TRIANGEL
Der Wirtschaftstakt der IHK Erfurt für Nord-, Mittel- und Westthüringen

Ausgabe 01 | 2026
November | Dezember

Taktgeber

Wenn Unternehmen in neue Hände gehen



AUFTAKT
Wie viel Aufschwung ist in Sicht?

FOKUS
Drei Betriebe, drei Wege in neue Hände.

STANDORT
Was Gäste zum Bleiben bewegt.

Ein Lebenswerk bekommt Zukunft.

Auf unserer Sommertour haben wir Unternehmer getroffen, die Verantwortung übernommen und Neues angestoßen haben. Ihre Erfahrungen machen Mut – und zeigen, was beim Übergeben und Übernehmen zählt.

Die Sommertour und ihre Geschichten: ab Seite 12

Eine neue Ausgabe, eine alte Frage



©SWE/ Jacob Schröter

Warum dieses Magazin anders aussieht als das, was Sie von uns kennen – und warum es mit der Nachfolge beginnt.

Sie halten die erste Ausgabe von TRIANGEL in der Hand, und das ist kein neuer Umschlag für ein bekanntes Heft. Aus Präsidium und Vollversammlung kam Kritik an unserem digitalen Angebot: Es hatte keinen Anfang und kein Ende. Beiträge erschienen, wann sie fertig waren. Wer die Seite wiederholt besuchte, sah oft dasselbe. Das ist jetzt vorbei. TRIANGEL erscheint fünfmal im Jahr als vollständige Ausgabe, die man von vorn nach hinten lesen kann.

Der Name ist kein Zufall. Der Bezirk dieser Kammer hat drei Ecken: Nordthüringen, Mittelthüringen, Westthüringen. Acht Landkreise und drei kreisfreie Städte. Sie stehen in diesem Heft gleichrangig nebeneinander, nicht Erfurt groß und der Rest als Rand. Eine Triangel ist außerdem das kleinste Instrument im Orchester – und ihr Ton kommt trotzdem durch. Das ist der Anspruch an jede Seite.

Dass diese Ausgabe mit der Unternehmensnachfolge beginnt, war keine schwere Entscheidung. In diesem Sommer waren wir drei Wochen im Bezirk unterwegs und haben Betriebe besucht, die mitten in einer Übergabe stecken, sie hinter sich haben oder sie nicht mehr erwarten. Was uns dabei auffiel, war nicht die Zahl der Abgeber, über die alle reden. Es war die Frage danach: Was passiert eigentlich, wenn der Wechsel vollzogen ist? Wer entscheidet dann? Wer bleibt? Was ändert sich am Geschäftsmodell, was am Ort?

Darum heißt die Leitfrage dieser Ausgabe: Was beginnt nach einer Übergabe? Unsere Leitreportage ab Seite 12 geht zu einem Unternehmen, bei dem der Wechsel vier Jahre zurückliegt. Nicht, weil dort alles glattging, sondern weil man dort inzwischen weiß, was die Entscheidungen von damals gekostet haben.



Peter Zaiß, Präsident der IHK Erfurt

In dieser Ausgabe

Einblicke, Perspektiven und praktische Impulse für Unternehmen in Thüringen.

03 EDITORIAL



Foto: IHK Erfurt

AUFTAKT

06 AUFSCHWUNG AUF WIEDERVORLAGE

08 AKTUELLE STATEMENTS

09 WENIGER BÜROKRATIE? JEMAND MUSS DRANBLEIBEN.

11 KEINE ARBEITSKAMMER FÜR THÜRINGEN!

12 SOMMERTOUR

Was Unternehmen voranbringt

FOKUS

TAKTWECHSEL

Wenn Unternehmen in neue Hände gehen. Drei Perspektiven auf Unternehmensnachfolge aus der Region.

14 HOTEL AM SCHLOSSPARK GOTHA

18 EDEKA LEONI SCHNEIDER

20 TOWN & COUNTRY

23 NACHFOLGE-SERVICES

STANDORT

24 TOURISMUS: EINE NACHT MEHR

28 INDUSTRIE IM WANDEL

Bosch Eisenach · Westfalia

36 IT-SICHERHEIT IM FOKUS

38 GET STARTED 2GETHER

HyCPower GmbH · Adreniba

40 GRÜNDUNG & UNTERNEHMERTUM

L3 Art Studio · Unternehmenswerkstatt

NORD, MITTE, WEST

44 IHK-REGIONALBÜROS

46 SCHLAGLICHTER AUS DEN REGIONEN

48 NACHGEFRAGT IN DEN REGIONEN

49 AKTUELLE JUBILARE



MÄRKTE

50 AUSGEPACKT

EU-Verpackungsverordnung / PPWR

53 WER GRÜN WIRBT, MUSS LIEFERN

EmpCo

54 INTERNATIONAL

Import · Export · Zoll · EEN

56 INDIEN – MARKT DER ZUKUNFT?



Foto: izusek / E+ / Getty Images

MENSCHEN IN ARBEIT

58 FOKUS AUSBILDUNG

HFP Bandstahl · IHK-Projekttag · Ausbilderumfrage · Schlichtungsberatung

64 AUSZUBILDENDE

3 Fragen an einen Ausbilder · Azubi-Card

66 WEITERBILDUNG & AUFSTIEG

Dave Bartl · Aufstiegs-BAföG · Weiterbildung · Fördermöglichkeiten

RATGEBER PRAXIS

68 WENN DAS ERBE IM BETRIEB STECKT

Erbschaftsteuer vor dem BVerfG

69 PENSIONSVERP-FLICHTUNGEN

70 MUSIK IN REELS

Was Unternehmen beim Urheberrecht beachten müssen

71 AKTUELLE TIPPS RECHT & STEUERN

AUS DER IHK

72 VOLLVERSAMMLUNG & AUSSCHÜSSE



v.li.: Dr. Cornelia Haase-Lerch, Mareike Hilke, Colette Boos-John, Peter Zaiß; Vollversammlung bei Schließ- und Sicherungssysteme GmbH Mühlhausen; Foto: IHK Erfurt

TERMINE, NETZWERKE UND SERVICE

74 NETZWERKE & ANSPRECHPARTNER

76 WARUM WIRTSCHAFTSJUNIOREN? PASST AUF EINEN BIERDECKEL.

78 VERANSTALTUNGSÜBERSICHT NOVEMBER/ DEZEMBER/ JANUAR

79 AUSBLICK AUF DIE NÄCHSTE AUSGABE

IMPRESSUM

Aufschwung auf Wiedervorlage

Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage Herbst 2026

Die Geschäftslage hellt sich leicht auf. Doch bei Investitionen und Personal bleiben die Unternehmen zurückhaltend. Die Herbstumfrage der IHK Erfurt zeigt, wie viel Kraft die hohen Kosten weiterhin binden – und warum selbst eine bessere Auftragslage noch keinen Aufbruch verspricht.

52 Prozent der Unternehmen wollen ihre Investitionsausgaben senken. Nur 13 Prozent planen, mehr auszugeben. Diese Zurückhaltung betrifft auch jene Betriebe, die Maschinen liefern, Geschäftsräume ausstatten oder Dienstleistungen rund um neue Vorhaben anbieten: Was beim einen auf Wiedervorlage liegt, kann dem anderen als Auftrag fehlen.

Wo investiert wird, hat der Erhalt des Bestehenden Vorrang. 89 Prozent der investierenden Betriebe nennen Ersatzbedarf als Motiv, 23 Prozent wollen rationalisieren. Kapazitätserweiterungen planen lediglich zwölf Prozent. Die Wirtschaft kümmert sich um ihre Substanz. Für größere Sprünge fehlt vielerorts das Vertrauen.

ZWEI PUNKTE MEHR, VIELE ZWEIFEL

Dabei gibt es durchaus eine kleine Verbesserung: Der Konjunkturklimaindex steigt gegenüber dem Frühjahr von 80 auf 82 Punkte. Vom langjährigen Durchschnitt von 101 Punkten bleibt er allerdings deutlich entfernt.

28 Prozent der Betriebe bewerten ihre Lage als gut, im Frühjahr waren es 25 Prozent. Der Anteil mit schlechter Geschäftslage sinkt von 38 auf 33 Prozent. Doch die vorsichtige Aufhellung trägt nicht weit: 41 Prozent erwarten schlechtere Geschäfte in den kommenden Monaten, nur elf Prozent eine Verbesserung.

„Der Konjunktur fehlt der Schwung, doch für unsere Unternehmen ist Stillstand keine Perspektive“, sagt Peter Zaiß, Präsident der IHK Erfurt.

> „Der Konjunktur fehlt der Schwung, doch für unsere Unternehmen ist Stillstand keine Perspektive.“
>
> Peter Zaiß, Präsident der IHK Erfurt

DIE KOSTEN LASSEN WENIG SPIELRAUM

Die größten Risiken liegen für die Unternehmen weiterhin bei den Energie- und Rohstoffpreisen: 79 Prozent sehen darin eine wesentliche Gefahr für ihre Geschäfte. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen nennen 72 Prozent, Arbeitskosten 63 Prozent.

Zaiß fordert deshalb schnellere Reformen bei den Sozialversicherungen, im Steuerrecht und auf dem Arbeitsmarkt. Sie müssten konsequent auf Wachstum und Entlastung ausgerichtet werden. Zusätzliche steuerliche Belastungen gingen aus seiner Sicht in die falsche Richtung. Den Vorstoß des Bundeskanzlers, die Stromsteuer für die gesamte Wirtschaft auf das europäische Mindestmaß zu senken, begrüßt die IHK hingegen ausdrücklich.
Für die Betriebe zählt, ob aus solchen An-

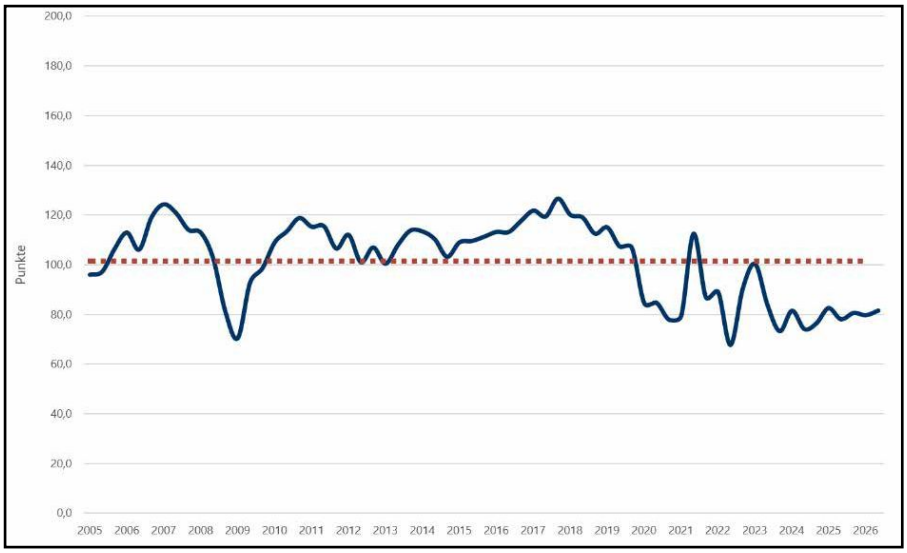
kündigungen verlässliche Bedingungen werden. Denn eine Investition muss sich über Jahre rechnen – auch wenn die nächste politische Debatte schon morgen beginnt.

WENIGER STELLEN, WEITER FACHKRÄFTEBEDARF

Die Zurückhaltung erreicht auch die Personalplanung: 29 Prozent der Unternehmen rechnen mit einem Beschäftigungsabbau, sieben Prozent wollen zusätzliches Personal einstellen. Gleichzeitig sehen 39 Prozent im Fachkräftemangel ein wesentliches Geschäftsrisiko.

Darin steckt eine schwierige Aufgabe für die Betriebe: die Personalkosten an die aktuelle Auslastung anpassen und zugleich die Qualifikationen sichern, die künftig gebraucht werden. Eine schwache Konjunktur nimmt diese Entscheidung nicht ab. Sie macht sie nur schwerer.

KONJUNKTURKLIMAINDIKATOR



Langjähriger Durchschnitt 2005 bis 2026: 101 Punkte
Aktueller Wert: 82 Punkte

Wer hinter den Zahlen steht

Die IHK Erfurt befragt dreimal jährlich rund 650 Unternehmen aus Industrie, Bau, Verkehrsgewerbe, Handel, Gastronomie und Dienstleistungen in Nord-, Mittel- und Westthüringen. Die Herbstumfrage lief vom 9. September bis 2. Oktober 2026. Die Rücklaufquote lag bei 27 Prozent.
Weitere Berichte und Analysen finden Sie unter Konjunkturberichte der IHK Erfurt.



IHR ANSPRECHPARTNER
Jana Pfalzgraf
Volkswirtschaft | Statistik | Nachfolge
+49 361 3484-217
pfalzgraf@erfurt.ihk.de



IHK wirkt

Jüngst beriet der Thüringer Landtag einen Antrag der LINKE-Fraktion zur Wiedereinführung der Vermögensteuer auf Bundesebene. Die IHK Erfurt lehnt den Vorstoß ab und warnt vor den Folgen. Dazu erklärt Dr. Cornelia Haase-Lerch, Hauptgeschäftsführerin der IHK Erfurt:

„Zuckersteuer, Plastiksteuer, Vermögensteuer – statt wirtschaftlicher Entlastungen werden immer neue Steuerbelastungen diskutiert. Diese Debatten kommen zur Unzeit und senden angesichts der anhaltend schwierigen Wirtschaftslage das falsche Signal. Der Staat erzielt bereits Steuereinnahmen in Rekordhöhe. Statt nach neuen Einnahmequellen zu suchen, müssen endlich die staatlichen Ausgaben kritisch überprüft, klare Prioritäten gesetzt und die öffentlichen Haushalte konsequent konsolidiert werden.

Gerade die kleinteilige, von inhaber- und familiengeführten Betrieben geprägte Wirtschaftsstruktur Thüringens muss bei solchen Steuerüberlegungen besonders berücksichtigt werden. Ein Großteil des unternehmerischen Vermögens ist im Betrieb gebunden und steht nicht als frei verfügbare Liquidität zur Verfügung. Eine zusätzliche jährliche Besteuerung von Betriebsvermögen könnte dringend benötigte Investitionen erschweren und die Wettbewerbsfähigkeit weiter schwächen. Was unsere Wirtschaft jetzt braucht, sind verlässliche Rahmenbedingungen und Reformen, die Wachstum ermöglichen, statt immer neue Steuerbelastungen in Aussicht zu stellen.“



Der Rückgang der Thüringer Wirtschaftsleistung um 0,8 Prozent ist ein deutliches Warnsignal – insbesondere, weil die deutsche Wirtschaft im gleichen Zeitraum um 0,9 Prozent gewachsen ist und Thüringen im Ländervergleich das schwächste Ergebnis verzeichnet.

Dr. Cornelia Haase-Lerch, Hauptgeschäftsführerin der IHK Erfurt

Statement zur Entwicklung des Thüringer Bruttoinlandsproduktes im 1. Halbjahr 2026

„Die angekündigte Senkung der Stromsteuer auf das europäische Mindestniveau ist ein längst überfälliger Schritt. Gerade für die mittelständisch geprägte Wirtschaft in Thüringen wäre damit eine dringend notwendige Entlastung angesichts hoher Energiekosten möglich.
Entscheidend ist, dass die Bundesregierung nun ihre Ankündigungen in Taten umsetzt.“

Peter Zaiß, Präsident der IHK Erfurt

Statement zur angekündigten Senkung der Stromsteuer durch den Bundeskanzler

3,6 Millionen Euro Entlastung stehen fest

Beim IHK-Grundbeitrag für 2026 bleibt es bei der Hälfte: Die Vollversammlung der IHK Erfurt hat die bereits in den Beitragsbescheiden vorläufig berücksichtigte Reduzierung auf 50 Prozent endgültig bestätigt. Alle beitragspflichtigen Mitgliedsunternehmen profitieren davon.
Insgesamt beträgt die Entlastung im Bezirk der IHK Erfurt rund 3,6 Millionen Euro.
Der Umlagesatz bleibt unverändert bei 0,10 Prozent.

Möglich wird die Entlastung durch eine solide Haushaltsführung und einen wirtschaftlichen Umgang mit den Beitragsmitteln. Die IHK gibt damit finanzielle Spielräume an die Unternehmen weiter. Ihre Beratungs- und Serviceangebote stehen Ihnen weiterhin zur Verfügung.

MEHR ZUM THEMA

Weniger Bürokratie? Jemand muss dranbleiben.

Ein Formular weniger, ein Verfahren einfacher, eine Berichtspflicht gestrichen: Bis Unternehmen tatsächlich entlastet werden, ist es oft ein langer Weg. Die IHK Erfurt begleitet ihn – von der ersten Beschwerde aus dem Betrieb bis zur Entscheidung im Landtag. Ein Blick hinter die Kulissen der Interessenvertretung.

Schon wieder ein Nachweis. Noch eine Meldung. Und für die nächste Genehmigung fehlt ein weiteres Dokument. Was einzeln nach wenig Aufwand klingt, summiert sich im Unternehmensalltag schnell zu verlorener Zeit. Zeit, die für Kunden, Mitarbeiter und neue Ideen fehlt.

Weniger Bürokratie verspricht die Politik seit Jahren. Doch wie wird aus diesem Versprechen eine konkrete Entlastung? Und wer sorgt dafür, dass die Probleme der Unternehmen überhaupt auf dem richtigen Schreibtisch landen?

Hier beginnt ein Teil der IHK-Arbeit, den viele Mitgliedsunternehmen kaum zu Gesicht bekommen.

AUS EINEM ÄRGERNIS WIRD EIN VORSCHLAG

Am Anfang steht häufig eine ganz praktische Frage: Warum muss ich diese Angabe eigentlich noch einmal machen?

Über den IHK-Bürokratiemelder und in persönlichen Gesprächen berichten Unternehmen, wo Vorschriften unnötig kompliziert sind, Verfahren zu lange dauern oder Pflichten unverhältnismäßig viel Zeit kosten.

Doch die Beschwerde allein ändert noch kein Gesetz.

Die IHK Erfurt prüft die Rückmeldungen, identifiziert die rechtlichen Ursachen und entwickelt konkrete Änderungsvorschläge. Gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern in Südthüringen und Ostthüringen werden diese abgestimmt und gegenüber Politik und Verwaltung vertreten.

Aus „Das muss doch einfacher gehen!“ wird so ein Vorschlag, mit dem Ministerien, Staatskanzlei und Landtag tatsächlich arbeiten können.

Und dann? Beginnt oft erst der längste Teil.

Schon wieder ein Nachweis. Noch eine Meldung. Und für die nächste Genehmigung fehlt ein weiteres Dokument. Was einzeln nach wenig Aufwand klingt, summiert sich im Unternehmensalltag schnell zu verlorener Zeit. Zeit, die für Kunden, Mitarbeiter und neue Ideen fehlt.

Weniger Bürokratie verspricht die Politik seit Jahren. Doch wie wird aus diesem Versprechen eine konkrete Entlastung? Und wer sorgt dafür, dass die Probleme der Unternehmen überhaupt auf dem richtigen Schreibtisch landen?

Hier beginnt ein Teil der IHK-Arbeit, den viele Mitgliedsunternehmen kaum zu Gesicht bekommen.

AUS EINEM ÄRGERNIS WIRD EIN VORSCHLAG

Am Anfang steht häufig eine ganz praktische Frage: Warum muss ich diese Angabe eigentlich noch einmal machen?

Über den IHK-Bürokratiemelder und in persönlichen Gesprächen berichten Unternehmen, wo Vorschriften unnötig kompliziert sind, Verfahren zu lange dauern oder Pflichten unverhältnismäßig viel Zeit kosten.

Doch die Beschwerde allein ändert noch kein Gesetz.

Die IHK Erfurt prüft die Rückmeldungen, identifiziert die rechtlichen Ursachen und entwickelt konkrete Änderungsvorschläge.

Aus „Das muss doch einfacher gehen!“ wird so ein Vorschlag, mit dem Ministerien, Staatskanzlei und Landtag tatsächlich arbeiten können.

Und dann? Beginnt oft erst der längste Teil.

ZWEI JAHRE ARBEIT FÜR EIN GESETZ

Wie viel Ausdauer Bürokratieabbau erfordert, zeigt das Erste Thüringer Entlastungsgesetz.

Bereits im August 2024 brachten die Thüringer IHKs zahlreiche konkrete Vorschläge in eine Anhörung des Wirtschaftsausschusses ein. Nach dem Regierungswechsel ging die Arbeit weiter: Gespräche mit der neuen Landesregierung, Austausch in Ministerien und der Staatskanzlei, weitere Forderungen und Stellungnahmen.

Als im Herbst 2025 schließlich der Gesetzentwurf vorlag, nahmen die Thüringer IHKs erneut gemeinsam Stellung.

Im März 2026 folgte die schriftliche Beteiligung im Landtag. Im April vertrat die IHK Erfurt die Positionen der Thüringer Wirtschaft federführend für alle drei Kammern in einer mündlichen Anhörung.

Im Juni 2026 beschloss der Landtag das Gesetz.

Fast zwei Jahre lagen zwischen den ersten eingebrachten Vorschlägen und dem Beschluss. Dazwischen: zahlreiche Gespräche, Abstimmungen und fachliche Bewertungen. Nicht jeder Vorschlag fand Eingang in das Gesetz. Doch die Anliegen der Unternehmen waren über den gesamten Prozess hinweg Teil der politischen Beratungen.

WARUM NICHT GLEICH GANZE BERICHTSPFLICHTEN HINTERFRAGEN?

Mit dem ersten Entlastungsgesetz war für die Thüringer IHKs keineswegs Schluss. Noch während der parlamentarischen Beratungen legten sie der Staatskanzlei Vorschläge für ein Zweites Thüringer Entlastungsgesetz vor.

Die IHK Erfurt brachte im Sommer 2026 zudem eine weitergehende Idee ins Spiel: die Abschaffung von Berichtspflichten.

Der Gedanke dahinter ist ebenso einfach wie konsequent: **Nicht Unternehmen sollen immer wieder nachweisen müssen, warum eine Berichtspflicht zu aufwendig ist. Vielmehr sollen Behörden begründen, warum sie überhaupt notwendig bleibt.**

Berichtspflichten sollen grundsätzlich entfallen, sofern ihre zwingende Erforderlichkeit nicht innerhalb einer festgelegten Frist nachgewiesen wird. Für weiterhin notwendige Meldungen sollen zugleich einfachere Verfahren vorgeschlagen werden.
Ein Perspektivwechsel: weg vom mühsamen Abbau einzelner Vorschriften, hin zur grundsätzlichen Überprüfung bestehender Pflichten.

DRANBLEIBEN, AUCH OHNE SCHLAGZEILE

Rund 70 Stellungnahmen zu Gesetzgebungsverfahren hat die IHK Erfurt seit Jahresbeginn 2026 eingereicht. Hinzu kommen zahlreiche Gespräche mit politischen Entscheidungsträgern. Auch im Thüringer Normenkontrollrat bringt sie die Perspektive der Wirtschaft ein, damit neue Regelungen möglichst praxistauglich entstehen und unnötige Belastungen vermieden werden.

All das ist keine Garantie dafür, dass jeder Vorschlag übernommen wird. Denn Gesetze beschließen am Ende die gewählten politischen Entscheidungsträger.

Aber ohne konkrete Beispiele aus den Betrieben, fachliche Vorschläge und beharrliches Nachfassen würden viele Probleme in den Beratungen womöglich gar nicht sichtbar.

Entscheidend ist deshalb nicht, wie viele Gespräche geführt oder Stellungnahmen geschrieben wurden. Entscheidend ist, was davon im Unternehmensalltag ankommt.

Denn Bürokratieabbau ist erst dann ein Erfolg, wenn Unternehmen weniger Zeit mit Vorschriften und mehr Zeit mit ihrem Geschäft verbringen können.



IHR ANSPRECHPARTNER
Christian Kraft
Wirtschaftspolitik | Interessenvertretung
+49 361 3484-263
kraft@erfurt.ihk.de



WICHTIG

Ihre Erfahrung kann etwas verändern

Welche Vorschrift kostet Sie unnötig Zeit? Welches Verfahren müsste dringend einfacher werden?

Über den IHK-Bürokratiemelder können Sie konkrete Belastungen aus Ihrem Unternehmensalltag melden. Ihre Hinweise helfen uns, Probleme sichtbar zu machen und gezielte Veränderungen anzustoßen.

JETZT BÜROKRATIE MELDEN

Keine Arbeitskammer für Thüringen!

WIRTSCHAFT SPRICHT SICH DAGEGEN AUS

Die IHK Erfurt sieht keinen überzeugenden Bedarf für eine Arbeitskammer. Sie warnt vor Doppelstrukturen und zusätzlichen Belastungen.

Bei einer Fachveranstaltung des Thüringer Arbeitsministeriums am 18. September vertrat IHK-Präsident Peter Zaiß als einziger Sprecher der Wirtschaft eine kritische Position. Während andere Referenten die Vorteile einer Arbeitskammer betonten, stellte er deren Notwendigkeit infrage. Ein konkreter Mehrwert sei bislang nicht belegt. Thüringen verfüge bereits über etablierte Strukturen für Arbeitnehmerrechte sowie Beratungs- und Weiterbildungsangebote. Wo tatsächlich Lücken bestehen und ob vorhandene Angebote diese schließen können, müsse die Politik konkret belegen. Angesichts der angespannten Wirtschaftslage warnte Zaiß vor zusätzlichen Belastungen und neuen Zuständigkeiten. Neue Vorhaben müssten Wettbewerbsfähigkeit, Investitionen und Beschäftigung stärken statt weitere Bürokratie schaffen. **Für die IHK Erfurt steht fest: Die Einrichtung einer Arbeitskammer in Thüringen lehnen wir entschieden ab, denn sie trägt nicht zu einer Stärkung des Wirtschaftsstandort bei.**

WAS SPRICHT AUS UNTERNEHMENSSICHT DAGEGEN?

Lesen Sie hier die ausführliche Position der IHK Erfurt: ihk.de/erfurt/arbeitskammer

Was ist eine Arbeitskammer?

Eine Arbeitskammer ist eine öffentlich-rechtliche Interessenvertretung von Beschäftigten. Mögliche Aufgaben sind Beratung, Information und Weiterbildung. Mitgliedschaft und Finanzierung richten sich nach dem jeweiligen gesetzlichen Modell.

SOMMERTOUR 2026

11 Stationen. 9 Orte. Viele Perspektiven.
Unterwegs für Thüringens Unternehmenszukunft.



Foto: OpenAI / IHK Erfurt

Nachfolge · Fachkräfte · Investitionen · Innovation · Standortbedingungen

FOKUS: Sommertour 2026

Nachfolge braucht Freiraum



Foto: OpenAI / IHK Erfurt

Eine gelungene Übergabe erhält Arbeitsplätze und Wissen. Sie schafft auch Raum für neue Ideen und Investitionen. Doch was lässt sich davon im Betriebsalltag umsetzen? Die Sommertour der IHK Erfurt zeigt, welche Hürden Unternehmen ausbremsen und wo Politik und Verwaltung ansetzen müssen.

Schon die Suche nach einem passenden Betrieb war langwierig. Auch dessen Zustand vor der Übernahme vollständig einzuschätzen, erwies sich als schwierig. Davon berichtete ein externer Nachfolger eines Metallbetriebs auf der Sommertour der IHK Erfurt.

Seine Erfahrungen waren Teil eines breiten Austauschs: Bei 16 Unternehmensbesuchen und Gesprächen mit allen Regionalen Wirtschaftsbeiräten trafen IHK-Präsident Peter Zaiß und Hauptgeschäftsführerin Dr. Cornelia Haase-Lerch rund 250 Wirtschaftsvertreter. Im Mittelpunkt standen erfolgreich übernommene Betriebe. Ihre Geschichten machen Mut und zeigen zugleich, was Nachfolger brauchen, um ihre Unternehmen weiterzuentwickeln.

Dazu gehört Unterstützung, die über die Suche hinausreicht. Die IHK Erfurt fordert, die Unternehmensbörse nexxtchange enger mit regionaler Beratung zu verbinden. Finanzierung und Förderung sollen sowohl die Übernahme als auch anschließende Investitionen berücksichtigen. Bestehende Genehmigungen sollten möglichst ohne erneutes Vollverfahren auf Nachfolger übergehen können.

ANFORDERUNGEN KLÄREN, BEVOR KOSTEN ENTSTEHEN

Wie viel Zeit und Planungssicherheit im Betriebsalltag verloren gehen können, zeigen weitere Beispiele der Tour. Ein Handelsunternehmen berichtete, dass Verbraucherschutzamt und Berufsgenossenschaft kurz nacheinander ähnliche Sachverhalte geprüft hätten. Ein Baustoffhersteller möchte gemeinsam mit einer Hochschule einen alternativen Rohstoff erproben. Doch ein langwieriges Genehmigungsverfahren mit mehreren beteiligten Stellen bremst das Vorhaben. Bei einem Hallenneubau verteuerten nachträglich konkretisierte Brandschutzanforderungen das Projekt.

Für die IHK folgt daraus: Behörden müssen vorhandene Daten und Prüfergebnisse stärker gemeinsam nutzen. Eine federführende Stelle sollte komplexe Verfahren koordinieren und Anforderungen frühzeitig verbindlich klären. Ein digitales „Unternehmenskonto“ könnte Nachweise, Prüfungen und Fristen bündeln. Beschleunigte Pilotverfahren könnten dafür sorgen, dass industrielle Innovationen schneller erprobt werden können.

WENN DER SCHULWEG DIE AUSBILDUNG VERHINDERT

Vier bis fünf Stunden Fahrtaufwand zum vorgesehenen Berufsschulstandort: Für Ausbildungsinteressenten eines Industriebetriebs war das zu viel. Sie hätten deshalb auf einen Ausbildungsvertrag verzichtet, berichtete das Unternehmen. Die IHK Erfurt fordert zumutbare Schulwege und näher gelegene Beschulungsmöglichkeiten, wo dauerhaft regionaler Bedarf besteht. Jährlich neue Gastschulanträge bieten dafür keine verlässliche Lösung.

