Qualitäts-Trainer, Stufe II findet am **8./9. November in Dresden** statt. Mehr steht unter www.ltv-sachsen.de. (Win./H.K.) ●

ANZEIGE —



6. enviaM-ENERGIEKONVENT

„15 MONATE ENERGIEWENDE – WIE WEITER?“

Vor über einem Jahr wurde in Deutschland die Energiewende eingeleitet. Seitdem hat sich viel verändert – oder doch nicht?

Prominente Teilnehmer diskutieren beim 6. enviaM-Energiekonvent den derzeitigen Stand beim Umbau der Energieversorgung in der Bundesrepublik. Unsere Gäste sind unter anderem Prof. Dr. Klaus Töpfer (Umweltminister a. D. und Vorsitzender der Ethikkommission für eine sichere Energieversorgung), Wolfgang Neldner (ehemaliger Geschäftsführer der 50Hertz Transmission GmbH), Manfred Erlacher (Leiter des BMW-Werkes Leipzig).

Wir laden Sie herzlich ein, mit unserem Vorstandsvorsitzenden Carl-Ernst Giesting und unseren Gästen am **8. Oktober** in Leipzig zu diskutieren. Gern senden wir Ihnen Ihre persönliche Einladung zu. Sprechen Sie uns an – telefonisch unter 0371 482-2973 oder per E-Mail unter energiekonvent@enviaM.de. Wir freuen uns auf Sie!





Impressionen vom Aktionstag Bildung 2011 – im direkten Kontakt erfahren Jugendliche, welche Berufe erlernt werden können.

19. AKTIONSTAG BILDUNG – UND WAS WIRST DU?

Firmen zeigen Berufe

Am 29. September lädt die IHK Dresden wieder zum Aktionstag Bildung ein – von 10 bis 16 Uhr auf dem Gelände Mügelnener Straße 40.

Über 160 Unternehmen verschiedener Branchen informieren zu rund 120 Berufen. Schülerinnen und Schüler können sich über die ausbildenden Betriebe, über die verschiedenen Berufe und deren Anforderungen informieren. Tipps aus »erster Hand« zur Bewerbung und Ausbildung gibt es von Azubis und deren Ausbildern. Ebenso stehen die Aus- und Weiterbildungsberater der IHK Dresden wie auch die Berufsberater der Agentur für Arbeit für Fragen bereit.

Der Aktionstag ist in den letzten Jahren zu einem besonderen Termin in Sachen Berufsbildung im Kammerbezirk der IHK Dresden geworden. »Das Erfolgsrezept – Berufe zum Anfassen – wird nach

Aussage vieler Unternehmer als besonders geeignet eingeschätzt, denn die Jugendlichen können mit annähernd gleichaltrigen Azubis direkt kommunizieren, ihre Fragen stellen und unverfälscht erfahren, wie sich der einzelne Beruf erlernen lässt, welche Voraussetzungen man haben sollte und wo es eventuell anstrengend werden kann«, sagt Barbara Jonas, Referatsleiterin Ausbildungsberatung der IHK Dresden.

Die teilnehmenden Unternehmen nutzen unterschiedliche Möglichkeiten, um die Attraktivität ihrer Ausbildung zu präsentieren und um potenzielle Azubis zu werben. Der Aktionstag Bildung mit seiner Dichte und Vielfalt steht jedes

Jahr mit einem dicken roten Kreuz im Kalender vieler Jugendlicher, Lehrer und Eltern. Auch 2012! (B.J./M.M.) ●

Höhepunkte:

- Hörsaalprogramm mit **Azubi-Check** – passende Berufe finden
- Vorstellung der **neuen Lehrstellenbörse der Industrie- und Handelskammern**
- **Bühnenprogramm**
- **Elternforum »Schüler-Lehrling-Meister?«**

Print wirkt – nach wie vor

Institut für Dialogmarketing weist Nachhaltigkeit gedruckter Werbung nach

Bei der Umsetzung einer Marketingkampagne zählen für die Geschäftsführung in erster Linie Werbeerfolg und Response. Genauso wichtig ist es jedoch, im Vorfeld zu klären, welche Strategie ein Unternehmen bei der Ansprache potenzieller Kunden verfolgen und wie es das vorhandene Budget sinnvoll auf die unterschiedlichen Medien aufteilen sollte. Die Deutsche Post bietet als Dienstleister im Bereich Dialogmarketing kompetente Antworten auf diese Fragen und unterstützt bei der Durchführung sämtlicher Maßnahmen. Bei Beratung und Kampagnenentwicklung greifen die Experten in den 28 bundesweit vertretenen Direkt Marketing Centern auch auf die Forschungsergebnisse des Siegfried Vögele Instituts zurück.

Die Marketingfachleute der Deutschen Post wissen, wovon sie sprechen – das wird erneut durch den Dialog Marketing Monitor 2012 belegt. Diese umfassende Untersuchung bildet jedes Jahr den Gesamtwerbemarkt in Deutschland ab und zeigt die Trends im Dialogmarketing auf. Die Studie führt an, wie hoch die Aufwendungen der Unternehmen für Werbung insgesamt sind, zeigt das Verhältnis von klassischer Werbung und Dialogmarketing auf und listet die Top-Medien von Handel, Dienstleistern und dem produzierenden Gewerbe auf. „Nach wie vor hat der Dialog mit dem Kunden den höchsten Stellenwert in der Werbung. Der Hauptanteil des Gesamtwerbemarktes entfällt laut der Erhebung auf Dialogmarketing-Medien und Medien mit Dialogelementen“, resümiert Raimund Petersen, verantwortlich für den Vertrieb im Mittelstand bei der Deutschen Post in Bonn. „Crossmedial Werben ist längst kein Geheimtipp mehr. Denn jeder weiß, dass die Kunden heute auf immer mehr Kanälen unterwegs sind. Das heißt, für die werbetreibenden Unternehmen reicht es nicht mehr aus, ihre Botschaften ausschließlich über ein einzelnes Medium zu verbreiten.“

Volladressierte Werbesendungen sind beliebt

Doch wie wird derzeit konkret geworben? Laut Dialog Marketing Monitor gibt es in jedem Bereich einen Favoriten: Bei den Klassikmedien ist es nach wie vor die Anzeige, bei den Dialogmarketing-Medien die volladressierte Werbesendung und bei den Medien mit Dialogelementen die Messe. Jedes sechste Unternehmen wirbt mit volladressierten Werbesendungen. Gemessen in Nutzerzahlen wird diese Form der Werbung inzwischen allerdings von den Onlinemedien überholt, da diese auch für Unternehmen mit einem kleineren Werbebudget interessant sind. Schon 2010 erwies sich die eigene Website als eine der beliebtesten Werbeformen. Jeder dritte Werbe-Euro floss 2011 in den kombinierten, inhaltlich abgestimmten Medieneinsatz einer crossmedialen Kampagne. Im Schnitt kombinieren die Unternehmen drei Medien: Das beliebteste Trio besteht dabei aus Anzeigenwerbung, eigener Website und externem Onlinemarketing. Auch, wenn die Onlinewelt als Markt der Zukunft gilt, wird die als hochwertig und responsestark eingeschätzte volladressierte Werbesendung weiterhin als Form der direkten Kundenansprache zum Medienmix gehören.

Gedruckte Werbesendungen bleiben im Gedächtnis

Der Vergleich von klassischen Werbesendungen und Onlinemarketing ist auch wissenschaftlich von Interesse. Das Siegfried Vögele Institut befasst sich als Tochter der Deutschen Post in zahlreichen Studien mit der Erforschung der Werbewirksamkeit. Professor Siegfried Vögele als Namensgeber des Instituts verdeutlicht mit seiner Dialogmethode und dem Augenkamertest, wie ein Werbebrief oder eine Website aufgebaut sein sollten. In Zusammenarbeit mit dem Bonner Forschungsinstitut Life & Brain überprüfte das Siegfried Vögele Institut so beispielsweise auch die Erinnerungsleistung in Bezug auf Werbebotschaften. Das Ergebnis: Gedruckte Werbesendungen wie Mailings, Kataloge und Broschüren, die man anfassen kann, bleiben besser im

Gedächtnis und wirken nachhaltiger. Diese Tendenz unterstreicht auch eine weitere aktuelle Studie der Deutschen Post, nach der ein Versandhändler, der jährlich zwei Hauptkataloge per Post versendet, mit Offline-Medien wie einem Extrakatalog oder Postkarten bei den Nachfassaktionen deutlich höhere Responsequoten erzielte als mit E-Mail-Anstößen – und das sowohl bei seinen Offline- wie Online-Zielgruppen.

Crossmedial: Die Mischung macht's

Ingo Bohlken, Chief Marketing Officer der Deutschen Post und Initiator bei der Gründung des Siegfried Vögele Instituts, resümiert: „Print hat Zukunft! Wer erfolgreich werben und von seiner Zielgruppe wahrgenommen werden will, kommt an papiergebundener Werbung nicht vorbei.“ Doch auch er verweist auf das Zusammenspiel der Kanäle: „Klassische Werbung kann von Onlinemaßnahmen auch profitieren. Es macht Sinn, die vielfach kostengünstigeren digitalen Instrumente für die erste Kontaktaufnahme einzusetzen. In einem nächsten Schritt lässt sich der Kontakt mit gedruckten Werbemitteln intensivieren. Zielgerichtet zu werben bedeutet nicht, sich für offline oder online zu entscheiden, sondern die passende Zielgruppe eben treffend anzusprechen. Dabei gilt wie überall: Die Mischung macht's!“



www.deutschepost.de/dmm
www.sv-institut.de
www.direktmarketingcenter.de

GLÜCKWUNSCH

Ein wichtiger Netzwerkpartner

Der Handwerkskammer-Vorsitzende in Zgorzelec und Vizepräsident der Niederschlesischen Handwerkskammer Breslau, Franciszek Wurszt, feierte am 10. Juli seinen 70. Geburtstag. Seine unternehmerische Laufbahn begann er 1970 mit einer Schneiderei. Seit 15 Jahren betreibt er in Zgorzelec eine chemische Reinigung und Wäscherei. Der erfolgreiche Unternehmer ist auch ein zuverlässiger Partner des



Christian Puppe von der IHK-Geschäftsstelle Görlitz überreicht eine Ehrenurkunde der IHK Dresden als Dank für die langjährige Partnerschaft.

Kontaktzentrums für Sächsisch-Polnische Wirtschaftskooperation. So engagiert er sich besonders für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Bereich des Handwerks und der mittelständischen Unternehmen. Die IHK-Geschäftsstelle in

Görlitz hat in ihm einen vertrauenswürdigen Verbündeten in der Zusammenarbeit mit den Verwaltungen und Wirtschaftsorganisationen in Niederschlesien gefunden. Franciszek Wurszt hilft bei der Kontaktanbahnung und bei der Informationsbeschaffung. Er setzt sich in seinem Verantwortungsbereich für die Heranbildung des Fachkräftenachwuchses durch berufliche Bildung und durch die Vermittlung polnischer Schüler zu Praktika in Sachsen ein. (IGo.) ●

IHK IN BAUTZEN UND KAMENZ

Herbstfest in Schwarzkollm

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder des Unternehmertreffs des Landkreises Bautzen zu einer Veranstaltung, die nicht mit Fachthemen oder Betriebsbesichtigungen verbunden ist, sondern unter touristischen Gesichtspunkten ausgewählt wird. Neben dem »Wieder«-Kennenlernen von Ausflugszielen der Oberlausitz stehen dann der Austausch und Gespräche im Fokus. So war im vergangenen Jahr die Begeisterung groß, als die IHK-Geschäftsstellen Bautzen und Kamenz in den Saurierpark nach Kleinwelka eingeladen hatten. Viele Gäste hatten den Park lange Zeit nicht besucht und waren erstaunt über seine Entwicklung. Hätte am gleichen Abend nicht gerade die Premiere des Sommertheaters in Bautzen stattgefunden, dann wäre die Resonanz wahrscheinlich noch größer



Fotos: Krabat-Mühle Schwarzkollm e.V.

In die Krabat-Mühle in Schwarzkollm lädt die IHK die Unternehmer im Landkreis Bautzen zum Herbstfest ein.



Der Schwarze Müller führt durch den entstehenden Erlebnishof am sagenumwobenen Ort.

gewesen. Deshalb wurde das Sommerfest in diesem Jahr kurzerhand in ein Herbstfest umgewandelt. Als Veranstaltungsort wählten die Organisatoren die Krabat-Mühle in Schwarzkollm.

Am **27. September** ab 18.00 Uhr wird auf den Spuren Krabats gewandelt. Der Schwarze Müller entführt die Gäste in den entstehenden Erlebnishof. Geboten wird eine Zeitreise an den sagenumwobenen Ort der nördlichen Oberlausitz und so manch Zaubersches und Wissenswertes über die Krabat-Mühle in Schwarzkollm wird zu erfahren sein.

Eine weitere Neuerung erwartet die Unternehmertreff-Stammgäste, denn in

diesem Jahr werden auch die Damen des Unternehmerinnenstammtisches Hoyerswerda anwesend sein. Die IHK nennt es Erfahrungsaustausch, aber man könnte auch neu-deutsch networking dazu sagen, was die Unternehmer und Unternehmerinnen Ende September in Schwarzkollm erwartet. (M.D.) ●



IHK Ihr Ansprechpartner

Madlen Deichmann
Tel. 03578 3741-13
deichmann.madlen@dresden.ihk.de

25-JÄHRIGES FIRMENJUBILÄUM

Von der Garagenwerkstatt zur Firmengruppe

»Nicht die Vergangenheit verherrlichen, sondern nach vorne schauen«, so lautet das Motto von Horst Büchner. Freundlich, bodenständig und bescheiden wirkt der Unternehmer aus Friedersdorf bei Görlitz. Dabei hat er ein ganzes Unternehmensnetzwerk aufgebaut. An den Standorten Friedersdorf, Reichenbach, Görlitz, Bautzen, Löbau, Zittau, Weißwasser und Neustadt (Sachsen) werden die Marken Renault, Dacia, Nissan, Seat und Isuzu gehandelt. Für Renault und Dacia hat die Büchner Gruppe die Markenverantwortung in Ostsachsen und Südbrandenburg. Etwa 200 Mitarbeiter sind im Unternehmen beschäftigt. Die Bilanzsumme liegt bei 100 Millionen Euro. Die Büchner Gruppe gehört nach eigenen Angaben zu den 100 besten Autohändlern und zu den zehn erfolgreichsten Renault-Händlern Deutschlands.

Die Erfolgsgeschichte begann 1987, als der Kfz-Mechaniker Horst Büchner in seiner Garage eine Fachwerkstatt für Moped, Trabant und Dacia eröffnete. Mit der Wende begann der Aufstieg. Anfang 1990 gab es den Renault Händlervertrag. Die Nachfrage damals war gigantisch. Bis zu 1.000 Fahrzeuge pro Jahr verkaufte das Autohaus in Friedersdorf. Die

Gewinne wurden mit dem Kauf, Neubau und Ausbau von Autohäusern in die Zukunft investiert. Der Erfolg liegt nicht nur



Horst Büchner im E-Auto: »Ich brenne für die Elektromobilität! Noch ist viel Aufklärung notwendig, um der weit verbreiteten Unsicherheit und Vorbehalten zu begegnen. Das beste Argument ist jedoch eine Probefahrt.«

Foto: Goschütz/Büchner

im Netz der Standorte, sondern auch in der breiten Streuung der Leistungen. Neben dem Werkstattservice werden auch die Bereiche Lack und Karosserie mit modernen technischen Möglichkeiten abgedeckt. Es gibt einen eigenen Abschleppdienst, ein Rechenzentrum für 20 angeschlossene Betriebe und eine Fahrschule. Für ca. 20 Versicherungen fertigt die Büchner Gruppe Schadensgutachten an und übernimmt die Reparaturleistungen. Vom Kleinwagen bis zum 7,5-Ton-

ner kann hier alles gehandelt und repariert werden. »Wir sind keine Kreisliga mehr! Wir sind in der Bundesliga angekommen«, berichtet Horst Büchner stolz. Seit 2009 liegt der Schwerpunkt in Verkauf und Service noch stärker auf den gewerblichen Kunden. Das Autohaus Büchner in Görlitz wurde zum ersten Renault »Pro+ Business Center«-Standort in Deutschland ernannt. 40 Prozent der Leistungen werden inzwischen für gewerbliche Kunden erbracht.