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT UND NACHFOLGE IM BLICK

Auch Investitionen brauchen Bedingungen, auf die sich Unternehmen verlassen können. Hohe Energie- und Arbeitskosten setzen sie unter Druck. Ein international tätiger Fertigungsbetrieb berichtete, dass Kunden Aufträge zunehmend außerhalb Deutschlands vergeben. Die IHK setzt sich deshalb für wettbewerbsfähige Energiepreise, begrenzte Lohnnebenkosten und einen Wettbewerbscheck für neue Landesregelungen ein.

Der Wille, einen Betrieb zu übernehmen und weiterzuentwickeln, ist da. Verlässliche Verfahren und planbare Kosten schaffen den nötigen Freiraum dafür. Wie Nachfolger ihre Unternehmen gestalten, zeigen die Unternehmensgeschichten im Fokus dieser Ausgabe.

Alle Ergebnisse und Vorschläge der Sommertour 2026:

ihk.de/erfurt/sommertour2026



Das Hotel am Schlosspark in Gotha. Foto: Paul-Philipp Braun

Neue Generation, altes Versprechen

Mit 28 Jahren übernimmt Christian Döbbeler das Hotel am Schlosspark in Gotha von seinen Eltern, und mit ihm den Anspruch, das beste Haus der Stadt zu bleiben. Wie die Übergabe gelang, welche Rolle ThEx und IHK Erfurt dabei spielten und was sich jetzt im Vier-Sterne-Superior-Hotel ändert.



Christian Döbbeler vor dem Hotel am Schlosspark in Gotha. Foto: Paul-Philipp Braun

„Wir wollen das beste Haus in Gotha sein." So einfach, so klar, so dezidiert sagt Christian Döbbeler es, wenn er vom Anspruch seines Hotels spricht. Seit Juni führt der 28-Jährige das Hotel am Schlosspark in Gotha. Mit der Hotelklassifizierung von vier Sternen Superior entspricht es der höchstmöglichen Ausstattung und ist damit auch in der Residenzstadt ein ganz besonderer Ort.

DER TAG, AN DEM DIE VERANTWORTUNG WECHSELT

Es ist ein Mittwoch im Juni, als die Unternehmensnachfolge im Beisein von Vertretern aus Stadt und Landkreis, von IHK und Dehoga offiziell bekannt gegeben wird. Gefeiert wird in kleinem Rahmen, mit Festurkunde und ein paar Fotos vor dem Hoteleingang. Der eigentliche Moment ist da längst vorher passiert: Seit dem 1. Juni führt Christian Döbbeler das Hotel am Schlosspark, seine Eltern Georg und Ibolya haben sich in die zweite Reihe zurückgezogen. Der Name an der Fassade bleibt derselbe. Nur der Vorname an der Spitze ist jetzt seiner.



Blick in das Restaurant des Hotel am Schlosspark in Gotha. Foto: Paul-Philipp Braun



Christian Döbbeler hinter der Bar. Seit Juni führt er das Vier-Sterne-Superior-Hotel in zweiter Generation. Foto: Paul-Philipp Braun

„Wir wollen das beste Haus in Gotha sein.“

Christian Döbbeler, Inhaber Hotel am Schlosspark in Gotha

ZWEI WEGE, EIN HAUS

Die Geschichte des Hauses reicht weiter zurück: 1997 kam Georg Döbbeler von Bad Ems nach Gotha und übernahm mit seiner Frau das damalige Hotel Pannonia zunächst als Direktor, dann als Pächter, ab 2005 als Eigentümer. Mitten in diese Geschichte hinein wurde Sohn Christian geboren, wuchs im Haus auf, ging in Gotha in den Kindergarten und zur Schule.

Christian Döbbelers eigener Weg zum Hotel verläuft weniger geradlinig, als man denken könnte, und doch zielstrebig. Nach dem Abitur entscheidet er sich für ein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Leipzig, dual verknüpft mit einer Ausbildung. Er sammelt Erfahrung vom Service bis zum Marketing in verschiedenen Häusern und heuert direkt nach dem Studium für eine kurze Zeit auf der MS Europa 2 an, einem Fünf-Sterne-Kreuzfahrtschiff. Es ist nur eine kleine Station, aber eine, die er nicht missen möchte: Er lernt, wie ein Betrieb auf engstem Raum funktioniert, rund um die Uhr, ohne Ausweichmöglichkeit, und nimmt diesen Erfolg als eigene Erfahrung mit, nicht als Umweg. Nach ein paar Wochen kündigen er und seine Partnerin, die es beide auf dem Schiff nicht mehr aushalten. „Dann standen wir da, in einem mexikanischen Militärhafen. Wer auf einem Kreuzfahrtschiff kündigt, muss im nächsten Hafen von Bord gehen – und uns traf es eben in Mexiko.“ Mit Taxi, Bus und Flugzeug ging es zurück nach Deutschland. Ein „teurer Ausflug“, wie Christian Döbbeler zurückblickend sagt, aber ein Absprung zur richtigen Zeit. Wenige Tage später beginnt die Welt herunterzufahren. Der Corona-Virus verbreitet sich und während Döbbelers ehemalige Kolleginnen und Kollegen über Wochen auf dem Schiff bleiben müssen, findet er in Hamburg eine neue Anstellung.

Er sei zunächst in einem kleinen Dreisternehaus gewesen, habe dort gelernt, Dinge selbst zu organisieren – unter Krisenbedingungen. Später führte Christian Döbbelers Weg ihn wieder zurück in die gehobenen Häuser. Er nutzte die Chance, sich bei Steigenberger und im Grand Elysée Hamburg weiterzubilden, bevor es zurück in die Thüringer Heimat geht. Der Vater ist im Rentenalter, die Mutter hat nur noch wenige Jahre, bis auch sie sich dem Ruhestand widmen kann. Es sei nicht vorgezeichnet gewesen, sagt Christian Döbbeler, dass er einmal das Familienerbe antrete. Dass es dennoch so kam, sei nun einfach so.

GEMEINSAM IM BÜRO

Die eigentliche Übergabe beginnt lange, bevor sie offiziell verkündet wird. Bevor der Wechsel abgeschlossen ist, sitzen Vater und Sohn im selben Büro – einem einstigen Hotelzimmer, dessen Boden, Garderobe und das angeschlossene Bad noch immer von der einstigen Funktion erzählen. Christian übernimmt die Verantwortung schrittweise, zunächst als Direktor, seit Juni dann endgültig als Eigentümer, und er übernimmt dabei nicht nur Zimmer und Zahlen, sondern auch ein Netzwerk aus Kontakten zu Stadt, Kammern und Partnern. Alles das sei über Jahre gewachsen und nun knüpfe er daran an, sagt Christian Döbbeler. Im Büro seien sie aber grundverschieden, erzählt Christian Döbbeler. Wo sein Vater auf bilaterale Absprachen gesetzt habe, fordere er oft schnelle, schriftliche Abstimmungen und digitale Verbindlichkeiten. „Das geht heute oft schneller und effizienter“, sagt der Hotelchef.

Unterstützt habe bei der Übernahme auch das Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum, kurz ThEx. Mit ihrem Berater dort habe die Familie nach Förder- und Entwicklungsmöglichkeiten geschaut und die betriebswirtschaftlichen Optionen für eine Übernahme des Unternehmens geprüft. Die Buchhaltung des Hotels führt bis heute Christians Mutter Ibolya.

Doch die größere Frage scheint eine andere: Wird Christian Döbbeler mit 28 Jahren von einem Team, das zum Teil seit mehr als zehn Jahren im Haus arbeitet, für voll genommen? Die Abteilungsleiter kennen das Hotel manchmal länger als er selbst lebt. Doch Christian Döbbeler weiß: Akzeptanz lässt sich nicht verordnen, sie muss sich jeden Tag neu beweisen. „Ich will, dass es passt. Wenn nicht, würde ich etwas ändern“, sagt er.

WAS BLEIBT UND WAS SICH ÄNDERT

Vieles im Hotel am Schlosspark trägt die Handschrift der Eltern, von der Blumendekoration im Restaurant bis zu der Zimmereinrichtung. Das soll bleiben. Doch Christian setzt auch eigene Akzente: Das Restaurant selbst wird neugestaltet, die IT-Infrastruktur, bislang eher zweckmäßig, soll moderner werden. Dabei ist ihm wichtig, dass Digitalisierung nicht zum Selbstzweck wird. „Ich habe nicht vor, eine KI-Stimme ans Telefon zu setzen“, sagt er, „der Mehrwert der Neuerungen muss erkennbar, sinnvoll und vor allem für die Gäste gedacht sein.“ Neue Dinge müsse man sich selbst aneignen, sagt er, das gehöre zum Jobprofil heute einfach dazu.



Christian Döbbeler hat mit 28 Jahren das Hotel am Schlosspark in Gotha von seinen Eltern übernommen. Foto: Paul-Philipp Braun

Am Standard soll sich derweil nichts ändern. Mehr als 1,5 Millionen Euro sind allein in den vergangenen zehn Jahren in das Haus geflossen, zuletzt in den Umbau der Bäder: Badewannen wurden durch begehbare Duschen ersetzt, Teppich wurde erneuert. Es ist ein Level, das Christian Döbbeler halten und ausbauen will. Rund 50 Mitarbeitende aus elf Nationen arbeiten heute im Hotel am Schlosspark, dazu fünf Azubis in Service und Küche. Das Haus mit seinen 190 Betten ist meist ausgebucht, Geschäftsreisende unter der Woche, Tagungsgäste und Wochenendtouristen, die wegen Schloss Friedenstein, der pittoresken Altstadt und den Ausstellungen aber auch der Nähe zum Thüringer Wald nach Gotha kommen.

EIN SATZ, DER BLEIBT

Christian Döbbeler spricht nicht groß über das, was er übernommen hat, sondern darüber, was er daraus machen will: das Haus als bestes am Platz halten, den Standard sichern, die Mitarbeitenden halten, den Gästen auch künftig beste Qualität bieten. Sein Vater kommentiert das bei der Übergabe gegenüber der örtlichen Tageszeitung nur mit einem Satz: „Er übernimmt es mit Freude.“ Gelungene Geschichten wie diese sind es, die zeigen, warum Unternehmensnachfolge zu den Kernthemen zählt, denen sich die IHK in der Region widmet.

STECKBRIEF

Hotel am Schlosspark GmbH

Lindenauallee 20, 99867 Gotha

Geschäftsführer: Christian Döbbeler

Website: hotel-am-schlosspark.de

Wissen, was Unternehmen jetzt bewegt

Relevante Themen, unternehmerische Perspektiven und Wissen aus Thüringen – regelmäßig im IHK-Magazin.

JETZT MAGAZIN ABONNIEREN

Praxiswissen · Wirtschaftspolitik · Fachkräfte · Unternehmensgeschichten · Region

Foto: Maskot / Getty Images



Der Mut hat eine Vorgeschichte

„Hört auf euer Bauchgefühl!“

Leoni Schneider, Inhaberin EDEKA Leoni Schneider

Leoni Schneider führt die Kaufmannsgeschichte ihrer Familie in vierter Generation fort – mit einem eigenen EDEKA-Markt in Hüpstedt. Was ihr den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtert hat, begann lange vor der Eröffnung: mit frühen Einblicken, der Erfahrung ihres Vaters und dem Wissen, auf ihn zählen zu können.

„Zwar könnten wir niemals den ganzen Tag zusammenarbeiten, aber wir ergänzen uns fachlich einfach perfekt.“ So beschreibt Leoni Schneider die Zusammenarbeit mit ihrem Vater Andre. Er ist Inhaber des EDEKA-Marktes in Uder, sie hat ihren eigenen Standort aufgebaut. Bei Fragen oder Problemen unterstützen sie sich gegenseitig. Zum Familienunternehmen gehört für die beiden auch der Freiraum, an verschiedenen Orten Verantwortung zu tragen.

EIN PRAKTIKUM MIT FOLGEN

Ursprünglich wollte Leoni Schneider in der Verwaltung arbeiten. Ein Praktikum in der achten Klasse brachte sie auf einen anderen Weg: zu EDEKA. Ganz überraschend kam das nicht. Ihre Familie arbeitet inzwischen in vierter Generation als Kaufmannsfamilie und hat ihre Standorte immer wieder erweitert.

Ihr Vater hielt bereits während ihrer Schulzeit Ausschau nach geeigneten Immobilien für einen weiteren Markt. Gleichzeitig lernte sie durch ihn und seine Arbeit, was Selbstständigkeit verlangt: Einsatz, Verantwortung und die Bereitschaft, viel zu leisten. Ohne diese Erfahrungen und die Vorbereitung durch ihren Vater, sagt Schneider, wäre sie wahrscheinlich noch nicht bereit gewesen, sich so jung selbstständig zu machen.

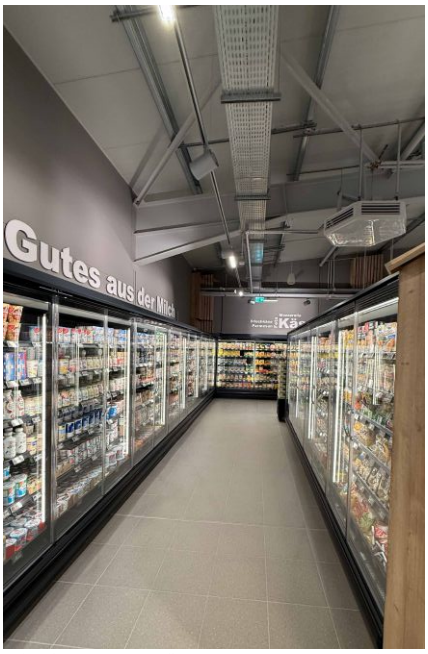
Heute kann sie auf seine 30-jährige Erfahrung als Selbstständiger zurückgreifen. Dazu gehören auch die Fehler, die er bereits gemacht hat. Sie kennt jemanden, den sie fragen kann, bevor sie dieselben macht.

DER EIGENE WEG FÜHRTE ÜBER EINE BAUSTELLE

Am 18. Juni 2025 eröffnete Leoni Schneider ihren Markt in Hüpstedt. Ihr Einstieg erfolgte über einen Neubau. Entsprechend klar fällt ihre Antwort auf die Frage nach der größten Herausforderung aus: der gesamte Bau und die anschließenden Nacharbeiten.

Dabei erlebte sie, wie viel eine gute Zusammenarbeit vor Ort bewegen kann. Die Stadt Dingelstädt habe das Vorhaben vom ersten Tag an unterstützt. „Die Zusammenarbeit war unkompliziert, schnell und von allen Seiten geprägt von großem Engagement."

Auch aus Hüpstedt kam Zuspruch. Schneider berichtet von der Freude darüber, wieder eine Einkaufsmöglichkeit im Ort zu bekommen. Für sie gehört dieser Kontakt zu dem, was den Aufbau besonders macht: mit den Menschen vor Ort etwas entwickeln, das sie im Alltag brauchen.



Blick in den neu eröffneten, EDEKA-Markt in Hüpstedt, Bild: EDEKA Schneider


Luftaufnahme des neu eröffneten EDEKA-Markts in Hüpstedt. Bild: EDEKA Schneider

NEUE TECHNIK, VERTRAUTER GESCHMACK

Auf 800 Quadratmetern Verkaufsfläche finden Kunden Angebote regionaler Lieferanten und an der Fleischtheke hausgemachte Wurst der Landfleischerei Schneider. Zum Markt gehören außerdem digitale Einkaufswagen und E-Ladesäulen. Regionale Verbundenheit und moderne Ausstattung kommen hier zusammen.

Hinter dem Betrieb steht ein Team von 21 Köpfen, einschließlich zweier Auszubildender und Aushilfen. Aus der früh vorbereiteten Idee ist ein eigener unternehmerischer Alltag geworden.

Jungen Menschen, die über einen Einstieg in den Familienbetrieb nachdenken, gibt Leoni Schneider einen klaren Rat: „Hört auf euer Bauchgefühl!" Bei ihr konnte sich dieses Gefühl auf jahrelange Einblicke und den Rückhalt ihres Vaters stützen. So bekommt die vierte Generation ihre eigene Adresse.

STECKBRIEF

Edeka Leoni Schneider
Mühlhäuser Landstaße 37a,
37351 Dingelstädt /OT Hüpstedt
Inhaberin: Leoni Schneider



Town-&-Country-Musterhaus in Behringen. Foto: Paul-Philipp Braun

Eine Nachfolge ohne Drehbuch: Benjamin Dawo und Town & Country Haus

2022 übernahm Benjamin Dawo die Geschäftsführung von Town & Country Haus, ausgerechnet in dem Jahr, in dem die Nachfrage um 70 Prozent einbrach.

Nur ein Wort steht da, auf der Fußmatte, aber eines, das eigentlich schon alles sagt: Hereinspaziert. Hier in der Bahnhofstraße in Behringen lässt es sich gut aushalten. Das Kinderzimmer ist eingerichtet, die Küche bezugsbereit und der große Tisch im Wohnzimmer mit Prospekten geschmückt. Es ist das perfekt gemachte Nest, das dieses Town & Country-Musterhaus darstellt.

Etwas weniger gemacht war das Nest hingegen für Benjamin Dawo, Geschäftsführer der Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH, dem Haupt-Unternehmen hinter der Marke Town & Country Haus. Er war zwölf, als seine Eltern das Unternehmen im Wartburgkreis gründeten. „Das Prinzip ist eigentlich vom Automobilbau abgeschaut: Wir setzen auf eine vorgefertigte Plattform, die sich dann konfigurieren lässt“, erklärt Dawo den Ansatz hinter den Town & Country-Häusern. Anders gesagt: Das Thüringer Unternehmen bietet, zusammen mit bundesweit verteilten Partnern, mehr als 40 verschiedene Massivhaus-Typen an, die sich künftige Bauherren nach ihren eigenen Wünschen anpassen können. Schlüsselfertig nennt das Franchise-Netzwerk hinter Town & Country Haus das Bauprinzip. Lediglich Bodenbelag und Malerarbeiten blieben dann noch Sache der neuen Eigenheimbesitzer.

FAMILIENUNTERNEHMEN STATT INDUSTRIEANLAGEN

Bedeutend ausführlicher waren die Aufgaben, die Benjamin Dawo zu übernehmen hatte, als er 2010 in den Familienbetrieb einstieg, und das, obwohl es so gar nicht geplant war. Während seines Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens hatte er sich eigentlich auf Industrieanlagen und deren Automatisierung spezialisiert. Doch dann kam er „ganz ungeplant“ ins Unternehmen seiner Eltern zurück. Damals habe es den Ansatz gegeben, das Partnergeschäft und dessen Bindung auszubauen. Dawo übernahm diesen Bereich und baute, eher neben dem Kerngeschäft von Town & Country Haus, seine eigene Abteilung auf.



Benjamin Dawo, Geschäftsführer der Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH Foto: Paul-Philipp Braun

Damit sei zufällig das geschehen, erzählt Dawo, was ihm viele Jahre später auch ein Übernahmeberater in einem Gespräch bestätigte: einen Nachfolger nicht im Kern des Unternehmens aufzubauen, sondern ihm von Beginn an einen eigenen Bereich zu überlassen. Eine strukturierte, von außen begleitete Nachfolgeplanung gab es bei Town & Country damals nicht. Dass sein eigener Weg im Rückblick trotzdem dem gängigen Rat entsprach, wertet Benjamin Dawo heute eher als Zufall denn als Strategie.

Eigentlich wollte der heute 41-Jährige ohnehin ganz woanders hin, nach Hamburg, wegen des Meeres. Stattdessen blieb er in Thüringen und fing im Bereich Partnergewinnung an, einem Feld, in dem es zunächst kaum etwas gab, woran er sich hätte orientieren können. „Bei der Partnergewinnung gab es keine klaren und strukturierten Prozesse“, sagt er. Also baute er sie auf. Später wanderte sein Schwerpunkt zu Wachstum und Vertrieb, hinzu kam die Produktentwicklung. Dass er den Autokonfigurator, an dem sich das ganze Haus-Prinzip orientiert, als „vergleichbare Idee“ beschreibt, passt zu dem Studenten, der sich einst für Fabriken und Maschinen interessierte.

Die Entwicklung im Unternehmen lief lange in eine Richtung: Es ging nach oben. Als Town & Country 1997 in Thüringen gegründet wurde, gehörten 26 Partner zum Netzwerk. Das Wachstum war kräftig, aber kontinuierlich, heute ist das Unternehmen deutschlandweit aktiv. Die Arbeit ist dabei aufgeteilt: Etwa 100 Partner bauen, rund 150 weitere verkaufen. In der Zentrale, die sich zwischen Behringen und Erfurt aufteilt, arbeiten ungefähr 60 Menschen.

DIE ÜBERNAHME MITTEN IN DER KRISE

Offiziell abgeschlossen wurde die Nachfolge erst 2022. In jenem Jahr übernahm Benjamin Dawo die Geschäftsführung von seinen Eltern, die sich 2026 final aus dem operativen Geschäft zurückzogen. Seit 2011 gehört Dr. Gerrit Michelfelder ebenfalls der Geschäftsführung an. Seither führen die beiden das Unternehmen gemeinsam. Dass ausgerechnet das Jahr seiner formalen Übernahme auch das Jahr war, in dem die Nachfrage einbrach, beschreibt Dawo im Rückblick als eine Fügung, mit der niemand gerechnet hatte.

Mit dem russischen Angriffskrieg brach die Nachfrage 2022 um 70 Prozent ein. Von mehr als 3000 Häusern, die das Unternehmen pro Jahr baute, blie-

ben zwischenzeitlich nur noch 700. Die Gründe kennt jeder, der in den vergangenen Jahren ein Haus bauen wollte: Preise, Zinsen und eine allgemeine Verunsicherung. „Wer unsicher ist oder Angst hat, kauft kein Haus“, sagt Dawo. Dass er selbst noch kurz zuvor das Gefühl gehabt hatte, das Unternehmen sei gut aufgestellt, macht die Lage nicht leichter, zumal es sich um ein langfristiges Geschäft handelt. Rund anderthalb Jahre im Voraus kann Town & Country Haus planen. In den Krisenjahren wurde das zunehmend zur Rechnung mit vielen Unbekannten. Wie stark es das Unternehmen traf, zeigt die Bilanz: Die Bilanzsumme der GmbH sank von 34,3 Millionen Euro im Jahr 2023 auf 23,8 Millionen im Folgejahr. Und die Anspannung bleibt auch in der Belegschaft nicht aus, die selbst durchmischt ist: Manche kennen noch die Boomjahre, andere kamen erst, als es schwieriger wurde.



Hausmodelle im Musterhaus in Behringen.
Foto: Paul-Philipp Braun

EINE NACHFOLGE OHNE LEHRBUCH

Was die Führung selbst angeht, hat Dawo das Unternehmen nicht einfach vorgefunden, sondern es bereits seit 2010 in seinen Funktionen mitgestaltet. Seine Mutter hatte es zuvor lange gemeinsam mit Dr. Gerrit Michelfelder als Geschäftsführerin geleitet, der Vater war der Sichtbare, der nach draußen ging: „Er war unser Außenminister.“

Auch die Familie sei kein Beispiel für den Lehrbuchfall der Nachfolge, sagt Dawo: „Es gibt nicht den typischen Werdegang.“ Sein jüngerer Bruder führt mit der Grundstücksgesellschaft Leander ein eigenes Unternehmen, das dem Bauen vorgelagert ist. Beide wohnen aber, wie es sich zu gehören scheint, in einem Town & Country-Haus.

Zur Familiengeschichte gehört auch die Stiftung, die 2009 gegründet wurde. Anlass waren Erfahrungen, bei denen Bauherren unverschuldet in Schwierigkeiten gelangten. Zugleich wollte die Eigentümerfamilie des von der Stiftung jedoch unabhängigen Unternehmens auch benachteiligten Kindern das Leben erleichtern. Heute gilt eine einfache Rechnung: „In jedem Haus steckt eine Spende.“ Die Stiftung ist eine eigene juristische Person, die sich selbst gehört und selbst verwaltet.

BLICK NACH VORN

Was Dawo an seiner Branche reizt, ist die Langfristigkeit. Dass derzeit lange Vorlaufzeiten herrschen, nimmt er mit Pragmatismus. Weniger Verständnis hat er für den Zustand der Baubranche, die er für eine der undigitalisiertesten überhaupt hält. Er wünscht sich verlässliche Rahmenbedingungen, vor allem von der Politik. Beim Thema Gebäudetyp E, der vereinfachten Bauweise, die gerade politisch diskutiert wird, gibt er sich gelassen: „Gebäudetyp E machen wir schon immer.“ Es sei einfach ein wirtschaftlicher Ansatz, die Bedürfnisse und die Kosten gegeneinander abzuwägen.

Eine Antwort auf die eigene Nachfolge hat Dawo bislang nicht. Die Lehre, die er selbst so schätzt, nämlich einem möglichen Nachfolger früh einen eigenen Bereich zu überlassen, ist für eine dritte Generation noch offen. Wer dereinst von ihm übernehmen könnte, sei schlicht noch keine Frage, die sich stelle, sagt er.

Und so steht man am Ende wieder auf der Fußmatte im Behringer Musterhaus. Hereinspaziert, das Nest ist gemacht. Wie es sich in diesen Zeiten verkauft und was dafür alles getan werden muss, das ist eine andere Frage.

Benjamin Dawo vor einem Town & Country-Haus in Behringen.
Foto: Paul-Philipp Braun



STECKBRIEF

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstraße 90 E, 99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen
Geschäftsführer: Benjamin Dawo
Website: www.tc.de

nexxt-change

Ihr Nachfolger kennt Sie noch nicht

Vielleicht sucht jemand längst einen Betrieb wie Ihren. Nur wissen Sie noch nichts voneinander. Dabei könnte ein einziger Kontakt den entscheidenden Unterschied machen.

Auf der bundesweiten Unternehmensbörse **nexxt-change** können Inhaber ihr Unternehmen anbieten und Übernahmeinteressierte ein Kaufgesuch veröffentlichen – kostenfrei und unter einer Chiffre. Die IHK Erfurt unterstützt als Regionalpartner bei der Veröffentlichung und Kontaktaufnahme. So wird die Suche über das eigene Netzwerk hinaus möglich, ohne gleich öffentlich machen zu müssen, wer hinter einem Angebot steht.
Entscheidend ist, was im Inserat steht. „Gut laufendes Unternehmen abzugeben" macht noch niemanden neugierig. Was macht den Betrieb besonders? Welche Perspektiven bietet er? Welche Erfahrungen sollte ein Nachfolger mitbringen? Und wann ist die Übergabe geplant? Je konkreter die Angaben, desto eher melden sich Interessenten, deren Vorstellungen tatsächlich passen.

Auch wer übernehmen möchte, sollte nicht nur Angebote durchstöbern. Ein eigenes Gesuch erhöht die Chance, von Unternehmern entdeckt zu werden, die bisher gar nicht auf dem Radar waren.
Denn manchmal fehlt für eine gelungene Nachfolge nicht der passende Mensch, sondern nur der Kontakt.
Vielleicht beginnt Ihre Nachfolge mit einem Inserat.

Jetzt Angebote und Gesuche auf nexxt-change entdecken: ihk.de/erfurt/nachfolgeangebote



IHR ANSPRECHPARTNER
Mandy Zirk
Unternehmensnachfolge
+49 361 3484-141
zirk@erfurt.ihk.de

Nachfolge-Club

Was, wenn Ihr Unternehmen schon existiert?

Ein Kundenstamm, der über Jahre gewachsen ist. Mitarbeiter, die ihr Geschäft verstehen. Abläufe, die funktionieren. Wer sich selbstständig machen möchte, muss all das nicht zwangsläufig selbst aufbauen. Manchmal ist die spannendere Frage nicht, was man gründet. Sondern was man aus einem bestehenden Unternehmen machen könnte.

Doch wie findet man einen Betrieb, der zu den eigenen Fähigkeiten, Vorstellungen und finanziellen Möglichkeiten passt? Genau dabei hilft der **Nachfolge-Club der IHK Erfurt**.

Eine Unternehmensnachfolge beginnt nicht mit einem Datenabgleich. Sondern mit einem Gespräch. Deshalb nimmt sich die IHK Erfurt Zeit, die Menschen hinter dem Wunsch nach Selbstständigkeit kennenzulernen. Welche Erfahrungen bringen sie mit? Was treibt sie an? Welche Branche, welche Region und welcher finanzielle Rahmen kommen infrage? Erst wenn ein klares Bild entstanden ist, beginnt die Suche nach einem Unternehmen, das zu ihren Vorstellungen passt.
Und wenn es passt? Dann erhalten beide Seiten zunächst anonymisierte Profile. Erst bei gegenseitigem Interesse stellt die IHK den Kontakt her. Auf Wunsch moderiert sie auch das erste persönliche Gespräch. Für die weiteren Schritte stehen Spezialisten aus dem Netzwerk Unternehmensnachfolge bereit.

Der Service ist kostenfrei. Für die Aufnahme genügt zunächst ein ausgefüllter und unterschriebener Aufnahmebogen.

Vielleicht wartet irgendwo ein Unternehmen, dessen Potenzial Sie auf den ersten Blick erkennen. Und vielleicht braucht es genau Ihre Ideen, damit seine Geschichte weitergeht.

Neugierig, was auf Sie warten könnte?
Jetzt beim Nachfolge-Club der IHK Erfurt anmelden:
ihk.de/erfurt/nachfolge-club

IHR ANSPRECHPARTNER
Jens Mörstedt
Unternehmensnachfolge
+49 361 3484-142
moerstedt@erfurt.ihk.de



Eine Nacht mehr

Thüringen will mehr aus seinen touristischen Angeboten machen. Für Hotels, Gastronomie und Handel liegt die Chance darin, gemeinsam Gründe zum Bleiben zu schaffen.

Die Wartburg kann der Anlass für eine Reise sein. Ob Gäste anschließend weiterfahren, zum Essen bleiben oder ein Zimmer buchen, entscheidet mit darüber, was die Region an ihrem Besuch verdient. Genau hier setzt Thüringens neue Tourismusstrategie an: Aus einzelnen Angeboten soll ein Aufenthalt werden, den Gäste leicht planen können und gern wiederholen.

Thüringens Tourismus ist über Jahre nur wenig gewachsen. 2015 zählte das Land 9,76 Millionen Übernachtungen, 2025 waren es 10,05 Millionen. Bundesweit stiegen die Übernachtungen im selben Zeitraum um 14 Prozent. Mit der neuen Strategie bis 2035 will das Land mehr aus seinem touristischen Angebot machen. Davon sollen auch die Unternehmen profitieren, bei denen Gäste einkaufen, essen oder ihre Freizeit verbringen.