»Die Zukunft heißt Elektromobilität«, sagt Büchner, der sich für den Durchbruch der neuen Fahrzeuggeneration engagiert. »Elektromotoren sind mit einem Wirkungsgrad von 95 Prozent die umweltschonende Alternative zum Verbrennungsmotor mit einem Wirkungsgrad von 30 Prozent. Elektrofahrzeuge brauchen keine wartungsintensiven Baugruppen wie Getriebe, Auspuff und Zahnriemen. Durchsichten und Ölwechsel entfallen.«

So schätzt er die Entwicklung ein und meint: »Ich säge den Ast ab, auf dem ich sitze, doch das ist die Zukunft. Mit Einzug einer neuen Akku-Generation wird die Reichweite der Elektrofahrzeuge bei mehr als 500 km liegen. Der Durchbruch lässt sich dann nicht mehr aufhalten.« Horst Büchner sieht diesem Wandel des Fahrzeugmarktes mit Begeisterung entgegen. Und sicher hat er dafür auch schon die passende Strategie parat. (IGo./H.K.) ●

ANZEIGE

SOLAR + DIAGNOSE

Sie hatten auf einen höheren Ertrag für Ihre Photovoltaikanlage gehofft?



Fehlerortung Optimierung Wiederkehrende Prüfung Gutachten

Ingenieurbüro Maus
Dipl.-Ing.(TU) Matthias Maus

Hauptstraße 12
01877 Bischofswerda

Fon: 0172-8364882
www.solar-diagnose.de

Sachverständiger für
Photovoltaik (Perscert TÜV)



25 JAHRE

Erfolg mit Leistung

Ihren 25. Geburtstag konnte die Messer- und Scherenschleiferei Steffen Bartsch in Zittau in diesem Sommer feiern. Enorm viele Schleifaufträge, schleppende Genehmigungen, knappe Räumlichkeiten und fehlendes Material – so stellte sich die Situation dar, als Steffen Bartsch am 1. Juli 1987 mit seinem Messer- und Scherenschleifgeschäft auf der Böhmisches Straße startete. Gerade die schwierige Ersatzbeschaffung machte eine dauerhafte Pflege und Wartung der Schneidwerkzeuge notwendig und



Steffen Bartsch feiert 25-jähriges Bestehen seines Schneidwaren-Fachhandels und Schleiferei.

Foto: IHK Dresden/Tamme

brachte gute Umsätze. Mit den Wendejahren und dem Überangebot an Waren veränderte sich jedoch das Kundenverhalten enorm, die Schleifaufträge gingen zurück. Da konzentrierte sich Bartsch mehr auf den Fachhandel für Schneidwaren, seit 1992 am

jetzigen Unternehmensstandort auf der Bahnhofstraße. Mit den damals neuen Kunden-Anforderungen erweiterte er auch das Waren- und Leistungsangebot in den Bereichen Schneidwaren, Schlüsseldienst/Service und freiverkäufliche Deko- und Druck-

luftwaffen. Der mittlerweile eintretende Umdenkprozess – weg vom Billigwerkzeug, wieder hin zu Qualität und dauerhaftem Einsatz – beschert dem Unternehmer gerade im Bereich Schneidwaren-Fachhandel und Schleiferei wieder zunehmend mehr Umsätze. Diese Aufträge kommen nicht nur aus Zittau und Umgebung, sondern mehrfach im Jahr landen hier auch Päckchen mit Schleif-Aufträgen aus Hamburg oder Berlin. Es ist die ehemalige Kundschaft, die dort mittlerweile ihren Wohnsitz hat, aber auch Zittau-Urlauber, die zu Hause solche Dienstleistungen oder ein ausgeglichenes Preis-Leistungs-Verhältnis vermissen.

(T.T./H.K.) ●

— ANZEIGE —



Steffen Illig
Rechtsanwalt, Dresden

Kanzlei:
Kadner Nicol Illig
Dammweg 5
01097 Dresden
Tel.: 0351/82981-0
www.kadner-nicol-illig.de

Wirt kontra Konzern – ein »Kleiner« wehrt sich

Ein großer Anbieter von kostenpflichtigen Telefonbucheinträgen im Internet bestand darauf, dass ein Dresdner Gastronom am Telefon einen Vertrag mit ihm abgeschlossen habe. Darüber gab es Streit. Der Wirt sah sich überrumpelt. Anwalt Steffen Illig half dem Gewerbetreibenden vor Gericht und ließ den Konzern abblitzen.

Gegenstand des Streits war die gegenteilige Auffassung, ob ein Jahresvertrag für einen online-Telefonbucheintrag zustande gekommen ist. Kosten: rund 300 Euro netto. Gaststättenbetreiber Walter K.* wurde im Sommer 2010 am Telefon gefragt, ob er sein Objekt im Internet mit Kontaktdaten beworben haben will. Der freundliche Herr, der dafür warb, bei dem deutschlandweit bekannten Anbieter kostenpflichtig einen Eintrag zu buchen, war redegewandt. Walter K. hörte geduldig zu.

Doch während der Gastronom sich sicher war, am Telefon keinen Vertrag abgeschlossen zu haben und stattdessen gebeten hatte, ihm schriftliche Unterlagen zu schicken, bevor er sich entscheiden wollte, sah der Telefonkonzern das anders. Walter K. bekam Post vom Werbeanbieter. Darin stand, er habe bereits gebucht. Nun sollte er zahlen. »Nicht so mit mir. Diese miese Masche lasse ich mir nicht gefallen!«, sagte sich Walter K. und schaltete im Herbst 2010 die renommierte Dresdner Anwaltskanzlei Kadner, Nicol, Illig ein.

Anwalt Steffen Illig nahm Kontakt mit der Gegenseite auf und teilte mit, dass kein Auftrag zustande gekommen sei – deshalb werde auch nicht gezahlt. Er bat zugleich, falls der Telefonbuch-Anbieter weiter der Auffassung sei, dass ein Vertragsabschluss vorliege, ihm dies zu belegen. Der Konzern informierte kurz, dass sogar ein Mitschnitt über das Vertragsgespräch existiere. Den wolle man allerdings erst

einem Gericht, nicht aber jetzt dem Anwalt zur Bewertung zuschicken...

Rechtsanwalt Steffen Illig blieb daraufhin dabei, dass kein Vertrag mit seinem Mandanten existiert und deshalb nicht gezahlt wird. Es folgte eine Klage des Telefonkonzerns gegen Walter K.

Jetzt kam die Gegenseite nicht mehr umhin, den Telefon-Mitschnitt sowohl dem Gericht, als auch Anwalt Illig zur Bewertung herauszurücken. Es stellte sich heraus, dass nur ein Teil des umstrittenen Telefonats als Mitschnitt vorlag. Für den Richter war nicht erkennbar, dass die Darstellung des Telefonats, so wie der Gastwirt es in Erinnerung hatte, womöglich falsch oder lückenhaft war. So blitzte der Konzern mit seiner Forderung vollständig vor Gericht ab und musste sämtliche Verfahrenskosten tragen. Eine Berufung war nicht möglich. Rechtsanwalt Illig, der dem Wirt sofort geraten hatte, sich zu wehren: »Gut, dass mein Mandant nicht aus purer Ängstlichkeit gezahlt hat. Das passiert leider viel zu oft. Aber, Gewerbetreibende müssen am Telefon besonders achtsam sein. Kaufleute sind per Gesetz nicht so weitreichend vor Überrumpelungsnetzen geschützt wie Privatpersonen, insbesondere Ältere oder unbedarfte Hausfrauen.«

(*Name von der Redaktion geändert)

Harald Eichhorn

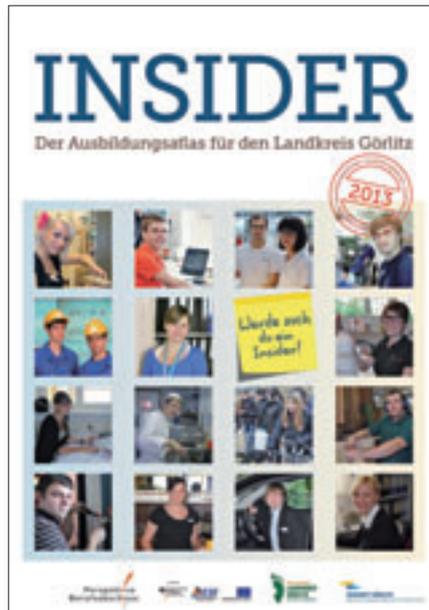
INSIDER-INFORMATIONEN

Ausbildungsatlas erscheint in zweiter Auflage

Pünktlich zum neuen Schuljahr ist der neue Ausbildungsatlas »Insider« erschienen. Für alle Schüler der Klassen 8 bis 12 im Landkreis Görlitz steht er nun wieder als wichtige Informationsquelle zum Thema Ausbildung zur Verfügung. Nach der ersten Auflage im vergangenen Jahr hat das Regionale Übergangsmanagement in Sachen Qualität und Information ordentlich nachgelegt. Mehr Berufe, mehr Geschichten und mehr Insidertipps sind in dem Atlas zu finden. »Wir sind stolz, dass noch mehr Unternehmen und vor allem 46 neue Firmen ihre Insidergeschichten präsentieren«, freut sich Projektleiterin Sabine Schaffer über die gute Resonanz. Das Feedback auf »Insider« Nr. 1 war durchweg positiv. Viele Unternehmen berichteten von steigender Qualität und Quantität der Bewerbungen. Die Bewerber seien wesentlich besser vorbereitet und die Bewerbungen würden viel gezielter erfolgen. Viele Unternehmer führen diesen Qualitätssprung auf die Publikation und deren intensiven Einsatz in den Schulen zurück.

Die neue Auflage knüpft an diesem ersten Erfolg an. Das Spektrum der Ausbildungsbetriebe und Berufsbilder ist wieder breit gefächert. Vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum Konzern ist alles vertreten. Der »Insider« soll Jugendliche anschaulich dabei unterstützen, die richtige Berufsentscheidung zu treffen. Aus der Sicht derzeitiger Azubis zeigen die Insidergeschichten, wie vielfältig und spannend die Karrieremöglichkeiten im Landkreis sind.

Die jungen Leute, die sich im Atlas vorstellen, sollen Identifikationsfiguren für die Schülerinnen und Schüler sein. Sabine Schaffer und ihr Team haben die Geschichten zusammengetragen: »Wir haben sehr pfiffige junge Menschen kennengelernt, die sehr fest im Leben stehen und mit Begeisterung von ihrem Berufsalltag berichten.« Die interviewten Jugendlichen haben sich bewusst für eine Ausbildung in der Heimat entschieden. Ihre Geschichten sollen beispielgebend für den Berufsnachwuchs sein. Aber



auch die Unternehmen selbst sind gefordert, sich mit ihren Produkten und Leistungen stärker in der Öffentlichkeit zu präsentieren. Nur so kann die Vielfalt attraktiver Berufe in der Heimat bekannt werden.

Neben den Porträts von Ausbildungsbetrieben und Berufsbildern finden Schüler und Eltern im Ausbildungsatlas auch viele zusätzliche Informationen. So berichten fünf Jugendliche von ihrem schwierigen Weg ins Berufsleben. Aber auch Eltern geben ihre Erfahrungen bei der Unterstützung ihrer pubertierenden Teenager bei der Berufswahl wider. Somit ist der »Insider« nicht nur ein gutes Arbeitsmittel für Schule und Wirtschaft, sondern auch für die Eltern, die mit der Hilfe bei der Berufsorientierung oft überfordert sind.

Der Ausbildungsatlas mit einer Auflage von 6.000 Stück wurde an alle Mittelschulen und Gymnasien im Landkreis verteilt. Herausgeber ist das Regionale Übergangsmanagement des Landkreises Görlitz. Die IHK und die Handwerkskammer Dresden unterstützen das Projekt.

(IGo.) ●



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wir laden Sie zur nächsten Unternehmerwerkstatt ein!

26. September 2012
SEPA: so zahlt Europa. Auswirkungen auf Unternehmen

Anmeldung telefonisch unter (0 35 86) 7 57-0, bei Ihrer/m Berater/Beraterin oder www.VB-Loebau-Zittau.de

Kennen Sie schon unsere Veranstaltungsreihe für Hauseigentümer? „Rund um's Haus“ stellt Ihnen nützliche Informationen rund die Immobilien zur Verfügung, z. B. am 12.9.12 zum Thema „Wärmepumpen - Heizsysteme“. Mehr dazu finden Sie im Internet.

EIN GEWINN FÜR ALLE
Die Genossenschaften

Volksbank Löbau-Zittau eG

SACHSEN-TSCHECHIEN

Geschäfte zwischen Nachbarn

Kooperationen und Geschäftsbeziehungen zwischen sächsischen und tschechischen Unternehmen sind noch nicht ganz der Alltag, aber schon längst nicht mehr ungewöhnlich.



Jan Saglena (links) und Stefan Handrick begutachten die italienische Pappel.

Foto: IHK Dresden/Kopriva

Dass das IHK-Kontaktzentrum für Sächsisch-Tschechische Wirtschaftskooperation die Unternehmen gern und erfolgreich unterstützt, steht außer Frage. Vor allem auch, wenn – wie bei einem der aktuellen Beispiele – Unternehmen das Kontaktzentrum als Anlaufstelle nutzen und von diesem in Zusammenarbeit mit der kommunalen Wirtschaftsförderung betreut werden.

Holz für Möbel

Stefan Handrick von der Firma GCR aus Schmorkau wollte gern tschechische Unternehmen finden, die sich im benachbarten Land mit Kurzumtrieb – so wird schnellwachsendes Holz als Rohstoff zum Beispiel für die Möbelindustrie genannt – beschäftigen. Mit diesem Anliegen sprach er Michal Kopriva, Mitarbeiter im Zittauer Kontaktzentrum, an, der nach einer Recherche und gezieltem Suchen einige wenige Firmen finden konnte. Jan Saglena mit seiner Firma Topol s.r.o. im tschechischen Riesengebirge zeigte von Beginn an Interesse. Bei einem Besuch vor Ort stimmte die Chemie und es entstanden gleich Pläne. So überlegen die beiden Firmenchefs, eine Probepflanzung in Sachsen anzubauen, um den hiesigen Markt zu versorgen. Die zwei Unternehmer wollen dabei zusammenarbeiten.

Ansiedlung in Zittau

Am 1. August eröffnete in Zittau das international tätige Unternehmen Profi-Regal s.r.o. aus der tschechischen Grenzstadt Rynoltice seinen ersten Standort in Deutschland. Auf der Suche nach passenden Gewerberäumen wurde Firmenchef Jaroslav Grepl vom IHK-Kontaktzentrum und der Wirtschaftsförderung der Stadt Zittau unterstützt. Profi-Regal ist seit 18 Jahren am Markt und hat sich neben dem Kundenstamm in Tschechien auch Kunden in Europa aufgebaut. Gegenwärtig bestückt die Firma aus Nord-Böhmen beispielsweise die Produktionshalle der Firma Mercedes Benz im ungarischen Kecskemet mit ihren Regallösungen. Von dem neuen Kontaktbüro in der Zittauer Rathenaustraße erhofft sich Grepl einen intensiveren Kontakt auch zu sächsischen Unternehmen. Dass sich die Arbeit des IHK-Kontaktzentrums für die Unternehmen lohnt, steht für ihn außer Frage.

Angebote ohne Grenzen

Das IHK-Kontaktzentrum für Sächsisch-Tschechische Wirtschaftskooperation in Zittau wurde 2001 gegründet. Zu seinen Aufgaben gehören Recherchen für deutsche und tschechische Unternehmen, Erstberatungen zum sächsischen und tschechischen Markt und zu regionalen

Messen, die Kontaktvermittlung und Unterstützung bei der Kommunikation speziell beim ersten Treffen bzw. in der Anfangsphase. Oft sind es Anfragen nach bestimmten Dienstleistungen für die Produktion, Auskünfte zu bestimmten Themen, konkreten Firmen oder Produkten, mit denen das Kontaktzentrum in Zittau die regionale Wirtschaft unterstützt.