EIN WOCHENENDE MUSS BUCHBAR SEIN

Die im September von Wirtschaftsministerin Colette Boos-John vorgestellte Strategie setzt dafür auf eine engere Verbindung der Angebote. Wer eine Unterkunft bucht, soll Kultur, Freizeit und regionale Küche möglichst unkompliziert mitplanen und buchen können. Für Gäste soll der Weg von der ersten Idee zur fertigen Reise einfacher werden.

Für die Betriebe steckt dahinter eine anspruchsvolle Aufgabe. Eine Übernachtung, eine Führung und ein Abendessen lassen sich auf dem Papier schnell zusammenstellen. Im Alltag müssen Termine passen und Buchungen zuverlässig bearbeitet werden. Es braucht jemanden, der die gemeinsamen Informationen aktuell hält und für den Gast ansprechbar ist. Und am Ende muss sich das Angebot für jeden Beteiligten rechnen.

Zum Einstieg bietet sich die Zusammenarbeit mit einem passenden Partner in der Nähe an. Ein Hotel und ein Freizeitanbieter könnten ein gemeinsames Angebot erproben und auswerten, wie es angenommen wird. Dazu gehört der Blick auf den eigenen Buchungsweg: Aktuelle Preise, verlässliche Öffnungszeiten und erkennbare Verfügbarkeiten helfen Gästen bei der Entscheidung. Auch auf dem Smartphone sollte der Weg zur Buchung unkompliziert sein.

Eine wichtige Grundlage für diese digitale Vernetzung ist die Thüringer Content Architektur ThüCAT. In ihr können touristische Informationen strukturiert und zentral gepflegt werden, sodass sie für unterschiedliche digitale Anwendungen zur Verfügung stehen. Für Betriebe ist dabei vor allem entscheidend, dass Angaben zu Angeboten, Öffnungszeiten oder Ser-

> **„Nun müssen aus den Entwicklungsaufträgen konkrete, verlässlich finanzierte und für die Unternehmen spürbare Maßnahmen entstehen.“**
>
> Dr. Cornelia Haase-Lerch, Hauptgeschäftsführerin der IHK Erfurt

vices aktuell und digital nutzbar sind. Je besser diese Daten gepflegt und miteinander verknüpft sind, desto leichter können Gäste passende Angebote finden und ihre Reise planen.

Zur Reise gehören außerdem die Wege dazwischen. Eine Wanderung mit Einkehr muss zeitlich zum Rückweg passen. Wer ohne Auto unterwegs ist, braucht verlässliche Verbindungen. Mobilität ist deshalb eines der sechs Handlungsfelder der Strategie. Zu den Entwicklungsaufträgen gehören unter anderem die Weiterentwicklung regionaler Gästekarten und die bessere Abstimmung touristisch relevanter Mobilitätsangebote Für die Unternehmen wird entscheidend sein, welche Lösungen tatsächlich vor Ort ankommen.

AUCH DIE INNENSTADT VERDIENT MIT

Ein Museumsbesuch kann mit einem Stadtbummel weitergehen und im Restaurant enden. Gerade in Thüringens kulturhistorisch geprägten Innenstädten setzt der geschwächte Handel auf den Tourismus als Entwicklungschance. Zusätzliche Gäste können helfen, die Angebotsvielfalt über die reine Nahversorgung hinaus zu erhalten. Für Händler und Gastronomen lohnt deshalb der Blick auf die Nachbarschaft: Welche Gäste kommen bereits in die Stadt, und wie erfahren sie vom eigenen Geschäft?



Die Deutschlandstudie Innenstadt 2026/27 der CIMA liefert dafür einen ermutigenden Befund. 44,2 Prozent der Befragten geben ihrer Innenstadt die Note „gut“ oder „sehr gut“. 2022 waren es 31,7 Prozent. Die Untersuchung zeigt außerdem, dass City-Gutscheine ihre Nutzer zu häufigeren Besuchen und zum Entdecken weiterer Geschäfte anregen.

Für Erfurt und die anderen Städte im Bezirk der IHK Erfurt liegt darin ein Ansatz: touristische Angebote und den Einkauf vor Ort enger zusammenbringen. Die Verbindung von Gästekarten und City-Gutscheinen könnte dabei helfen. Zum guten Aufenthalt gehören zugleich die praktischen Dinge: verständliche Informationen, saubere öffentliche Toiletten, Sitzgelegenheiten und gut zugängliche Angebote. Bei der Barrierefreiheit beginnt der Service bereits vor der Anreise – mit verlässlichen Angaben dazu, was ein Gast vor Ort erwarten kann.



DIE BETRIEBE BRAUCHEN SPIELRAUM

Die IHK Erfurt bewertet den stärkeren Fokus auf vernetzte, digital sichtbare und einfach buchbare Angebote sowie den Einsatz von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz positiv. Für den Erfolg dieser Ausrichtung ist entscheidend, dass daraus ein konkreter Nutzen für die Unternehmen entsteht.

„Nun müssen aus den Entwicklungsaufträgen konkrete, verlässlich finanzierte und für die Unternehmen spürbare Maßnahmen entstehen“, sagt Dr. Cornelia Haase-Lerch, Hauptgeschäftsführerin der IHK Erfurt.

Dazu zählt die IHK bessere Investitionsbedingungen, Unterstützung bei der Fachkräftesicherung und einen spürbaren Bürokratieabbau.
Der Zusammenhang ist unmittelbar: Wer in seinen Betrieb investieren oder ein zusätzliches Angebot entwickeln will, braucht dafür Geld, Personal und Zeit. Die Qualität, die Gäste erleben sollen, muss im Unternehmen jeden Tag geleistet werden können. Hier tragen auch Land, Kommunen und Tourismusorganisationen Verantwortung.

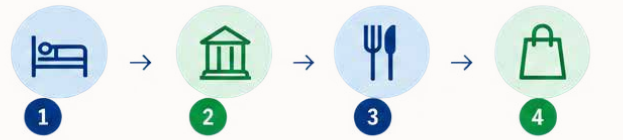
ZUM BLEIBEN BRAUCHT ES NACHFOLGER

All diese Pläne brauchen Betriebe, die auch morgen noch Gäste empfangen. Wenn ein Gasthof oder eine Pension zur Übergabe ansteht, geht es für die Region um ein Stück ihres touristischen Angebots. Schließt ein Betrieb mangels Nachfolger, können Übernachtungsmöglichkeiten, ein Restaurant oder ein wichtiger Partner für gemeinsame Angebote fehlen.

Die Strategie greift die Unternehmensnachfolge deshalb als Beratungsaufgabe auf. Für Inhaber ist das ein Anlass, die eigene Übergabe frühzeitig anzugehen. Für mögliche Nachfolger kann darin die Chance liegen, einen bestehenden Betrieb weiterzuentwickeln und neue Verbindungen in der Region zu knüpfen. Auch davon hängt ab, ob Gäste beim nächsten Besuch einen Grund finden, noch eine Nacht zu bleiben.

Aus einem Besuch wird ein Aufenthalt

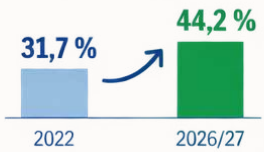
Kultur, Freizeit, Gastronomie und Einkaufen verbinden – und für Gäste einfach buchbar machen.



1 **Übernachten** – Angebote online sichtbar machen.
2 **Erleben** – Kultur- und Freizeitangebote einbinden.
3 **Genießen** – Regionale Küche und Gastronomie vernetzen.
4 **Einkaufen** – Innenstadt und City-Gutscheine mitdenken.

Innenstädte profitieren

Anteil der Befragten, die Ihrer Innenstadt die Note „gut“ oder „sehr gut“ geben.



City-Gutscheine können zu häufigeren Besuchen anregen und weitere Geschäfte erschließen.

MEHR ZUM THEMA

TOURISMUSSTRATEGIE

Die Ziele bis 2035

Vier Messgrößen auf einen Blick

01 **Übernachtungen**
10,55 Mio. pro Jahr
+ 5 % gegenüber 2025

02 **Bettenauslastung**
39,5 %
+ 5 % seit 2025

03 **Touristischer Bruttoumsatz**
5,42 Mrd. €
+30 % nominal gegenüber 2024

04 **Gästezufriedenheit**
Note 1,5 oder besser

Die Chance für Betriebe: Angebote vernetzen, Buchung vereinfachen, Gäste länger halten.

Fünf Fragen für Ihren Betrieb

1. Können Gäste Ihr Angebot auf dem Smartphone leicht finden und buchen?
2. Mit welchem Partner könnten Sie ein gemeinsames Angebot erproben?
3. Passt Ihr Betrieb zu einem City-Gutschein- oder Gästekartensystem?
4. Welche Barrieren erschweren Gästen den Besuch?
5. Haben Sie bereits einen Zeitplan für Ihre Nachfolge?

IHRE IHK UNTERSTÜTZT SIE



IHRE ANSPRECHPARTNER

Susanne Sturm
Standort | Branchen | Tourismus
+49 361 3484-205
sturm@erfurt.ihk.de



Dirk Fromberger
Handel | Stadtentwicklung
+49 361 3484-204
fromberger@erfurt.ihk.de

Stellungnahme der IHK Erfurt



Dr. Cornelia Haase-Lerch, Hauptgeschäftsführerin der IHK Erfurt

Kurbeitragspflicht von Geschäftsreisenden

„Die geplante Ausweitung des Kurbeitrags auf Geschäftsreisende im Sinne einer allgemeinen Übernachtungsabgabe lehnen wir ab. Anders als Kur- und Erholungsgäste übernachten diese aus beruflichen Gründen und besuchen die Region nicht wegen ihrer Parks, Thermen oder anderer touristischer Angebote.

Wenn Geschäftsreisende künftig einbezogen werden sollen, ist eine umfassende Neuordnung der touristischen Abgaben in Thüringen zwingend erforderlich. Dazu gehört die Abschaffung des Tourismusbeitrags und der Ausschluss von kommunalen Betten- und Verpackungssteuern. Alles andere schafft neue Belastungen für touristische Unternehmen und Gäste. Zugleich darf für Geschäftsreisende nicht derselbe Kurbeitrag erhoben werden, wie für Kur- und Erholungsgäste. Nur so entsteht ein ausgewogenes Abgabensystem für unsere Kur- und Erholungsorte, das zusätzliche Belastungen vermeidet und den unterschiedlichen Reiseanlässen Rechnung trägt.“

Statement zur Kurbeitragspflicht von Geschäftsreisenden



Foto: IHK Erfurt

Tourismus 2035: Unternehmen früh beteiligen

Die Tourismusstrategie Thüringen 2035 soll Qualität und Wertschöpfung stärken. Dafür muss sie gemeinsam mit den Unternehmen umgesetzt werden. **Darin waren sich die drei Thüringer IHK-Ausschüsse für Tourismus, Handel und Stadtentwicklung bei ihrer gemeinsamen Sitzung am 8. Oktober in Erfurt einig.**

Gefordert wurde ein verbindlicher Umsetzungsplan der Thüringer Tourismus GmbH mit gesicherter Finanzierung und klaren Beteiligungsmöglichkeiten. Hotels und weitere touristische Anbieter sollen besonders bei Buchungs- und Vertriebswegen früh mitwirken. Weitere Anliegen waren faire Regeln für Ferienwohnungen, besser vernetzte Gäste- und Gutscheinkarten sowie eine stärkere Einbindung von Handel und Dienstleistern, etwa über Gewerbevereine.

Die IHKs wollen die Umsetzung mit ihren Veranstaltungs- und Austauschformaten begleiten. Der Maßstab ist klar: spürbarer Nutzen für Unternehmen, Gäste und Bevölkerung.

In Eisenach verwurzelt, in der Region vernetzt

Wie **Bosch Eisenach** vorhandenes Know-how zugänglich macht, Kooperationen nutzt und gemeinsam mit Partnern an der Zukunft des Standortes arbeitet

Was steckt eigentlich alles in einem Industriestandort, der seit mehr als 30 Jahren produziert?

Bei Bosch Eisenach lautet die Antwort heute nicht mehr nur: Sensorik, Elektronik und 48-Volt-Batterien. Hinzu kommen Erfahrungen, Prozesse, Ausbildungsstrukturen und technisches Know-how, die über Jahrzehnte aufgebaut wurden.

Und genau dieses Wissen bekommt eine neue Bedeutung.

Denn die Automobilindustrie verändert sich. Märkte verschieben sich, Technologien entwickeln sich weiter, der Wettbewerbsdruck steigt. Für Unternehmen stellt sich deshalb eine entscheidende Frage: **Was von dem, was wir heute gut können, kann morgen noch wertvoll sein?**

Bosch Eisenach sucht darauf seine eigene Antwort – und öffnet den Blick zunehmend über das eigene Werk hinaus.

AUS ERFAHRUNG WIRD EIN NEUER GESCHÄFTSZWEIG

1992 startete die Produktion auf dem Wartenberg. Heute arbeiten rund 1.700 Beschäftigte auf rund 77.000 Quadratmetern Nutzfläche am Standort. Gefertigt werden vor allem elektronische Komponenten mit Schwerpunkt Sensorik sowie 48-Volt-Batterien.

Doch über die Jahre ist deutlich mehr entstanden als reine Fertigungskompetenz.

Musterbau, Industrialisierung, Prozessoptimierung, Logistikplanung, Qualitätssicherung, Werkzeugbau, 3D-Druck oder Maschinenwartung: All das war lange vor allem notwendig, um die eigene Produktion zu ermöglichen.

Seit September 2026 bietet Bosch ausgewählte Kompetenzen auch anderen Unternehmen an.

Was bisher vor allem intern gebraucht wurde, wird damit selbst zum Angebot.

Für Unternehmen kann das interessant sein, wenn spezielles Know-how, technische Infrastruktur oder zusätzliche Kapazitäten benötigt werden, ohne diese vollständig selbst aufzubauen.

Für Bosch Eisenach entstehen daraus zusätzliche Anwendungsfelder und Geschäftsmöglichkeiten.

Der Gedanke dahinter lässt sich auch auf andere Unternehmen übertragen: Nicht jede neue Geschäftsidee beginnt mit einem neuen Produkt. Manchmal steckt sie bereits im vorhandenen Wissen.

WAS KÖNNEN WIR – UND WER KÖNNTE ES NOCH BRAUCHEN?

Diese Frage prägt die weitere Entwicklung in Eisenach.

Sensorik, Elektronik, Musterbau, Automatisierung, Industrialisierung und Produktionserfahrung bilden ein breites Fundament. Entscheidend ist heute nicht nur, diese Fähigkeiten für das eigene Werk zu nutzen.

Es geht auch darum, sie neu zu kombinieren, weiterzuentwickeln und für andere Anwendungen zu öffnen.

Für den Wandel nutzt das Team ein Bild, das eng mit Eisenach verbunden ist: die Wartburg. Sie steht für Beständigkeit und Veränderung zugleich. Für Bosch beschreibt sie den Anspruch, Neues zu entwickeln, ohne die eigene Erfahrung aus dem Blick zu verlieren.

Doch industrielle Transformation funktioniert nicht allein über Technik.

Sie braucht Menschen, die sie mittragen.

VERÄNDERUNG FUNKTIONIERT NICHT OHNE DIE BESCHÄFTIGTEN

Neue Prozesse, neue Geschäftsfelder, neue Technologien: Für Beschäftigte bedeutet Transformation oft zuerst Veränderung im eigenen Arbeitsalltag.

Bosch Eisenach setzt deshalb auf Transparenz und Beteiligung. Mitarbeitende werden in strategische Entwicklungen einbezogen, Teams arbeiten an unterschiedlichen Handlungsfeldern der Transformation.

Eine offene Gesprächskultur soll helfen, Herausforderungen früh anzusprechen und neue Ideen zu erproben.

Auch digitale Technologien und künstliche Intelligenz können dazu beitragen, Prozesse weiterzuentwickeln und die Produktion wettbewerbsfähig und kosteneffizient zu gestalten

Doch nicht jede Herausforderung lässt sich allein innerhalb des eigenen Unternehmens lösen. Das zeigt sich besonders deutlich beim Thema Fachkräfte.

AUSBILDUNG ALS GEMEINSAME AUFGABE

136 Auszubildende und Studierende lernen derzeit am Bosch-Standort in Eisenach. Bemerkenswert ist dabei nicht nur die Zahl. Sondern auch, für wen dort ausgebildet wird. Neben dem eigenen Nachwuchs nutzen auch Auszubildende von Partnerunternehmen wie BMW, Opel und Benteler die Ausbildungsstrukturen in Eisenach.



Blick in eine Produktionshalle am Bosch-Standort Eisenach.
Foto: Bosch Eisenach

Zukunftsfähigkeit beginnt nicht immer mit etwas völlig Neuem. Manchmal beginnt sie mit der Frage, was bereits vorhanden ist – und was daraus gemeinsam entstehen kann.

Bosch stellt damit vorhandenes Wissen, Werkstätten und Ausbildungskapazitäten auch anderen Unternehmen zur Verfügung. Gerade für Betriebe, die bestimmte Ausbildungsstrukturen nicht selbst vorhalten können oder wollen, liegt darin ein praktischer Vorteil.

Nicht jedes Unternehmen muss alles selbst können. Entscheidend ist, vorhandene Strukturen sinnvoll miteinander zu verbinden.

Damit wird aus Ausbildung mehr als eine betriebliche Aufgabe. Sie wird Teil regionaler Fachkräftesicherung. Und diese Zusammenarbeit endet nicht bei der Ausbildung.



Pedro Ernani Falluh Pimentel (technischer Werkleiter), Christoph Daniel Immel (kaufmännischer Werkleiter) und Ronny Wolf (Musterbau und Innovationen) am Standort Bosch Eisenach. Foto: Bosch Eisenach

REGIONALE VERNETZUNG WIRD DANN WERTVOLL, WENN SIE ETWAS LÖST

Bosch bringt sich auch außerhalb des eigenen Werks in die Region ein: Auszubildende bauten beispielsweise für den Eisenacher Kindergarten „Hoffiknirpse“ eine Kinderwerkstatt, eine Kräuterschnecke und ein Hochbeet. An der Regelschule Bad Liebenstein entstand mit Unterstützung der Bosch-Ausbildung ein „Grünes Klassenzimmer“.

Auch Nachhaltigkeit gehört zur Standortentwicklung. Photovoltaik, Wärmepumpentechnik, Energieeffizienz und ein bewusster Umgang mit Ressourcen sind Teil der Maßnahmen in Eisenach.

Für Unternehmen wird regionale Vernetzung aber besonders dort interessant, wo gemeinsame wirtschaftliche Herausforderungen aufeinandertreffen. Denn Fachkräftemangel, Energieversorgung oder Transformation machen nicht am Werkstor halt.

WENN WISSEN ZUSAMMENKOMMT

Ein Ort für diesen Austausch ist der Wirtschaftsbeirat der IHK Erfurt. Ronny Wolf vertritt Bosch Eisenach dort und bringt die Erfahrungen des Standorts in die Diskussion mit anderen Unternehmen ein.

Dabei geht es um Themen, die viele Betriebe beschäftigen: Fachkräftesicherung, Energieversorgung, Transformation oder neue Geschäftsfelder. Der entscheidende Punkt: Die Unternehmen diskutieren diese Fragen nicht isoliert. Unterschiedliche Erfahrungen treffen aufeinander. Gemeinsame Probleme werden sichtbar. Ansätze, die in einem Unternehmen funktionieren, können auch für andere interessant sein. Für die IHK entsteht daraus eine wichtige Grundlage für die Interessenvertretung. Sie bündelt die Perspektiven der Unternehmen und bringt sie in den Austausch mit Politik und Verwaltung ein.

Regionale Vernetzung wird so vom Austausch zum Instrument: Unternehmen teilen Erfahrungen, erkennen gemeinsame Interessen und verschaffen wirtschaftlichen Themen mehr Gewicht.

MANCHE PROBLEME KANN KEIN UNTERNEHMEN ALLEIN LÖSEN

So wichtig Eigeninitiative und Kooperation sind: Nicht alle Voraussetzungen für wirtschaftliche Entwicklung liegen in den Händen der Unternehmen. Wer investieren, Produktionsprozesse verändern oder neue Geschäftsfelder aufbauen will, ist auch auf politische und administrative Rahmenbedingungen angewiesen.

Bosch wünscht sich deshalb eine „Möglich-Macher-Mentalität“:
„Es braucht eine pragmatische und möglichst unbürokratische Förderlandschaft, die sowohl Zukunftsinvestitionen als auch Maßnahmen zum Erhalt von Wertschöpfung und Beschäftigung am Industriestandort Deutschland unterstützt.“

Dahinter steht eine Erfahrung, die viele Unternehmen teilen dürften: Eine gute Idee allein reicht nicht. Sie muss sich auch umsetzen lassen. Gerade deshalb ist es wichtig, dass Unternehmen ihre Erfahrungen einbringen – und dass aus einzelnen Rückmeldungen gemeinsame wirtschaftliche Anliegen werden.

DIE SPANNENDSTE RESSOURCE STEHT OFT NICHT IN DER BILANZ

Mehr als drei Jahrzehnte Industriegeschichte haben Bosch Eisenach Maschinen, Produkte und Produktionswissen gebracht. Vielleicht ist für die Zukunft aber etwas anderes mindestens genauso wichtig: die Fähigkeit, vorhandenes Wissen neu zu nutzen und mit anderen zu verbinden.

Aus Produktionskompetenz werden Dienstleistungen. Ausbildungsstrukturen werden gemeinsam genutzt. Beschäftigte gestalten Veränderungen mit. Unternehmen tauschen Erfahrungen aus. Über den Wirtschaftsbeirat fließen diese Erfahrungen in die Interessenvertretung ein.

STECKBRIEF

Robert Bosch Fahrzeugelektrik Eisenach GmbH
Postfach 10 13 47, 99803 Eisenach
Website: www.bosch.de/unternehmen/bosch-in-deutschland/eisenach/



Foto: Luftaufnahme des Bosch-Werks auf dem Wartenberg in Eisenach. Foto: Bosch Eisenach

Luft nach oben



Westfalia-Geschäftsführer Philip Kahm und Anja Wolf vom IHK-Regionalbüro Gotha a

Wie Westfalia in Gotha von 17 auf 130 Beschäftigte wuchs – und das Dach zum Wohnzimmer machte

In neun Jahren ist Westfalia in Gotha von 17 auf 130 Beschäftigte gewachsen. Geschäftsführer Philip Kahm erzählt, wie aus Kundenwünschen ungewöhnliche Produkte werden – und warum er dem eigenen Wachstum heute früher Platz einräumen würde.

Zwei Fahrräder sollten bequem mitreisen. Am Ende hatte Westfalia einen Kastenwagen mit Dachterrasse entwickelt. Dazwischen liegt eine Geschichte, in der jede Lösung die nächste Frage aufwarf. Geschäftsführer Philip Kahm kennt das auch vom Aufbau des Standorts Gotha. Mehr Platz war dabei längst nicht nur ein Wunsch der Kunden.

17 MENSCHEN. UND EINE MENGE AUFBAUARBEIT.

Als Westfalia 2017 in Gotha die Produktion aufnahm, gab es bereits eine wichtige Grundlage: Aufträge. Das Unternehmen ging aus einem bestehenden Geschäftszweig hervor. Eine eigenständige Produktion mit den erforderlichen Abteilungen musste dennoch aufgebaut werden.

Für Gotha sprach aus Kahms Sicht der stabile Arbeitsmarkt. Ebenso wichtig war die Zeit, die sich das Unternehmen für den Aufbau nahm.

„Entscheidend war, dass wir uns die notwendige Zeit genommen haben, Personal, Abteilungen und Produktionsprozesse schrittweise zu entwickeln und nachhaltig zu etablieren."

Heute arbeiten 130 Menschen am Standort. Inzwischen wurde in Gotha der 5.000. Kastenwagen produziert; ein zweiter Standort im Gewerbegebiet Wandersleben ist hinzugekommen. Hinter den Zahlen stehen neun Jahre Arbeit an einem Betrieb, dessen Organisation mit seinen Aufgaben wachsen musste.

Bei der Personalgewinnung kombinierte Westfalia mehrere Wege. Neben zahlreichen Initiativbewerbungen bewährte sich die gezielte Ansprache geeigneter Fachkräfte. Ergänzend nutzt das Unternehmen Zeitarbeit, um seine Produktionskapazität an Nachfrageschwankungen anzupassen.

WENN MEHR ARBEIT INS EIGENE HAUS KOMMT

Mit dem Wachstum veränderte sich auch, was in Gotha hergestellt wurde. Westfalia übernahm zusätzliche Fertigungsschritte selbst, insbesondere bei der Verarbeitung von Holzwerkstoffen. Das stellte neue Anforderungen an Produktions- und Lagerflächen. Die größere Fertigungstiefe wurde zu einem wesentlichen Grund für die Erweiterung nach Wandersleben.

Darin steckt eine Erfahrung, die auch andere produzierende Betriebe betrifft: Der Platzbedarf hängt davon ab, wie viel man selbst macht. Wer zusätzliche Arbeitsschritte ins Unternehmen holt, braucht dafür Maschinen, Material und Fläche. Eine Absatzplanung allein bildet diesen Bedarf noch nicht ab.

Kahm räumt rückblickend ein, dass sich die benötigten



auf der „Sky Lounge“ des Columbus Liner. Foto: IHK Erfurt

Kapazitäten schneller entwickelten als angenommen. Erweiterungsmöglichkeiten will Westfalia deshalb bei künftigen Entscheidungen früher berücksichtigen.

Eine neue Halle lässt sich schließlich nicht so einfach nachbestellen wie das Material, das hinein soll.

DIE GARAGE BEKOMMT EIN OBERGESCHOSS

Wie eng Platz und Entwicklung zusammenhängen, zeigt auch der Columbus Liner. Den entscheidenden Anstoß gab eine Händlertagung – genauer: die Rückfahrt danach. Kahm und sein Kollege Thomas Siegert diskutierten die Rückmeldungen ihrer Handelspartner. Wie ließen sich unterschiedliche Kundenbedürfnisse besser in einem Fahrzeug vereinen?

Ausgangspunkt wurde eine großzügige Heckgarage, vollständig vom Wohnraum getrennt. Zwei Fahrräder sollten sich darin ohne aufwendige Umbauten transportieren lassen.

Das klingt überschaubar. In einem Kastenwagen zieht eine solche Entscheidung allerdings weitere nach sich. „Jede Entscheidung zur Raumaufteilung beeinflusst andere Bereiche des Fahrzeugs“, erklärt Kahm.

Über die Garage kam der Schlafbereich. Dafür brauchte es einen bequemen Zugang. Die höhere Bettposition stellte wiederum neue Anforderungen an die Kopffreiheit. Ein Aufstelldach löste dieses Problem – und eröffnete eine zusätzliche Möglichkeit: Warum die Dachfläche nicht als weiteren Aufenthaltsbereich nutzen?

So entstand die optionale „Sky Lounge“, eine private Dachterrasse. Aus der Aufgabe, zwei Fahrräder unterzubringen, hatte sich ein Raumkonzept mit drei Ebenen entwickelt.

Der in Gotha gebaute Columbus Liner feierte auf dem CARAVAN SALON 2026 in Düsseldorf Weltpremiere. Für die Entwicklung erhielt Westfalia den Gothaer Dirk-Kollmar-Preis.

GUTE IDEEN MÜSSEN EINWÄNDE AUSHALTEN

Bis dahin musste das Team das Zusammenspiel von Heckgarage, erhöhtem Schlafbereich und Aufstelldach sorgfältig aufeinander abstimmen. Das Fahrzeug sollte technisch umsetzbar sein und sich im Alltag komfortabel nutzen lassen.



Blick in die Produktion von Westfalia Mobil in Gotha. Seit 2017 ist der Standort von 17 auf rund 130 Beschäftigte gewachsen.
Foto: Westfalia Mobil GmbH



Philip Kahm zeigt den Fahrradträger eines Westfalia-Reisemobils – ein Detail, das den praktischen Nutzwert des Fahrzeugs unterstreicht. Foto: IHK Erfurt

Kritische Stimmen gehörten dazu. Das Konzept wurde an mehreren Stellen hinterfragt, unterschiedliche Lösungen wurden geprüft. „Entscheidend war, die berechtigten Einwände konstruktiv aufzugreifen, ohne das grundlegende Produktziel aus den Augen zu verlieren“, sagt Kahm.

Für andere Unternehmen ist gerade dieser Teil der Geschichte interessant. Eine konkrete Kundenanforderung gibt der Entwicklung ein überprüfbares Ziel. Zugleich muss der Weg dorthin veränderbar bleiben. Beim Columbus Liner führte das Weiterdenken einer praktischen Aufgabe zu einem Merkmal, das weit über die ursprüngliche Garage hinausgeht.

Kahm versteht diese Arbeit als dauerhafte Aufgabe: Rückmeldungen aufgreifen, bestehende Lösungen überprüfen und Produkte an ihrer praktischen Nutzbarkeit messen.

WAS DEN STANDORT TRÄGT

Beim Aufbau in Gotha unterstützte die Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen das Unternehmen – von der Suche nach geeigneten Immobilien bis zur Personalgewinnung.

Über die Jahre entstand außerdem ein regionales Lieferantennetzwerk. Westfalia bezieht unter anderem Aufkleber, Metallbauteile und Kunststoffteile aus der Umgebung. Nach Kahms Erfahrung erleichtern kurze Abstimmungswege die Zusammenarbeit. Drei Nachwuchskräfte bildet das Unternehmen derzeit selbst aus.

Zu einem neuen Fahrzeug gehören damit auch viele Verbindungen, die man ihm später nicht ansieht: zu Mitarbeitern, Zulieferern und Partnern, die den Standort mit aufgebaut haben.

WACHSEN MIT BLICK AUF DIE NACHFRAGE

Für die kommenden drei Jahre plant Kahm vorsichtig. Das Interesse am mobilen Reisen sei weiterhin vorhanden. Geopolitische Unsicherheiten und die Zurückhaltung beim Konsum erschwerten jedoch die Planung. Westfalia will deshalb die erreichten Strukturen festigen und die weitere Entwicklung an der tatsächlichen Nachfrage ausrichten.

Wer vor einem größeren Wachstumsschritt steht, sollte seine Entscheidung nach Kahms Überzeugung auf belastbare wirtschaftliche Kennzahlen stützen. Dazu brauche es persönliches Engagement und die Bereitschaft, Verantwortung für den eingeschlagenen Weg zu übernehmen.