Darüber hinaus gibt es das ambitionierte Ziel, den IHK-Mitgliedsunternehmen wie auch den tschechischen Partnern Möglichkeiten zum gegenseitigen Kennenlernen zu eröffnen. So können die Unternehmer bei binationalen Veranstaltungen selbst Kontakte knüpfen oder durch eine gezielte Suche Partner finden. Bewährt haben sich Branchentreffen, Sprechtag, internationale Unternehmertreffen, der Sächsisch-Tschechische Unternehmerclub und die Treffen von Unternehmerinnen aus den beiden Nachbarländern. (M.K./H.K.) ●



IHK Ihr Ansprechpartner

Michal Kopriva
Tel. 03583 5022-34

kopriva.michal@dresden.ihk.de

WIRTSCHAFTSKONFERENZ POLEN

Rechtsfragen bei Handelsgeschäften und Investitionen



Wirtschaftliche Kontakte zwischen kleinen und mittelständischen Unternehmen in Sachsen und Niederschlesien sind inzwischen selbstverständlich geworden. Das Kontaktzentrum für Sächsisch-Polnische Wirtschaftskooperation in der IHK-Geschäftsstelle Görlitz steht grenzüberschreitend tätigen Unternehmen mit Informationen zu aktuellen Trends im bilateralen Wirtschaftsraum zur Verfügung. Neben Kontakten zu Geschäftspartnern und Analysen zur Marktentwicklung sind auch die rechtlichen Rahmenbedingungen im Nachbarland von Bedeutung. Des-

halb widmet sich die diesjährige Wirtschaftskonferenz Polen aktuellen Rechtsfragen bei Handelsgeschäften und Investitionen in Polen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zu persönlichen Gesprächen mit Experten und Dienstleistern.

Die Wirtschaftskonferenz Polen, die am **27. September** von 12.30 bis 17.00 Uhr im Mercure Parkhotel **Görlitz** stattfindet, wird in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer Warschau durchgeführt. Die Anmeldung zur Veranstaltung ist bis 19. September möglich. (IGo.) ●



Foto: Geschütz

Hier im Hotel Mercure Görlitz findet die Wirtschaftskonferenz statt.

IHK Ihr Ansprechpartner

Zygmunt Waroch
Tel. 03581 4212-22
waroch.zygmunt@dresden.ihk.de

— ANZEIGEN —

www.citroen-business.de

SO VARIABEL KANN SO WIRTSCHAFTLICH SEIN

CITROËN NEMO
ab 99,- € mtl. Rate
zzgl. MwSt*

CITROËN BERLINGO
ab 99,- € mtl. Rate
zzgl. MwSt*

CITROËN JUMPY
ab 129,- € mtl. Rate
zzgl. MwSt*

CITROËN JUMPER
ab 129,- € mtl. Rate
zzgl. MwSt*

CITROËN empfiehlt TOTAL

**LASSEN SICH ÜBERZEUGEN:
DIE CITROËN NUTZFAHRZEUGE.**

CREATIVE TECHNOLOGIE

*Ein Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Gewerbetreibende bei 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monate Laufzeit für den CITROËN NEMO HDI 75 Niveau A, bei 1.000,-€ Sonderzahlung, für den CITROËN BERLINGO HDI 75 Niveau A bei 1.200,-€ Sonderzahlung, für den CITROËN JUMPY 27 L1H1 HDI 90 bei 1.250,-€ Sonderzahlung, für den CITROËN JUMPER 28 L1H1 HDI 110 bei 1.450,-€ Sonderzahlung. Angebote zzgl. MwSt. und Fracht. Gültig bis 29.09.2012. Abb. zeigen evtl. Sonderausstattungen/höherwertige Ausstattungen.

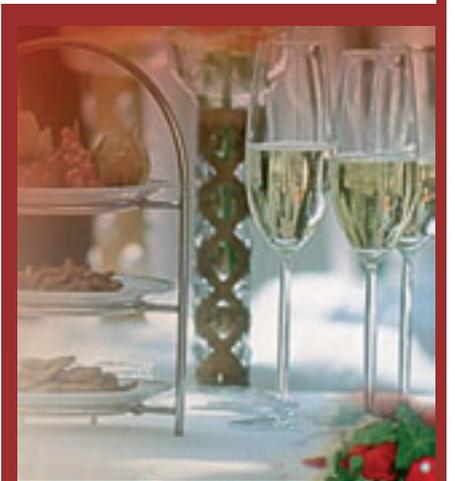
Autohaus Jochen Hennersdorf (H) •
Alte Löbauer Straße 2 • 02627 Kubuschütz •
Telefon 03591 / 671436 • Fax 03591 /
671438 • cbs@autohaus-hennersdorf.de •
www.autohaus-hennersdorf.de

Autohaus Jochen Hennersdorf (V) •
Am Gewerbering 1 • 02689 Sohland/ Spree •
Telefon 035936 / 33122 • Fax 035936 /
33123 • verkauf-sohland@autohaus-hennersdorf.de • www.autohaus-hennersdorf.de

*Finanzierungsanbieter, Wirtschaftsprüfung und Steuerungsagentur, Schlichtungsstelle

Specialthema im Oktober 2012

Feste, Feiern, Präsente



Haben Sie eine Idee zur Gestaltung von Weihnachtsfeiern? Führen Sie Präsente, die man gern Geschäftspartner überreicht? Dann präsentieren Sie diese bei uns mit einer Anzeige. Wir freuen uns auf Ihren Anruf

Anzeigen-Hotline:

0 35 29/56 99-207

Endriß & Schnitzer GmbH
August-Bebel-Straße 26, 01809 Heidenau

ARBEITSMARKT

Netzwerk für die Zukunft

Die Agentur für Arbeit Bautzen will gemeinsam mit den Arbeitsmarktpartnern ein Netzwerk knüpfen, um den Herausforderungen des Arbeitsmarktes heute und in Zukunft optimal begegnen zu können – das »Netzwerk Arbeitsmarkt Oberlausitz«.

Jeder braucht Verbündete! Das sieht die Agentur für Arbeit Bautzen auch in Bezug auf die Herausforderungen des Arbeitsmarktes so. Sie will gemeinsam mit allen beteiligten Partnern ein Netzwerk knüpfen und die an diesen Themen beteiligten Akteure zusammenführen.

Bereits im Februar dieses Jahres eröffnete die Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Bautzen den Dialog mit Experten. Netzwerkpartner aus Politik, Wirtschaft, Kammern, Verbänden, Jobcentern und Hochschulen haben sich seitdem wiederholt getroffen, um Schwerpunkte der zukünftigen Netzwerkarbeit zu umreißen und erste Arbeitsergebnisse zu erzielen.

Dabei war zunächst eine Ist-Analyse zu erstellen. Die Agentur für Arbeit präsentierte Daten und Fakten zu Arbeitssituation, Demografie und möglichen Zukunftsszenarien. Deutlich wurde,

dass die Zahl der Akteure auf diesem Gebiet nahezu unüberschaubar ist. Zahllose Projekte von der Berufsorientierung, über Fachkräftebedarf, Qualifizierung, Migration und Existenzgründung bis zum lebenslangen Lernen werden in der Oberlausitz verfolgt. Nicht selten doppeln sich Angebote, was dann bei den Beteiligten für Erstaunen und nicht selten für Frust sorgt. Deshalb stellte sich das Netzwerk die Aufgabe, Aktivitäten aus den genannten Themenbereichen zusammenzutragen und zuzuordnen. Wünschenswert wäre – das stellten auch die Netzwerkpartner klar – eine Bündelung von Aktivitäten zu erreichen und potenzielle Partner über das neu entstandene Netzwerk zusammenzubringen. Im Sinne effektiver Arbeitsstrukturen wurde inzwischen eine Steuerungsgruppe gebildet. Folgende Handlungsfelder für die Netzwerkarbeit wurden in einer ersten Beratung herausgearbeitet:

- Stärkung der Unternehmensnachfolge
- Fachkräftegewinnung
- frühzeitige Berufsorientierung
- Übergang Schule-Beruf
- Führungskräfte/Rückkehrer

Dabei geht es den Beteiligten ausdrücklich nicht darum, weitere Initiativen zu starten. Vielmehr soll Bestehendes – auch im Netzwerk – bekannt gemacht und unterstützt werden. Bereits vorhandene Schnittstellen zwischen den einzelnen Partnern und Organisationen werden dadurch optimiert.

Inzwischen gab sich das Netzwerk einen Namen: »Netzwerk Arbeitsmarkt Oberlausitz«. Bis zum nächsten Treffen sollen die zusammengetragenen Projekte und Maßnahmen zum Thema Fachkräfte nach Lebensphasen kategorisiert und dann vorgestellt werden. Die Steuerungsgruppe, in der auch die IHK vertreten ist, wird sich bis dahin insbesondere mit den Maßnahmen für Jugendliche beschäftigen und das weitere Vorgehen besprechen.

Erfolgreiche Netzwerke benötigen eine gute und vertraute Kommunikation, anschauliche und gemeinsam bewertete Informationen über die Strukturen der Region, die Entwicklung von gemeinsamen Handlungsstrategien, einen Austausch mit anderen Netzwerken über verschiedene Lösungsansätze und vieles mehr. Um diesen Zielen gerecht zu werden, verfügt die Bundesagentur für Arbeit über ein wirkungsvolles Instrument, den Arbeitsmarktmonitor, der auch das regionale Netzwerk bei seiner Arbeit unterstützt. (J.S./H.K.) ●

Foto: Gunnar Assmy | fotofila

— ANZEIGE —



Bau- & Mietgeräte



Baumgarten Arbeitsbühnenvermietung

Sandro Baumgarten
02708 Löbau

Telefon: 0 35 85 - 41 73 40
Fax: 0 35 85 - 41 73 42
Mobil: 0176 - 21 06 99 33

E-Mail: info@baumgarten-arbeitsbuehnen.de

WWW.BAUMGARTEN-ARBEITSBUEHNEN.DE

Drucken. Scannen. Faxen. Kopieren.
Wir erhöhen Ihre Margen!

einfach
anders
gelöst



Perfekte Lösungen
für Handelsunternehmen.

JETZT AUCH
IN
DRESDEN
FÜR SIE DA

Darum anders

-  **Bester Service. Top Beratung.**
-  **Analyse im Detail.**
-  **Verbrauchsmaterial: frei Haus.**
-  **Sicherheit: 100 %.**
-  **Gerätekosten: null.**
-  **Wartungskosten: null.**
-  **Markengeräte: 100 %.**
-  **Anstecken. Fertig!**

anders GmbH & Co. KG
Niederlassung Dresden
Freiberger Straße 39
01067 Dresden

Tel +49 (0)351 4865-324
info@firma-anders.de

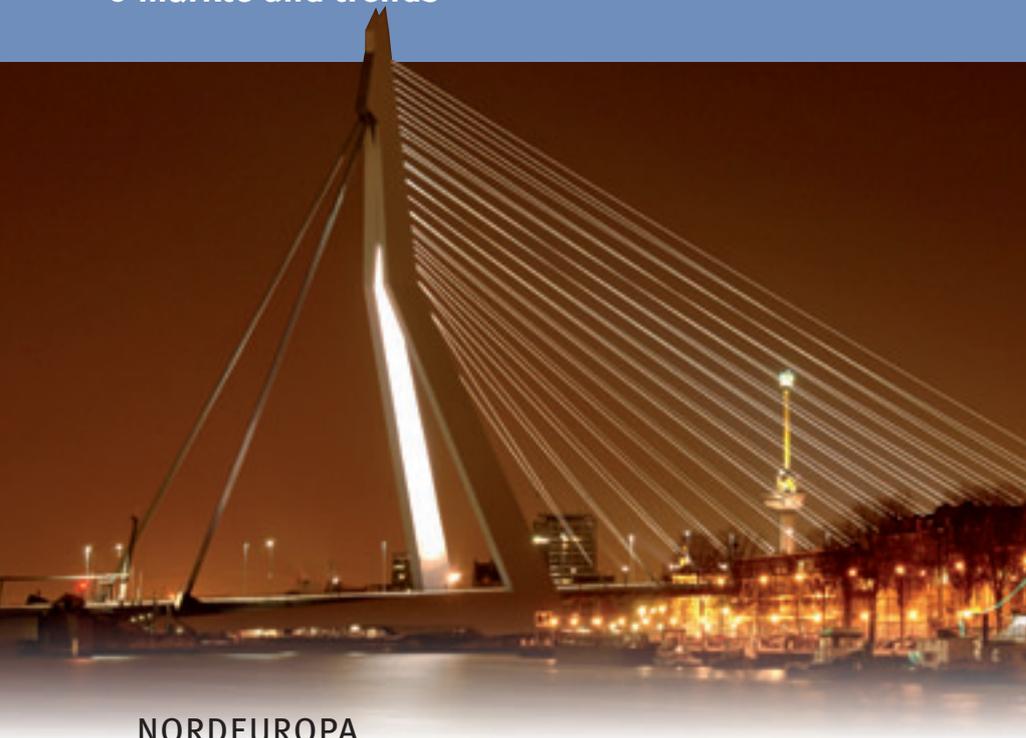
Mitglied der

WIN Office
Network



www.firma-anders.de

UTAX



NORDEUROPA

Starker Norden mit attraktiven Märkten

Dänemark, Finnland, die Niederlande, Norwegen und Schweden sind nicht nur beliebte Urlaubsziele der Deutschen, sondern auch äußerst lukrative Märkte mit hohem Geschäftspotenzial.

Was man über diese Länder und Märkte wissen sollte, steht hier im Text. Am 9. Oktober haben interessierte Unternehmen dann die Möglichkeit, in der IHK Dresden von jeweils einem Marktexperten der Auslandshandelskammern Dänemark, Finnland, Niederlande, Norwegen und Schweden in Einzelgesprächen beraten zu werden.

Dänemark – mehr als nur ein Sprungbrett nach Skandinavien

Deutschland ist größter Handelspartner Dänemarks und einer der wichtigsten Auslandsmärkte. Rund 20 Prozent der dänischen Einfuhren stammen aus Deutschland. Mit einem Bruttoinlandsprodukt

(BIP) pro Kopf von 48.000 Euro ist Dänemark das siebtreichste Land der Welt. Der deutsch-dänische Handel boomt, die deutschen Exporte stiegen von 2010 bis 2011 um 8,6 Prozent auf 14,4 Mrd. Euro. Im gleichen Zeitraum stiegen die dänischen Exporte nach Deutschland um 8,2 Prozent auf 13 Mrd. Euro. Dänemark verfügt über viele mittelständische Unternehmen, welche einen hohen Druck zur Modernisierung spüren, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Hier ist deutsches Know-how erwünscht. Produktqualität, innovative Produkte, Hightech, spezifische Lösungen – das wird erwartet und geschätzt. Die hohe Kaufkraft gepaart mit teils geringer Wettbewerbsintensität be-



Fotos: AHKS

deutet, dass die Gewinnmargen auf dem dänischen Markt in vielen Bereichen oft hoch sind.

Dänemark ist für deutsche Unternehmen häufig Sprungbrett für ganz Skandinavien. Aufgrund der industriellen Nachfrage- und Bedarfsstrukturen, der Aufgeschlossenheit und Kaufkraft sowie der guten Erreichbarkeit wird Dänemark als lukrativer Absatzmarkt von deutschen Exportunternehmen geschätzt.

Finnland – neue Geschäftschancen auf einem nordischen Wachstumsmarkt

Finnlands Wirtschaft wächst, 2010 um 3,6 Prozent und 2011 um 2,9 Prozent. Großprojekte im Energiesektor, der Verkehrsinfrastruktur oder dem Bergbau bieten neue Geschäftschancen. Die finnischen Importe von Kraftmaschinen stiegen 2011 um 25,6 Prozent, die von Nahrungsmitteln um 13,1 Prozent und auch bei Kunststoffen, Mess- und Regeltechnik und weiteren Erzeugnissen gibt es zweistellige Wachstumsraten. Vor allem bei Modernisierungen von Unternehmen

und bei Bauvorhaben bieten sich deutschen Firmen Geschäftschancen. Der Ausbau des Straßen- und Schienennetzes ist Schwerpunkt der laufenden Infrastrukturmaßnahmen, von denen auch die finnische Logistikbranche profitiert. Außerdem stieg besonders im Hochbau sowie bei speziellen Baudienstleistungen der Bedarf zuletzt kräftig und soll nach einer ruhigeren Entwicklung im laufenden Jahr auch 2013 weiter steigen. In der Bergbaubranche wird der Investitionsbedarf aktuell auf rund drei Milliarden Euro geschätzt. Der Branchenumsatz soll sich von 2010 bis 2016 verdreifachen. Bei den bereits projektierten Vorhaben in Nord- und Ostfinland geht es vor allem um den Abbau von Gold, Nickel, Uran, Kupfer und Kobalt. Im Bereich Umwelttechnik bestehen für deutsche Unternehmen Chancen bei der Vermarktung dezentraler Lösungen unter anderem für die Wasserver- und -entsorgung. Auch Themen wie grüne Chemie und Energieeffizienz sind tendenziell von steigender Bedeutung. Im Gesundheitswesen wird insbesondere in den Krankenhäusern der Städte in neue Medizintechnik investiert. Auch hier gibt es Chancen für ausländische Lieferanten. Deutschland ist neben Russland und Schweden der wichtigste Handelspartner Finnlands und exportierte in 2011 Waren im Wert von 8,3 Mrd. Euro nach Finnland. Aus Finnland kamen Waren im Wert von 5,6 Mrd. Euro nach Deutschland.