Aus Gotha lässt sich noch eine Frage für die nächste Planungsrunde mitnehmen: Wo wird es bei uns zuerst eng, wenn es besser läuft als erwartet?

STECKBRIEF

Westfalia Mobil GmbH
Gleichenstraße 20, 99867 Gotha
Geschäftsführer: Philip Kahm
Website: westfalia-mobil.com/de/

NACHGEFRAGT

Was würden Sie anders machen?

„Rückblickend hätten wir die Flächen- und Immobilienplanung möglicherweise von Beginn an großzügiger dimensionieren sollen.“

Philip Kahm
Geschäftsführer Westfalia Mobil

PRAXIS

Fünf Impulse für Ihr Wachstum

01 Organisation mitplanen
Abläufe und Zuständigkeiten mitentwickeln.

02 Fachkräfte ansprechen
Geeignete Menschen gezielt erreichen.

03 Flächen mitdenken
Neue Arbeitsschritte und Lagerbedarf einrechnen.

04 Beim Kunden beginnen
Ein Alltagsproblem zum Entwicklungsauftrag machen.

05 Partner einbeziehen
Hilfe bei Immobilien und Personal früh klären.

Wir unternehmen das. Und Sie?



Foto: IHK Erfurt

Hinter jedem Unternehmen steht ein Mensch, der etwas bewegt. Zeigen Sie, was Sie antreibt!

Arbeitsplätze schaffen, Nachwuchs ausbilden, Ideen verwirklichen, Risiken eingehen. Was Unternehmer täglich leisten, verdient mehr Aufmerksamkeit. Genau dafür steht die bundesweite IHK-Kampagne „Wir unternehmen das." Sie gibt den Menschen ein Gesicht, die unsere Wirtschaft am Laufen halten.

Auch Unternehmer aus Nord-, Mittel- und Westthüringen zeigen bereits mit ihrem Foto und einer persönlichen Botschaft, wofür sie stehen.

Jetzt sind Sie gefragt! Was treibt Sie an? Worauf sind Sie stolz? Machen Sie mit und zeigen Sie Ihre Haltung. Die Teilnahme ist kostenfrei. Auf der Kampagnenplattform erstellen Sie mit wenigen Klicks Ihr persönliches Motiv, das Sie anschließend auch für Ihre eigene Unternehmenskommunikation nutzen können.

Zeigen Sie Gesicht. Wir unternehmen das – gemeinsam!

Jetzt mitmachen: www.wir-unternehmen-das.de

„Unternehmertum bedeutet für mich, Verantwortung zu übernehmen, Chancen zu erkennen und die Zukunft aktiv mitzugestalten. Als mittelständisches Industrieunternehmen stehen wir jeden Tag vor der Aufgabe, Qualität, Sicherheit und wirtschaftlichen Erfolg miteinander zu verbinden. Mit rund 200 Beschäftigten leisten wir nicht nur einen Beitrag zur Mobilität von morgen, sondern sichern auch Arbeitsplätze und schaffen Perspektiven in unserer Region. Hinter diesem Erfolg stehen engagierte Menschen, unternehmerischer Mut und die Bereitschaft, immer wieder neue Wege zu gehen. Viel zu selten wird sichtbar, welche Leistungen und welche Verantwortung unsere mittelständischen Unternehmen tagtäglich übernehmen. Deshalb unterstütze ich die Kampagne ‚Wir unternehmen das.' – um zu zeigen, dass eine starke Wirtschaft von Menschen lebt, die anpacken, investieren und mit Überzeugung Zukunft gestalten. Dieses Engagement verdient mehr öffentliche Aufmerksamkeit und gesellschaftliche Wertschätzung."

Mareike Hilke, Geschäftsführerin Schliess- und Sicherungssysteme GmbH Mühlhausen



Was läuft, wenn die IT steht?

Wenn die IT ausfällt, stehen auch Aufträge und Liefertermine auf dem Spiel. Wie Unternehmen ihre verwundbaren Stellen erkennen, den Ernstfall vorbereiten und in Thüringen Unterstützung finden.



Marco Gräf
Experte für Informationssicherheit | Teamleiter Kundenberatung, Q-SOFT GmbH

Ein Notfallplan auf dem Firmenserver klingt vernünftig. Bis der Firmenserver ausfällt.

Auch die Nummer des IT-Dienstleisters hilft wenig, wenn sie im gesperrten Adressbuch steckt. Gute Vorbereitung muss unter schlechten Bedingungen funktionieren. Das lässt sich prüfen, bevor ein Angriff den Betrieb dazu zwingt.

Die Geschäftsführung braucht dafür keine Programmierkenntnisse. Sie muss allerdings wissen, welche Ausfälle ihr Unternehmen verkraftet – und wo es nach wenigen Stunden kritisch wird.

WORAN IHR BETRIEB HÄNGT

Die Kronjuwelen eines Unternehmens sehen manchmal aus wie eine gewöhnliche Auftragsliste. Fehlt sie, weiß die Disposition womöglich nicht mehr, was morgen wohin muss.

Gehen Sie deshalb mit den Verantwortlichen aus den einzelnen Bereichen durch, welche Daten und Systeme für ihre Arbeit unverzichtbar sind. Wie lange dürfen sie ausfallen? Welche Folgen hätte es, wenn vertrauliche Informationen gestohlen oder unbemerkt verändert würden?

Aus dieser Bestandsaufnahme entsteht eine Rangfolge: Was braucht besonderen Schutz, wo fehlen Vorkehrungen, wer kümmert sich darum? Bei neuen Anwendungen oder veränderten Abläufen gehört diese Liste wieder auf den Tisch.

DER KLICK IST PASSIERT. UND JETZT?

Zeitnahe Sicherheitsupdates und zusätzlich abgesicherte Anmeldungen, etwa mit einem zweiten Sicherheitsfaktor, gehören zur technischen Vorsorge. Im Alltag muss der Schutz auch für die Menschen funktionieren, die damit arbeiten.

Schulungen helfen besonders dann, wenn sie vertraute Situationen aufgreifen: eine zweifelhafte E-Mail, einen ungewöhnlichen Anhang, eine vermeintlich dringende Aufforderung. Mitarbeiter sollten wissen, wie sie solche Nachrichten prüfen und an wen sie sich wenden können.

Nach einem verdächtigen Klick zählt eine schnelle Meldung. Wer erst überlegt, ob er dafür Ärger bekommt, verliert Zeit, die bei der Abwehr fehlen kann.

EIN BACKUP MUSS DEN RÜCKWEG KENNEN

Dass Daten gesichert werden, sagt noch wenig darüber aus, wann der Betrieb wieder arbeiten könnte. Lassen Sie wichtige Daten und Anwendungen in einem geplanten Test wiederherstellen – und die benötigte Zeit festhalten. Passt sie zu dem Ausfall, den Ihr Unternehmen überbrücken kann?

Auch die Sicherungen selbst brauchen Schutz. Das BSI empfiehlt mindestens eine offline aufbewahrte Kopie, die nach der Sicherung von den übrigen Systemen getrennt wird.

Die Behauptung, mit einem funktionierenden Backup sei ein Unternehmen nicht mehr erpressbar, greift allerdings zu kurz. Angreifer können Daten vor der Verschlüsselung stehlen und mit deren Veröffentlichung drohen. Dagegen schützt eine Sicherung nicht.

WER ENTSCHEIDET AM SAMSTAGABEND?

Im Notfallplan sollte stehen, wer erreichbar ist, wer die Vertretung übernimmt und wer über Maßnahmen wie die Trennung betroffener Systeme vom Netz entscheidet. Klären Sie auch, wie die Beteiligten kommunizieren, wenn E-Mail und Telefonanlage ausfallen. Kontaktdaten und Handlungsanweisungen müssen dann weiterhin zugänglich sein.

Spielen Sie den Ausfall eines wichtigen Systems am Besprechungstisch durch. Dabei wird schnell sichtbar, wo eine Entscheidung auf jemanden wartet, der nicht erreichbar ist, oder eine Information fehlt. Für jede entdeckte Lücke lassen sich anschließend ein Verantwortlicher und ein Termin festlegen. Klare Zuständigkeiten empfiehlt auch das BSI für die Bewältigung eines Vorfalls.

UNTERSTÜTZUNG VOR DEM ERNSTFALL FINDEN

Beim **6. IT-Security-Day am 2. September 2026 in der IHK Erfurt** standen solche betrieblichen Fragen im Mittelpunkt. An Thementischen ging es unter anderem um IT-Grundschutz, NIS-2, E-Mail-Sicherheit sowie Backup und Wiederanlauf. Ein Erfahrungsbericht beleuchtete die ersten 72 Stunden nach einem Cybervorfall.

Auch die **Arbeitsgruppe IT-Sicherheit des ITnet Thüringen**, die das Security Meetup Erfurt organisiert, bietet Austausch mit Fachleuten. Wer Kontakte früh knüpft, kann seinen Unterstützungsbedarf in Ruhe klären. Im Ernstfall sollte bereits feststehen, wen man anruft – und welche Hilfe vereinbart ist.

Mit fachlicher Unterstützung von Marco Gräf.

Hier finden Sie Unterstützung

Den eigenen Schutz einschätzen:
Beim CyberRisikoCheck nach DIN SPEC 27076 erfasst ein IT-Dienstleister die Sicherheitslage anhand eines standardisierten Fragenkatalogs. Kleine Unternehmen erhalten Handlungsempfehlungen, geordnet nach Dringlichkeit.

Passende Fachleute finden

Die IT-Sicherheitsdienstleister-Datenbank der IHK Erfurt bündelt Anbieter aus Thüringen – von vorbeugender Beratung bis zur Unterstützung bei Sicherheitsvorfällen. Leistungsumfang und Erreichbarkeit sollten Sie im Erstgespräch klären.

Zur IT-Sicherheitsdienstleister-Datenbank

MEHR ZUM THEMA

NACHGEFRAGT

Drei Fragen an Ihre IT-Betreuung

- **Wann haben wir zuletzt eine wichtige Anwendung aus unserer Sicherung wiederhergestellt?**
- **Wie lange hat es gedauert, bis damit wieder gearbeitet werden konnte?**
- **Wie erreichen wir Sie im Notfall – auch außerhalb der Geschäftszeiten?**



IHR ANSPRECHPARTNER
Livanur Amanvermez
Innovation | Industrie
+49 361 3484-239
amanvermez@erfurt.ihk.de

Zu heiß? Perfekt.

HyCPower GmbH: get started 2gether Gewinner 2026



Die HyCPower GmbH aus Luisenthal war einer der diesjährigen Preisträger des Wettbewerbs „get startetd 2gether“. Foto: HyCPower GmbH

Zwei Technologien, zwei Schwachstellen – und eine Idee, die beides zum Vorteil macht. Die HyCPower GmbH aus Luisenthal entwickelt einen neuen Ansatz zur langfristigen Energiespeicherung. Der Wettbewerb „get started 2gether“ brachte die Entwicklung voran. Jetzt rückt die erste Kundenanlage in den Fokus.

Die eine Technologie erzeugt Wasserstoff bei hohen Temperaturen. Die andere benötigt genau diese Wärme, um ihn zu speichern. Was einzeln Energie kostet, könnte gemeinsam zum wirtschaftlichen Vorteil werden. Auf dieses Prinzip setzt die **HyCPower GmbH** aus Luisenthal.

Das Unternehmen nutzt die sogenannte Plasmalyse, um Biomethan, Biogas oder Erdgas in Wasserstoff und festen Kohlenstoff aufzuspalten. Dabei entsteht kein CO_2. Der heiße Wasserstoff gelangt anschließend direkt in einen drucklosen Eisenoxidspeicher. Energieaufwendiges Abkühlen, Verdichten und erneutes Erhitzen sollen entfallen. „Die Abwärme der Plasmalyse ist genau das, was der Speicher braucht“, erklärt Geschäftsführer Sven Fießer.

EINE IDEE GEWINNT TEMPO

Für energieintensive Unternehmen, Biogas- und Kläranlagen könnte das System eine neue Möglichkeit zur Langzeitspeicherung von Energie eröffnen.

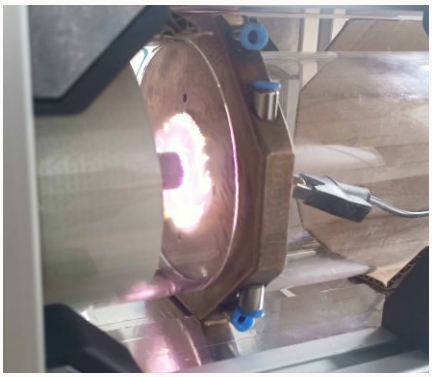
Seit der Auszeichnung beim Thüringer Wettbewerb **„get started 2gether“** hat HyCPower die Kopplung beider Technologien weiterentwickelt und die Effizienz nach eigenen Angaben deutlich gesteigert.

Wertvoll war auch die gewonnene Sichtbarkeit. Neue Kontakte eröffneten zusätzliche Einsatzfelder. Bei der sogenannten Flash-Kalzinierung etwa könnte die Plasmatechnik Erdgas in industriellen Prozessen ersetzen und so Emissionen und Energieverbrauch senken.

DIE ERSTE ANLAGE ENTSCHEIDET

Ein weiteres Förderprojekt ist inzwischen bewilligt. Doch bis zur Marktreife bleibt Entwicklungsarbeit. Entscheidend sei deshalb eine „durchgängige Unterstützung bis zur ersten Kundenanlage“, betont Fießer.

Das Interesse potenzieller Anwender ist vorhanden. Nun muss sich zeigen, ob das Zusammenspiel der Technologien auch im industriellen Alltag wirtschaftlich überzeugt. Denn aus einer vielversprechenden Entwicklung wird erst dann eine marktfähige Innovation, wenn Kunden sie tatsächlich einsetzen.



Laufender Plasma-Vortex-Reaktor von HyCPower. Foto: HyCPower GmbH

Von WaterLamp zu Liquid2Energy: get started 2gether Gewinner 2026 Adreniba Trading

Strom, wenn keiner mehr fließt

Ein Schluck Wasser, eine Metallzelle – und Strom ohne Steckdose. In Thüringen entsteht ein wasseraktivierter Notfall-Energiekoffer für Licht und das Laden wichtiger Kommunikationsgeräte. Ein funktionsfähiger Entwicklungsprototyp existiert bereits.

ENERGIE AUF ABRUF

Die Technologie stammt vom griechischen Erfinder Georgios Vilanakis. Sein geheim gehaltenes Herstellungsverfahren mit proprietärer Rezeptur ermöglicht eine kontrollierte Oxidationsreaktion in speziellen Metallzellen. Aktivieren lässt sie sich mit nahezu jeder wasserbasierten Flüssigkeit: Kaffee, Cola oder im Notfall sogar Urin. Die Energie liefert das Metall, nicht die Flüssigkeit.

Das Besondere: Per Schalter lässt sich die Oxidationsreaktion auf ein Restminimum reduzieren; durch Trocknen stoppt sie vollständig. Die Zellen können durch erneutes Befeuchten mehrfach aktiviert werden. Trocken gelagert entladen sie sich nicht selbst und sind wartungsfrei. „Energy on Demand“: eine langfristig verfügbare Energiereserve, die Akkus, Batterien und Generatoren ergänzt, statt sie zu ersetzen.

VON WATERLAMP ZUM ENERGIEKOFFER

Unter WaterLamp® verkaufen René Fischer und Nicklas Taja bereits wasseraktivierte Beleuchtungslösungen. Gespräche mit dem THW und dem Planungsamt der Bundeswehr zeigten: Neben Licht braucht es Strom für Handys, Funkgeräte und andere wichtige Geräte. Daraus entstand die Idee des Energiekoffers.

Das im Programm „get started 2gether“ 2026 ausgezeichnete Projekt läuft derzeit über ihre Adreniba Trading UG. Gemeinsam mit der Gesellschaft für Fertigungstechnik und Entwicklung Schmalkalden (GFE) wird der Koffer weiterentwickelt und getestet. THW Erfurt,



René Fischer und Nicklas Taja mit Erfinder Georgios Vilanakis (Mitte) und den Beteiligten der GFE Schmalkalden. Foto: Adreniba Trading UG

I.S.A.R. Germany, DRK Hessen, DLRG und @fire haben Interessenbekundungen für fachlichen Austausch und mögliche spätere Praxistests unterzeichnet.

AUF DEM WEG ZU LIQUID2ENERGY

René Fischer und Nicklas Taja planen das Technologieunternehmen Liquid2Energy und wollen es gemeinsam führen. Vilanakis soll als CTO die technische Entwicklung verantworten. Das Team möchte das vollständige Knowhow samt erforderlichen Schutzrechten und Produktionsmitteln erwerben und eigene Entwicklungen vorantreiben. Zur Finanzierung bereitet es die Ansprache von Investoren und Family Offices vor.

Geplant sind Energiemodule unterschiedlicher Leistungsstufen – für Einsatzkräfte, private Notfallvorsorge und perspektivisch kritische Infrastrukturen.

GRÜNDERSTORY | L3 ART STUDIO

Hier fliegt die Farbe. Dahinter steckt ein Plan.



Stefanie Langer und Hoda Chehayber, Gründerinnen des L3 Art Studio in Erfurt. Foto: IHK Erfurt

Eine zufällige Begegnung, zwei Frauen mit Unternehmergeist und 420 Quadratmeter für eine ungewöhnliche Geschäftsidee. Mit L3 Art Studio bringen Stefanie Langer und Hoda Chehayber ein neues Kreativkonzept nach Erfurt. Wie aus einer Idee ein Unternehmen wurde und warum dabei neben Fantasie vor allem gute Entscheidungen zählen.

Eine Klobürste als Pinsel? Eine Steinschleuder zum Malen? Im L3 Art Studio ist das ausdrücklich erwünscht. Hier wird Farbe gespritzt, geschleudert und auf Leinwänden verteilt. Künstlerisches Talent braucht niemand. Was zählt, ist die Freude am Ausprobieren.

Hinter dem bunten Treiben steckt allerdings ein sorgfältig kalkuliertes Geschäftsmodell. Entwickelt haben es zwei Frauen, die sich vor gut einem Jahr noch kaum kannten.

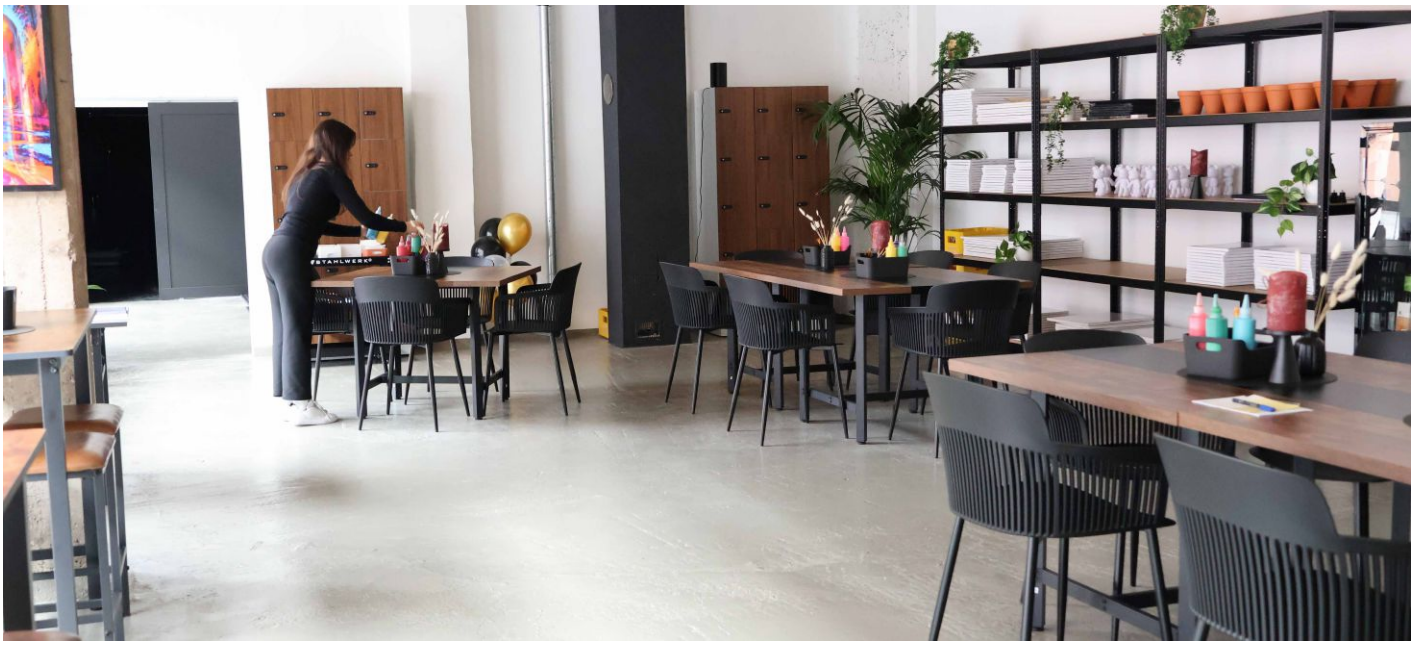
AUS EINER BEGEGNUNG WIRD EIN UNTERNEHMEN

Stefanie Langer hatte jahrelang Führungsverantwortung getragen, gut verdient und Entscheidungen getroffen. Trotzdem fehlte ihr etwas: Raum für eigene Ideen. Zu oft bestimmten feste Unternehmensstrukturen, was möglich war.

Hoda Chehayber, studierte Ernährungswissenschaftlerin, suchte ebenfalls eine berufliche Veränderung. Aus



„Spin and Splatter": Farbe trifft auf rotierende Leinwand. Foto: IHK Erfurt



Blick in das L³3Art Studio: Auf mehr als 300 Quadratmetern können Gruppen, Familien und Unternehmen kreativ werden. Foto: IHK Erfurt

dem Ausland kannte sie Kreativkonzepte, die sie in Erfurt vermisste. Beide sind Mütter und sahen Potenzial für neue Freizeitangebote. Als sie sich zufällig begegneten, passte plötzlich vieles zusammen. Aus ersten Gesprächen wurde ein gemeinsamer Businessplan. Am 4. Mai 2026 gründeten sie L3 Art Studio.

Heute verantwortet Stefanie Langer vor allem Kommunikation und Kundenansprache, Hoda Chehayber Buchhaltung, Gestaltung und Finanzen. Größere Entscheidungen treffen sie gemeinsam. „Wir kannten uns vor der Gründung kaum“, erzählt Stefanie Langer. Sich unter Zeitdruck als Geschäftspartnerinnen kennenzulernen, gehörte zu ihren ersten Herausforderungen.

KREATIVITÄT BRAUCHT PLATZ. UND EINE KALKULATION.

Rund 420 Quadratmeter haben die Gründerinnen angemietet, mehr als 300 davon für ihre Angebote. Im abgedunkelten UV-Raum leuchten Farben auf Leinwänden, beim „Spin and Splatter“ entstehen durch rotierende Malflächen überraschende Muster. Hinzu kommen Pouring, Schleimherstellung und klassisches Malen. Auch Kindergeburtstage, Firmenveranstaltungen und Workshops sind vorgesehen.

Doch wie bepreist man ein Erlebnis, bei dem Farbe, Betreuung, Vorbereitung und Reinigung zusammenkommen?

Die Gründerinnen verglichen ähnliche Konzepte in Berlin, Hamburg und Frankfurt und entwickelten daraus ein Preisgefüge für den Erfurter Markt. Ihr Finanzplan berücksichtigt selbst Kleinigkeiten wie Bonpapier für die Kasse. Unterschätzt hatten sie dennoch die Kosten für Website und Werbung.

Deshalb setzen sie verstärkt auf Instagram, Videos und persönliche Empfehlungen. Gerade bewegte Bilder sollen Menschen erreichen, die sich selbst für unkreativ halten. Wer sieht, wie aus einer Wasserpistole ein Kunstwerk entsteht, versteht das Konzept schneller als durch jede Beschreibung.

ERST PLANEN, DANN WACHSEN

Auch ihren Eröffnungsplan haben die beiden überarbeitet. Statt einfach Flyer zu verteilen und die Türen zu öffnen, sollen Besucher ihre Erlebnisse vorab online buchen. Das erleichtert die Personalplanung und hilft, Material und Betreuung bedarfsgerecht vorzubereiten.

Zum Zeitpunkt unseres Besuchs gab es bereits erste Anfragen, vor allem für Geburtstagsfeiern. Auch Unternehmen interessierten sich für die Räume. Der reguläre Betrieb stand noch bevor. Ab November soll das Team auf fünf Personen wachsen. Dann zeigt sich, welche Angebote besonders gefragt sind und wie sich die Abläufe im Alltag bewähren.

Ihre persönliche Bilanz ziehen die Gründerinnen schon jetzt. „Für uns hat es sich bereits gelohnt“, sagt Stefanie Langer. Aus einem Wunsch nach Veränderung ist etwas Eigenes geworden. Mit viel Farbe, gegenseitigem Vertrauen und dem Mut, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen.

STECKBRIEF

L3 Art Studio

Hohenwindenstraße 17, 99086 Erfurt

Inhaberinnen: Stefanie Langer, Hoda Chehayber

Website: www.l3artstudio.de

Unternehmenswerkstatt Deutschland

Mehr als Businessplan



Foto: Portra / E+ / Getty Images

Die Unternehmenswerkstatt Deutschland kennen viele aus der Gründungsphase. Dabei steckt inzwischen deutlich mehr darin: Finanzplanung, Unternehmens-Check, Notfallvorsorge, Unternehmensbewertung, Nachfolge, Vorlagen, Wissen und Austausch. Ein digitaler Werkzeugkasten, den auch bestehende Unternehmen nutzen können.

Wer bereits gegründet hat, muss die Unternehmenswerkstatt Deutschland – kurz UWD – also nicht wieder schließen. Im Gegenteil.

Die Plattform der Industrie- und Handelskammern bündelt verschiedene Werkzeuge, Vorlagen und Informationen an einem Ort. Vieles davon lässt sich direkt online nutzen, bei Bedarf ergänzt durch den persönlichen Austausch mit IHK-Experten.
Was steckt drin?

ZAHLEN EINMAL SAUBER DURCHSPIELEN

Der Finanzplan gehört zu den bekanntesten Werkzeugen der UWD. Damit lassen sich unter anderem **Liquidität und Rentabilität strukturiert planen und Entwicklungen über mehrere Jahre betrachten.**

Das ist nicht nur bei einer Gründung hilfreich. Auch wer ein neues Vorhaben vorbereitet oder verschiedene Annahmen einmal systematisch durchrechnen möchte, bekommt damit ein Gerüst, statt mit einer leeren Tabelle anzufangen.

Der Vorteil: Zahlen, Annahmen und Planung liegen in einer Struktur zusammen.

EIN CHECK FÜR DAS EIGENE UNTERNEHMEN

Mit dem **Krisenthermometer** bietet die UWD einen kompakten Unternehmens-Check. Anhand verschiedener Fragen lässt sich eine erste Einschätzung der wirtschaftlichen Situation vornehmen.

Das Werkzeug ersetzt keine betriebswirtschaftliche Analyse. Es hilft aber dabei, den eigenen Betrieb einmal mit etwas Abstand zu betrachten und Themen sichtbar zu machen, bei denen sich ein genauerer Blick lohnt.

NOTFALLVORSORGE ZUM ABHAKEN

Wer darf handeln, wenn die Geschäftsführung plötzlich ausfällt? Wo liegen wichtige Unterlagen? Welche Vollmachten bestehen? Wer kennt die entscheidenden Ansprechpartner?

Für solche Fragen gibt es in der UWD ein **Notfall-Handbuch**.

Statt sich selbst eine Liste zusammenzubauen, können Unternehmer Punkt für Punkt prüfen, was bereits geregelt ist und was noch fehlt.

WAS IST MEIN UNTERNEHMEN WERT?

Für die Unternehmensnachfolge steht unter anderem ein **Unternehmenswertrechner** zur Verfügung.

Er liefert eine erste Orientierung zum möglichen Unternehmenswert

und kann damit ein sinnvoller Ausgangspunkt sein, bevor die konkrete Bewertung und Beratung beginnt.

Ergänzend bietet die UWD **Checklisten, Informationen und Musterunterlagen** rund um die Übergabe oder Übernahme eines Unternehmens.

Damit wird aus dem großen Thema Nachfolge zunächst etwas Handhabbares: anfangen, Informationen sammeln, vorbereiten.

NICHT JEDES DOKUMENT NEU ERFINDEN

Die Unternehmenswerkstatt stellt verschiedene **Muster, Vorlagen und Arbeitshilfen** bereit. Dazu gehören auch juristisch geprüfte Musterverträge.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Man startet nicht jedes Mal bei einem leeren Dokument, sondern mit einer Grundlage, die anschließend auf den eigenen Fall angepasst werden kann.

WISSEN, WENN MAN ES GERADE BRAUCHT

Zur Plattform gehört außerdem eine **Mediathek** mit Videos und Aufzeichnungen zu unterschiedlichen Unternehmensthemen – beispielsweise Marketing, Datenschutz, Preisgestaltung oder Storytelling.

Hinzu kommen eine V**eranstaltungsübersicht**, Austauschmöglichkeiten in Gruppen und ein **Marktplatz**, über den Nutzer Angebote und Gesuche einstellen können.

Die UWD ist damit nicht nur eine Sammlung einzelner Rechner. Sie bündelt Werkzeuge, Informationen und Kontakte an einem Ort.

UND WENN EIN TOOL NICHT WEITERHILFT?

Hinter der Unternehmenswerkstatt stehen die Industrie- und Handelskammern. Nutzer können deshalb nicht nur selbst mit den digitalen Werkzeugen arbeiten, sondern bei Bedarf auch auf die Expertise der IHK zurückgreifen.

Das ist vielleicht der eigentliche Vorteil der Plattform:

Erst selbst orientieren. Dann gezielt nachfragen.



SCHON GEGRÜNDET?

Dann schauen Sie noch einmal rein.

Vielleicht brauchen Sie gerade keinen Businessplan.

Aber möglicherweise einen Unternehmens-Check. Einen Finanzplan. Eine Vorlage. Einen ersten Unternehmenswert. Das Notfall-Handbuch. Oder einfach eine belastbare Grundlage, um ein Thema endlich anzugehen.

UNTERNEHMENSWERKSTATT DEUTSCHLAND
öffnen und ausprobieren



IHR ANSPRECHPARTNER
Konrad Eismann
Existenzgründung und Nachfolge
+49 361 3484-208
konrad.eismann@erfurt.ihk.de

Ihre IHK vor Ort

Die Regionalbüros im Kurzporträt

Die Regionalbüros (RB) der IHK Erfurt sind Ihre Anlaufstellen vor Ort – für betriebliche Fragen, den Weg in die Selbstständigkeit und die Entwicklung Ihres Unternehmens. Sie beraten zu Gründung, Finanzierung und Fördermitteln, unterstützen bei rechtlichen und steuerlichen Anliegen sowie bei der Suche nach Gewerbeflächen und Geschäftsräumen. Auch im Kontakt mit Behörden stehen sie Ihnen zur Seite.

Mit Sprechtagen, Fachveranstaltungen und Netzwerktreffen fördern sie den Austausch und vernetzen Unternehmen mit Kommunen, Schulen und weiteren Partnern. Ob Fachkräftesicherung, Unternehmensnachfolge oder die Stärkung von Innenstädten und lokalem Handel: Die Regionalbüros greifen die Themen ihrer Region auf und setzen gemeinsam mit den Akteuren vor Ort Impulse für einen starken Wirtschaftsstandort.

RB Weimar, Apolda und Sömmerda

Region: Stadt Weimar (Regionalbüro Weimar), Landkreis Weimarer Land (Regionalbüro Apolda) und Landkreis Sömmerda (Regionalbüro Sömmerda).



IHR ANSPRECHPARTNER

Markus Heyn
Regionalbüro Weimar, Apolda und Sömmerda

+49 3643 8854-0
markus.heyn@erfurt.ihk.de
Vor Ort: Henry-van-de-Velde-Str. 1/3, 99425 Weimar; Am Brückenborn 5, 99510 Apolda, c/o Wirtschaftsfördervereinigung Apolda-Weimarer Land e. V.; sowie August-Bebel-Straße 3, 99610 Sömmerda.

RB Erfurt

Region: Stadt Erfurt.



IHR ANSPRECHPARTNER

Steffen Schulze
Regionalbüro Erfurt

+49 361 3484-219
schulze@erfurt.ihk.de
Vor Ort: Arnstädter Straße 34, 99096 Erfurt; Termine nach Vereinbarung.

RB Gotha

Region: Landkreis Gotha.



IHR ANSPRECHPARTNER

Anja Wolf
Regionalbüro Gotha

+49 3621 51040-40
wolf@erfurt.ihk.de
Vor Ort: Friemarer Straße 38, 99867 Gotha; Termine nach Vereinbarung.

RB Westthüringen – Eisenach und Bad Salzungen

Region: Wartburgkreis mit Eisenach und Bad Salzungen.



IHR ANSPRECHPARTNER

Wigbert Kraus
Regionalbüro Eisenach und Bad Salzungen

+49 3691 7980-0
kraus@erfurt.ihk.de
Vor Ort: Helenenstraße 4, 99817 Eisenach; sowie Erzberger Allee 12, 36433 Bad Salzungen; Termine nach Vereinbarung.

RB Nordthüringen – Nordhausen, Heilbad Heiligenstadt, Mühlhausen und Sondershausen

Region: Landkreis Nordhausen, Landkreis Eichsfeld (Heilbad Heiligenstadt), Unstrut-Hainich-Kreis (Mühlhausen) und Kyffhäuserkreis (Sondershausen).



IHR ANSPRECHPARTNER

Christian Böduel
Regionalbüro Nordthüringen

+49 3631 9082-18
boeduel@erfurt.ihk.de
Vor Ort: Wallrothstraße 4, 99734 Nordhausen; Wilhelmstraße 34 a, 37308 Heilbad Heiligenstadt; Felchtaer Landstraße 1, 99974 Mühlhausen; sowie im Business and Innovation Centre Nordthüringen (BIC), Waldstraße 2, 99706 Sondershausen. Termine nach Vereinbarung.

Leistungen der Regionalbüros im Überblick

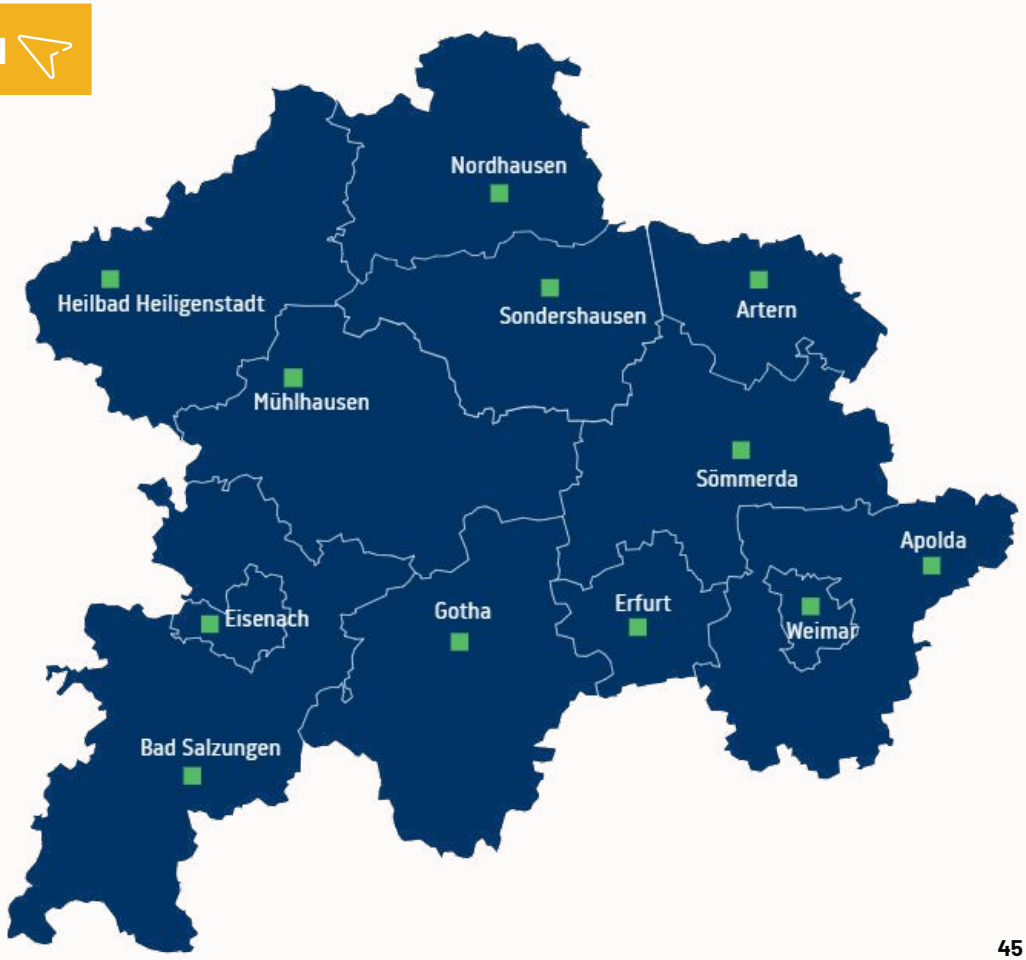
Als zentrale Anlaufstellen bieten die Regionalbüros Unternehmen einen wichtigen Service: Sie nehmen Anliegen auf, geben Orientierung und vermitteln bei fachlichem Beratungsbedarf gezielt an die zuständigen IHK-Expertinnen und -Experten. In den Regionen bieten sie u.a. folgende Leistungen direkt an:

- **Orientierung bei Gründung, Businessplan und Unternehmensnachfolge.**
- **Hilfe bei Standort- und Gewerbeflächensuche sowie bei Anliegen gegenüber Behörden und Kommunen.**
- **Sprechtage, Fachveranstaltungen und Unternehmerstammtische für Information, Austausch und Vernetzung.**
- **Engagement für die Interessen der regionalen Wirtschaft und für gute Rahmenbedingungen vor Ort.**

Die fachliche Beratung übernehmen die jeweiligen IHK-Expertinnen und -Experten. Die Regionalbüros sorgen dafür, dass Unternehmen den passenden Erstkontakt direkt vor Ort finden und ihr Anliegen innerhalb der IHK an die zuständigen Ansprechpersonen weitergeleitet wird.

Was können wir für Ihren Betrieb tun?

HIER MEHR ERFAHREN



Schlaglichter aus den Regionen

Sömmerda

DEN EIGENEN LADEN ERLEBBAR MACHEN

Bei der zehnten „Heimatshoppen“-Aktion am 4. September konnten Sömmerdaer Händler zeigen, was ihr Geschäft ausmacht. Organisierte Stadtrundgänge führten Besucher unter anderem zur Goldschmiede Lompe und zu Augenoptiker Hollenbach. Die Einblicke hinter die Kulissen boten Gelegenheit, die Menschen und ihr Können kennenzulernen. Für die teilnehmenden Betriebe war die IHK-Kampagne damit eine Bühne, um ihr Angebot persönlich vorzustellen.

Weimar

FRÜH INS GESPRÄCH MIT DEM NACHWUCHS

Knapp 120 Neuntklässler aus drei Weimarer Regelschulen lernten am 18. September rund 30 Unternehmen und deren Ausbildungsberufe kennen. Das Speed-Dating bereitete die Weimarer Praxistage vor. Für Betriebe bietet dieses Kennenlernen die Chance, schon bei der Wahl des Praxisplatzes auf sich aufmerksam zu machen und Kontakte zu möglichen künftigen Auszubildenden aufzubauen.

Nordhausen

REDUZIERTER GRUNDBEITRAG FÜR 2026

Die zunächst vorläufige Halbierung der IHK-Grundbeiträge für 2026 ist endgültig beschlossen. Davon profitieren alle beitragspflichtigen Mitgliedsunternehmen im Bezirk der IHK Erfurt. Bei einem Pressegespräch am 24. September im Regionalbüro Nordhausen erläuterten IHK-Vizepräsident Ulrich Schlegel und Hauptgeschäftsführerin Dr. Cornelia Haase-Lerch die finanzielle Entlastung und die Hintergründe der Entscheidung.



Pressegespräch in Nordhausen mit IHK-Vizepräsident Ulrich Schlegel und Hauptgeschäftsführerin Dr. Cornelia Haase-Lerch. Foto: IHK Erfurt

Gotha

DIE EIGENE GRÜNDUNG DURCHPLANEN

Welche Finanzierung passt zur Geschäftsidee, welche Förderung kommt infrage? Beim Existenzgründersprechtag am 14. September im IHK-Regionalbüro Gotha konnten Gründungsinteressierte ihre Fragen individuell mit IHK-Experte Konrad Eismann besprechen. Die Beratung umfasste den Businessplan, erste Schritte in die Selbstständigkeit sowie den Betreuungsplan für den Thüringer Existenzgründerpass. Im Mittelpunkt standen die konkreten Vorbereitungen für das eigene Unternehmen. IHK-Beratungssprechtage wie diese finden regelmäßig statt.

KI FÜR DEN EIGENEN BETRIEB

Wer KI im Unternehmen einsetzen möchte, kann sich für Frühjahr 2027 die Fortsetzung von „KI zum Frühstück“ vormerken. Beim Treffen am 29. September bei Bystronic zeigte Enrico Blechschmidt rund 35 Teilnehmern Anwendungen aus dem Betriebsalltag. Dr. Simon Kroll von Finanz-DATA ergänzte einen Leitfaden für den Einsatz – von KI-gestützten Arbeitsabläufen bis zu KI-Agenten. Organisiert hatten das Frühstück das IHK-Regionalbüro Gotha und ThEx Wirtschaft 4.0.

SICHERER DURCH DIE AUSSCHREIBUNG

Bei öffentlichen Ausschreibungen können fehlende Nachweise oder versäumte Fristen den Auftrag kosten. Beim Vergaberechtssprechtag am 15. Oktober im IHK-Regionalbüro Gotha unterstützte IHK-Experte Markus Heyn kleine und mittlere Unternehmen dabei, Anforderungen zu klären und typische Fehler zu vermeiden – individuell und vertraulich. Ein Teilnehmer von MAXX SOLAR & ENERGIE schilderte zudem die Hürden unterschiedlicher Landesregeln und warb für ein einheitliches Vergabegesetz.

Grammetal

BEIM NAHVERKEHR MITREDEN

Busverbindungen, die zum Arbeitsalltag passen: Rund 50 Unternehmer brachten dazu Ende September beim ersten Unternehmerstammtisch der Gemeinde Grammetal ihre Erfahrungen und Anforderungen ein. Im Fahrsicherheitszentrum in Nohra konnten sie ihre Anliegen direkt mit regionalen Akteuren besprechen. Auch die Unternehmensnachfolge war Thema. Die IHK Erfurt und ihre Partner planen das Treffen künftig jährlich – als regelmäßige Gelegenheit, Standortfragen aus Unternehmenssicht einzubringen.

Hier geht was.
Und zwar um die Ecke.

Lieblingsläden entdecken, Menschen treffen, die eigene Stadt erleben: „Heimat shoppen“ macht unsere Innenstädte zur Bühne. Für Besucher, für Unternehmen und für alle, die ihre Stadt lieben.

Das Lieblingscafé, das kleine Geschäft mit den besonderen Ideen oder der Händler, der seine Kunden noch beim Namen kennt. Unsere Innenstädte sind voller Geschichten und Menschen, die sie besonders machen. Mit „Heimat shoppen“ rücken genau diese Orte ins Rampenlicht.

In 14 Städten im Bezirk der IHK Erfurt bringen Einzelhändler, Gastronomen und Dienstleister mit kreativen Aktionen und Veranstaltungen neues Leben in die Innenstädte. Die IHK Erfurt begleitet die Initiative mit Öffentlichkeitsarbeit und Werbemitteln.

Noch was vor?
Hier lohnt sich ein Besuch!

Auch zum Jahresende 2026 gibt es bei „Heimat shoppen“ noch einiges zu entdecken:

27. November | Erfurt

28. November | Bad Berka

29. November | Bad Langensalza

6. Dezember | Mühlhausen

Ob Stadtbummel, besondere Angebote oder gemeinsames Erlebnis: Schauen Sie vorbei und entdecken Sie Ihre Stadt von einer neuen Seite.

Alle Aktionen und aktuelle Informationen entdecken

2027 GEHÖRT DIE BÜHNE IHNEN!

Sie betreiben ein Geschäft, ein Café, Restaurant oder ein Dienstleistungsunternehmen? Dann werden Sie 2027 Teil von „Heimat shoppen“!

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Unternehmen sichtbar zu machen, neue Kunden anzusprechen und gemeinsam mit anderen Akteuren Ihre Innenstadt zu beleben. Ob besondere Angebote, kleine Events oder außergewöhnliche Mitmachideen – bringen Sie sich ein!

Die IHK Erfurt unterstützt die Kampagne mit Werbemitteln und gemeinsamer Öffentlichkeitsarbeit.

JETZT INTERESSE FÜR 2027 BEKUNDEN!

Wenden Sie sich an Ihr IHK-Regionalbüro und erfahren Sie, wie Sie sich beteiligen können.

Heimat shoppen. Ihre Stadt. Ihre Ideen.

Gemeinsam mehr erleben.



Bild: KI-generiert / Open AI

Nachgefragt in den Regionen:

„Wenn Sie an Ihrem Standort nur eine Sache sofort reparieren dürften – die Straßen, die Verwaltung, die Fachkräftelage oder die Energiepreise: Was nehmen Sie, und warum kann der Rest offenbar noch warten?“



Carsten Geigengack,
Geschäftsführer
MES GmbH in Geisa,
Mitglied Wirtschaftsbeirat
Wartburgkreis
Foto: Carsten Geigengack

„Die Antwort ist bei unserem Unternehmen eindeutig – Fachkräftelage. Die MES GmbH ist als internationaler Dienstleister im Maschinenbau auf die Flexibilität der Mitarbeiter angewiesen. Durch die allgemein gestiegene Kostenstruktur in Deutschland ist die Bereitschaft den „Schritt mehr zu machen“ wichtiger denn je. Deutschland als ehemaliger Exportweltmeister entstand durch Fleiß, Wille und den Mut etwas zu wagen. Deutschland war ein Land der Macher und das in jeder Arbeitsebene. Das brauchen wir dringend zurück, um international den Anschluss nicht noch weiter zu verlieren.

„Work-Life-Balance“ beinhaltet als erstes Arbeit und nicht nur Leben. Die komplette Einstellung muss sich ändern. Fleiß und Ehrgeiz muss sich lohnen und das beginnt schon in der Schule. Wären die Menschen von damals mit dem Mittelmaß zufrieden gewesen, wäre der Status Exportweltmeister nie entstanden. Und davon profitieren wir noch heute, nur dass uns so langsam die Realität einholt.

Die Fachkräfte sind das Fundament, auf dem sich alles weitere aufbaut und haben deshalb bei unserem “Reparaturwunsch” Priorität 1.“



Dipl. Kfm. Sven Kirchner,
Geschäftsführer MKT
Moderne Kunststoff-Technik
Gebrüder Eschbach GmbH,
Mitglied der
Vollversammlung und des
Wirtschaftsbeirates Gotha
(stellv. Vorsitzender)
Foto: IHK Erfurt

„Nichts davon kann warten und eigentlich fehlen da noch wichtige Punkte:

- **Investitionen in Bildung, beginnend in die Qualität im Kindergarten über die Grundschulen und fortführenden Schulen. Damit meine ich nicht in die Bildungsinfrastruktur, sondern in die Wissensvermittlung, d.h., in die Lehrkräfte.**
- **Umsetzung der Reformen in den Sozialversicherungssystemen, um ein Ausufern der Beiträge zu verhindern und damit die Lohnkosten weiter zu verteuern.**
- **Die Regulierungen vor Ort, vor allem im Energiesektor abbauen. Das würde Investitionen in dezentrale Energieerzeugung deutlich erleichtern.“**

Ein Firmenjubiläum ist mehr als ein Blick zurück:

**Es erzählt von unternehmerischem Mut, Ausdauer und dem Engagement vieler Menschen.
Wir gratulieren den Unternehmen herzlich zu ihren aktuellen Jubiläen.**

25 Jahre

- PIZZERIA AVANTI – Apolda
- Gerlach Büro & Technik – Nordhausen
- Gebr. Bach GmbH Elektro-Wärmetechnik – Ohrdruf
- Universal Transport Spedition GmbH – Gotha
- Waldhotel Berghof Luisenthal – Luisenthal
- Body Harmony Company – Erfurt
- Mitsubishi Auto Müller, Inh, Thomas Böhns – Bad Langensalza
- Spielhalle Eisenach III – Eisenach
- Montage-Service Sven Dünnebeil – Bad Langensalza
- MTW GmbH – Dermbach

Ihr Firmenjubiläum steht an?

Ab dem fünfjährigen Firmenjubiläum und danach alle weiteren fünf Jahre stellt die IHK Erfurt auf Wunsch eine kostenfreie Ehrenurkunde aus. Wenn Sie eine persönliche Übergabe sowie ein Beratungsgespräch zu den aktuellen Leistungen im Rahmen eines Firmenbesuchs durch einen IHK-Mitarbeiter wünschen, melden Sie sich gern bei der IHK Erfurt.

Die Ehrenurkunde können Sie über das Formular „Bestellung einer Ehrenurkunde zum Firmenjubiläum“ anfordern.



Hirschvogel Eisenach GmbH – Gerstungen OT Marksuhl,
Foto: Hirschvogel Eisenach GmbH

35 Jahre

- Taxibetrieb Stephan Hartung – Erfurt
- Handelsvertretung für Medizintechnik – Elxleben
- W & G Elektro-Bauelemente GmbH – Dorndorf
- Zacher's Lädchen – Bad Langensalza
- HFT GmbH – Mühlhausen
- Kaufung GmbH – Kirchworbis
- Nutzfahrzeuge Zinner GmbH – Nordhausen
- Service Gesellschaft des Landkreises Nordhausen mbH – Nordhausen
- SJR-Entsorgung GmbH – Sondershausen
- WAGO GmbH & Co. KG – Sondershausen
- WERNER Dreh- und Frästechnik GmbH – Niedertreba
- Frank Schäfer GmbH Straßen- und Tiefbau – Rastenberg
- JuB-Creative Product GmbH – Seebach
- Silvio Schulze – Gerstungen
- Lederwaren Horn – Gotha
- Thüringische Weidmüller GmbH – Wutha-Farnroda
- TIBOR – Gesellschaft für Bildung, Beratung und Vermittlung mbH – Erfurt
- Reisebüro König e. K., Inhaber Christian König – Bad Langensalza
- BPM Projektmanagement – Erfurt
- Grünwald Ladeneinrichtung GmbH – Magdala
- Regionalbus-Gesellschaft Unstrut-Hainich- und Kyffhäuserkreis mbH – Mühlhausen
- Hoyer Montagetechnik GmbH – Schwarzhausen
- Stahlhandel I. Schudera GmbH – Bad Salzungen
- Inselsberg Klinik Wicker GmbH & Co. KG – Bad Tabarz
- Hirschvogel Eisenach GmbH – Gerstungen OT Marksuhl

75 Jahre

- Thüringen Recycling GmbH - Erfurt

Hinweis: Die Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Ausgepackt

Seit August gilt die EU-Verpackungsverordnung. Sie betrifft fast jeden Betrieb – von Modeboutique bis zum Maschinenbauer. Was jetzt zu tun ist, welche Fristen kommen und wo es noch hakt.



Foto: simonkr / E+ / Getty Images

Weniger Abfall, mehr Recycling, einheitliche Regeln im europäischen Binnenmarkt: Die Ziele der neuen EU-Verpackungsverordnung klingen vielversprechend. Für die Betriebe beginnt jedoch ein anspruchsvoller Praxistest. Neue Pflichten treffen auf offene Auslegungsfragen und knappe Fristen. Wer jetzt systematisch vorgeht, spart später Zeit, Geld und Ärger.

BETROFFEN IST FAST JEDER

Seit dem 12. August 2026 gilt die „Packaging and Packaging Waste Regulation" (PPWR) unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten. Sie erfasst Verpackungen aller Materialien – vom Karton über die Luftpolsterfolie bis zur Palette – und nimmt alle Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette in die Pflicht: wer Verpackungen herstellt, befüllt, importiert, vertreibt oder in der EU bereitstellt. Einige Regeln greifen bereits, andere folgen schrittweise bis 2040.

Für die Praxis heißt das: Verpackungsdesign, Materialeinsatz, Einkauf, Produktdaten, IT-Systeme und Verträge mit Lieferanten müssen auf den Prüfstand. Das betrifft nicht nur die Verpackungsindustrie, sondern nahezu jeden Betrieb, der Waren verpackt, importiert oder verschickt.

SCHRITT 1: WELCHE ROLLE HABE ICH?

Die wichtigste Frage zuerst, denn aus der Rolle folgen die Pflichten. Die PPWR unterscheidet vier zentrale Rollen:

SCHRITT 1

PPWR: Welche Rolle hat Ihr Betrieb?

Aus der Rolle folgen die Pflichten. Vier zentrale Rollen im Überblick.

Erzeuger

WER IST DAS?
Wer Verpackungen oder verpackte Produkte fertigt oder unter eigenem Namen bzw. eigener Marke fertigen lässt.

KERNPFLICHTEN:
Konformitätsbewertung, technische Dokumentation, EU-Konformitätserklärung.

Hersteller

WER IST DAS?
Wer Verpackungen oder verpackte Produkte in einem EU-Land erstmals bereitstellt.

KERNPFLICHTEN:
Registrierung, Meldung, Finanzierung des Recyclings (erweiterte Herstellerverantwortung).

Importeur

WER IST DAS?
Wer Verpackungen aus Drittländern in der EU in Verkehr bringt.

KERNPFLICHTEN:
Vor allem Sorgfaltspflichten: prüfen, ob die Ware konform ist.

Vertreiber

WER IST DAS?
Wer verpackte Ware an Wiederverkäufer oder Endkunden weitergibt.

KERNPFLICHTEN:
Prüfpflichten in der Lieferkette.

Für viele Betriebe beginnt PPWR mit der Klärung der eigenen Rolle.

Die Krux: Ein Unternehmen kann für verschiedene Verpackungen gleichzeitig mehrere Rollen haben. Wer Waren aus Asien bezieht, sie unter eigener Marke verkauft und an Kunden versendet, ist je nach Verpackung Importeur, Erzeuger und Hersteller zugleich.

VIER FÄLLE AUS DER PRAXIS

Die Modeboutique mit eigenem Logo auf der Einkaufstüte. Bisher konnte sie einfach vorlizenzierte Tragetaschen und Geschenkverpackungen kaufen. Künftig entscheidet die Frage, ob Name, Logo oder Marke des Geschäfts auf der Tüte steht. Dann kann der Betrieb selbst Erzeuger und Hersteller sein – mit Dokumentations-, Registrierungs- und Meldepflichten. Der bequeme Weg über vorbeteiligte Serviceverpackungen entfällt in den meisten Fällen. Gleiches gilt für Buchhandlungen, Feinkost- und Lebensmittelgeschäfte, Apotheken, Blumenläden oder Imbisse.

Der Onlinehändler mit Kunden in Österreich. Wer Verpackungen in ein anderes EU-Land liefert und dort keine Niederlassung hat, muss dort in der Regel einen Bevollmächtigten benennen, der die Herstellerpflichten übernimmt. Für kleine Händler mit wenigen Paketen ins Ausland kann das teuer werden.

Der Maschinenbauer mit Transportkisten. Auch Paletten, Kisten und Schutzfolien sind Verpackungen. Ab 2030 gelten für Transport- und Versandverpackungen zudem Leerraumgrenzen und Mehrwegquoten.



PRAXIS-CHECK: MANGELHAFT

So richtig die Ziele sind, so holprig ist die Umsetzung. Drei Punkte sehen die Betriebe besonders kritisch:

Neue Hürden im Binnenmarkt. Die Pflicht zum Bevollmächtigten im EU-Ausland trifft gerade kleinere Betriebe, die bisher unkompliziert grenzüberschreitend verkaufen konnten. Steigende Kosten und der Rückzug aus einzelnen Märkten können die Folge sein – ein Widerspruch zum Grundgedanken der Verordnung, den Binnenmarkt zu stärken.

Planungssicherheit kommt zu spät. Viele Details müssen erst noch durch weitere Rechtsakte festgelegt werden. Solange Definitionen, Berechnungsmethoden oder Nachweisformate fehlen, können Unternehmen Investitionen nicht sicher planen. Gerade bei Verpackungsumstellungen, die oft Jahre Vorlauf brauchen, ist das ein Problem.

Flickenteppich statt Einheit. Bei Registrierung und Herstellerverantwortung lässt die PPWR weiterhin nationale Verfahren zu. Wer in mehrere EU-Länder liefert, muss sich also weiter mit unterschiedlichen Systemen auseinandersetzen.

„Aus Sicht der Thüringer IHKs wird das Ziel verfehlt, Verpackungsabfälle zu reduzieren, Materialkreisläufe zu schließen und möglichst einheitliche Vorgaben im europäischen Binnenmarkt zu schaffen. Stattdessen führen die neuen Vorgaben zu rechtlichen


Foto: Rapeepong Puttakumwong / Moment / Getty Images

Unsicherheiten, undurchsichtiger Bürokratie sowie zu hohen Bußgeldern und machen das Wiederverwenden von Verpackungen praktisch unmöglich. Erforderlich wären deshalb die Aussetzung und grundlegende Überarbeitung der EU-Verpackungsverordnung sowie eine entsprechende Novellierung des deutschen Verpackungsrecht-Durchführungsgesetzes", sagen die drei **Hauptgeschäftsführer der Thüringer IHKs, Dr. Cornelia Haase-Lerch, Dr. Ralf Pieterwas und Marcel Seyfert.**

WAS JETZT PASSIEREN MUSS

Damit die Ziele der PPWR erreicht werden, muss die Umsetzung praxistauglich, verhältnismäßig und europaweit einheitlich sein. Aus Sicht der Wirtschaft heißt das:

- Rechtsakte, Leitlinien und Normen müssen rechtzeitig vor dem jeweiligen Pflichtbeginn vorliegen, bei Bedarf mit Übergangsfristen.
- Bestehende Nachweise und digitale Systeme nutzen, Doppelmeldungen vermeiden, Registrierung EU-weit über einen digitalen One-Stop-Shop bündeln.
- Bei Kontrollen Augenmaß: In der Einführungsphase sollten Information und Hilfe Vorrang vor Sanktionen haben, solange Unternehmen erkennbar an der Umsetzung arbeiten.

NICHT NUR PFLICHT: WO DIE CHANCE LIEGT

So mühsam der Einstieg ist: Wer seine Verpackungen jetzt systematisch durchleuchtet, findet oft auch Einsparpotenzial. Weniger Leerraum heißt kleinere Kartons, weniger Füllmaterial und günstigeren Versand. Wer früh auf recyclingfähige Materialien und Rezyklat umstellt, sichert sich Lieferanten, bevor 2030 alle gleichzeitig nachfragen. Und Großkunden im Handel fragen schon heute nach Nachweisen – wer sie liefern kann, ist im Vorteil.

PPWR

Ihre To-do-Liste

Was Betriebe jetzt prüfen sollten

Inventur:
Alle Verpackungen erfassen – auch Transport-, Service- und Versandverpackungen.

Rollen klären:
Für jede Verpackung festlegen, ob Sie Erzeuger, Hersteller, Importeur oder Vertreiber sind.

Serviceverpackungen prüfen:
Steht Ihr Logo drauf? Dann ändert sich womöglich Ihre Verantwortung.

Lieferanten einbinden:
Konformitätserklärungen und technische Unterlagen anfordern.

Auslandsgeschäft prüfen:
Brauchen Sie in Zielländern einen Bevollmächtigten?

Fristen 2028/2030 einplanen:
Kennzeichnung, Recyclingfähigkeit, Rezyklat und Leerraum in die Produkt- und Einkaufsplanung aufnehmen.

Verantwortlichen benennen:
Einer im Haus muss das Thema steuern.

Wer jetzt strukturiert vorgeht, spart später Zeit, Geld und Ärger.