Niederlande – kleiner Nachbar mit großen Möglichkeiten

Die Niederlande haben auch in der internationalen Finanzkrise nichts von ihrem Reiz für deutsche Investoren eingebüßt. Obwohl der traditionell starke Banken- und Versicherungssektor leidet und das Wirtschaftswachstum 2011 auf gerade mal ein Prozent zusammensackte, suchen nach wie vor viele Unternehmen aus der Bundesrepublik Kontakte ins Nachbarland. Das hat seine Gründe: Nach wie vor sind die Niederlande mit ihren 16 Millionen Einwohnern und einer europaweit führenden Kaufkraft ein attraktiver Absatzmarkt. Zugleich sind die Einstiegshürden vergleichsweise gering. Viele niederländische Geschäftspartner

sprechen Deutsch und deutsche Produkte sind bei den Kunden seit vielen Jahren beliebt. »Interessant ist eine Zusammenarbeit mit den Niederlanden besonders für Unternehmen aus den Feldern Mikroelektronik, neue Werkstoffe und Nanotechnologie«, sagt Alexandra Sierra, Leiterin des Berliner Büros der Deutsch-Niederländischen Handelskammer (DNHK). Rund um das niederländische Eindhoven, wo der Elektronik-Gigant Philips seinen Hauptsitz hat, bestehen beste Forschungs- und Entwicklungsmöglichkeiten. Viele mittelständische Produzenten und Zulieferer suchen die Expertise der sächsischen Industrie. Ebenso bieten die Niederlande gute Möglichkeiten für den Pharmazie- und Medizintechniksektor, den Maschinen- und Anlagenbau sowie Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien. »Gerade auf dem Energiesektor wächst die gegenseitige Zusammenarbeit seit Jahren«, sagt Sierra. »Dort liegen enorme Potenziale.«

Norwegen – stabile wirtschaftliche Entwicklung

Hohe Rohstoffvorkommen, steigende Kaufkraft sowie nicht zuletzt ein überdurchschnittlich guter Lebensstandard sind längst nicht alles, was Norwegen deutschen Exportfirmen bieten kann. In den vergangenen Jahren ist die dortige Wirtschaft stetig gewachsen und auch für die Zukunft wird weiterhin ein Anstieg des BIP und des Privatkonsums vorausgesagt. Als zweitgrößter Handelspartner des Landes liefern deutsche Unternehmen vor allem Autos, Maschinen, Transportausrüstungen sowie Metalle und chemische Erzeugnisse nach Norwegen. Die Öl- und Gasbranche treibt Innovationen stark voran und bietet aufgrund der beschränkten Möglichkeiten in der Binnenwirtschaft einen hohen Ausrüstungsbedarf, von dem deutsche Unternehmen profitieren können. Stark investiert wird außerdem in den Ausbau erneuerbarer Energien, vor allem in Windkraft und Fernwärme. Beim Bau setzen die Norweger auf Energieeffizienz, auch hier sind Qualität und Know-how aus Deutschland stets gefragt. Dank dem hohen inländischen Verbrauch und den wachsenden Aktivitäten im Öl- und

Gassektor sowie in der Baubranche bietet Norwegen vielversprechende Perspektiven. Politische und wirtschaftliche Stabilität machen das Land zu einem zuverlässigen Wirtschaftspartner mit sehr guten Voraussetzungen für deutsche Unternehmen.

Expandieren in Schweden

Schweden ist der größte und wichtigste Wirtschaftsstandort Nordeuropas mit einer starken Industrie. Es bietet günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen mit einem zuverlässigen Rechtssystem, einer ausgezeichneten Infrastruktur, sehr guten Kommunikationsmitteln und einem hohen Ausbildungsniveau der Bevölkerung. Mit ihrem florierenden Außenhandel und großer Binnennachfrage trotzte die schwedische Wirtschaft den globalen Turbulenzen der letzten zwei Jahre. Ausländische Unternehmen investieren vor allem in die Informations- und Kommunikationstechnik, in Maschinenbau, Eisen, Stahl, Papier und Zellstoff, Pharma, Biotechnologie, Transportmittel, Kfz und Immobilien. Das Land bietet ebenso gute Geschäftsmöglichkeiten in der Dienstleistungsbranche. Auch das Baugewerbe setzt auf ausländisches Know-how, insbesondere beim energieeffizienten Bauen, und im Tief- und Infrastrukturbau erhalten deutsche Unternehmen regelmäßig Zuschläge für wegweisende Bauprojekte.

(Quellen: AHKs, gtai/bearb.: H.K.) ●

Veranstaltungstipp

Am **9. Oktober** stehen Marktexperten der Auslandshandelskammern Dänemark, Finnland, Niederlande, Norwegen und Schweden in der IHK **Dresden** mit ihrem Wissen und Kontakten für individuelle Konsultationen zur Verfügung. Die Veranstaltung wird vom EEN-Netzwerk gefördert.

 **IHK Ihr Ansprechpartner**

Katja Hönig
Tel. 0351 2802-186
hoenig.katja@dresden.ihk.de

● märkte und trends

RUMÄNIEN

Die aktuellen Trends im Blick behalten

Am **10. Oktober** findet in der IHK Dresden ein **Wirtschaftsgespräch zu Rumänien** statt. Der Chef der deutschen Auslandshandelskammer in Rumänien, der rumänische Honorarkonsul in Sachsen und die Rumänien-Korrespondentin von Germany Trade & Invest geben Einblicke in die aktuelle Situation des Landes und informieren über Geschäftsmöglichkeiten.

Im Jahr 2011 konnte Rumänien erstmalig seit 2008 mit 2,5 Prozent wieder ein Wirtschaftswachstum melden, das hauptsächlich auf die gute Entwicklung der Landwirtschaft und Industrie zurückzuführen ist. Die letzten Schätzungen der rumänischen Regierung gehen von einem Wachstum von 1,5 Prozent in 2012 aus. Die

aktualisierte Prognose der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung liegt hingegen nur bei 0,8 Prozent.

Positive Zeichen kommen aus dem Einzelhandel, dem Bauwesen sowie der Exportwirtschaft. Die rumänische Währung ist jedoch auf dem niedrigsten Stand und die Industrieproduktion aktuell leicht rückgängig. Im positiven Bereich bleiben die Exporte, die im Mai bei vier Milliarden Euro lagen, das sind 3,9 Prozent mehr als im Vorjahresmonat. Das Handelsdefizit von Januar bis Mai blieb mit 3,5 Mrd. Euro um 77,8 Mio. Euro unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Das Konsumverhalten der rumänischen Verbraucher hat sich ebenfalls positiv entwickelt; der Umsatz im Handel stieg um über vier Prozent gegenüber Mai 2011. Die Rumänische Nationalbank geht 2012 von einer Inflation von 3,2 Prozent aus. Experten erwarten, dass die Industrieproduktion in diesem Jahr aufgrund der gesunke-

nen externen Nachfrage einen geringeren Beitrag zum BIP leisten wird. Die Abwertung der Landeswährung (Leu) wird die Importe verteuern und den Konsum schwächen. Negative Nachrichten betreffen auch die Auslandsinvestitionen, deren Tendenz ist weiterhin abnehmend. Jedoch spricht Vieles mittelfristig für den Wirtschaftsstandort Rumänien: Die hohe Bevölkerungszahl, die gute Qualifizierung, seine geografische Lage in Südosteuropa und nicht zuletzt die bereitstehenden, nicht rückzahlbaren EU-Fördermittel. Gründe genug, diesen Markt nicht aus dem Blick zu verlieren. (Met./R.R.) ●

 **IHK Ihr Ansprechpartner**

Rainer Reißaus
Tel. 0351 2802-174
reissaus.rainer@dresden.ihk.de

WORKSHOP-REIHE

Exporte nach Brasilien richtig vorbereiten

Die Einfuhr von Waren und Dienstleistungen nach Brasilien ist von vielen Besonderheiten gekennzeichnet. Die Schwierigkeiten des komplizierten Zoll- und Steuersystems, die starke Bürokratisierung der Wareneinfuhr wie auch die Zahlungsabwicklung machen eine gute Vorbereitung im Brasiliengeschäft unbedingt nötig.

Aufbauend auf den ersten beiden Workshops der vierteiligen **Workshop-Reihe Brasilien** stehen im Workshop 3 die Importbestimmungen und Besonderheiten im Vordergrund. Unter anderem werden folgende Themen behandelt:

- Produktzulassung in Brasilien
- Erforderliche Dokumente
- Aufgaben des Spediteurs
- Einfuhrzölle
- Spezielle Zollverfahren
- Exporte in »Mercosur«-Staaten



- Abwicklungen von Exporten
- Import im eigenen Namen/durch Handelsunternehmen (Vor- und Nachteile)

Der Workshop **»Importbestimmungen und Besonderheiten«** findet am **19. September** von 15 bis 18 Uhr in der IHK Dresden statt. Mehr Informationen zur Veranstaltung stehen unter www.dresden.ihk.de und der Rubrik International. Den vierten Workshop gibt es am

5. November; er rundet die Reihe mit dem Thema **»Rechtliche Aspekte bei Geschäften in Brasilien«** ab. (R.B.) ●

 **IHK Ihr Ansprechpartner**

Robert Beuthner
Tel. 0351 2802-224
beuthner.robert@dresden.ihk.de

märkte und trends ●

ZWEI WORKSHOPS

Rechtsexperten
geben Tipps

Schweden und Dänemark sowie Österreich und die Schweiz sind wichtige Zielländer für sächsische Unternehmen. Letztere mit dem Vorteil: In den zwei südlichen Nachbarländern Deutschlands können ohne Sprachbarriere unkompliziert Geschäftskontakte aufgenommen werden. Allerdings verlangt die Schweiz als Nicht-EU-Mitglied deutschen Unternehmer rechtlich einiges ab. Vor allem im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung müssen deutsche Vertragspartner wichtige Dinge beachten, denn bereits für formale Verstöße werden in der Schweiz dra-



konische Geldstrafen verhängt. Im EU-Land Österreich hingegen verursacht die Dienstleistungsrichtlinie rechtliche Schwierigkeiten. In einem **Workshop** am **23. Oktober** werden je ein Rechtsexperte der Auslandshandelskammern (AHK) aus der **Schweiz** und **Österreich** über die rechtlichen Gegebenheiten referieren und den Teilnehmern wertvolle Tipps geben, worauf im Auslands-



geschäft mit diesen beiden Ländern zu achten ist. Neben allgemeinen rechtlichen Besonderheiten werden auch arbeitsrechtliche Fragen erläutert.

In einem weiteren **Workshop** am **2. Oktober** werden je ein Rechtsexperte der Auslandshandelskammern (AHK) aus **Schweden** und **Dänemark** über die rechtlichen Besonderheiten der skandinavischen Länder referieren. Sächsische Firmen, die als Subunternehmer in



den beiden Ländern aktiv sind, schicken in der Regel ihre Arbeitnehmer für die Dauer eines Auftrages nach Skandinavien. Diese vorübergehende Tätigkeit, also die klassische Arbeitnehmerentsendung, gewinnt zunehmend an Bedeutung. Auch wenn beide Länder zur EU gehören, gibt es rechtliche Besonderheiten, die der sächsische Unternehmer unbedingt beachten sollte, um teure oder nachteilige Überraschungen zu vermeiden. (D.A./M.M.) ●



IHK Ihr Ansprechpartner

David Amiri
Tel. 0351 2802-187
amiri.david@dresden.ihk.de

WARNUNG

Betrugsversuche in
China und Indien

Die AHK China informiert aktuell über gängige Täuschungsversuche in ihrer Region. Bereits seit mehreren Jahren befinden sich betrügerische Anfragen aus China im Umlauf. In letzter Zeit häufen sich wiederholt Rückmeldungen von deutschen Unternehmen über derartige Vorfälle auch in Indien.

Auf der Internetseite www.dresden.ihk.de (docID: D55657) stehen spezielle Merkblätter zum Herunterladen

bereit. Dabei geht es um die folgenden Themen: »Informationen zu gängigen Betrugsversuchen in China«, »Vorsicht bei Geldüberweisungen nach China« sowie »Registrierung von Markennamen als Domainnamen und Keyword«. Die Merkblätter sind auf Anfrage auch in der IHK Dresden erhältlich. (D.M.) ●



IHK Ihr Ansprechpartner

Daniela Möws
Tel. 0351 2802-175
moews.daniela@dresden.ihk.de

Die Hallenbauer präsentieren sich:

HALLEN
Planung | Konstruktion | Montage



92637 Weiden
Vohenstraußer Straße 5
Tel. 09 61/3 89 89-0
Fax 09 61/3 89 89-49
Internet: <http://www.goesta.de>
eMail: info@goesta.de

GöSta **HALLENBAU GmbH**

STAHLBAU **STIEBLICH** **Hallenbau** — Ingenieurbüro
Gebäude aus Stahl und Glas
Fassadenbau
Stahlsicherheits Türen/
Brandschutz

www.stieblich.de
Güstrow, Tel.: 03843/2410-0, Fax: 03843/2410-34

HALLEN IN STAHL



www.INT-BAU.DE

Kundenspezifische Sonderlösungen
und eigene Hallensysteme. Bau bundesweit.
Sandwich - Porenbeton - Warmdach - Trapez

INT-BAU GmbH, Geiststr. 32, D - 06108 Halle
Tel. 0345 - 217 560, Fax 217 56 66, info@int-bau.de

HALLEN



Industrie- und Gewerbehallen



... von der Planung bis
zur schlüsselfertigen Halle

wolf
SYSTEM **WolfSystem GmbH**
94486 Osterhofen,
Tel. 09932/37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de



CHRONIK DER IHK DRESDEN (7)

Nachkriegszeit = Umbruchzeit

Die Zerstörungen waren immens, viele Menschen hatten Schlimmes erlitten, die Wirtschaft lag am Boden. Die Jahre 1945 bis 1950 waren eine Zeit der Umbrüche und des Wiederaufbaus, aber auch neuer Abhängigkeiten.

Neugründung als IHK

Im Mai 1945 wurde die Wirtschaftskammer Sachsen aufgelöst. Es folgte die Neugründung der Industrie- und Handelskammer für das Bundesland Sachsen auf der Grundlage der Verordnung der Landesverwaltung Sachsen vom 29. Oktober 1945. Weitere Ausführungsbestimmungen regelten die Leitungsstrukturen, die Bindung an Weisungen der Zentralverwaltung sowie finanzielle Fragen. Neben der Dresdner Bezirkskammer als Landes-kammer wurden 29 Kreiskammern und eine Nebenstelle errichtet. Eine Selbstverwaltung der Wirtschaft war jedoch nicht gewünscht. Die Kammern galten nicht mehr als Interessenvertreter der Unternehmer, sondern als eine Organisation der Unternehmen, die an die Weisungen der Landesverwaltung gebunden war.

Die Dresdner Kammer konstituierte sich am 1. Februar 1946 als IHK Sachsen. Sie war die Bezirkskammer. Die Leitung oblag einem Vorstand, dem auch der von der Landesverwaltung bestellte Präsident Otto Seiffert angehörte. Dieser war bis 1953 Präsident der IHK Dresden,

Hauptgeschäftsführer war Dr. Samson. Auch die Stellung des Präsidenten war eine andere, er wurde von der Landesverwaltung berufen und als hauptamtlicher Leiter angestellt; das Ehrenamt wurde abgeschafft. Der Präsident galt als »im öffentlichen Dienst stehend«. Nachgeordnete Organe waren die Kammern der Kreise, die von Vorständen mit ähnlicher Zusammensetzung geleitet wurden. Auch die Fachausschüsse, deren Konstituierung im Mai 1947 begann, arbeiteten nach Richtlinien und Weisungen des

Vorstands. Hinzu kam die räumliche Zersplitterung, denn die Geschäftsräume der IHK Dresden waren auf mehrere Häuser verteilt, in denen auch noch Privatmieter wohnten. Die Standorte waren: August-Bebel-Straße 46 und 48, Wasastraße 15, Caspar-David-Friedrich-Straße 8, Barlachstraße 4 und Tiergartenstraße 36.

Aus der Kammerarbeit 1946 bis 1950

Die IHK und die Kreiskammern im Land Sachsen erfassten nach dem Krieg rund 14.000 Industriebetriebe, 80.000 Han-



Trümmerberäumung und Aufbau – hier in Dresden West; im Hintergrund das Heizkraftwerk Mitte (Aufnahme von 1951).

Foto: SLUB/Deutsche Fotothek

1862 Gründung



delsunternehmen und 20.000 Betriebe des Gaststätten-, Beherbergungs- und Verkehrsgewerbes. Für den Wiederbeginn der Wirtschaftsbetreuung war im Jahr 1946 zunächst der Aufbau der wirtschaftlichen Fachabteilungen vordringlich. Das der Landeskammer im Zuge der Auflösung der früheren Wirtschaftskammer zugeflossene Vermögen bestand im Wesentlichen aus einem durch Kriegseinwirkungen nahezu völlig zerstörten Grundbesitz. Die Kammer Görlitz musste ihr Grundstück auf Anordnung der Besatzungsmacht räumen. Welche Vielzahl von Schwierigkeiten sich damals für die IHK auftrat, zeigen die Jahresberichte der Kammern aus dieser Zeit:

Jahresbericht 1946: »Bei den Produktionsstauungen durch Fehlen von Wagenraum haben sich die Kammern in bedeutendem Maße eingeschaltet, und oft wurden Mittel und Wege gefunden, um die dringendsten Bedürfnisse sicherzustellen.« ... »Große Schwierigkeiten gab es durch die angeordneten Streckendemontagen. Auch hier gelang es der Initiative der einzelnen Kreiskammern in Verbindung mit der Landeskammer, die größten Engpässe zu beseitigen.«

Jahresbericht 1947: »1946 wurden etwa 13.600 Großhandlungen als Privatunternehmen registriert, im Jahre 1947 waren es nur noch 12.700. Die Zahl wird sich inzwischen weiterhin verringert haben, einmal durch den verstärkten Warenmangel und zum anderen durch die Auswirkungen der Verordnung vom 14. Novem-



Foto: SJUB/Deutsche Fotothek/Roger und Renate Rösing

Stand der Arzneimittelfabrik Dr. Madaus & Co. aus Radebeul auf der Leipziger Herbstmesse 1948.

ber 1946¹⁾, nach der so gut wie keine Neuzulassungen erfolgten.« ... »Es war zu erwarten, dass die Ablehnung von Gewerbeanträgen eine Flut von Rekursen²⁾ auslösen würde. Die Zahl der abgegebenen Beurteilungen im Laufe des Jahres 1947 beträgt etwa 200.« ... »Die besonderen Zeitverhältnisse ließen in Tauschgeschäften neue Formen entstehen, so dass es notwendig wurde, dem tauschenden Publikum einen Schutz zu schaffen. Die Landeskammer legte der Landesregierung Sachsen einen Entwurf zur gesetzlichen Regelung aller Tauschgeschäfte vor.«

Jahresbericht 1950: »Die volkswirtschaftlich und gesellschaftlich bedeutende Aufgabe der Festigung der Bodenreform durch die Errichtung von Neubauernhöfen wurde durch Sonderaktionen nicht nur seitens der Bezirkskammern und Kreisgeschäftsstellen, sondern auch durch die Referate in Gestalt der Aufbringung von Geld- und Materialspenden sowie Vermittlung von Transportleistungen mit beachtenswertem Erfolg gefördert.«

Die Industrie nach 1945

Ein großer Teil der Unternehmen war nach dem Krieg ganz oder teilweise zerstört. Damit nicht genug, folgten Demon-

strationen noch vorhandener Anlagen für Reparationsleistungen an die Sowjetunion. Hinzu kamen auch zahlreiche Enteignungen ebenso wie die Vernichtung ganzer Betriebe.

Die Lederfabrik Thiele im Zentrum Dresdens gehörte damals zur Industrieverwaltung 53, die alle derartigen, durch Volksentscheid enteigneten Betriebe

als Dachorganisation betreute. Das Werk war selbst zu 60 Prozent zerstört. In der Kötzter Wachstuch- und Kunstlederfabrik in Coswig waren damals schon wieder 600 Personen beschäftigt; das Werk gehörte zu den größten Unternehmen der Industrieverwaltung 53 und stellte den neuen Kunststoff »Igelit« her. Die Sächsische Serumwerk AG versorgte die gesamte Sowjetzone mit Typhusimpfstoff und anderen Heilmitteln, obwohl das Werk zu 90 Prozent zerstört war. Die Arzneimittelfabrik Dr. Madaus und Co. in Radebeul begann mit der Herstellung von Penicillin.

Viele größere Unternehmen verlagerten aber auch ihren Sitz in andere Regionen, zum Beispiel die Lingner und Kraft GmbH, ehemals Nossener Straße 2-6, nach Berlin-Tempelhof. Die Sächsischen Granitwerke, eine Zweigniederlassung der Basalt AG Dresden, werden durch Volksentscheid 1947 enteignet, ebenso 1946 die Sachsenwerk Licht- & Kraft-AG zugunsten des Landes Sachsen. 1946 ging auch das Dresdner Großunternehmen Brauerei »Zum Felsenkeller« in Volkseigentum über und nahm als Schwerpunktbetrieb der Getränkeversorgung die Produktion wieder auf.

(Exn./H.K.) ●

¹⁾ Die Verordnung besagte, dass bis auf besondere Ausnahmen keine Neuzulassungen erlaubt werden.

²⁾ Berufungen, Beschwerden

Quellen: Dokumente und Berichte der IHK Dresden; Jahresbericht der IHK von 1946, 1947 und 1950; Dresdner Zeitungen von 1945/1946/1947 (aus einer Karte im Stadtarchiv Dresden)

Heinrich Ernemann

(1850 – 1928)

Der Vater des Kinos

Geboren wurde Heinrich Ernemann 1850 in ärmlichen Verhältnissen im Eichsfeld. Er lernte den Beruf Schlosser, arbeitete dann bei Krupp in Essen. Später zog er als Handlungsreisender durch Deutschland, besuchte mit 23 Jahren die Handelsschule in Pirna und blieb in Dresden, wo er seiner zukünftigen Frau begegnet war. Deren Mutter hatte ein Textilgeschäft, welches Ernemann 1876 übernahm. Mit dem Handel von Kameras baute er sich ein Nebeneinkommen auf, was bald zum Hauptgeschäft wurde, denn 1889 kaufte Ernemann eine kleine bankrotte Kameratschlerei mit vier Arbeitern und gründete die Dresdner Photographische Apparate-Fabrik. 1897 begann der Bau einer neuen Fertigungsstätte – später der Firmensitz und das Markenzeichen von Pentacon. Mit dem Umzug in den Neubau an der Schandauer Straße erfolgte 1899 auch die Umfirmierung als Ernemann AG. Waren es um die Jahrhundertwende noch rund 300 Mitarbeiter, stieg deren Zahl in den Folgejahren auf 3.000. Das Startkapital von 10.000 Reichsmark wuchs schnell zu einer Million an.

1903 konnte Ernemann die erste Amateur-Schmalfilmkamera der Welt (»Ernemann-Kino«) vorstellen. Der erste Projektor, der das Wort »Kino« verwendete, war ebenso ein Welterfolg. Seiner Firma wurden mehr als 200 Patente erteilt. Während der Weltwirtschaftskrise war er jedoch gezwungen, mit anderen Herstellern zu fusionieren. 1926 entstand so die Zeiss Ikon AG. Die Geschichte als Familienunternehmen ging damit nach 37 Jahren zu Ende, auch wenn Ernemann dem neuen Aufsichtsrat angehörte.

Neben Qualität und intensiver Forschung und Entwicklung beruhte sein Erfolg auf der soliden Ausbildung der Mitarbeiter, einem kreativen Reklamefeldzug und straffer Organisation. Auch so-



Dr. Heinrich Ernemann gehörte zu den sogenannten »Großen Drei« der Dresdner Fotoindustrie. Er war Mitbegründer einer Branche, die mit ihren Innovationen viele Jahre für Aufsehen sorgte.

ziales Wohlergehen und Mitarbeitermotivation waren Schlüssel seiner Unternehmensphilosophie. So initiierte er Wohlfahrtsprogramme, um seine Angestellten im Krankheitsfall zu unterstützen oder den Urlaub zu bezahlen. Außerdem setzte er sich für die Schaffung eines Lehrstuhls für Photographie an der Technischen Hochschule Dresden ein. Später wurden er und Sohn Alexander Gründungsglieder der Gesellschaft der Förderer und Freunde der TH Dresden e.V. Die Verleihung der Ehrendoktorwürde war die Würdigung seines Lebenswerkes. Ernemann verstarb 1928 in seiner Sommervilla im Kurort Hartha. (Exn./H.K.) ●

Quellen: <http://museum.praktica.de>; www.kinomuseum-ratingen.de; www.isgv.de/saebi/; www.wikipedia.de; *Kammergeschichte(n) – 150 Jahre IHK für Sachsen, 2012.*

Quellen zum Text rechts: <http://www.berliner-zeitung.de>; <http://www.sdtb.de/Medieninfo-VEB-Pentacon-Dresden-Der-letzte-Prod.1491.0.html>; <http://www.dresdner-kameras.de>; <http://museum.praktica.de/index.php?id=8>, www.wikipedia.org



Foto: Technische Sammlungen Dresden

Die erste Praktica

In den Kamera-Werken Niedersiedlitz stellte man seit 1939 die »Praktiflex« her, die erste einäugige Spiegelreflexkamera mit einem Rückkehrspiegel. 1945 wurde das Unternehmen enteignet und staatlich fortgeführt. Das überarbeitete Nachfolgemodell war die erste »Praktica« – von Siegfried Böhm 1948 gebaut und 1949 vorgestellt – und der Neubeginn der Dresdner Kameraindustrie nach dem Krieg. Dresden wurde damals ein Innovationszentrum der erneuten aufstrebenden Fotoindustrie.

1953 folgte die Praktica FX mit Blitzsynchronisation, 1959 die Praktica IV mit fest eingebautem Prismensucher. Ab 1964 hießen die Kamera-Werke VEB Pentacon Dresden. Eine weitere Erfolgsgeschichte war die Praktica L-Reihe mit insgesamt 4,8 Millionen teils unter anderem Namen produzierten Stück. Viele wurden exportiert und zum Beispiel in der BRD vom Versandhaus Quelle unter dem Namen »RevueFlex« verkauft. Insgesamt wurden von 1948 bis 2001 etwa neun Millionen Stück hergestellt.

1990 wurde der VEB liquidiert, der Markenname Praktica von der Treuhand aber nicht dem Erben des früheren Besitzers John H. Noble zurückgegeben, sondern der Vorgängerfirma, der heutigen Dresdner Pentacon GmbH. Dort produzierte man noch bis Ende 2001 mit ca. 150 Mitarbeitern (drei Prozent der ehemaligen Belegschaft) kleinere Stückzahlen weiter. Mittlerweile steht der Name auf digitalen Kompaktkameras aus Asien. (Exn./H.K.) ●

MANNSCHAFTS- AUFSTELLUNG



**WÄHLEN SIE IHR TEAM
FÜR DIE NEUE SAISON!**

Rechtsanwälte & Steuerberater

in der Region empfehlen sich...

ARBEITSRECHT

Rechtsanwalt Christian Rothfuß
Fachanwalt für Arbeitsrecht
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de

Rechtsanwalt Hendrik Roloff
Fachanwalt für Arbeitsrecht
 (03528) 45 29 80, www.roloff-nitschke.de

FAMILIENRECHT

Rechtsanwalt Frank Simon
Fachanwalt für Familienrecht
Fachanwalt für Erbrecht
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de

GESELLSCHAFTSRECHT

RA Sebastian Kaufmann, RA Christian Franz
Fachanwälte für Handels- u. Gesellschaftsrecht
Fachanwälte für Steuerrecht
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de

GRUNDSTÜCKSRECHT

Rechtsanwalt Heiko Tautorus
 Tel. (03 51) 479 60 900
service@ra-tautorus.de

INSOLVENZ- UND SANIERUNGSRECHT

Rechtsanwalt Peter Buhmann
Fachanwalt für Insolvenzrecht
 Tel. (03 51) 829 300
kanzlei@buhmann-rechtsanwaelte.de

PATENT-, MARKEN-, MUSTERSCHUTZ

Rechtsanwalt / Patentanwalt
Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Gerber
 Lockwitzer Straße 20, 01219 Dresden
 Tel. (03 51) 4 76 54 61, www.g-b-k.de

STEUERRECHT

Rechtsanwalt Peter Buhmann
Fachanwalt für Insolvenzrecht
 Tel. (03 51) 829 300
kanzlei@buhmann-rechtsanwaelte.de

UNTERNEHMENS- BEWERTUNG

Thilmann Horn
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de

UNTERNEHMENS- NACHFOLGE

RA Sebastian Kaufmann, RA Christian Franz
Fachanwälte für Handels- u. Gesellschaftsrecht
Fachanwälte für Steuerrecht
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de

WETTBEWERBSRECHT

Rechtsanwalt Steffen Niesel
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz
 Tel. (03 51) 3 18 90-0, www.bskp.de



rechtsanwalt

dr.axelschober

- ↳ 20 Jahre berufliche Erfahrung im Wirtschaftsrecht
- ↳ 20 years of professional experience in business law
- ↳ 20 ans d'expérience professionnelle dans le droit des affaires

www.dr-schober.de

Technologie Zentrum Dresden
 Gostritzer Straße 67 · 01217 Dresden
 Telefon (0351) 8718505



Foto: Erich Westendarp/pixelio.de

Rund um den modernen Fuhrpark

Die Textbeiträge in diesem Special wurden von den werbenden Unternehmen verfasst.

Renault-Autohäuser

www.renault.de

Seite 42 und 43

Sachsengarage NutzfahrzeugZentrum

www.sachsengarage.de

Seite 44

ACO-Autohäuser

www.opel.de

Seite 54

**Verlagssonderveröffentlichung - Werbespecial:
Endriß & Schnitzer Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH
01809 Heidenau, August-Bebel-Straße 26**

Logistik & Flottenmanagement — die Wachstumsbranche in Deutschland

Der größte Wirtschaftsbereich in Deutschland ist der Logistikmarkt mit über 2,8 Millionen Beschäftigten. Der Anteil Deutschlands in Europa beträgt dabei fast 20 Prozent, bedingt durch die günstige geografische Lage im Herzen von Europa.

Deutsche Unternehmen müssen sich dem harten Wettbewerb in der Logistikbranche stellen und nutzen dazu ein ausgefeiltes Fuhrpark- und Flottenmanagement. Rund um die Welt werden alle Arten von Gütern über größere oder kleinere Distanzen transportiert, wobei man ihren Weg vom Absender zum Empfänger möglichst lückenlos in Echtzeit verfolgen will.

Dank GSM/GPRS- und GPS-Technologien können diese logistischen Prozesse optimiert werden und wichtige Warensendungen zu jedem Zeitpunkt ihres Transportes - wo immer sie auch sein mögen - lokalisiert werden. Diese Transparenz ist mittlerweile zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. So kann man z.B. bei Kühltransporten die Temperatur der Waren in der Logistikzentrale kontrollieren und bei Anstieg über den Sollwert sofortige Maßnahmen einleiten. Disponenten kontrollieren ihre Fahrzeuge an entsprechenden Computerterminals, wo die Position jedes einzelnen Fahrzeuges angezeigt wird. Dadurch können die Routen flexibel optimiert werden, um unvorhergesehene Sendungen abzuholen. Durch entsprechende Sensoren können wichtige Fahrzeugdaten, wie Öl- und Reifendruck oder Motordaten in die Einsatzzentrale übertragen werden, um Probleme zu verhindern, lange bevor sie entstehen.

Heute wird oft vom digitalen Flottenmanagement gesprochen. Gemeint ist damit spezielle Software, die mit GPS-Systemen in Verbindung mit GSM/GPRS-Technologien und computergestützten Auftragsvorschlägen, sowie digitalen Darstellungen die Fuhrparkmana-

ger unterstützt. Die Hauptziele des Flottenmanagements sind eine Entlastung der Disposition durch optimierte Wegstreckenplanung und damit einhergehenden Kostensenkung. Wie wichtig die Güterverkehrstransportbranche für Deutschland ist, zeigen folgende Zahlen:



Bild: Thomas Siepmann/pixelio.de

- 57 % der Exporte in EU Staaten erfolgen per Lkw
- 8 % der Exporte in EU Staaten per Binnenschiff
- 6 % der Exporte in EU Staaten per Schienenverkehr

Die Herausforderungen für die Logistikbranche vor dem Hintergrund des weltweiten Verzichts auf Lagerhaltung sind hoch. Heute sind „Just-in-Time“-Konzepte für eine produktionssynchrone Anlieferung - vor allem in der Automobilindustrie - die Voraussetzung, Aufträge zu bekommen.