WEITERE HILFEN

- **Leitlinien und FAQ der EU-Kommission zur PPWR (werden laufend aktualisiert)**
- **Informationsseite der Zentralen Stelle Verpackungsregister zu Serviceverpackungen: verpackungsregister.org/ppwr/serviceverpackungen**
- **Länderübersichten der Auslandshandelskammern für Lieferungen ins EU-Ausland**



IHR ANSPRECHPARTNER
Antje Welz
Innovation | Umwelt
+49 361 3484-218
welz@erfurt.ihk.de

MEHR ZUM THEMA

Wer grün wirbt, muss liefern

Seit dem 27. September gelten strengere Regeln für Umweltwerbung. Was Unternehmen jetzt ändern müssen – und warum konkrete Fakten die besseren Verkaufsargumente sind.

„Klimaneutral“ auf der Verpackung, „nachhaltig“ auf der Website, ein grünes Siegel im Onlineshop: Was Vertrauen schaffen soll, kann eine Abmahnung auslösen. Seit dem 27. September 2026 gelten die neuen Vorgaben der EU-Richtlinie EmpCo im deutschen Wettbewerbsrecht. Wer gegenüber Verbrauchern mit Umweltvorteilen wirbt, muss seine Aussagen kritisch prüfen und belegen können.

WAS JETZT NICHT MEHR GEHT

Grüne Pauschalversprechen: „Umweltfreundlich“, „grün“ oder „ökologisch“ sind ohne nachgewiesene, anerkannte hervorragende Umweltleistung unzulässig.

Teil statt Ganzes: Besteht nur die Verpackung aus Recyclingmaterial, darf deshalb nicht das gesamte Produkt als umweltfreundlich beworben werden.

Klimaneutral durch Ausgleich: Ein Produkt darf nicht als „klimaneutral“ oder „klimapositiv“ gelten, wenn die Aussage auf CO_2-Kompensation beruht.

Eigene Öko-Siegel: Nachhaltigkeitssiegel benötigen ein zulässiges Zertifizierungssystem oder eine staatliche Grundlage. Selbst entworfene Gütezeichen genügen nicht.

Ziele ohne Fahrplan: „Klimaneutral bis 2030“ verlangt einen öffentlich einsehbaren, realistischen Umsetzungsplan mit messbaren Zielen und regelmäßiger externer Prüfung.

Auch Aussagen über Haltbarkeit, Reparierbarkeit und soziale Standards dürfen Verbraucher nicht täuschen.

SO WIRD AUS WERBUNG EIN ARGUMENT

Weniger Schlagworte, mehr Fakten: Statt „umweltfreundlicher Verpackung“ überzeugt die konkrete Angabe „80 Prozent Recyclingkarton“. Wer seine CO_2-Emissionen seit 2022 um 30 Prozent gesenkt hat, sollte genau damit werben – statt ein Produkt durch Kompensation „klimaneutral“ zu nennen. Und an die Stelle eines selbst entworfenen Öko-Logos gehört ein anerkanntes Umweltzeichen wie der Blaue Engel. Entscheidend ist: Jede Aussage muss stimmen und belegbar sein.

ALTBESTÄNDE: KEIN FREIBRIEF

Auch bereits produzierte Verpackungen und bestehende Werbemittel sollten auf die neuen Anforderungen geprüft werden. Eine allgemeine Abverkaufsfrist gibt es nicht. Unternehmen sollten daher dokumentieren, wann Waren in Verkehr gebracht wurden und welche Anpassungen vorgenommen wurden.

Für Website, Social Media und laufende Werbung gelten die neuen Anforderungen seit dem 27. September 2026.

Weitere Informationen:
www.ihk.de/erfurt/empco

IHRE IHK UNTERSTÜTZT SIE



IHR ANSPRECHPARTNER
Antje Welz
Innovation | Umwelt
+49 361 3484-218
welz@erfurt.ihk.de



IHR ANSPRECHPARTNER
Jens Wessely
Recht und Steuern
+49 361 3484-192
wessely@erfurt.ihk.de

Hinweis: Die Informationen dienen der ersten Orientierung und ersetzen keine rechtliche Beratung im Einzelfall.



Zoll 2027: Was Sie jetzt prüfen sollten



Foto: boonchai wedmakawand / Moment / Getty Images

Neue Warennummern und geänderte Präferenzregelungen können Ihre Lieferketten und Kosten beeinflussen. Wer die betrieblichen Abläufe rechtzeitig abgleicht, startet besser vorbereitet ins neue Geschäftsjahr.

Den Anfang machen Ihre Artikeldaten. Prüfen Sie mit dem Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik 2027 die verwendeten Warennummern und Warenbeschreibungen. Selbst wenn eine Tarifnummer bestehen bleibt, kann Ihr Produkt durch geänderte Anmerkungen oder Einreihungsvorschriften künftig anders zugeordnet sein. Planen Sie daher ausreichend Zeit ein, um Ihre Stammdaten zu überprüfen und anzupassen.

Für den Einkauf ist das neue Allgemeine Präferenzsystem der EU (APS) relevant, das zum 1. Januar 2027 in Kraft tritt. Es ermöglicht zollfreie oder zollermäßigte Einfuhren aus Entwicklungsländern. Ob diese greifen, hängt unter anderem vom Ursprungsland und der Ware ab. Gleichen Sie Ihre Lieferbeziehungen mit den neuen Bestimmungen ab, bevor Sie bisherige Präferenzvorteile in Ihre Kalkulation übernehmen.

Auch die Zollverwaltung stellt sich neu auf: Die neue EU-Zollbehörde EUCA soll 2027 ihre Arbeit aufnehmen und die operative Zusammenarbeit der nationalen Zollbehörden koordinieren. In Deutschland sieht das Organisationskonzept „Zoll 2030“ eine Neuordnung der Zollverwaltung vor. Der gemeinsame EU-Zolldatenhub (EU Costums Data Hub) folgt schrittweise. Prüfen Sie schon jetzt Ihre bestehenden digitalen Zollprozesse sowie die Zugänge und Berechtigungen Ihres Teams zu den genutzten Zollportalen.

Unternehmen mit breitem Sortiment sollten außerdem die Reform des Harmonisierten Systems (HS) zum 1. Januar 2028 im Blick behalten. Da das HS die sechsstellige Grundlage der weltweiten Nomenklatur bildet, führen diese Änderungen zu Anpassungen in der Kombinierten Nomenklatur (KN). Erste Gegenüberstellungstabellen (*Correlation Tables*) helfen dabei, betroffene Artikel frühzeitig zu identifizieren.

Neue Absatzchancen verspricht das geplante Handelsabkommen zwischen der EU und Indonesien (CEPA). Es soll zahlreiche Zölle abbauen; ein Inkrafttreten 2027 wird angestrebt. Die notwendigen Zustimmungsverfahren stehen noch aus. Prüfen Sie, welche Vorteile für Ihre Produkte vorgesehen sind und welche Ursprungsregeln (z. B. Verarbeitungs- oder Wertschöpfungskriterien) dafür erfüllt sein müssen.



IHR ANSPRECHPARTNER

Mark Bremer
International

+49 361 3484-200
bremer@erfurt.ihk.de

Zollwissen auffrischen: Die IHK Erfurt bietet einen Überblick über die Änderungen zum Jahreswechsel: am 15. Dezember 2026 online und am 18. Januar 2027 in Erfurt, jeweils von 8.30 bis 13 Uhr.

MEHR ZUM THEMA

2027 SCHON VORMERKEN

10. März
Thüringer Außenwirtschaftstag

8. Juni
Deutsch-Amerikanischer Wirtschaftstag in Erfurt

15. September
Mitteldeutscher Exporttag

Marktinformationen und Kontakte für Ihr Auslandsgeschäft: Weitere Veranstaltungen finden Sie unter thueringer-aussenwirtschaftskalender.de

EXPORTKONTROLLE

Produktdaten abgleichen

Die EU aktualisiert turnusmäßig ihre Liste der Dual-Use-Güter, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Das Inkrafttreten wird für November 2026 erwartet. Betroffen sind unter anderem bestimmte Anlagen für die Halbleiterfertigung und leistungsfähige integrierte Schaltungen.

Prüfen Sie gemeinsam mit Ihren technischen Fachabteilungen, ob Ihre Produkte von den Änderungen erfasst werden. Auch Software und Technologie können betroffen sein. So erkennen Sie mögliche neue Genehmigungspflichten frühzeitig.

EEN: Chancen ohne Grenzen

GESCHÄFTSPARTNER FINDEN

Sie suchen einen Vertriebspartner im Ausland oder Unterstützung für eine Produktentwicklung?

Das Enterprise Europe Network (EEN) bei der IHK Erfurt hilft Ihnen, passende Kontakte zu finden. Das Team recherchiert mit Ihnen in einer internationalen Kooperationsdatenbank, erstellt ein Gesuch für Ihr Unternehmen oder vermittelt Gespräche bei Messen und Kooperationsveranstaltungen. Auch bei Fragen zu EU-Vorgaben, Mitarbeiterentsendung und europäischen Fördermöglichkeiten unterstützt das Netzwerk.

Besprechen Sie Ihr Vorhaben mit dem EEN-Team:

ihk.de/erfurt/een

VERANSTALTUNGS-ÜBERBLICK

26.11.2026
Arbeiten mit und in internationalen Teams – Kommunikation als Schlüssel guter Zusammenarbeit

26.01.2027
Indien im Aufbruch: Chancen für Thüringer Unternehmen

04.03.2027
Brunch & Networking „Österreich & Schweiz im Blick“



IHR ANSPRECHPARTNER

Yvonne Wächtler
Enterprise Europe Network Thüringen

+49 361 3484-400
waechtler@erfurt.ihk.de



Foto: IHK Erfurt

Indien – Markt der Zukunft für Unternehmen aus Thüringen?

Rund 2.000 deutsche Unternehmen sind bereits mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Indien vertreten. Auch für Thüringer Unternehmen bietet der wachsende Markt zahlreiche Geschäftschancen. In einer Zeit geopolitischer Spannungen gewinnt Indien zudem als Partner für die Diversifizierung internationaler Geschäftsbeziehungen und Lieferketten an Bedeutung – insbesondere für technologieorientierte Branchen und spezialisierte mittelständische Anbieter.

CHANCEN DURCH DAS EU-INDIEN FREIHANDELSABKOMMEN

Besondere Impulse erwartet die AHK Indien vom Freihandelsabkommen zwischen Indien und der Europäischen Union. Bis zu seinem Inkrafttreten sind noch rechtliche Hürden zu nehmen. Der Abbau hoher Zölle könnte die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anbieter deutlich stärken. Größere regulatorische Transparenz, ein verlässlicherer Schutz geistigen Eigentums und Erleichterungen bei Dienstleistungen könnten den Marktzugang zusätzlich verbessern.

Davon können insbesondere Thüringer Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Optik und Photonik, der Medizintechnik, der Mikroelektronik und Halbleitertechnik sowie den Bereichen Digitalisierung und erneuerbare Energien profitieren. Ihre Spezialisierung, Forschungsnähe und technologische Kompetenz treffen in Indien auf eine wachsende Nachfrage nach modernen Produktionslösungen, innovativen Komponenten und verlässlichen Industriepartnerschaften.

ERFOLGREICHER MARKTEINSTIEG IN INDIEN

Ein dauerhaftes Engagement setzt jedoch eine klare Strategie voraus. Indien ist kein Markt, der sich nebenbei erschließen lässt. Erfolgreich sind vor allem Firmen, die langfristig planen, in lokale Teams investieren und ihre Produkte und Prozesse an die regionalen Gegebenheiten anpassen. Unterschiedliche Marktbedingungen, komplexe Genehmigungsverfahren, bürokratische Abläufe und intensiver Wettbewerb verlangen Geduld, kulturelles Verständnis und eine konsequente Marktorientierung.

Deutsche Unternehmen bringen Qualität, Verlässlichkeit und technologische Kompetenz ein; auf indischer Seite treffen sie auf großen Modernisierungsbedarf, ausgeprägten Unternehmergeist und eine junge, gut ausgebildete Bevölkerung. Angesichts seines Wachstums und seiner zunehmenden Bedeutung als Konsumentenmarkt ist Indien für deutsche Unternehmen heute ein Muss.

UNTERSTÜTZUNG VOR ORT

Thüringen unterstützt seine Unternehmen bereits seit 2016 mit einem offiziellen Vertreter vor Ort. Mit der 2026 eröffneten eigenen Repräsentanz im Innovationszentrum T-Hub in Hyderabad wurde dieses Engagement weiter ausgebaut. Die Präsenz erleichtert Kontakte zu Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Netzwerken sowie die Anbahnung von Kooperationen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen erhalten damit Orientierung beim Markteintritt und bei ihrer Expansion.

Ergänzt wird diese landeseigene Anlaufstelle durch die AHK Indien, die deutsche Unternehmen seit 70 Jahren begleitet. Mit sechs Büros in Indien und einem Büro in Deutschland verfügt sie über umfassende Marktkenntnisse und ein landesweites Netzwerk. Sie unterstützt Unternehmen von der ersten Prüfung ihrer Marktchancen über den Aufbau von Geschäftsbeziehungen bis zu konkreten Investitions- und Gründungsvorhaben.

Dabei stehen häufig zunächst praktische Fragen im Mittelpunkt: Welche Einfuhrregularien gelten für ein Produkt? Welche Nachweise, Registrierungen und Genehmigungen werden benötigt? Die AHK Indien unterstützt Sie beim Markteintritt – von der Bewertung von Marktpotenzialen und Anforderungen über die Strategieentwicklung und Partnersuche bis zur Standortgründung. Für konkrete Fragen steht Ihnen die AHK Indien zur Verfügung.

Welche Geschäftschancen bietet Indien für Thüringer Unternehmen?
Beim **Ländertag Indien** erhalten Unternehmen einen kompakten Überblick über aktuelle Marktchancen, relevante Wachstumsbranchen und die Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Markteintritt.

TERMIN

26. Januar 2027
10:00 bis 14:00 Uhr
IHK Erfurt, Arnstädter Straße 34, 99096 Erfurt

Themen:
Chancen & Herausforderungen im Indien-Geschäft, Geschäftspartnersuche, Markteintritt

JETZT ANMELDEN



IHR ANSPRECHPARTNER

Mark Bremer
International

+49 361 3484-200
bremer@erfurt.ihk.de

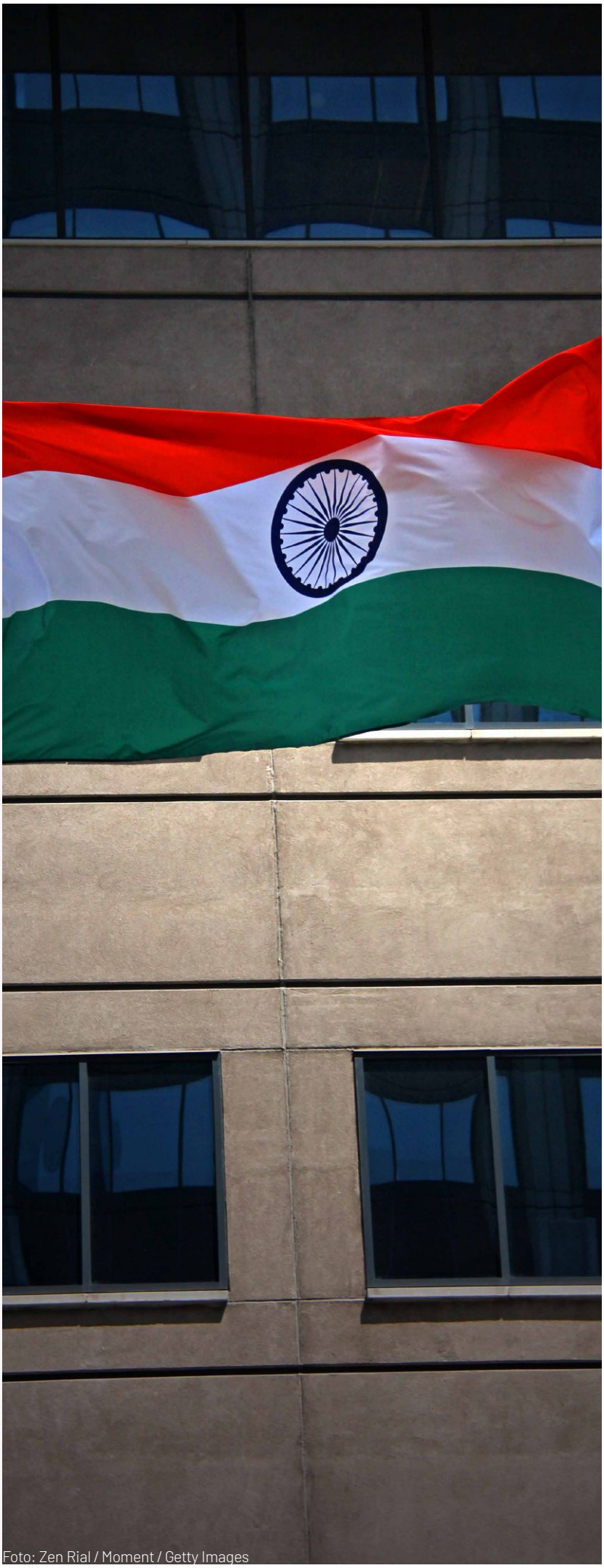


Foto: Zen Rial / Moment / Getty Images



Daniela Kohtz-Wallor, Michelle Schrumpf und Darian Göpfert bei HFP Bandstahl in Bad Salzungen. Foto: Paul-Philipp Braun

Trotz Stahlkrise: Wie HFP Bandstahl in Bad Salzungen auf Nachwuchs setzt

Während anderswo in der Stahlbranche Kurzarbeit und Stellenabbau drohen, baut HFP Bandstahl in Bad Salzungen seine Ausbildung gezielt aus, um Fachkräfte zu gewinnen und zu sichern.

Die deutsche Stahlindustrie ist in der Krise. Die ganze Industrie? Nein – ein Thüringer Unternehmen trotzt mit guter Laune und zukunftsgerechter Entwicklung einigen weniger freundlichen Prognosen. Das Unternehmen heißt HFP Bandstahl, gehört zur HUEHOCO Gruppe und beschäftigt in Bad Salzungen im Wartburgkreis derzeit gut 275 Mitarbeitende. Geht es nach Michelle Schrumpf, können das sogar noch mehr werden oder zumindest noch mehr junge Menschen.

VON DER WERKBANK IN DIE PERSONALABTEILUNG

Michelle Schrumpf verantwortet die Ausbildung bei HFP Bandstahl. Sie ist Teil der Personalabteilung und stammt, keine Häufigkeit in dem Bereich, aus der Produktion. Als gelernte Werkzeugmechanikerin begann ihr Weg mit der Ausbildung bei der SIV Stanz-Biegetechnik ebenfalls ein Unternehmen der HUEHOCO Group im Bad Salzunger Ortsteil Langenfeld. Nach ihrer Ausbildung wechselte sie in die Produktion der HFP Bandstahl GmbH. Durch die zunehmende Fokussierung auf Auszubildende im Unternehmen entstand der Bedarf nach einer Ausbildungsverantwortlichen. Frau Schrumpf übernahm diese Verantwortung und wechselte von der Fertigung in die Verwaltung. Inzwischen besucht sie Schulen, informiert auf Messen über HFP Bandstahl, hat an der Einführung des „Tags in der Praxis (TIP)“ beigetragen und betreut zugleich die Auszubildenden. „Ihre Azubis“, wie Michelle Schrumpf sagt.

„Der Einsatz von Frau Schrumpf ist einfach einzigartig. Dank ihres großartigen Engagements wurden in den letzten Jahren viele Jugendliche bei HFP Bandstahl

hervorragend ausgebildet. Frau Schrumpf bringt immer wieder neue, frische Ideen – und genau durch diese tolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den jungen Azubis gelingt ihr und dem Team die beste Ausbildung“, sagt Daniela Kohtz-Wallor als Beraterin in der Passgenauen Besetzung.

EIN AZUBI ERZÄHLT

Einer dieser jungen Menschen ist Darian Göpfert. Der 18-Jährige ist im vierten Jahr seiner Ausbildung zum Werkzeugmechaniker und lächelt während des Betriebsrundgangs durch die großen Hallen ununterbrochen. Es mache ihm echt Spaß, hier zu arbeiten, sagt Darian und erzählt, wie er überhaupt zu dem Industrieunternehmen kam. Während der Schulzeit sei er mit Freunden oftmals im örtlichen Jugendclub gewesen, habe Tischtennis gespielt und „gechilled“.

Mit einer der Ehrenamtlichen sei er dann ins Gespräch über seine berufliche Zukunft gekommen. „Das war Michelle und die hat mir erzählt, was ich hier alles lernen kann“, sagt Darian. Er bewarb sich mit dem qualifizierten Hauptschulabschluss bei HFP, verließ die 1. Stadtschule Bad Salzungen nach der neunten Klasse und macht auf der Berufsschule, parallel zur Ausbildung, seinen Realschulabschluss. „Zum Ausbildungsbeginn war ich der Jüngste“, erinnert Darian sich heute und lacht einmal mehr darüber. Das hat sich nun, naturgemäß, geändert.

Inzwischen hat Darian Göpfert den Führerschein gemacht. „Man kann den Azubis beim Erwachsenwerden zusehen“, sagt Michelle Schrumpf dazu. Darian verbringt viel Zeit an und mit seinem BMW. Ab und zu geht es damit und mit seinen Freunden dann auch nach Eisenach zum Bowling, oder am Wochenende zu gemeinsamen Restaurantbesuchen. „Alles das hat mir die Ausbildung hier ermöglicht“, sagt Darian.

GEHALT, BENEFITS UND PRÜFUNGSVORBEREITUNG

Und in der Tat: HFP Bandstahl ist mit einem Azubigehalt von 1050 Euro im ersten Lehrjahr für die Region ziemlich gut aufgestellt. Hinzu kämen verschiedene Benefits, sagt Michelle Schrumpf, die den Auszubildenden ganz direkt nutzen würden. Eine exklusive Azubi-Weihnachtsfeier, Exkursionen zu Kunden und Zulieferern, aber eben auch eine dezidierte Prüfungsvorbereitung. Dass Michelle Schrumpf inzwischen sogar selbst im Prüfungsausschuss der Werkzeugmechaniker, Industriemechaniker, Maschinen und Anlagenbediener sitzt, wirkt wie eine Randnotiz, ist aber nicht zu vernachlässigen. „Damit weiß ich, worauf in den Prüfungen besonders Wert gelegt wird und was wichtig ist. Und davon profitieren dann unsere Azubis eben“, sagt Michelle Schrumpf.



Stahlband-Coils in der Produktion von HFP Bandstahl in Bad Salzungen. Foto: Paul-Philipp Braun

Wichtig sind aber auch die Regeln, die die Azubi-Verantwortliche zusammen mit den angehenden Werkzeugmechanikern, Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik, Mechatronikern, Elektronikern, Werkstoffprüfern und Maschinen- und Anlagenführerinnen ausgemacht hat. Regeln wie Pünktlichkeit und eine Nulltoleranz gegenüber Mobbing seien die Grundlage des guten Miteinanders in der Ausbildung, sagt Michelle Schrumpf.

Seit drei Jahren unterstützt die IHK-Initiative „Passgenaue Besetzung“ das Unternehmen bei der Azubi-Gewinnung. Ein Teil davon ist die Teilnahme an der offiziellen Azubibotschafterschulung: Dort lernen die Auszubildenden, wie sie anderen Jugendlichen die Ausbildung bei HFP Bandstahl nahebringen können, etwa bei Schulbesuchen. „Die jungen Leute erzählen glaubwürdiger von ihrem Arbeitsalltag als jeder Flyer“, sagt Daniela Kohtz-Wallor, Beraterin bei der Passgenauen Besetzung der IHK Erfurt. Die Initiative „Passgenaue Besetzung“ wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.



STECKBRIEF

HFP Bandstahl

Schäfergasse 1, 36433 Bad Salzungen

Geschäftsführer: Dr. Boris Kasper, Michael Frank

Website: hfp-bandstahl.de

Erst ausprobieren. Dann entscheiden.

Wie soll man sich für einen Beruf begeistern, den man kaum kennt? Rund 50 Schüler gingen beim Projekttag **„Der erste Draht zum Beruf“** auf Entdeckungstour durch drei Unternehmen im Wartburgkreis. Für die Betriebe eine Gelegenheit, schon heute mit den Fachkräften von morgen ins Gespräch zu kommen.



Schüler aus Bad Salzungen beim gemeinsamen Projekttag.Foto: IHK Erfurt

Schaltungen aufbauen, Bauteile montieren, Fertigungsabläufe kennenlernen: Am 24. September tauschten rund 50 Jugendliche der Regelschule **„Erste Stadtschule“** Bad Salzungen das Klassenzimmer gegen die Arbeitswelt. Die **Oerlikon Metco WOKA GmbH,** die **KRS Systems GmbH** und die **KEM Krappmann Elektro-Montage GmbH** in Barchfeld-Immelborn öffneten ihre Türen und gaben Einblicke in technische Ausbildungsberufe.

Wie arbeitet ein Industriemechaniker? Was gehört zum Alltag eines Elektronikers? Welche Fähigkeiten sind gefragt? Antworten gab es direkt in den Betrieben, beim praktischen Ausprobieren und im Gespräch mit Auszubildenden und Fachkräften. Die Jugendlichen lernten Tätigkeiten kennen, die ihnen bislang möglicherweise nur als Berufsbezeichnung begegnet waren.

NACHWUCHS GEWINNEN, BEVOR DIE BERUFSWAHL FÄLLT

Für Ausbildungsbetriebe beginnt die Suche nach Nachwuchs lange vor der ersten Bewerbung. Gerade kleinere Unternehmen und weniger bekannte Berufsbilder müssen frühzeitig auf sich aufmerksam machen. Wer Jugendlichen einen Blick hinter die Kulissen ermöglicht, kann Interesse wecken und persönliche Kontakte aufbauen.

Hier setzt das IHK-Projekt „Praxiskoordinatoren“ an. Es vernetzt Schulen und Unternehmen und organisiert Praxiseinblicke sowie Berufsfelderprobungen. Die Jugendlichen können ihre Fähigkeiten testen und berufliche Interessen entwickeln. Unternehmen erhalten die Möglichkeit, ihre Ausbildungsberufe vorzustellen und potenzielle Nachwuchskräfte kennenzulernen.

Welche Wirkung ein solcher Besuch entfaltet, zeigt sich mitunter erst Monate später – wenn aus den vielen Möglichkeiten der Berufswahl eine konkrete Entscheidung wird und der bereits kennengelernte Betrieb in die engere Auswahl rückt.

ZEIGEN SIE, WAS IN IHREM BETRIEB STECKT!

Machen Sie Ihre Ausbildungsberufe erlebbar. Die Praxiskoordinatoren der IHK Erfurt unterstützen Sie dabei, mit Schulen in Kontakt zu kommen und Jugendlichen praktische Einblicke in Ihr Unternehmen zu ermöglichen.

Jetzt mitmachen und Nachwuchs erreichen:

ihk.de/erfurt/praxiskoordinatoren



IHR ANSPRECHPARTNER
Jonas Witzel
Projektleiter
Praxiskoordinatoren
+49 151 65688336
witzel@erfurt.ihk.de





Gute Ausbildung sucht Nachwuchs

Viele Azubis würden ihren Ausbildungsbetrieb weiterempfehlen. Trotzdem bleiben Ausbildungsplätze frei. Was Unternehmen bei der Nachwuchssuche hilft – und warum gute Ausbildung auch Unterstützung von außen braucht.

Ein Ausbildungsplatz kann viel bieten und trotzdem leer bleiben. Rund jeder zweite befragte Betrieb im Kammerbezirk der IHK Erfurt konnte im Ausbildungsjahr 2025/2026 nicht alle angebotenen Plätze besetzen. Häufig fehlen passende Bewerbungen, manchmal bleibt der Posteingang ganz leer. Dabei haben Unternehmen gute Argumente für eine Ausbildung: Einige davon können ihre Azubis selbst erzählen.

DIE BESTEN FÜRSPRECHER SIND SCHON DA

85 Prozent der rund 1.500 von den IHKs befragten Thüringer Auszubildenden im ersten Lehrjahr würden ihre Ausbildung im eigenen Unternehmen weiterempfehlen. Sie schätzen die Praxisnähe, berufliche Perspektiven und das Betriebsklima.

Für die Nachwuchssuche liegt darin eine Chance: Lassen Sie Ihre Azubis zu Wort kommen. Welche neuen Fähigkeiten haben sie gelernt? Wer hilft ihnen, wenn sie nicht weiterwissen? Was hat sie beim Einstieg überrascht? Solche Einblicke machen aus einer Berufsbezeichnung eine Vorstellung vom Arbeitsalltag.

Besonders wertvoll wird das, wenn Jugendliche selbst ausprobieren können, ob ein Beruf zu ihnen passt. Jeder dritte befragte Thüringer Azubi hat seinen Ausbildungsbetrieb durch ein Praktikum, Ferienarbeit oder einen Betriebsbesuch gefunden. Ein guter Anlass, den nächsten Kontakt mit einer Schule zu suchen – und jungen Menschen mehr zu zeigen als die Firmenpräsentation.

Auch der Blick über die Abschlussprüfung hinaus lohnt

sich: Rund 90 Prozent der befragten Unternehmen im Bezirk der IHK Erfurt wollen ihre Absolventen bei weiteren Qualifizierungen unterstützen. Wer diese Möglichkeiten schon bei der Nachwuchssuche konkret vorstellt, zeigt jungen Menschen, welche beruflichen Perspektiven sich nach der Ausbildung eröffnen.

WENN AUSBILDER ERST GRUNDLAGEN NACHHOLEN MÜSSEN

Ist der Vertrag unterschrieben, beginnt die nächste Aufgabe. Rund 96 Prozent der befragten Ausbildungsbetriebe im Bezirk der IHK Erfurt stellen bei jungen Menschen zum Ausbildungsstart zumindest in einzelnen Bereichen Defizite fest. Besonders häufig nennen sie Mathematik und Belastbarkeit, aber auch wirtschaftliches Grundwissen und Ausdrucksvermögen.

Für Ausbilder bedeutet das zusätzliche Arbeit: Sie vermitteln das inhaltliche Wissen für den Beruf und müssen zugleich Grundlagen nachholen, auf denen die Ausbildung eigentlich aufbauen sollte. Das braucht Zeit und Geduld. Beides muss im Betrieb erst einmal zur Verfügung stehen.