Alle großen internationalen Logistikunternehmen haben sich darauf eingestellt und u.a. in internetbasierende Tracking-Systeme investiert. Hier wurden GPRS Module in Barcodescanner implementiert, die eine Echtzeitdatenübertragung an jeden Übergabepunkt der ausgelieferten Waren garantieren und damit eine nahtlose up-to-date Kontrolle. Weltkonzerne wie DHL und die Deutsche Bahn sind dabei mit ihren Know-how führend.

FÜR ALLE, DIE NICHT NUR ZUM SPASS AUTO FAHREN, SONDERN FÜRS GESCHÄFT.

RENAULT MÉGANE GRANDTOUR EXPRESSION ENERGY TCE 115 ECO² 12.990,- €*	RENAULT LAGUNA GRANDTOUR EXPRESSION DCI 110 ECO² 15.549,- €*	RENAULT TRAFIC LKW KASTEN L1H1 2,7T 2.9 DCI 90 FAP 15.539,- €*	RENAULT MASTER LKW KASTEN ECOLINE L1H1 2,8T DCI 100 E5 13.993,- €*
---	--	---	---

Gesamtverbrauch (l/100 km) kombiniert: 7,5 bis 4,2; CO₂-Emissionen (g/km): 197 bis 110 (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

AUTOHAUS SCHULZE GMBH

Wehlener Straße 1b • 01796 Pirna • Tel.: 03501-470010
 Hauptstraße 72 • 01809 Heidenau • Tel.: 03529-529460



*Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzl. USt. Voraussetzung für Angebot: gültige Handwerkerkarte bzw. Eintrag ins Handwerksregister. Abb. zeigen Sonderausstattung.

WIR BERATEN SIE GERNE. BESUCHEN SIE UNS UND FRAGEN SIE NACH UNSEREN ANGEBOTEN.

AUTOHAUS RAINER TROBISCH GMBH Werftstraße 9 01139 Dresden Tel.: 0351-853650	DRESDENER AUTO AG Am Galgenberg 41 01257 Dresden Tel.: 0351-8887888	AUTOHOF ALTFRANKEN GMBH Rudolf-Walther-Straße 2 01156 Dresden Tel.: 0351-415060	AUTOHAUS ANDERS GMBH Großenhainer Platz 4 01097 Dresden Tel.: 0351-840680
---	---	---	---

DOPPELKABINEN-VERSION SIEGT GEGEN ELF WETTBEWERBER

RENAULT MASTER GEWINNT DEUTSCHEN NUTZFAHRZEUGPREIS 2012

Der Renault Master Doppelkabine Pritsche hat den renommierten Deutschen Nutzfahrzeugpreis 2012 gewonnen. Eine Jury aus 15 erfahrenen Handwerkern testete zwölf ausländische und deutsche Modelle mit Doppelkabine und Pritsche in der Klasse bis 3,5 Tonnen ein Wochenende unter praxisnahen Alltagsbedingungen. Neben den Ergebnissen der Fahrtests gingen Kriterien wie Design und Wirtschaftlichkeit in die Bewertung ein.



Die Handwerker befassten sich bei der Standbeurteilung des Renault Master dCi 125 FAP und der elf Wettbewerbsmodelle unter anderem mit Details wie der Fahrzeugausstattung, dem Design und der Umweltfreundlichkeit. Darüber hinaus gingen die Ergebnisse der ausführlichen Fahrtests und eine präzise Wirtschaftlichkeitsberechnung durch die Dekra in die Wertung ein.

„Der Deutsche Nutzfahrzeugpreis ist eine ganz besondere Auszeichnung“, erklärte Achim Schaible, Vorstandsvorsitzender der Renault Deutschland AG. „Das hervorragende Gesamtergebnis bestätigt erneut den Erfolg der Marke im wichtigen Transportermarkt“, so Schaible weiter. Renault ist seit 14 Jahren ununterbrochen europäischer Marktführer bei leichten Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht und erreichte 2011 einen Marktanteil von über 15 Prozent.

Die begehrte Auszeichnung „Deutscher Nutzfahrzeugpreis“ steht unter der Schirmherrschaft des Bundesverkehrsministers und wird

alle zwei Jahre von der „deutschen Handwerkszeitung“ und dem „handwerk magazin“ vergeben. Die diesjährige Preisverleihung erfolgt am 21. September 2012 auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover.

Zuverlässiger und vielseitiger Transportpartner Master

Der vielseitige Renault Master bietet mit knapp 180 Karosserie- und Antriebsvarianten optimale Lösungen für jede Branche. Insgesamt können Gewerbeprofis zwischen drei Radständen, vier Fahrzeuglängen und drei Laderaumhöhen sowie Front- oder Heckantrieb wählen. Als Motorisierung steht der 2.3 dCi Common-Rail-Turbodiesel in den drei Leistungsstufen dCi 100, dCi 125 und dCi 150 zur Wahl. Die sparsame Basisversion Ecoline belegt die hervorragende Wirtschaftlichkeit des Renault Master: Mit dem dCi 100-Motor benötigt der Transporter kombiniert lediglich 7,5 Liter pro 100 Kilometer, was CO₂-Emissionen von 197 Gramm pro Kilometer entspricht und eine Reichweite von über 1.300 Kilometer ermöglicht (Werte nach EU-Norm- Messverfahren).

FÜR ALLE, DIE NICHT NUR ZUM SPASS AUTO FAHREN, SONDERN FÜRS GESCHÄFT.



RENAULT MÉGANE GRANDTOUR
EXPRESSION ENERGY TCE 115 ECO²

12.990,- €*

RENAULT LAGUNA GRANDTOUR
EXPRESSION DCI 110 ECO²

15.549,- €*

RENAULT TRAFIC LKW KASTEN
L1H1 2,7T 2.9 DCI 90 FAP

15.539,- €*

RENAULT MASTER LKW KASTEN
ECOLINE L1H1 2,8T DCI 100 E5

13.993,- €*

Gesamtverbrauch (l/100 km) kombiniert: 7,5 bis 4,2; CO₂-Emissionen (g/km): 197 bis 110 (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH

Schlaurother Allee 1 • 02827 Görlitz • Tel.: 03581-73220



*Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzl. USt. Voraussetzung für Angebot: gültige Handwerkerkarte bzw. Eintrag ins Handwerksregister. Abb. zeigen Sonderausstattung.

WIR BERATEN SIE GERNE. BESUCHEN SIE UNS UND FRAGEN SIE NACH UNSEREN ANGEBOTEN.

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Reichenbach
C.-Gottlieb-Käuffer Str. 6
02894 Reichenbach
Tel.: 035828-7670

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Friedersdorf
Ortsstr. 80
02829 Markersdorf
Tel.: 035829-60247

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Löbau
Äuß. Bautzner Str. 32c
02708 Löbau
Tel.: 03585-47770

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Zittau
Löbauer Str. 2a
02763 Eckartsberg
Tel.: 03583-77030

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Weißwasser
Industriestr. West 4
02943 Weißwasser
Tel.: 03576-219990

AUTOHAUS BÜCHNER GMBH Fil. Bautzen
Neusalzaer Str. 39
02625 Bautzen
Tel.: 03591-31210

AUTOHAUS MOSIG GMBH
Autopark 2
02977 Hoyerswerda
Tel.: 03571-98020

Hammer-Raten - Hammer-Preise!

JETZT ZUSCHLAGEN...

SONDERAKTION!!!
189,- EURO NETTO



FORD TRANSIT CITY LIGHT KASTENWAGEN

ESP, beheizbare Frontscheibe, Beifahrerdoppelsitzbank, Trennwand, Zentralverriegelung mit Fernbedienung

€ 189,-¹ monatl. Leasingrate

Jetzt traumhaft günstig leasen..

Monatliche Leasingrate: 189,- Euro

Leasingsonderzahlung: 0,- Euro

Laufzeit: 48 Monate

Laufleistung pa: 15.000 km

BARPREIS: 14.890,- Euro



Attraktive Kalkulationen auch für andere Modelle möglich - zB. FT350 Kastenwagen für 229,- Euro bei 20.000 km/a oder Connect (Lang) für 159,- Euro bei 12.000 km/a - fragen Sie gern an.

Sachsengarage NutzfahrzeugZentrum

Reisewitzer Str. 82	01159 Dresden	Tel. 0351 4201-0
Liebstädter Str. 5	01277 Dresden	Tel. 0351 4201-210
Mathias-Oeder-Str. 19	01099 Dresden	Tel. 0351 4201-360
Südstraße 2	01640 Coswig	Tel. 03523 536613

www.sachsengarage.de
www.facebook.com/sachsengarage

Ein Unternehmen der Emil Frey Gruppe Deutschland

¹ Leasingrate zzgl. gesetzlicher MwSt., Angebot der Leaseplan Deutschland GmbH, Neuss, andere Laufzeiten möglich, Angebot gültig nur solange der Vorrat reicht!

PREVIEW: Der neue FORD TOURNEO CUSTOM



Eine Erfolgsgeschichte wird fortgeschrieben – ab September erscheint der neue Ford Transit – in neuer Optik und unter neuem Namen – als Tourneo oder Transit Custom. Er bietet all das, was man von einem Ford Personentransporter erwarten darf, und glänzt zusätzlich mit zahlreichen Innovationen sowie einem kraftvollen, elegant-dynamischen Design.

Der luxuriöse, hochmoderne 9-Sitzer definiert den Komfort, die Technologie und Effizienz herkömmlicher Personentransporter völlig neu. Er überzeugt mit Pkw-ähnlichen Fahreigenschaften, einem hochwertigen Interieur, innovativen Technologien und der durchdachten Funktionalität neuer flexibler Sitze im Fahrgastraum, die 30 verschiedene Konfigurationen ermöglichen. Der neue Ford Tourneo Custom verfügt über eine Vielzahl an Fahrer-Assistenzsystemen, die das Autofahren leichter, komfortabler und sicherer machen, z.B. das Ford SYNC-Bedienkonzept mit Sprachbedienung und Notrufunktion, das im Falle eines Unfalls einen Notruf senden kann. Das Ford kinetic Design, der kraftvolle Motor und treibstoffsparende Technologien wie das Start-Stopp-System machen den neuen Ford Tourneo Custom zu einem der effizientesten Fahrzeuge seiner Klasse.

Der neue Ford Tourneo Custom bietet Ihnen viele Vorteile – ob Sie ihn als luxuriösen, geräumigen und zuverlässigen Geschäftswagen nutzen oder als sicheres, komfortables und praktikables Fahrzeug für Ihre Familie und Freunde.

Sichern Sie sich jetzt Ihr Frühbucher-Angebot – exklusiv bei der Sachsengarage!

DARAUF FÄHRT GANZ DEUTSCHLAND AB.



Abb. zeigt Sonderausstattungen.

MEHR WERT ALS DER PREIS.



Wir lieben Autos.

Opel – die „Innovative Marke des Jahres 2012“¹ – feiert den 150. Geburtstag und Sie bekommen die Geschenke: Aktionsmodelle von Opel bieten vieles, was andere nicht haben, zum Beispiel nationale und internationale Auszeichnungen für „Quality“² und Preis-Leistungs-Verhältnis³. Und dazu eine Ausstattung, die sich sehen lassen kann. Alles dies, alles drin!

- Stereo-CD-Radio, MP3-fähig
 - Klimaanlage
 - elektrische Außenspiegel
 - Zentralverriegelung
 - Elektronisches Stabilitätsprogramm Plus (ESP⁴)
 - 5 Sterne im Euro NCAP Crashtest
- Preis je zgl. fracht.

Preis ab € 3.510



Unsere Barpreisangebote:

für den Opel Meriva Selection mit 1,4, 74 kW schon ab **14.990,- €** schon ab **13.990,- €**

für den Opel Corsa Selection, 3-Türer mit 1,2 ecoFLEX, 51 kW schon ab **9.990,- €** schon ab **15.990,- €**

JETZT PROBE FAHREN!

für den Opel Astra Sports Tourer, Selection mit 1,4 ecoFLEX, 74 kW schon ab **15.990,- €**

Kraftstoffverbrauch in l/100 km:

Opel Meriva Selection 1,4, 74 kW, innerorts: 7,9, außerorts: 5,1, kombiniert: 6,1; CO₂-Emissionen, kombiniert: 144 g/km; Effizienzklasse C; Opel Astra 5-Türer, Selection 1,4 ecoFLEX, 64 kW, innerorts: 7,1, außerorts: 4,6, kombiniert: 5,5; CO₂-Emissionen, kombiniert: 129 g/km; Effizienzklasse B; Opel Corsa Selection, 3-Türer 1,2 ecoFLEX, 51 kW, innerorts: 7,2, außerorts: 4,5, kombiniert: 5,5; CO₂-Emissionen, kombiniert: 129 g/km; Effizienzklasse D; Opel Astra Sports Tourer, Selection 1,4 ecoFLEX, 74 kW, innerorts: 7,6, außerorts: 4,9, kombiniert: 5,9; CO₂-Emissionen, kombiniert: 139 g/km; Effizienzklasse C (gemäß 1999/1 OÖEG).

¹In der Produktgruppe Automotive; www.plusward.de

²DEKRA-Mängelreport: „Beste seiner Klasse“, ging 2010 an den Opel Astra, 2011 an den Opel Insignia und 2012 an den Opel Astra; www.dekra.de

³Auto der Zukunft: Ausgezeichnet wurden 2011 der Opel Meriva und 2012 der Opel Astra Sports Tourer; www.superllu.de und www.guter-rat.de

⁴Kundenpreisvorteil des Aktionsmodells Opel Astra gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung der Adam Opel AG für ein entsprechendes ausgestattetes Basismodell.

ACO Autohaus Zeidler
Rumburger Straße 7
02708 Löbau
Telefon: 03585 / 4 72 70
Fax: 03585 / 47 27

ACO Autohaus Ölbrich
Hauptstraße 104
02779 Großschönau
Telefon: 035841 / 3 33-0
Fax: 035841 / 3 33-27

ACO Autohaus Hohlfeld
Am Pflzörfel 29
02689 Sahlendorf/Sprehe
Telefon: 035936 / 384-0
Fax: 035936 / 3 00-98

ACO Autohaus Geißler
An der B99 1 G
02827 Görlitz
Telefon: 035822 / 6 00
Fax: 035822 / 40 26

ACO Autohaus Weißwasser
Industriestraße Ost 1
02906 Niesky
Telefon: 03576 / 21 56-0
Fax: 03576 / 21 56-27

ACO Autohaus Henke
Jänkendorfer Straße 1
02906 Niesky
Telefon: 03588 / 25 09-0
Fax: 03588 / 25 09-55

ACO Autohaus Hohlfeld
Neusalzer Straße 53
02625 Bautzen
Telefon: 03591 / 31 28-0
Fax: 03591 / 31 28-50

An dieser Stelle veröffentlicht die IHK Dresden Kooperationsgesuche. Zuschriften mit Angabe der Chiffre-Nr. werden von der Kammer an die Chiffre-Anbieter ohne irgendeine Prüfung und unter Ausschluss jeglicher Haftung weitergeleitet. Trotz aller Sorgfalt kann es bei den Anzeigen hier im Börsenteil vorkommen, dass auch sogenannte »schwarze Schafe« mit Angeboten/Gesuchen auftreten. Erkannt werden diese erst im Direktkontakt. Bei solchen Vorkommnissen bitten wir, den jeweiligen Ansprechpartner in der IHK zu informieren.



**IHK Kontakt-
adresse**

IHK-GB Industrie/Außenwirtschaft
Langer Weg 4
01239 Dresden

Exportquote liegt bei 85%. Wir suchen als Nachfolger eine(n) Vertriebs- und Verwaltungsfachmann (-frau), der (die) ein hohes kreatives und handwerkliches Geschick besitzt (z.B. handwerkliche oder kreative Ausbildung) und Erfahrung in Mitarbeiterführung gesammelt hat.

Chiffre-Nr. U 78/12

● **Biete Einzelunternehmen zur Übernahme oder zum Kauf** (zum Beispiel als Basis für eine fundierte und konzeptionelle, technologieorientierte Unternehmensgründung) oder auch zur aktiven Beteiligung. Das Einzelunternehmen verfügt über vortragsfähige Verluste, die in erster Linie durch die langwierigen Prozesse, Gutachten und Forschungsarbeiten bis hin zur Patenterteilung und die daraus resultierende Aufrechterhaltung entstanden sind.



**Unternehmens-
börse**

Angebote

● **Nachfolger wird gesucht für Dresdner Werbeservice mit lukrativem Geschäftskonzept.** Jährlich wiederkehrendes Einkommen wird garantiert. Wir bewegen uns in einem krisensicheren Markt und verfügen über langjährige Erfahrungen. Auch für Um- und Einsteiger oder als zweites Standbein geeignet. Geringes Startkapital ist notwendig.

Chiffre-Nr. U 76/12

● Seit 1990 bestehendes **Reisebüro** in bester Radebeuler Lage **sucht Nachfolger.** Stammkundenpotenzial vorhanden. Das Ladengeschäft hat große Schaufenster und ist mit zwei Counterplätzen ausgestattet.

Chiffre-Nr. U 77/12

● **Wir suchen einen Nachfolger für eine hochwertige Textil- und Bekleidungszubehörfabrikation.** Wir bieten eine eingearbeitete Produktion und einen festen Kundenstamm. Unsere



**IHK Ihr Ansprech-
partner**

Angelika Müller
Tel. 0351 2802-136
mueller.angelika@dresden.ihk.de

ANZEIGEN

vispronet

JETZT NEU

www.vispronet.de

Ihr Online-Shop in Sachen Druck

- riesige Produktvielfalt
- individuelle Wunschgrößen möglich
- ab 1 Stück bestellbar
- auf Wunsch Overnight-Lieferung
- Visprodesigns* - Motiv individuell gestalten auch ohne grafische Vorkenntnisse

Vispronet® Marke und Unternehmung der Sachsen Fahnen GmbH & Co. KG
Am Wiesengrund 2, 01917 Kamenz www.sachsenfahnen.de

**Sie sind Arbeitgeber?
Sie suchen Mitarbeiter/innen?**

Wir vermitteln ältere Mitarbeiter/innen mit den Vorteilen:

- Erfahrungswissen
- Loyalität
- Lebenserfahrung
- Qualitätsbewusstsein

Unsere Fördermöglichkeiten:

- Arbeitgeberzuschuss
- Qualifizierungszuschuss
- Arbeitnehmerzuschuss

**Wir
beraten
Sie gern!**

Ihre Ansprechpartner in der Region:

Jobcenter Sächsische Schweiz-Osterzgebirge

Annett Schüring • Tel. (0 35 01) 79 15 31

annett.schuering2@jobcenter-ge.de

Jobcenter Dresden

Marlies Bartsch Tel. (03 51) 43 89 63 46 • marlies.bartsch@jobcenter-ge.de

Jobcenter Bautzen

Silke Ristau Tel. (0 35 91) 5 25 14 50 37 • silke.ristau@lra-bautzen.de



**Anzeigenschluss für die
Oktober-Ausgabe: 14. September 2012**

Angeboten wird somit letztendlich ein werthaltiges, patentrechtlich (in Alleinbesitz befindlich) geschütztes Entwicklungsprojekt für den Bereich Service und Wartung an Windkraftanlagen, prinzipiell also für einen auch weiterhin boomenden und zukunftsorientierten Markt. Jegliche logistische Unterstützung wird zugesagt und das vorhandene Know-how aus fast zwei Jahrzehnten Branchenerfahrung uneingeschränkt zur Verfügung gestellt oder eingebracht. Chiffre-Nr. U 81/12

● **Wir (Willy Vanilli) geben unsere Filiale in Pirna mit dem kompletten Inventar auf (HO Milchbar).** Angebot Streicheis und Softeis. Aufgabegrund ist die geografische Entfernung zu unseren anderen Filialen in Dresden. Reale und beweisbare Umsatzzahlen sind liefer-

bar. Geeignet für Selbstbetreiber, Unternehmensgründer. Chiffre-Nr. U 82/12

● **Verkaufe im ländlichen Raum gut eingeführte Pizzeria und Steakhaus** mit ca 30 Plätzen im Gastraum, ca. 30 Plätzen im Weinkeller und 30 Plätzen im Biergarten. Chiffre-Nr. U 83/12

● **Firma der erwerbsmäßigen Arbeitnehmerüberlassung mit unbefristeter Erlaubnis zu verkaufen.** Firma arbeitet nach dem Gleichstellungsgrundsatz. Chiffre-Nr. U 84/12

Gesuche

● **Hausverwaltung** in Dresden und Umland **zum Kauf/Übernahme gesucht.** Chiffre-Nr. U 79/12

● **Suche** ein gut eingeführtes und erfolgreiches **Einzelhandelsunternehmen in Dresden/**

Radebeul zur zeitnahen Übernahme. Gesuchte Bereiche: Naturwaren, Kosmetik und Wellnessortiment, Geschenkartikel, Bücher, Spielwaren, Kleidung. Chiffre-Nr. U 80/12



Kooperationsbörse

 **IHK Ihr Ansprechpartner**
 Angelika Müller
 Tel. 0351 2802-136
 mueller.angelika@dresden.ihk.de

● **Vertriebsbüro in Dresden bietet/sucht Partnerschaft/**

Zusammenarbeit für neue Projekte. Das Büro ist in guter Lage, besetzt und ermöglicht, neben den lfd. Vorgängen zusätzlich Kunden zu empfangen, oder auch weitere Telefondienstleistungen. Chiffre-Nr. K 33/2012

● **Vertriebler** möchte sich neu orientieren und **sucht einen Partner** für den Aufbau eines Immobilienbüros, gern auch für andere vertriebliche Aktivitäten, Handel, Beratung, Online-Geschäft usw. Chiffre-Nr. K 34/2012

● **Dienstleister sucht die Zusammenarbeit mit kleinen Logistikunternehmen und Existenzgründern.** Wir bieten unser System für die umfassende Logistik im freien Charterverkehr (kein Verkauf) auf Kooperationsbasis an. Chiffre-Nr. K 35/2012

ANZEIGE



Gewerbefbau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK Ost GmbH, Niederlassung Sachsen
 01665 Klipphausen, Hamburger Ring 1
 Tel. 035204/673-0

de.terringdesign.de



Auslandsbörse



IHK Ihr Ansprechpartner

Ilka Schulze
Tel. 0351 2802-172
schulze.ilka@dresden.ihk.de

● Italienischer **Hersteller von Leiterplatten und Dienstleister im Bereich Elektronik** sucht zum Vertrieb seiner Produkte einen Handelsvertreter, der bereits für Unternehmen der gleichen Branche tätig ist. (dt.) Chiffre-Nr. DD-A-12-39

● Tschechischer **Hersteller von Porzellan-Isolatoren und anderen technischen Porzellanprodukten** bietet Auftragskooperation in der Fertigung dieser Teile, Montage von Kabelbäumen etc. Das Unternehmen verfügt über ca. 150 Mitarbeiter und hat umfangreiche Lager- und Produktionshallen. (engl., tschech.) Chiffre-Nr. DD-A-12-40

● Schweizer Unternehmen der Verpackungsbranche mit Sitz in Dresden, eigener Niederlassung in Basel und Erfahrung im Umgang mit Schweizer Geschäftspartnern bietet interessierten Firmen die **Übernahme der Zollformalitäten, den Transport und den Inlandsversand innerhalb der Schweiz** an. Insbesondere

mittelständische Unternehmen mit kleineren Exportvolumina können damit auf Erleichterungen bei der Abwicklung der Geschäfte, aber auch auf Erfahrung und ein

vorhandenes Netzwerk an Geschäftskontakten bauen. Ein weiterer Vorteil besteht in der Vereinfachung des Verfahrens für die Schweizer Kunden. (dt.) Chiffre-Nr. DD-A-12-41

Die IHK Dresden gibt bekannt:

Änderung des Gebührentarifs im Bereich Außenwirtschaft

Die Vollversammlung der IHK Dresden hat am 27. Juni 2012 gemäß § 3 Abs. 6 IHKG folgende Änderungen des Gebührentarifs beschlossen:

Die Ziffer 1 erhält folgende Fassung:

1. Beglaubigungen und Bescheinigungen

Ziffer	Gebührentatbestand	Euro
1.1	Ursprungszeugnisse, Rechnungen und sonstige Bescheinigungen im Außenwirtschaftsverkehr	7,00
1.2	Ausstellung von Carnets A.T.A	
1.2.1	für kammerzugehörige Unternehmen	21,00
1.2.2	für nichtkammerzugehörige Unternehmen	26,00
1.2.3	Bereinigungsgebühr	21,00

In-Kraft-Treten

Die neuen Gebühren nach Ziffer 1 gelten erstmals für Beglaubigungen und Bescheinigungen, die in dem auf die Veröffentlichung dieses Beschlusses in der IHK-Zeitschrift »ihk.wirtschaft« folgenden Kalendermonat stattfinden.

Dresden, am 27. Juni 2012

Dr. Günter Bruntsch
Präsident

Dr. Detlef Hamann
Hauptgeschäftsführer

Die Änderung wurde durch das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr am 12. Juli 2012 genehmigt.

Onlinebörsen – finden und gefunden werden

Kooperationsbörse Deutschland – www.ihk-kooperationsboerse.de
 Technologiebörse – www.technologieboerse.ihk.de
 Verzeichnis der bestellten und vereidigten Sachverständigen – www.svv.ihk.de
 Recyclingbörse – www.ihk-recyclingboerse.de
 Sachse komm zurück – Fachkräfte für Sachsen – www.sachsekommzurueck.de
 Nachfolger-Gründer-Partner für Unternehmen – www.next-change.org
 Lehrstellenbörse – www.dresden.ihk.de/azubi
 Praktikant24 – die Praktika- und Diplomarbeitenbörse – www.praktikant24.de
 Unternehmen und Schule – www.dresden.ihk.de/us

... mit noch mehr Anzeigen als hier Platz hätten ...

● **Deutsch-Britisches Unternehmen** bietet **Hilfe beim Aufbau und der Betreuung von Geschäftskontakten mit China**. Die deutsch, englisch und mandarin sprechenden Mitarbeiter helfen gern bei der Suche nach geeigneten Herstellern von Werkzeugen für Spritzgussteile, extrudierende Teile oder Metallgussteile. Dabei ist auch die Betreuung der Produktion möglich. Weiterhin kann eine Unterstützung bei der Auswahl von Lieferanten für Zukaufteile erfolgen. (dt., engl., mandarin)

Chiffre-Nr. DD-A-12-42

● **Polnisches Unternehmen**, seit neun Jahren auf dem polnischen und europäischen Markt tätig im Geschäftsbereich **Druckveredlung und Binderei, bietet deutschlandweite Auftragskooperation**. Die Firma arbeitet mit 20 hochspezialisierten, fachlich sehr gut ausgebildeten, langjährigen Mitarbeitern, bei Notwendigkeit auch im Schichtbetrieb, und verfügt über einen modernen Maschinenpark. Das Leistungsangebot umfasst:

- Binden mit geschlossenen Spiralen Zip-Wire Kalender, Broschüren, Notizbücher usw.
- UV-Lackierung bis zum Format b1
- Stanzen bis Format b1-Tiegel und Format b2-Zylinderautomat
- Laminieren von Bögen bis Format b1
- »manuelle« Binderei zum Ausführen von Arbeiten, die maschinell nicht möglich sind.

(Die Korrespondenzsprachen sind poln., dt., engl.)

Chiffre-Nr. DD-A-12-43

Die Industrie- und Handelskammer Dresden gibt bekannt:

Änderung des Gebührentarifs im Bereich Sachverständigenwesen

Die Vollversammlung der IHK Dresden hat am 25. April 2012 gemäß § 3 Abs. 6 IHKG folgende Änderungen des Gebührentarifs beschlossen:

Die Ziffer 2 erhält folgende Fassung:

2. Öffentliche Bestellung, Vereidigung, Prüfung und Bekanntgabe		
Ziffer	Gebührentatbestand	Euro
2.1	Sachverständige	
2.1.1	Bearbeitung des Antrages bei Erstbestellung	500,00
2.1.2	Entscheidung über Antrag bei Erstbestellung	150,00
2.1.3	Erneute Bestellung nach Fristablauf	250,00
2.1.4	Erweiterung des Bestellungsgebietes	250,00
2.2	Sonstige Personen nach § 25 Sachverständigenordnung	
2.2.1	Bearbeitung des Antrages bei Erstbestellung	250,00
2.2.2	Entscheidung über Antrag bei Erstbestellung	150,00
2.2.3	Erneute Bestellung nach Fristablauf	125,00
2.2.4	Erweiterung des Bestellungsgebietes	125,00
2.3	Bekanntgabe nach § 18 Bundesbodenschutzgesetz	
2.3.1	Überprüfung und Bekanntgabe	650,00
2.3.2	Bekanntgabe bei Vorlage eines externen Bescheides	150,00
2.3.3	Verlängerung der Bekanntgabe nach Fristablauf	150,00
2.4	Sonstiges Gebühren	
2.4.1	Rücknahme oder Widerruf öBuV oder Bekanntgabe	200,00
2.4.2	Widerspruchsbescheid	1,5 fache der jeweiligen Gebühr

In-Kraft-Treten

Die neuen Gebühren nach Ziffer 2 gelten erstmals für Bestellungen und Vereidigungen sowie für Prüfungen und Bekanntgaben, die in dem auf die Veröffentlichung dieses Beschlusses in der IHK-Zeitschrift »ihk.wirtschaft« folgenden Kalendermonat stattfinden.

Dresden, am 25. April 2012



Dr. Günter Brunsch
Präsident



Dr. Detlef Hamann
Hauptgeschäftsführer

Die Änderung wurde durch das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr am 12. Juli 2012 genehmigt.

● terminkalender

Veranstaltung	Ort	Termin	Telefon
Regionale Sprechtag	Ottendorf-Okrilla Radeberg	4. September/2. Oktober 18. September/16. Oktober	03578 3741-00 03578 3741-00
Gründerabend/Existenzgründervortrag	Riesa Kamenz Bautzen Dresden	4. September/11. Oktober 11. September/9. Oktober 25. September 2. Oktober	03525 514056 03578 3741-00 03591 3513-04 0351 2802-123
Patent- und Erfinderberatung	Bautzen	6. September/4. Oktober	03591 3513-00
11. IHK-Wirtschaftsfrühschoppen/150 Jahre IHK	Zittau	8. September	03583 5022-46
Veranstaltungsreihe: Unternehmensnachfolge – Unternehmensbewertung	Neusörnewitz	11. September	03525 5140-56
Unternehmerinnenstammtisch	Riesa + Großenhain	11. September/9. Oktober	03525 5140-56
Existenzgründertag	Zittau	12. September	03583 5022-33
Finanzierungssprechtag	Dresden	12. September/17. Oktober	0351 2802-147
Sprechtag Unternehmensnachfolge	Dresden	12. September	0351 2802-134
Vortrag zum neuen Mediationsgesetz	Dresden	12. September	0351 2802-151
Berufemarkt	Bautzen	14. September	03591 3513-03
Ausbildungsberatung	Bautzen	18. September/16. Oktober	03591 3513-00
Treffpunkt Handel	Radeberg	18. September	03578-3741-12
Arabische Golfstaaten: Workshop 6 – erfolgreich kommunizieren mit arabischen Geschäftspartnern	Dresden	19. September	0351 2802-224
Vortragsveranstaltung: E-Bilanz	Riesa	19. September	03525 5140-56
Handelsvermittler-Tag	Görlitz	24. September	03581 4212-31
Treffpunkt Kammer	Dresden	20. September	0351 2802-201
Computer-Stammtisch	Bautzen	20. September	03591 3513-04
4. Mitteldeutscher Exporttag: Südosteuropäische Staaten im Fokus	Jena	25. September	0351 2802-174
dresden I exists-Gründertreff	Dresden	25. September	0351 2802-134
Kosten senken im Produktionsprozess – Ihr Gewinn!	Cottbus	25. September	03591 3513-02
SAB-Sprechtag	Riesa	26. September	03525 5140-56
7. IHK-Wirtschaftskonferenz Polen	Görlitz	27. September	03581 4212-22
Nachfolger gesucht – Suche & Auswahl der Nachfolge richtig gestalten	Dresden	27. September	0351 2802-134
Unternehmertreff	Schwarzkollm	27. September	03578 3741-13
Wirtschaftsgespräch Rumänien	Dresden	10. Oktober	0351 2802-174
Stammtisch Jungunternehmer	Bautzen	10. Oktober	03591 3513-04
Sonnenenergie – ein Lichtblick für Ihre Stromrechnung?	Dresden	11. Oktober	0351 2802-122
Seminar zur Unternehmensnachfolge	Görlitz	11. Oktober	03581 4212-21
Handelsforum	Görlitz	16. Oktober	03581 4212-31
Versicherungstag	Zittau	17. Oktober	03583 5022-33
IHK-Unternehmerstammtisch	Zittau	18. Oktober	03583 5022-31