Die IHK Erfurt hat diesen Aufwand in ihrer Reaktion auf die kürzlich veröffentlichten PISA-Ergebnisse deutlich benannt. Sie fordert, fachliche, persönliche und soziale Grundlagen bereits vor dem Ausbildungsbeginn zu sichern. Dafür müssen Bildungspolitik, Schulen und Elternhaus gemeinsam Verantwortung übernehmen. Die Bereitschaft der Betriebe, junge Menschen zu begleiten, braucht eine verlässliche Vorbereitung auf den Berufseinstieg.

ERREICHBARKEIT ENTSCHEIDET MIT

Selbst wenn Betrieb und Bewerber zueinanderpassen, bleibt eine sehr praktische Frage: Wie kommt der künftige Azubi morgens an?

Jeder dritte befragte Auszubildende in Thüringen braucht mehr als eine Stunde zur Berufsschule. Lange Wege, unpassende Verbindungen und Fahrtkosten können einen Ausbildungsplatz weniger attraktiv machen. Gerade im ländlichen Raum gehört deshalb auch die Erreichbarkeit ins Gespräch über die Ausbildung.

Zu den Umfragen: An der DIHK-Ausbildungsumfrage 2026 beteiligten sich 218 Unternehmen aus dem Bezirk der IHK Erfurt. Die Aussagen der Auszubildenden stammen aus einer gesonderten Befragung von rund 1.500 Thüringer Azubis im ersten Ausbildungsjahr.

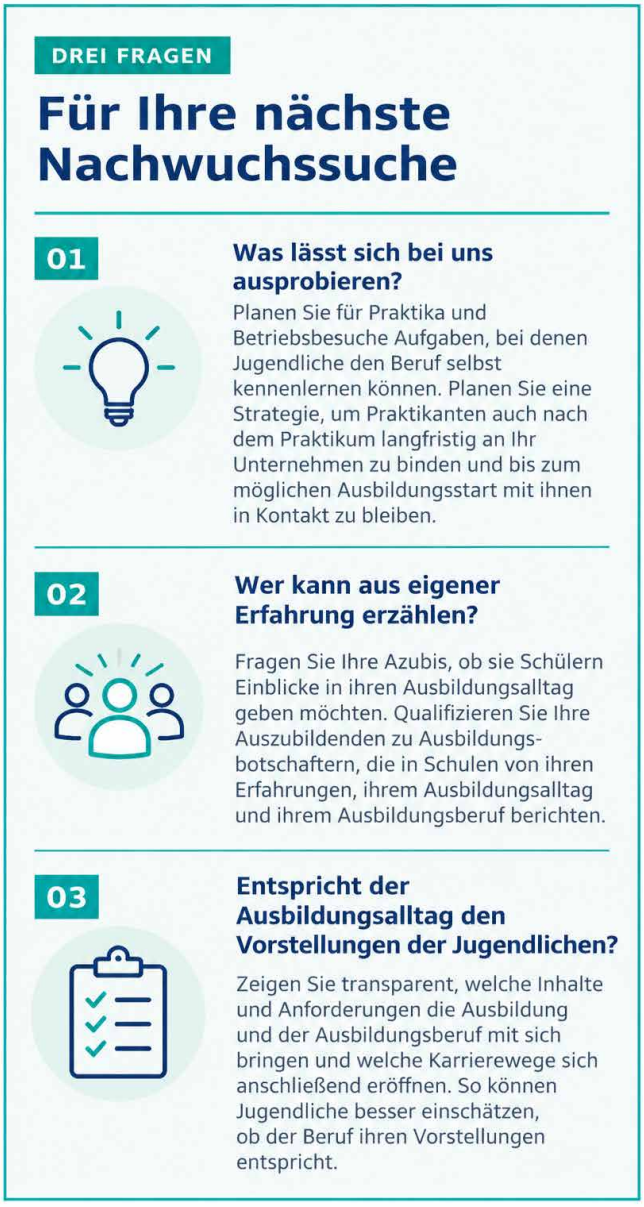


Foto: IHK Erfurt



IHR ANSPRECHPARTNER

Tobias Krombholz
Aus- und Weiterbildung
+49 361 3484-196
krombholz@erfurt.ihk.de



Wenn die Ausbildung auf der Kippe steht

Konflikte zwischen Betrieb und Azubi können eine gemeinsame Zukunft gefährden. Die IHK Erfurt unterstützt beide Seiten dabei, wieder ins Gespräch zu kommen und Streitigkeiten außergerichtlich zu klären.

Eine Kündigung schafft nicht immer Klarheit. Hält der Azubi sie für unwirksam, steht die Frage im Raum, ob die Ausbildung weitergeht. Schon bevor es so weit kommt, können sich Betriebe und Auszubildende an die Ausbildungsberater der IHK Erfurt wenden. Sie helfen, unterschiedliche Sichtweisen zu klären und wieder eine Basis für die Zusammenarbeit zu finden. Dabei berücksichtigen sie die besonderen rechtlichen Regeln, die für Ausbildungsverhältnisse gelten.

WENN BERATUNG NICHT AUSREICHT

Lässt sich der Konflikt auf diesem Weg nicht lösen, können Betrieb oder Azubi den Schlichtungsausschuss der IHK Erfurt einschalten. Er befasst sich etwa mit strittigen Abmahnungen, der Ausbildungsvergütung oder der Wirksamkeit einer Kündigung.

Zuständig ist der Ausschuss für Streitigkeiten aus bestehenden Berufsausbildungsverhältnissen im Bezirk der IHK Erfurt. In diesen Fällen muss die Verhandlung vor dem Ausschuss einer Klage beim Arbeitsgericht vorausgehen. Ist das Ausbildungsverhältnis dagegen unstreitig beendet und geht es nur noch um offene Vergütung oder ein Zeugnis, ist das Arbeitsgericht direkt zuständig.

BEIDE SEITEN KOMMEN ZU WORT

Die Schlichtungsverhandlung findet in den Räumen der IHK statt und ist nicht öffentlich. Der Schlichtungsausschuss besteht je aus einem Vertreter der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer. Die Schlichter hören sich die Sichtweisen beider Seiten an. Sie bringen Erfahrung aus der Ausbildung sowie Sach- und Rechtskenntnisse mit. Das hilft ihnen, Lösungen zu finden, die auch im Ausbildungsalltag tragen können.

Ziel ist eine gütliche Einigung, die in einem Vergleich festgehalten wird. Gelingt sie nicht, kann der Ausschuss einen einstimmigen Schlichtungsspruch fällen. Verbindlich wird dieser erst, wenn ihn beide Seiten fristgerecht anerkennen. Fehlt diese Zustimmung oder können sich die Schlichter nicht auf einen Spruch verständigen, bleibt der Weg zum Arbeitsgericht offen.

Die Schlichtung bietet damit die Möglichkeit, einen festgefahrenen Konflikt mit Unterstützung erfahrener Dritter zu lösen. Wo wieder eine gemeinsame Grundlage entsteht, kann auch die Ausbildung eine neue Chance bekommen.

Weitere Informationen zum Schlichtungsausschuss der IHK Erfurt sowie Anträge und Verfahrensordnung:
ihk.de/erfurt/schlichten

SERVICE

So beantragen Sie die Schlichtung

01 Antrag stellen
Betrieb oder Azubi können das Verfahren anstoßen – schriftlich oder mündlich bei der Geschäftsstelle.

02 Anliegen erläutern
Beteiligte, Ziel und Gründe nennen. Wichtige Unterlagen beifügen. Schriftliche Anträge unterschreiben.

03 Kosten einplanen
Das Verfahren ist gebührenfrei. Eigene Kosten, etwa für einen Anwalt, trägt jede Seite selbst. Ein Anwalt ist nicht vorgeschrieben.

04 Fristen beachten
Anerkennung des Spruchs: 1 Woche. Ohne Anerkennung ist eine Klage binnen 2 Wochen möglich.



IHR ANSPRECHPARTNER
Bärbel Hanß
Sachverständige | Recht und Steuern
+49 361 3484-193
hanss@erfurt.ihk.de

3 Fragen an...



Roberto Pilz
Ausbildungsleiter | MackSmaTec

Ausbilder Roberto Pilz

1. Wie hat sich die Suche nach passenden Azubis in den letzten Jahren verändert?

Die Suche als solches hat sich kaum verändert, eher erweitert. Sprich es werden weitere Kanäle genutzt, um passende (also für den jeweiligen Beruf geeignete) junge Menschen zu finden. Wir haben unser Portfolio von einfachen Schülerpraktika, Ganzjahres-Praktika (Tag in der Praxis), Ausgestaltung verschiedener Berufsmessen sowohl zentralisiert, als auch direkt vor Ort in den verschiedenen Schulen (Regelschulen, Gymnasien, Berufsschulen) in unserem direkten Einzugsgebiet um regelmäßige Videos und Beiträge bei Instagram, Facebook erweitert und zusätzlich seit 2025 die Technik AG als JUW (Kooperation mit der Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen) umgesetzt. Hierbei ist jedoch zu sagen, dass die jungen Leute in unserem Einzugsgebiet sehr gut durch Sportvereine, freiwillige Feuerwehr, Kirmes, usw. vernetzt sind und dadurch sehr viel Mund-zu-Mund-Werbung über den guten Ruf, welchen unser Unternehmen sich auch im Bereich der Ausbildung in den letzten Jahren kontinuierlich erarbeitet hat, weitergegeben wird.

2. Welche Stärken bringen Ihre Azubis mit, und wo brauchen sie Unterstützung?

Hier im ländlicheren Bereich sind viele schon deutlich früher mit praktischen Tätigkeiten zu Hause involviert. Ebenso die eigene Mobilität, welche oftmals nur mit einem Moped flexibel möglich ist, führt zu entsprechenden Fertigkeiten und Kenntnissen, welche uns als Maschinenbauer natürlich sehr entgegen kommen. Die jungen Leute sind gut im Netzwerken, kommunikativ und neugierig.

Zumeist fehlt es ihnen an Basiswissen, welches durch die hohe Ausfallquote in den Schulen, gerade in den Fächern Physik, Mathe und Fremdsprachen absolut kritisch ist. Hier müssen wir schon seit einigen Jahren deutlich nachsteuern im Zuge der Ausbildung. Hier fehlt es oftmals aber auch an der entsprechenden Eigeninitiative, sich den fehlenden Stoff auf andere Art und Weise zu erarbeiten.

3. Was hat sich in Ihrer Ausbildung bewährt und könnte anderen Betrieben helfen?

Die Durchführung unserer vielfältigen Praktika mit den entsprechenden Einblicken in die späteren Fachabteilungen und der intensiven Betreuung der Praktikanten durch geschultes Personal, haben sich von jeher bewährt. Zusätzlich wird die hochwertige Ausrüstung in Form von sehr guten Werkzeugen, modernen Maschinen, tollen Ausbildern und hellen, freundlichen, gut ausgestatteten Ausbildungsräumlichkeiten von den Schülern sehr bewusst wahrgenommen und geschätzt. Ebenso hat es sich herumgesprochen, dass unsere Azubis regelmäßig Bereichsübergreifende Projekte eigenständig bearbeiten dürfen, in welchen sie ihrer Kreativität freien Lauf lassen können und mit hoher Eigenverantwortung zum Gelingen aktiv beitragen. Als Paradebeispiel wäre da unser Waffelmat zu nennen, mit welchem wir erst kürzlich zur Kinderkulturnacht 2026 in Eisenach und zum 10. Thüringer Maschinenbautag in Erfurt präsent waren. Außerdem hat es sich als durchweg erfolgreich erwiesen, dass unsere Azubis und Studenten nach ihrer erfolgreichen Ausbildung/Studium auch in den entsprechenden Fachbereichen zum Einsatz kommen und auch verschiedene Möglichkeiten der Weiterqualifikation gegeben sind. Wir haben dementsprechend viele „Eigengewächse", welche nach der Lehre auch noch ein duales Studium bei uns erfolgreich absolviert haben und bei MackSmaTec arbeiten.

Ein Plus, das bei Ihren Azubis ankommt.

Die AzubiCard bietet Auszubildenden viele Vergünstigungen und besondere Angebote – und ist damit ein attraktiver Zusatznutzen, den Sie als Ausbildungsbetrieb aktiv nutzen können.



Foto: IHK Erfurt

IHRE VORTEILE ALS UNTERNEHMEN:

Ausbildung attraktiver machen

Zusätzliche Vergünstigungen schaffen einen spürbaren Mehrwert neben der eigentlichen Ausbildung.

Ausbildungsqualität sichtbar ergänzen

Sie zeigen damit: Zur Ausbildung gehört nicht nur der Arbeitsplatz, sondern auch ein Umfeld, das junge Menschen unterstützt.

Im Recruiting stärker auftreten

Die AzubiCard lässt sich in Stellenanzeigen, auf Karriereseiten oder im Bewerbungsgespräch als Vorteil nennen.

Azubis langfristig binden

Rabatte und Angebote machen die Karte zu einem praktischen Begleiter während der gesamten Ausbildungszeit.

AZUBICARD ALS BENEFIT FÜR IHRE AUSZUBILDENDEN ENTDECKEN

IHK-Lernreise

VOM ERSTEN WISSEN BIS ZUR VERANTWORTUNG.

Die IHK-Lernreisen ordnen Weiterbildung nach Entwicklungsstufen – vom Einstieg bis zur Übernahme von Verantwortung. So können Unternehmen die Qualifizierung ihrer Mitarbeitenden gezielt planen.

01
Orientieren & einsteigen
Grundlagen aufbauen

02
Anwenden & vertiefen
Fachwissen sicher einsetzen

03
Verantwortung übernehmen
Aufgaben und Menschen steuern

04
Zukunft gestalten
Teams und Prozesse weiterentwickeln

IHK-LERNREISEN ENTDECKEN

Die Weiterbildung hat mir neue Türen geöffnet

Vom Controller ohne passenden Fortbildungsabschluss zum Wirtschaftsfachwirt und einer neuen beruflichen Perspektive: **Dave Bartl** erzählt, wie er die Weiterbildung neben dem Vollzeitjob gemeistert hat, welche Rolle die Förderung spielte und warum er bereits den nächsten Abschluss anstrebt.

Herr Bartl, Sie waren bereits als Controller tätig. Warum haben Sie sich trotzdem für den Wirtschaftsfachwirt entschieden?

Ich hatte mich über interne Wege zum Controller entwickelt, wollte aber auch den passenden theoretischen Abschluss vorweisen können. Gleichzeitig ging es mir darum, betriebliche Zusammenhänge besser zu verstehen und meinen Blick über das eigene Aufgabengebiet hinaus zu erweitern. Und natürlich wollte ich mir für die Zukunft weitere berufliche Möglichkeiten offenhalten.

Eine anspruchsvolle Weiterbildung neben einem Vollzeitjob: Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Meine Berufserfahrung war ein großer Vorteil. Viele Themen aus dem Unterricht kannte ich bereits aus der Praxis. Dadurch konnte ich die Theorie unmittelbar mit meiner täglichen Arbeit verknüpfen. Umgekehrt hat mir die Weiterbildung neue Perspektiven auf meine bisherigen Aufgaben eröffnet.

Die größte Herausforderung war eindeutig die Zeit. Beruf, Lernen und Privatleben unter einen Hut zu bekommen, verlangt einige Kompromisse. Sehr geholfen hat mir das Blended-Learning-Modell der IHK. Unter der Woche fand der Unterricht online statt, am Wochenende teilweise in Präsenz. So ließ sich die Weiterbildung gut in meinen Alltag integrieren, ohne dass der persönliche Austausch mit Dozenten und anderen Teilnehmern zu kurz kam.

Weiterbildung kostet Geld. Wie haben Sie Ihre Qualifizierung finanziert?

Ich habe das Aufstiegs-BAföG und das damit verbundene KfW-Darlehen genutzt. 50 Prozent der förderfähigen Lehrgangs- und Prüfungsgebühren wurden als Zuschuss übernommen. Die andere Hälfte habe ich über das Darlehen finanziert. Weil ich die Prüfung bestanden habe, wurde mir davon wiederum die Hälfte erlassen. Damit blieben zunächst 25 Prozent der Kosten übrig, die ich nach einer tilgungsfreien Zeit in Raten zurückzahlen kann.

Zusätzlich haben Sie den Meisterbonus in Höhe von 2.000 Euro beantragt. Was hat das für Sie verändert?

Das war natürlich eine weitere finanzielle Entlastung. Als ich meine Weiterbildung begann, lag der Meisterbonus noch bei 1.000 Euro. Später wurde er verdoppelt. Damit ließ sich auch mein verbliebener Eigenanteil ausgleichen. Gleichzeitig wurden persönliche Aufwendungen wie Fahrtkosten oder Lernmaterialien zumindest teilweise aufgefangen. Für mich war die Finanzierung dadurch kaum noch eine Hürde.

Hat sich der Aufwand auch beruflich ausgezahlt?

Auf jeden Fall. Schon während der Weiterbildung habe ich viele Dinge in meinem bisherigen Job mit anderen Augen gesehen. Kurz vor dem Abschluss wurde ich dann auf eine offene Controllerstelle bei der WGS Wohnungsgesellschaft Sömmerda angesprochen und habe die Stelle bekommen.

Vor der Weiterbildung wäre diese Position mit ihrem breiten Aufgabengebiet für mich vermutlich nicht infrage gekommen. Der Wirtschaftsfachwirt vermittelt Wissen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Genau diese Vielseitigkeit hat mir geholfen, die neue Herausforderung anzunehmen.



Vor der Weiterbildung wäre diese Position mit ihrem breiten Aufgabengebiet für mich vermutlich nicht infrage gekommen.

Dave Bartl

Was raten Sie Menschen, die sich weiterbilden möchten, aber vor den Kosten zurückschrecken?

Mein wichtigster Rat ist, sich frühzeitig bei der IHK oder den zuständigen Stellen zum Aufstiegs-BAföG beraten zu lassen. Viele wissen gar nicht, welche Fördermöglichkeiten es gibt.

Natürlich kann es durch Bearbeitungszeiten passieren, dass man zunächst Geld vorstrecken muss. Aber wer die Förderung geschickt nutzt und die Weiterbildung erfolgreich abschließt, kann seinen Eigenanteil erheblich reduzieren. Dazu kommt: Ein anerkannter Fortbildungsabschluss eröffnet häufig auch beruflich und finanziell neue Möglichkeiten. Eine Investition, die sich langfristig auszahlen kann.

Wenn Sie heute zurückblicken: Was war für Sie persönlich der größte Gewinn?

Ganz klar meine neue berufliche Perspektive. Die Weiterbildung hat mir die Tür zu meiner heutigen Stelle geöffnet und meine ursprünglichen Erwartungen sogar übertroffen.

Außerdem habe ich wieder Freude am Lernen gefunden. Die Hürde, mich erneut weiterzubilden, ist deutlich kleiner geworden. Deshalb habe ich direkt im Anschluss mit der Fortbildung zum Geprüften Betriebswirt begonnen. Wenn alles nach Plan läuft, werde ich auch diesen Abschluss im kommenden Jahr in der Tasche haben.

FÖRDERUNG

Drei Wege zur Förderung

Weiterbildung finanziell erleichtern

1 Aufstiegs-BAföG

50 % Zuschuss

Für förderfähige Lehrgangs- und Prüfungsgebühren bis insgesamt 15.000 Euro. Rest als Darlehen möglich; bei bestandener Prüfung auf Antrag 50 % Erlass des noch nicht fälligen Darlehens.

2 Thüringer Meisterbonus

2.000 Euro

Für bestandene IHK-Fortbildungsprüfungen ab 2026 auf DQR-Niveau 6 oder 7. Prüfung grundsätzlich bei einer Thüringer IHK; Hauptwohnsitz oder Beschäftigungsort in Thüringen.

3 Weiterbildungsstipendium

Bis zu 9.135 Euro

In maximal drei Jahren für besonders leistungsstarke Ausbildungsabsolventen. Aufnahme in der Regel vor dem 25. Geburtstag; 10 % Eigenanteil je Maßnahme.

Die Weiterbildungsberatung der IHK Erfurt unterstützt Sie trägerneutral bei der Suche nach einer passenden Qualifizierung und informiert über Zulassungsvoraussetzungen und Finanzierungsmöglichkeiten.

MEHR ZUM THEMA



IHR ANSPRECHPARTNER
Sabine Arnold
Weiterbildung
+49 361 3484-176
sabine-arnold@erfurt.ihk.de

Wenn das Erbe im Betrieb steckt

Das Bundesverfassungsgericht prüft die Erbschaftssteuer auf Betriebsvermögen. Was heute gilt und welche Fragen Sie vor einer Übergabe klären sollten.

Ein Betrieb kann Millionen wert sein, ohne dass auf dem Konto Millionen liegen. Wer ihn erbt oder geschenkt bekommt, muss eine mögliche Steuer trotzdem finanzieren. Das berührt eine zentrale Frage unseres Titelthemas Nachfolge: Wie viel finanzieller Spielraum bleibt der nächsten Generation, um das Unternehmen weiterzuentwickeln? Die steuerlichen Vergünstigungen für Betriebsvermögen sollen die Fortführung erleichtern. Ihre Ausgestaltung steht nun vor dem Bundesverfassungsgericht auf dem Prüfstand.

WAS KARLSRUHE KLÄREN SOLL

Am 13. Oktober 2026 fand vor dem Bundesverfassungsgericht eine mündliche Verhandlung statt (Az. 1 BvR 804/22). Anlass war die Beschwerde eines Erben, der Privatvermögen erhalten hatte. Er sah sich gegenüber Erben von Betriebsvermögen benachteiligt. Im Kern ging es um die Frage, ob die unterschiedliche steuerliche Behandlung mit dem Grundgesetz vereinbar ist. Eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts steht noch aus. Welche Folgen sich daraus ergeben, ist daher noch nicht absehbar.

WAS BEI DER ÜBERGABE HEUTE GILT

Die geltenden Regeln können die Steuerlast erheblich verringern: Bei der Regelverschonung bleiben grundsätzlich 85 Prozent des begünstigten Betriebsvermögens steuerfrei, die Behaltensfrist beträgt fünf Jahre. Auf unwiderruflichen Antrag sind mit der Optionsverschonung unter strengeren Voraussetzungen 100 Prozent möglich. Dann beträgt die Frist sieben Jahre.

Diese Verschonungsregelungen gelten grundsätzlich für Erwerbe begünstigten Vermögens bis 26 Millionen Euro. Frühere Erwerbe von derselben Person innerhalb von zehn Jahren zählen mit; oberhalb der Grenze gelten gesonderte Entlastungsregeln. Hinzu kommen je nach Beschäftigtenzahl Vorgaben zur Lohnsumme. Betriebe mit bis zu fünf Beschäftigten sind von der Lohnsummenregel ausgenommen.

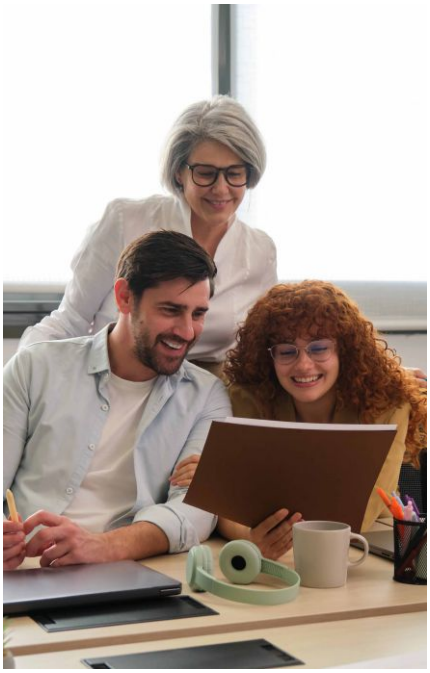
Die Entlastung verlangt also Planung über den Übergabetag hinaus. Werden Bedingungen später verletzt, kann eine Nachversteuerung folgen. Auch die Zusammensetzung des Vermögens zählt: Welche Werte steuerlich begünstigt sind und was als sogenanntes Verwaltungsvermögen gesondert behandelt wird, muss vorab geprüft werden.

SO WIRKEN 85 PROZENT VERSCHONUNG

Ein vereinfachtes Beispiel: Werden drei Millionen Euro vollständig begünstigtes Betriebsvermögen übertragen und greift die Regelverschonung, bleiben zunächst 450.000 Euro übrig. Das ist der verbleibende Vermögenswert vor weiteren Abzügen und persönlichen Freibeträgen. Die tatsächliche Steuer hängt unter anderem vom Verwandtschaftsverhältnis ab. Ein Verschonungsabschlag von 85 Prozent ist also kein Steuersatz von 15 Prozent.

DIE IHK SETZT SICH FÜR DEN ERHALT DER BETRIEBSSUBSTANZ EIN

In der Reformdebatte fordert die IHK Erfurt, die Entlastung für Betriebsvermögen zu erhalten. Ihr Anliegen: Eine Übergabe soll den Spielraum für Investitionen und Beschäftigung bewahren. IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Cornelia Haase-Lerch formulierte es im Januar 2026 so: „Die bewährte Verschonungsregelung für Betriebsvermögen sichert Substanz und Beschäftigung und muss erhalten bleiben."



DREI FRAGEN FÜR IHR NÄCHSTES BERATUNGSGESPRÄCH

Welche Steuer wäre heute fällig?

Lassen Sie den steuerlichen Unternehmenswert, begünstigte Vermögensanteile und frühere Schenkungen gemeinsam prüfen. Bitten Sie um eine Berechnung für Ihre konkret geplante Übergabe.

Woraus lässt sie sich bezahlen?

Stellen Sie die verfügbaren Mittel des Nachfolgers einer möglichen Steuerlast gegenüber. Beziehen Sie geplante Investitionen und den Liquiditätsbedarf des Betriebs ein.

Welche Bedingungen müssen wir danach einhalten?

Klären Sie, welche Behaltensfristen und Lohnsummenvorgaben gelten. Vereinbaren Sie, wer deren Einhaltung überwacht und geplante Verkäufe oder Entnahmen vorab steuerlich prüfen lässt.

Diese Vorbereitung hilft auch bei offener Rechtslage: Sie kennen die finanziellen Folgen Ihrer Planung und können bei Änderungen gezielt nachrechnen lassen.



IHR ANSPRECHPARTNER

Jens Wessely
Recht und Steuern

+49 361 3484-192
wessely@erfurt.ihk.de

Pensionszusagen: Stolperstein bei Nachfolge und Sanierung



Sascha Richter

Pensionszusagen wurden über Jahrzehnte eingerichtet, um Mitarbeiter zu binden und Steuern zu sparen. Heute stehen sie als langfristige, schwer kalkulierbare Verpflichtung in der Bilanz. Spätestens beim Verkauf oder bei der Nachfolge wird das zum Problem: Käufer verlangen meist, dass die Verpflichtungen kalkulierbar gemacht oder ganz herausgelöst werden; sonst drohen Kaufpreisabschläge oder der Abbruch der Verhandlungen.

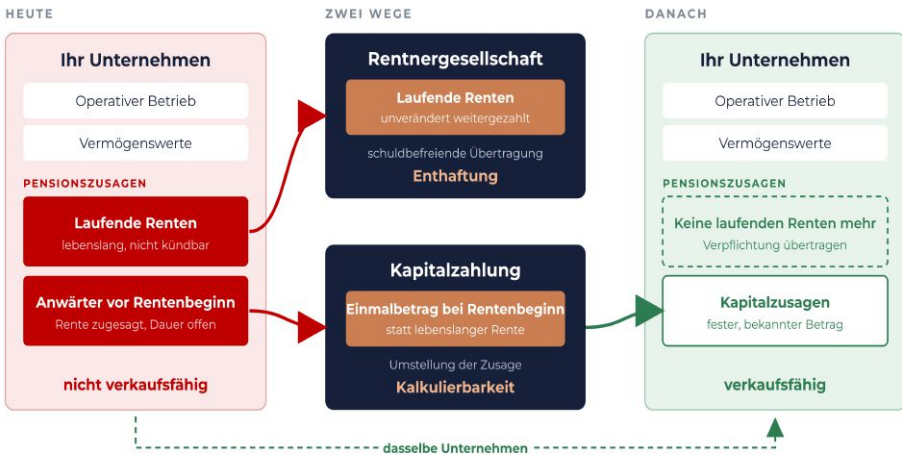
Zwei Wege führen zur Verkaufsfähigkeit. Vor Rentenbeginn kann die Zusage auf eine einmalige Kapitalzahlung umgestellt werden; aus der lebenslangen Rente wird ein fester Betrag. Laufende Renten ehemaliger Mitarbeiter lassen sich schuldbefreiend auf eine Rentnergesellschaft übertragen; das Unternehmen wird enthaftet, die Versorgung bleibt gesichert.

Auch in der Krise lohnt der Blick auf die Pensionsrückstellungen. Häufig lassen sie sich deutlich senken, ohne dass Kapital oder Liquidität eingesetzt werden muss. Das stärkt das Eigenkapital und kann eine Überschuldung, und damit ein Insolvenzrisiko, abwenden.

Entscheidend ist, wer berät. Viele Empfehlungen sind an ein Produkt geknüpft, etwa eine Versicherung. Unternehmer sollten deshalb zuerst eine produktunabhängige Analyse auf Honorarbasis einholen und das Thema frühzeitig angehen.

Aus genau diesem Beratungsbedarf heraus wurde die Richter Pension Consulting GmbH gegründet: Sie begleitet mittelständische Unternehmen bei der Neuordnung ihrer Pensionsverpflichtungen.

Sascha Richter ist Geschäftsführer der Richter Pension Consulting GmbH, Bad Marienberg.



Zwei Wege zur Verkaufsfähigkeit: Enthaftung über die Rentnergesellschaft, Kalkulierbarkeit über die Kapitalzahlung. Grafik: Richter Pension Consulting GmbH

Der passende Song ist schnell gefunden. Ob Ihr Unternehmen ihn nutzen darf, ist eine andere Frage.

Ein Blick hinter die Kulissen, ein neues Produkt, ein Aufruf an Bewerber: Reels auf Social Media bringen Unternehmen nah an ihr Publikum. Musik gibt den kurzen Videos Tempo und Stimmung. Doch selbst wenn ein Titel direkt in der App auswählbar ist, kann seine Nutzung rechtlich problematisch sein. Entscheidend ist, wofür die Musik freigegeben wurde.