Tafelberg in d. Sächs. Schweiz	int. Normungsorganisation	bekömmlich	▽	Hinweis	▽	eine Zitaten-sammlung	das „All-Eine“ der chin. Philosophie	▽	voraus-gesetzt, falls	▽	dünel-hafter Mensch	Düssel-dorfer Flanier-meile	betagt	Vorname Ustinovs	zeitliche Verschie-bung (engl.)	▽	Vorname der Valente	
▷	▽	▽					▽				kath. Hilfs-geistlicher	▷	▽	▽	▽		9	
Blätter der Kassie	▷	2				im Jahre (latein.)	▷		7		Salz der Ölsäure	▷					subark-tisches Herdentier	
▷				farbloser Branntwein	▷	deut-sches Adels-prädikat	▷		er sollte Gold her-stellen	▷				1			▽	
männliches Reh	unterir-disches Gewölbe		Box-begriff (Abk.)	▷							Haupt-stadt in Europa	Gleich-stand beim Tennis		kleine Berg-werks-wagen				
Maurer-werkzeug	▷										▷	▷						
Initialen des Malers Renoir	▷		Vollver-samm-lung		englisch: einge-schaltet						Kajak-jacke der Eskimos	pommer-risch: kleine Insel					alte Be-zeichn. für Gef-ängnis	
Richtung und Ort bestimmen		je (latein.)	▷		6						▷	▷					▽	
▷											förmliche Anrede	▷	11			lokal		
▷						Null beim Roulette	▷				hohe Männer-sing-stimme	▷					▽	
Sing-vogel		Urein-wohner Japans		Wehr-anlage	▷						nicht diese, son-derm ...		Hunde-rasse	Fremd-wortteil: aus	▷			
Namens-gebung	▷										▷							
Schalt-uhr (engl.)	▷										▷			int. Kfz-Z. Türkei	▷			
Eigen-name der Eskimos			derart	▷		Komman-dant a. d. Festung Königstein	▷	ital. Auto-renn-strecke		Gratie	▷		Vorname der Lollo-brigida	Haar-styling-Produkt	▷		Urzeit-echse (Kw.)	
▷					US-Bundes-staat	▷							▷	unge-braucht		Ziffren-kennung (engl.)	▷	
Hin und ...	spanischer Artikel	franz., span. Fürwort: du	▷		10	Drei-finger-faultier	▷	ägyptischer Sonnen-gott		Kfz-Z. Alten-kirchen	▷	Teil des Kugel-schreibers	▷			ein Umlaut	3	
▷	▷			Walart des Eis-meeres	▷										Vorfahr	▷	8	
4																		
über-dachte Terrasse	▷							Vorder-lader-Geschütz	▷								vierter Vokal	▷

FESTUNG KÖNIGSTEIN

Pomm' Pomp-Pös

Das große Weihnachts-Spectacle
November bis Januar

Tauchen Sie ein in die illustre Welt der Pariser Bohème mit brillanten Showeinlagen, glanzvollen Dekors, feurigem Spectacle und ...

- mehrgängigem Weihnachtsmenü à la française
- süßen Desserts vom Weihnachtsmarkt
- großer Pyro- und Feuershow im Kasemattenhof
- Tanz und Cocktailbar

ab 59,- €
Tickethotline: 035021 64 444
www.pomm-pomp-poes.de

In den Kasematten
KULINARISCHE ZEITREISEN

MIT BUSTRANSFER AB/AN DRESDEN, HEIDENAU, PIRNA, CHEMNITZ & LEIPZIG

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

Auflösung des Rätsels aus Heft 7–8/2012



Aus allen Einsendungen mit dem richtigen Lösungswort wird ein Gewinner ermittelt, der einen **Gutschein für zwei Personen zum großen Weihnachts-Spectacle »Pomm' Pomp-Pös«** auf der Festung Königstein erhält (mehr unter www.festung.com und www.pomm-pomp-poes.de).

Schicken Sie das richtige Lösungswort bis **30. September 2012** an die Redaktion (IHK Dresden, Redaktion »ihk.wirtschaft«, Langer Weg 4, 01239 Dresden). Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

FAHRZEUGTURM

● titelthema

Kultur- und Kreativwirtschaft

Die Kultur- und Kreativwirtschaft ist eine vielfältige Branche. Ob Design, Musik, Film, Kunst, Werbung oder Architektur – die kreativen Unternehmen und freischaffenden Künstler geben der Gesellschaft wichtige Impulse und dem Wirtschaftsstandort seine »weichen« Standortfaktoren.



Foto: pixello/ehuth

● betrieb und praxis

Ressourcenmanagement

Energie- und Materialeffizienz sowie Managementsysteme sind Themen der achten Sächsischen Umweltmanagement-Konferenz am 7. November in Dresden. Diskutiert wird auch über die Zukunft der Umweltallianz Sachsen.

● märkte und trends

Tendenzen im Welthandel

Die deutsche Exportwirtschaft bleibt auf Expansionskurs. Für 2012 erwartet der DIHK auf Grundlage seines jüngsten AHK-Weltkonjunkturberichts ein Plus von vier Prozent. Die Details stehen im nächsten Heft.

● kulturtipp

Räume neu erleben

Das Licht-Klang Festival »transnaturale« 2012 vom 7. bis 8. September wird Grenzen überwinden: Sächsische und polnische Künstler erarbeiten über die Sichtachse Schloss Uhyst – Kraftwerk Boxdorf ein großräumiges Landschaftskunstprojekt. Konzerte und Performances sowie Lichtinstallationen und Filme werden die Wahrnehmung für die in Rekultivierung befindliche Bergbaufolgelandschaft erweitern. Mehr unter www.transnaturale.com.

Foto: Laura Semmler

ihk.wirtschaft
Zeitschrift der Industrie- und Handelskammer
Dresden
23. Jahrgang · September 2012

Herausgeber:
Industrie- und Handelskammer Dresden
Langer Weg 4, 01239 Dresden,
Tel.: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280
Internet: www.dresden.ihk.de

Redaktion:
Dr. Hannelore Kirsten (verantw. Redakteurin)
Tel.: 0351 2802-231, Fax: 0351 2802-7231

Layout, Satz und Repro:
FRIEBEL Werbeagentur und Verlag GmbH

Druck:
Druckerei Vettors GmbH & Co. KG, Radeburg

Verleger:
Im Sinne des Postzeitungsdienstes:
IHK Dresden

Verlag und Anzeigenverwaltung:
Endriß & Schnitzer Werbe- und Verlags-GmbH,
August-Bebel-Straße 26, 01809 Heidenau,
Tel.: 03529 5699-207, Fax: 03529 5699-237
E-Mail: endriss-schnitzer@gmx.de
Internet: www.endriss-schnitzer.com
Anzeigenverwaltung: Manuela Leonhardt
Anzeigenleiter: Wolfrüdiger W. Endriß

Zurzeit gilt Anzeigenpreisliste Nr. 17
vom Januar 2012.
Druckauflage: 31.327 Exemplare
(2. Quartal 2012)



Abonnement:
über Verlag und Anzeigenverwaltung; Bezugspreis
von jährlich 16,- Euro einschl. Postgebühren und
Mehrwertsteuer.
Für Verlagsabonnenten verpflichtet der verbilligte
Bezugspreis zur Abnahme eines Jahresabonnements.
Kündigungsmöglichkeit
10 Wochen vor Halbjahres- oder Jahresende.
Einzelpreis 1,60 Euro zuzügl. Versandkosten.

Die *ihk.wirtschaft* ist das offizielle Organ der IHK
Dresden; kammerzugehörige Unternehmen erhalten
die Zeitschrift im Rahmen der grundsätzlichen
Beitragspflicht als Mitglieder der IHK.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge
und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt;
Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Herausgebers
statthaft.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine
Gewähr übernommen. Mit der Annahme von Original-
beiträgen zur Veröffentlichung erwirbt der Herausgeber
das uneingeschränkte Verfügungsrecht. Die Redaktion
behält sich Änderungen redaktioneller Art vor.
Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben
nicht unbedingt die Meinung der Kammer wieder.

Belegenhinweis:
Zu dieser Zeitschrift gehört ein Supplement mit Informa-
tionen und den Kandidaten zur Wahl der IHK-Vollver-
sammlung Dresden, das der Gesamtausgabe beigelegt
ist. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

 **IHK Redaktion**

Dr. Hannelore Kirsten
Tel. 0351 2802-231

kirsten.hannelore@dresden.ihk.de

Branchenspiegel von A - Z Angebote nach Branchen...

Arbeitsbühnenvermietung

0176/21069933
www.baumgarten-arbeitsbuehnen.de

Baumgarten
Arbeitsbühnenvermietung

Anzeigenberatung/ Anzeigenverkauf

Ihre Ansprechpartnerin
für Anzeigenwerbung in der
„ihk.wirtschaft“ Dresden
für die Region
Bautzen – Görlitz

Uta Mittelbach

Telefon: 0351-4793477
Email: ihk@agentur-mittelbach.de
www.agentur-mittelbach.de

Verlag und Anzeigenverwaltung:
Endriß & Schnitzer Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH

Anzeigen-Rubrikzeile ist kostenfrei

Eine Anzeige in dieser Größe
(43 mm breit * 20 mm hoch)
kostet
Euro 60,00 netto

Büro-, Produktions-, und Lagerflächen

01156 Dresden-Cossebaude, Breitscheidstr. 45
Tel.: 0351 45281-20, Fax -50
www.bmc-gewerbepark.de

**V&V Büro- und
Gewerbehof Niesky**

Büro und Büroeinheiten von 10
bis ca. 100 m² mit Parkmöglich-
keiten für Mieter und Kunden
sowie Hallen und Werkstätten

**provisionsfrei
zu vermieten**

www.gewerbehof-niesky.de
Tel: 03588/ 222 38 38

Entsorgung

JANTKE

Containerdienst GmbH

Container · Entsorgung · Baustoffe

Altenberger Straße 6, 01809 Dohna
☎ 03529 - 50 38 30, Fax: 03529 - 51 33 05
www.jantke-containerdienst.de

Controlling

ASSIG WARTINGER TRAPP
Kostensenkung & Transparenz

Kostenrechnung
sichert Transparenz und sichert den betrieblichen Erfolg!

Ihr Nutzen:
Potenziale erkennen - Chancen nutzen -
Optimieren - Gewinne steigern

Wir unterstützen bei:
- unternehmensbezogene Installation der
Kostenrechnung
- Festlegung der Kostenträger- und
Kostenstellensysteme
- Gestaltung der Auswertungen und des
Reportings
- Aufbau des Controlling- Leitstands
- individuelle Firmenschulungen

!jetzt noch Fördermittel nutzen!
Am Brauhaus 8a, 01099 Dresden
Tel.: 0351 / 262 53-0, Fax: 0351 / 262 53-10
E-Mail: arndt@assig.de, www.assig.de

Drucklufttechnik

HANTSCH
Drucklufttechnik Elstertal GmbH

OT Pöhlitz
Alter Weg 5
01900 Elster

Tele: 0 35 79 3 1 53 46
Telefax: 0 35 79 3 1 56 20
info@hantschedruckluft.de
www.hantschedruckluft.de

Inkasso, Detektei, Auskunftei

Haben Sie offene Forderungen?
Wir ziehen diese ein!
direkt-schnell-zuverlässig

Tel.: 03 51/88 88 240, inkasso@ida-wd.de

Lohn- und Gehaltsabrechnung

**relog Dresden
GmbH & Co. KG**

**DIENSTLEISTUNGEN
RUND UM LOHN UND GEHALT**

zuverlässig • übersichtlich
innerhalb von 24 h • preiswert

Tiergartenstraße 81, 01219 Dresden
Tel.: (03 51) 47 96 19-0
www.relog-dresden.de
E-Mail: info@relog-dresden.de

Mobiler Buchhaltungsservice

Neueröffnung am 01.09.2012 in 01833 Dobra
Mobiler Buchhaltungsservice S. Zilger

Wir erledigen für Sie:
- das Buchen laufender Geschäftsvorfälle
- das Sortieren und Ordnen von Belegen
und übernehmen den Scanservice
- die Rechnungen und das Mahnwesen
- das Buchen vor Ort in Ihrem Unternehmen
- die Krankheits- und Urlaubsvertretung
- den Postservice.

Weitere Serviceangebote auf Nachfrage.

Büroservice Sandra Zilger
Tel.: 0173/36 89 061
bueroservice-s.zilger@web.de

Verkauf Photovoltaik

PV-Bausatz komplett Bis 12% Rendite

Yingli 245 W: €1030.-

Preise je kWp, zzgl. MwSt. Infos unter:
www.hnsolar.de T:08705-938 608-0

Zelt- und Hallenbau

Lagerhallen & Lagerzelte

... zu TOP-Konditionen!

mieten
kaufen
leasen

Servicenummer: 0800 588 99 31
www.eschenbach-zeltbau.de

Einfach ausfüllen und faxen an: 0 35 29/56 99 237

Wir sind an der Werbung im „Branchenspiegel“ interessiert und bitten um weitere Informationen:

Firma: _____ Ansprechpartner: _____

Ort: _____ Straße: _____

Tel: _____ E-Mail: _____

Endriß & Schnitzer GmbH • August-Bebel-Straße 26 • 01809 Heidenau • endriss-schnitzer@gmx.de



Männer, aufgepasst!

Letzte Chance auf niedrige Beiträge in der privaten Krankenversicherung



**Achtung,
Unisex-Tarife!**

Ende 2012 kommen die Unisex-Tarife. Das bedeutet für Männer: private Krankenversicherungen werden teurer. Wechseln Sie jetzt in die Private und sichern Sie sich dauerhaft niedrige Beiträge.

Holen Sie gleich Ihr persönliches Angebot ab! Wir beraten Sie gerne.

Kundendienstbüros

Dresden

Thomas Lange
Tel. 0351 8011028, Fax 0351 8011029
Thomas.Lange@HUKvm.de

Dresden

Wolfgang Feige
Tel. 0351 4224117, Fax 0351 4022589
Feige@HUKvm.de

Dresden

Silvia Wuttke
Tel. 0351 2137637, Fax 0351 2137638
Silvia.Wuttke@HUKvm.de

Dresden

Sindy Zastrow
Tel. 0351 2880737, Fax 0351 2883308
Sindy.Zastrow@HUKvm.de

Dresden

Kerstin Ehnert
Tel. 0351 3110636, Fax 0351 3137742
Kerstin.Ehnert@HUKvm.de

Dresden

Kathrin Macht
Tel. 0351 20250850, Fax 0351 20250837
Kathrin.Macht@HUKvm.de

Radebeul

Sven Ahnert
Tel. 0351 2722248, Fax 0351 2722343
Sven.Ahnert@HUKvm.de

Riesa

Martin Mittag
Tel. 03525 731632, Fax 03525 657291
Martin.Mittag@HUKvm.de

Meißen

Rocco Ehnert
Tel. 03521 730795, Fax 03521 730797
Ehnert@HUKvm.de

Freital

Heiko Eisold
Tel. 0351 6445224, Fax 0351 6445388
Heiko.Eisold@HUKvm.de

Pirna

Silke Zeibig
Tel. 03501 781659, Fax 03501 781600
Silke.Zeibig@HUKvm.de

Bischofswerda

Petra Pohlmann
Tel. 03594 7173953
Fax 03594 7173955
Pohlmann@HUKvm.de

Bautzen

Ronny Hentschel
Tel. 03591 490886, Fax 03591 327884
Ronny.Hentschel@HUKvm.de

Zittau

Peter Handrick
Tel. 03583 7979410, Fax 03583 7979411
Peter.Handrick@HUKvm.de

Görlitz

Elke Breite
Tel. 03581 408751, Fax 03581 878220
Breite@HUKvm.de

Weißwasser

Peggy Budach
Tel. 03576 2199960, Fax 03576 2199961
Peggy.Budach@HUKvm.de



HUK-COBURG
Aus Tradition günstig