Musik in Reels

IM MUSIKMENÜ STEHT KEINE WERBEERLAUBNIS

Die reguläre Musikbibliothek von Instagram ist grundsätzlich für die persönliche, nicht kommerzielle Nutzung gedacht. Wer dort einen bekannten Song auswählt und damit sein Unternehmen präsentiert, kann sich nicht einfach auf die Vereinbarungen der Plattform berufen. Auch ein unbezahlter Beitrag kann gewerblich sein. Der Wechsel zu einem privaten oder Creator-Konto löst das Problem deshalb nicht: Maßgeblich ist die Nutzung.

Das gilt auch dann, wenn andere Unternehmen denselben Titel verwenden. Ihr Beitrag liefert keinen Nachweis dafür, dass die nötigen Rechte vorliegen. Fehlen diese, drohen unter anderem Abmahnungen und Zahlungsforderungen.

EIN SONG, MEHRERE RECHTE

Wer Musik mit einem Video verbindet, braucht dafür das sogenannte Herstellungsrecht. Bei einer kommerziellen Nutzung wird es in der Regel beim Urheber oder Musikverlag eingeholt. Soll die Originalaufnahme eines bekannten Interpreten zu hören sein, kommen Rechte an dieser Aufnahme hinzu, die meist beim Label liegen. Die GEMA-Verträge der Plattformen decken diese Rechte für Unternehmenswerbung nicht pauschal ab.

WO UNTERNEHMEN PASSENDEN SOUND FINDEN

Für Facebook und Instagram bietet Meta mit der Sound Collection eine eigene Auswahl, die auch kommerziell genutzt werden kann, einschließlich Werbung. Dabei gelten die jeweiligen Nutzungsbedingungen. Eine Freigabe für Meta bedeutet nicht automatisch, dass derselbe Clip samt Musik auch auf LinkedIn, TikTok oder der eigenen Website laufen darf.

Wer mehrere Kanäle bespielt, kann Musik gezielt bei einem Anbieter lizenzieren. Vor der Auswahl sollte feststehen, was geplant ist: ein normaler Beitrag, eine bezahlte Anzeige oder eine ganze Kampagne. Die Lizenz muss die gewerbliche Nutzung, die vorgesehenen Plattformen und gegebenenfalls Werbung abdecken. Auch Laufzeit, Länder und die Nutzung durch einen beauftragten Dienstleister können eine Rolle spielen. Begriffe wie „lizenzfrei“ oder „GEMA-frei“ ersetzen den Blick in die Bedingungen nicht.

DIE FREIGABE GEHÖRT ZUM CLIP

Speichern Sie zum fertigen Video den Titel, die Musikquelle, den Lizenzbeleg und die geltenden Bedingungen. Vereinbaren Sie auch mit einer Agentur, wer die Rechte klärt und Ihnen die Nachweise übergibt. Das spart Rückfragen, wenn ein Beitrag später noch einmal erscheinen oder als Anzeige eingesetzt werden soll.

CHECK

Vor dem Veröffentlichen

- **Ist die Musik für den geschäftlichen Einsatz freigegeben?**
- **Deckt die Lizenz jeden vorgesehenen Kanal und bezahlte Werbung ab?**
- **Sind Rechte an Musikwerk und Aufnahme geklärt?**
- **Liegen die Nachweise beim Unternehmen?**

Aktuelle Tipps Recht & Steuern

Was sich in Kürze ändert – und wie Sie Ihren Betrieb jetzt vorbereiten können.

E-RECHNUNG: EIN PDF REICHT BALD OFT NICHT MEHR

Ab 1. Januar 2027 endet für viele Betriebe die Übergangsfrist: Wer 2026 mehr als 800.000 Euro Gesamtumsatz erzielt, muss steuerpflichtige Lieferungen und Leistungen an andere inländische Unternehmen grundsätzlich per E-Rechnung abrechnen. Bis einschließlich 800.000 Euro läuft die Frist noch ein Jahr. Ausnahmen gelten etwa für Kleinbetragsrechnungen bis 250 Euro sowie für Rechnungen von Kleinunternehmern nach § 19 UStG. Für bestimmte EDI-Verfahren gilt eine eigene Übergangsregel bis Ende 2027. Ein einfaches PDF genügt nicht; erforderlich sind strukturierte Rechnungsdaten, etwa im Format XRechnung ZUGFeRD oder in einem geeigneten ZUGFeRD-Format.

Ihr nächster Schritt: Jetzt eine Testrechnung erzeugen, mit der Buchhaltung verarbeiten und die Aufbewahrung des strukturierten Originals prüfen.

Weitere Informationen: ihk.de/erfurt/e-rechnung

MINIJOBS: FÜR 2027 NEU RECHNEN

Zum 1. Januar 2027 steigt der gesetzliche Mindestlohn auf 14,60 Euro, die Minijob-Grenze auf 633 Euro im Monat. Bei diesem Stundenlohn sind damit rund 43 Stunden monatlich möglich. Für gesetzlich versicherte Minijobber im gewerblichen Bereich steigt außerdem der Arbeitgeberbeitrag zur Krankenversicherung: Statt pauschal 13 Prozent gilt der allgemeine Beitragssatz zuzüglich des durchschnittlichen Zusatzbeitragssatzes. Ab 2027 beträgt der Arbeitgeberbeitrag zur Krankenversicherung 17,5 Prozent. Eine höhere Pauschsteuer ist bislang geplant.

Ihr nächster Schritt: Stundenlöhne, vereinbarte Arbeitszeiten und Lohnnebenkosten gemeinsam kalkulieren. Die höhere Verdienstgrenze allein bildet die Mehrkosten nicht ab.

ENTGELTTRANSPARENZ: GEHÄLTER NACHVOLLZIEHBAR MACHEN

Im Bewerbungsgespräch soll die Frage nach dem bisherigen Gehalt künftig tabu sein. Bewerber sollen dafür frühzeitig erfahren, welches Einstiegsgehalt oder welche Spanne vorgesehen ist. Das verlangt die EU-Entgelttransparenzrichtlinie, deren Umsetzung in deutsches Recht noch nicht abgeschlossen ist. Die IHK Erfurt setzt sich für eine bürokratiearme Umsetzung ohne zusätzliche nationale Verschärfungen ein.

Ihr nächster Schritt: Kriterien für Grundgehalt und Zulagen dokumentieren. Prüfen Sie, ob sich Unterschiede bei gleicher oder gleichwertiger Arbeit sachlich erklären lassen.

Weitere Informationen:
ihk.de/erfurt/entgelttransparenz

KASSENPFLICHT GEPLANT: 2028 SCHON IM BLICK

Die Bundesregierung plant eine elektronische Kassenpflicht ab 2028 für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 100.000 Euro. Ausgenommen sollen insbesondere Unternehmen mit Barumsätzen von weniger als 12.000 Euro im Jahr sein. Zugleich sollen Papierbons durch die Bereitstellung digitaler Belege abgelöst werden. Das Gesetzgebungsverfahren ist noch nicht abgeschlossen.

Ihr nächster Schritt: Gesamt- und Barumsatz getrennt erfassen. Wer ohnehin eine Kasse ersetzen will, sollte die Anforderungen an eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung und die geplanten Änderungen mit dem Anbieter besprechen.

INFO

14,60 Euro

beträgt der gesetzliche Mindestlohn ab 1. Januar 2027.



IHR ANSPRECHPARTNER
Jens Wessely
Recht und Steuern
+49 361 3484-192
wessely@erfurt.ihk.de

Wo aus Erfahrung Entscheidungen werden

Welche Themen die IHK Erfurt aufgreift, prägen auch die Erfahrungen aus den Betrieben. In Vollversammlung und Ausschüssen werden daraus Positionen, Vorschläge und Beschlüsse. Ein Blick auf die Ergebnisse der jüngsten Sitzungen.

VOLLVERSAMMLUNG | 17. SEPTEMBER 2026

Mit der Strategie 2026–2030 hat die Vollversammlung der IHK Erfurt am 17. September 2026 den Fahrplan für die kommenden Jahre beschlossen. In fünf Handlungsfeldern bündeln 37 Projekte die gemeinsame Arbeit von Haupt- und Ehrenamt. Sie sollen das Unternehmertum stärken, die Gewinnung, Bindung und Entwicklung von Arbeitskräften unterstützen und die Digitalisierung voranbringen. Weitere Schwerpunkte sind die Sicherung des Wirtschaftsstandorts sowie Energie und Nachhaltigkeit.

Zudem beschloss die Vollversammlung die Halbierung der Grundbeiträge für 2026. Damit werden die Unternehmen insgesamt um rund 3,6 Millionen Euro entlastet.

Für Ausbildungsbetriebe besonders relevant war die Position zur Neuaufstellung des Thüringer Berufsschulnetzes. Die IHK Erfurt setzt sich für verlässliche Unterrichtsqualität und eine bedarfsgerechte Weiterentwicklung der Standorte ein. Damit soll die duale Ausbildung in Thüringen gestärkt werden.

Welche Rahmenbedingungen Unternehmen darüber hinaus brauchen, diskutierten die Mitglieder mit Wirtschaftsministerin Colette Boos-John. Im Mittelpunkt standen Bürokratieabbau, schnellere Verfahren, Fachkräftesicherung und Energieversorgung. Die Vollversammlung brachte damit betriebliche Anliegen direkt in den Austausch mit der Landespolitik ein.

Die Sitzung fand bei **Mareike Hilke, Geschäftsführerin der Schließ- und Sicherungssysteme GmbH in Mühlhausen**, statt. Bei einem Rundgang erhielten die Mitglieder Einblicke in das Unternehmen.



Sitzung der IHK-Vollversammlung: 17. September 2026. Foto: IHK Erfurt

AUSSCHUSS INDUSTRIE, ENERGIE UND UMWELT | 15. SEPTEMBER 2026

Energiepläne im Praxischeck

Wie gut passen die energiepolitischen Pläne des Landes zur betrieblichen Praxis? Darüber diskutierte der Ausschuss für Industrie, Energie und Umwelt bei KEMROC Spezialmaschinen in Bad Salzungen. Dr. Ralf Engelmann vom Thüringer Ministerium für Umwelt, Energie, Naturschutz und Forsten stellte die Entwürfe für das Thüringer Energiegesetz und den Energieplan vor. Die Mitglieder brachten zahlreiche Verbesserungsvorschläge für den Gesetzgebungsprozess ein.

Zudem wählte der Ausschuss seinen Vorstand. Ein Betriebsrundgang führte anschließend zu den Spezialfräsen für den Tunnelbau.

Der neue Vorstand - Einstimmig gewählt wurden:

- **Vorsitzende: Susanne Deininger, KTW Umweltschutztechnik GmbH**
- **Stellvertretende Vorsitzende: Dana Zwicknagl, TDE Recycling GmbH, und Dieter Ortmann, MAXX SOLAR & ENERGIE GmbH & Co. KG**



Der neu gewählte Vorstand des IHK-Ausschusses für Industrie, Energie und Umwelt. Foto: IHK Erfurt

BERUFSBILDUNGSAUSSCHUSS | 16. SEPTEMBER 2026

Neue Prüfungsordnungen beschlossen

Der Berufsbildungsausschuss hat in seiner zweiten Sitzung des Jahres zwei neue Prüfungsordnungen für die Aus- und Fortbildung beschlossen.

Auch mögliche neue Lerninhalte standen auf der Tagesordnung. Die Mitglieder diskutierten über die Einführung einer Zusatzqualifikation „KI und maschinelles Lernen“ für Auszubildende. Damit rückte die Frage in den Blick, wie diese Technologien bereits während der Ausbildung vermittelt werden können.

Zudem wertete der Ausschuss die Ergebnisse der diesjährigen Ausbildungsumfragen aus.

AUSSCHUSS ARBEITSKRÄFTESICHERUNG | 22. SEPTEMBER 2026

Talente gewinnen und unterstützen

Welche Unterstützung hilft Betrieben bei der Gewinnung internationaler Talente? Der Ausschuss Arbeitskräftesicherung nahm dafür unter anderem die Sprachförderung in den Blick. Annett Roswora, stellvertretende Beauftragte für Integration, Migration und Flüchtlinge des Freistaats Thüringen, stellte gemeinsam mit Vertretern des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge Angebote für Auszubildende und Beschäftigte vor. Die Unternehmensvertreter brachten ihre Erfahrungen aus dem Betriebsalltag ein.

Dr. Christina Klee präsentierte das TUMO-Projekt, das junge Menschen beim Entwickeln digitaler und kreativer Fähigkeiten unterstützt. Von Seiten der IHK Erfurt wurde zudem über regionale und bundesweite Erfolge der Ausbildungskampagne „Ausbildung macht mehr aus uns“ berichtet.

AUSSENWIRTSCHAFTSAUSSCHUSS | 23. SEPTEMBER 2026

Mehr Gewicht für die Exportwirtschaft

Anliegen der Exportwirtschaft sollen künftig stärker gemeinsam gegenüber der Politik vertreten werden. Dafür kamen die Außenwirtschaftsausschüsse der IHKs aus Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen in Dresden zusammen. Die IHK Erfurt war mit sechs Unternehmern vertreten.

Dirk Binding von der DIHK erläuterte, wie Erfahrungen aus den Betrieben über die IHK-Organisation bis nach Berlin und Brüssel gelangen. Künftig sollen gemeinsame Positionen stärker gebündelt und die Ausschussmitglieder durch virtuelle Formate vernetzt werden.

Im Fokus standen konkrete Fragen des Auslandsgeschäfts: der CO_2-Grenzausgleich CBAM, die EU-Verpackungsverordnung, geopolitische Risiken und die Erschließung weiterer Märkte.

AUSSCHUSS MITTELSTAND | 25. SEPTEMBER 2026

Entlastung muss im Betrieb ankommen

Was ist aus den Forderungen der Wirtschaft zur Europawahl 2024 geworden? Darüber sprach der Ausschuss Mittelstand mit Freya Lemcke, Leiterin der DIHK-Vertretung bei der Europäischen Union. Die Zwischenbilanz: Wettbewerbsfähigkeit und Bürokratieabbau stehen stärker auf der europäischen Agenda. Aus Sicht der Unternehmen ist die bürokratische Gesamtbelastung bislang jedoch nicht gesunken.

Diskutiert wurde deshalb ein grundlegender Wechsel im Umgang mit Berichts-, Melde- und Dokumentationspflichten. Diese sollten entfallen, wenn die Verwaltung ihre weitere Notwendigkeit nicht begründen kann. Neue Regeln müssten schon bei ihrer Entstehung auf Verhältnismäßigkeit und Praxistauglichkeit geprüft werden. Zusätzliche Verschärfungen bei der Umsetzung in deutsches Recht seien zu vermeiden.

Weitere Anliegen waren ein besser funktionierender Binnenmarkt und verlässliche internationale Handelsbeziehungen. Anschließend berieten die Mitglieder über aktuelle Themen der Interessenvertretung und die Jahresplanung 2027.



IHR ANSPRECHPARTNER
Lena Sattler
Pers. Referentin Hauptgeschäftsführung
+49 361 3484-282
sattler@erfurt.ihk.de

MEHR ZUM EHRENAMT

Netzwerke & Ansprechpartner

Netzwerke: Erfahrungen für den eigenen Betrieb

Ausbildungsfragen klären, Energie effizienter einsetzen oder Abläufe verbessern: In den Netzwerken und Arbeitskreisen der IHK Erfurt treffen Sie Menschen, die vor ähnlichen Aufgaben stehen. Fachliche Beiträge und Einblicke in andere Unternehmen helfen, eigene Vorgehensweisen zu überprüfen und neue Ideen für den Arbeitsalltag mitzunehmen.

Die Ausbilderarbeitskreise bieten Austausch zur betrieblichen Ausbildung, der **Arbeitskreis Zoll- und Außenwirtschaftsrecht** zum internationalen Geschäft. Im **NEO Energienetzwerk Thüringen** geht es um Energieeffizienz, bei **Thinking.Lean** um bessere Betriebsabläufe. Eigene Netzwerke verbinden Assistenzen und Unternehmerinnen. Junge Unternehmer und Führungskräfte können bei den **Wirtschaftsjunioren** Kontakte knüpfen und gemeinsame Projekte gestalten.

Das passende Netzwerk finden:

MEHR ZUM THEMA

NETZWERKE & ARBEITSKREISE

Das passende Netzwerk finden

Austausch, Impulse und Kontakte für Unternehmen im Bezirk der IHK Erfurt.

Arbeitskreis Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

Austausch zu praktischen Fragen rund um Import und Export. Erfahrungen und Fachbeiträge helfen bei Herausforderungen in Zollverfahren, Einkauf, Vertrieb und Logistik.

Ausbilderarbeitskreise

Ausbilder, Berufsschullehrer und IHK-Vertreter besprechen Ausbildungsinhalte, Prüfungen und Fragen aus dem Ausbildungsalltag. Auch für neue Ausbilder offen.

NEO Energienetzwerk Thüringen

Unternehmen teilen Erfahrungen zu effizientem Energieeinsatz. Betriebsrundgänge und Fachvorträge geben Impulse zu Technik, Praxis und gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Netzwerk Assistenz

Assistenzen von Führungskräften tauschen sich zu praktischen Fragen des Berufsalltags aus. Eigene Themen und Lösungsbeispiele können eingebracht werden.

Thinking.Lean Netzwerk Thüringen

Produktionsabläufe verbessern, Ressourcen gezielt einsetzen und Qualität sichern. Treffen in Mitgliedsunternehmen zeigen erprobte Methoden und Lösunger für die Praxis.

Unternehmerinnen-Netzwerk

Gründerinnen, Unternehmerinnen, Geschäftsführerinnen und Nachfolgerinnen kommen branchenübergreifend ins Gespräch. Der Austausch schafft Impulse und neue Kontakte.

Wirtschaftsjunioren

Unternehmer und Führungskräfte bis 40 Jahre knüpfen Kontakte und gestalten gemeinsame Projekte. Gleichzeitig engagieren sie sich ehrenamtlich für wirtschaftliche und gesellschaftliche Themen.

WO AUSTAUSCH WIRKUNG ENTFALTET

Einblicke, Netzwerktreffen



11. DIHK-NETZWERKTAG BUSINESS WOMEN IHK

Potenziale im Blick

Wie erreichen Unternehmen Fachkräfte, die sie bislang nicht im Blick haben? Darüber diskutierten rund 200 Unternehmerinnen und weibliche Führungskräfte aus den IHK-Vollversammlungen beim 11. DIHK-Netzwerktag Business Women IHK am **1. und 2. Oktober** in Hannover.

Im Fokus: Nachwuchs, internationale Fachkräfte, Vereinbarkeit und berufliche Übergänge. Auch der Einsatz von KI in Führung und Zusammenarbeit stand auf dem Programm. Die IHK Erfurt war mit sieben Unternehmerinnen aus ihrer Vollversammlung und ihrer Hauptgeschäftsführerin vertreten.

Der Austausch über Branchen und Regionen hinweg lieferte Anregungen für die eigene Personalstrategie – und zeigte den Wert neuer Perspektiven auf vertraute Herausforderungen.

Holen Sie sich neue Impulse für Ihr Unternehmen: Finden Sie das passende Netzwerk der IHK Erfurt und nehmen Sie Kontakt auf.

NETZWERKTREFFEN ASSISTENZEN

Souverän im Geschäftsalltags

Assistenzen sind eine wichtige Schnittstelle im Unternehmen. Sicheres Auftreten und wertschätzende Kommunikation helfen ihnen, diese Rolle auszufüllen. Beim zweiten Treffen des IHK-Netzwerks Assistenz am **8. September** in der IHK Erfurt gab Freifrau Lilli von Wrede dazu praktische Anregungen. Ihr Vortrag zur Business-Etikette behandelte den professionellen Umgang im Geschäftsalltag ebenso wie das Auftreten bei Veranstaltungen und zeitgemäße Kommunikationsformen. Anschließend tauschten die Teilnehmerinnen Erfahrungen aus ihren Unternehmen aus und knüpften Kontakte zu anderen Assistenzen der Region.



Zum Vormerken

Das nächste Treffen ist für den **9. März 2027** geplant. Neue Teilnehmer sind willkommen; die Teilnahme ist nach Anmeldung kostenfrei.

TREFFEN DES UNTERNEHMERINNEN-NETZWERKS

Zeit für die eigenen Stärken

Was hat eine Brennnessel mit guten unternehmerischen Entscheidungen zu tun? Beim Treffen des Unternehmerinnen-Netzwerks am **23. September** im Erfurter Steigerwald gab sie eine klare Anregung: Grenzen setzen. Denn ein Nein zu unpassenden Aufträgen kann Freiraum für die eigenen Stärken schaffen.

Beim gemeinsamen Spaziergang wurde Pflanzenwissen zum Impuls für den Geschäftsalltag. Das Klettenlabkraut lenkte den Blick darauf, was Kunden in Erinnerung bleibt und wofür sie einen Betrieb weiterempfehlen. Der Giersch stand für oft unterschätzte Ressourcen – etwa Fachwissen oder langjährige Kundenbeziehungen.

In wechselnden Gesprächspaaren entdeckten die Unternehmerinnen Stärken, die ihnen selbst längst selbstverständlich erschienen. Daraus entstanden Ideen für das eigene Angebot und mögliche Kooperationen. Der Austausch zeigte, wie hilfreich ein frischer Blick von außen sein kann.



Bild links v. li.:Juliane Pürstinger, Anja Kolbe-Nelde, Anna Lihs, Lena Lüneburger, Mareike Hilke, Anne Hartung, Susanne Deininger, Dr. Cornelia Haase-Lerch | Bild Mitte: Teilnehmerinnen des Netzwerks Assistenzen | Bild rechts: li.: Christine Rauch, WILDRAUSCH, re.: Katrin Katzung, Vizepräsidentin der IHK Erfurt, Unternehmerinnen-Netzwerk der IHK Erfurt | alle Fotos: IHK Erfurt

Warum Wirtschaftsjunioren?

Passt auf einen Bierdeckel.

Noch ein Netzwerk? Nur wenn es mehr bringt als Namensschilder und lauwarmen Kaffee. Bei den Wirtschaftsjunioren treffen Sie Menschen, die ähnliche Fragen haben – und Erfahrungen teilen, die Ihnen im Alltag wirklich weiterhelfen.

Mitarbeiter gewinnen, Teams führen, Wachstum gestalten: Die Branchen sind verschieden, die Herausforderungen oft ähnlich. Bei den **Wirtschaftsjunioren (WJ)** tauschen sich Unternehmer, Selbstständige und Führungskräfte bis 40 aus. In Thüringen engagieren sich mehr als 250 Mitglieder in vier Kreisen: **Mittelthüringen, Thüringer Wald, Schmalkalden-Meiningen und Westthüringen**.

Workshops, Trainings und Betriebsbesichtigungen liefern neue Impulse. Wer selbst Projekte organisiert, trainiert nebenbei Führung: Menschen überzeugen, Aufgaben verteilen, gemeinsam etwas auf die Beine stellen. Ehrenamt, das auch im Unternehmen weiterwirkt. Und falls Sie gerade denken: „Das wäre etwas für meine junge Führungskraft“ – genau. Auch Unternehmen profitieren, wenn Mitarbeiter über den eigenen Tellerrand schauen und Verantwortung übernehmen.

Die WJ bringen sich außerdem in politische Debatten und Berufsorientierung ein – vom Know-how-Transfer mit dem Bundestag bis zu Projekten rund um Ausbildung.

WARUM ICH DABEI BIN

Am besten erzählen es die Mitglieder selbst – kurz genug für den Bierdeckel.

EINFACH AUSPROBIEREN

Ob das Netzwerk zu Ihnen passt, finden Sie nicht beim Lesen heraus, sondern vor Ort. Zum Beispiel beim Gänseessen am **3. Dezember 2026** – bei den Wirtschaftsjunioren Mittelthüringen.

Warum ich dabei bin



„Vor rund 2 ½ Jahren saß ich mit Wolf-Rüdiger Wirth zusammen und er sagte zu mir: „Emily du musst zu WJ.“ Meine Antwort: Ja! Über das Potenzial war ich mir zu dem Zeitpunkt noch nicht im Klaren.

Heute kann ich sagen: „WJ hat mein Leben verändert.“ Ich habe Freunde fürs Leben kennengelernt, die mit mir durch Täler und über Berge gehen, wertvolle Unterstützung für mein Unternehmen JobMate bekommen: Unser Programmierer, Anwalt, Steuerberater und wichtige Impulse, sind alle durch WJ gekommen. Auf diese Menschen kann ich mich zu 100% verlassen.

Die persönliche wie geschäftliche Entwicklung durch den Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Unternehmern und Jungunternehmern ist unbezahlbar.
WJ muss man erlebt haben, um den Spirit zu spüren. 2027 bringen wir den Verein auf das Next Level.“

Emily Liebold, Inhaberin & Geschäftsführerin der JobMate GmbH i.G., Mitglied der Wirtschaftsjunioren Mittelthüringen

Vom **28. bis 30. Mai 2027** wird Ilmenau außerdem Treffpunkt bei der Mitteldeutschen Regionalkonferenz der WJ. Das Motto: **„Da hab ich Bock drauf."**

Kreis auswählen. Termin finden. Einmal hingehen. Der Kaffee ist nicht der Hauptgrund. Die Menschen, Gespräche und Ideen schon eher.

TERMINE UND ANMELDUNG



IHR KONTAKT ZUM NETZWERK

Lena Sattler
Landesgeschäftsstelle der Wirtschaftsjunioren Thüringen bei der IHK Erfurt
+49 361 3484-282
wirtschaftsjunioren@erfurt.ihk.de

Warum ich dabei bin



„Bei den Wirtschaftsjunioren habe ich gefunden, was mir als jungem Unternehmer gefehlt hat: **ehrlichen Austausch mit Menschen, die ähnliche Herausforderungen kennen**. Wir teilen Erfahrungen, unterstützen uns gegenseitig und bewegen gemeinsam etwas. Denn echte Netzwerke leben nicht von Visitenkarten, sondern von Vertrauen und Zusammenhalt."

Kevin Joel, Inhaber & Geschäftsführer der Joel Personal GmbH in Oberhof, Stellvertretender Landesvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Thüringen

Warum ich dabei bin



„**Netzwerken** - Gespräche auf Augenhöhe, weil wir oft ähnliche Gedankengänge oder Herausforderungen in der aktuellen Zeit haben und so hilft der Austausch. Warum das Fahrrad neu erfinden, wenn andere bereits eine Lösung für das Problem haben. Was ich leider bei WJ auf Grund der familiären Situation noch nicht ausreichend nutze - die ganzen Events, die weiter weg sind und auch die Ausbildungs-/ Weiterbildungsmöglichkeiten. Aber auch ohne diese Benefits gibt es eine Menge mehr... Focus Money alle zwei Woche, Benefits beim Autokauf und monatlich wechselnde Firmenrabatte aus allen Lebensbereichen. Unsere Stammtische sind immer interessant und ich bin neben gutem Essen auch immer mit mindestens einem neuen Impuls oder neuen Kontakt nach Hause gegangen. Außerdem durfte ich so bereits Events besuchen, zu denen ich ohne die WJ nicht gekommen wäre und auch hinter die Kulissen bei Firmen blicken, die ich so nicht hätte besuchen dürfen."

Kathleen Straßenmeyer, Wirtschaftsförderung & Öffentlichkeitsarbeit der Stadt Steinbach-Hallenberg, Steinbacher Eishütten, Holistic Rituals, Mitglied der Wirtschaftsjunioren Schmalkalden-Meiningen

Jetzt vormerken! Ausgewählte Veranstaltungen im Überblick

Kompakte Weiterbildungen, Webinare und Veranstaltungen für Unternehmen im Kammerbezirk der IHK Erfurt

---

27.-28. NOV 2026

IHK Erfurt, Arnstädter Str. 34, 99096 Erfurt | 9 bis 16 Uhr

Jahresendseminar 2026 (IHK)

Kompakter Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen für den Jahresabschluss – für Mitarbeitende aus Finanz- und Rechnungswesen.

Infos & Anmeldung online →
Anmeldung bis zum 25.11.2026 möglich.

15. DEZ 2026

Online | 8:30 bis 13 Uhr

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2026/27

Wichtige Neuerungen, Entwicklungen und praxisnahe Hinweise für den internationalen Warenverkehr.

Infos & Anmeldung online
Anmeldung bis zum 11.12.2026 möglich.

16. DEZ 2026

Online | 10 bis 11 Uhr

Orientierungsberatung für Existenzgründer

Der kompakte Einstieg in die Selbstständigkeit: Grundlagen zur Gründung, Konzepterstellung, Finanzierung und Förderung.

Infos & Teilnahme online
Anmeldung bis zum 16.12.2026 möglich.

11.01.-08.03. JAN 2027

Online | 18 bis 21:15 Uhr

Führungsverantwortung im Arbeitsschutz

Kompakter und praxisnaher Überblick für Führungskräfte über ihre Pflichten und Verantwortlichkeiten im Arbeitsschutz - von rechtlichen Grundlagen bis zur regelmäßig geforderten Arbeitsschutzausschusssitzung (ASA)

Infos & Anmeldung online →
Anmeldung bis zum 10.01.2027 möglich.

18. JAN 2027

IHK Erfurt, Arnstädter Str. 34, 99096 Erfurt | 8:30 bis 13 Uhr

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2026/27

Wichtige Neuerungen, Entwicklungen und praxisnahe Hinweise für den internationalen Warenverkehr.

Infos & Anmeldung online →
Anmeldung bis zum 13.01.2027 möglich.

ALLE VERANSTALTUNGEN ANSEHEN



Foto: Gettyimages/Westend61

Ein neues Jahr beginnt – und mit ihm die Frage: Was wollen wir anpacken, was können wir uns leisten?

Die nächste Ausgabe von TRIANGEL widmet sich dem unternehmerischen Spielraum. Wie behalten Betriebe ihre Liquidität im Blick, finanzieren Investitionen und schaffen eine verlässliche Grundlage für Wachstum?

Die nächste Ausgabe erscheint Ende Januar 2027 für Unternehmen im Kammerbezirk der IHK Erfurt.

Impressum

TRIANGEL
Der Wirtschaftstakt der IHK Erfurt für Nord-, Mittel- und Westthüringen

Das Magazin der IHK Erfurt

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Erfurt
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Arnstädter Straße 34 · 99096 Erfurt
Telefon: 0361 3484-0
E-Mail: info@erfurt.ihk.de
Internet: www.ihk.de/erfurt

Redaktion, Konzeption, Gestaltung und Satz

Industrie- und Handelskammer Erfurt
Team der Stabsstelle Kommunikation
E-Mail: kommunikation@erfurt.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt

Verantwortliche Redakteurin:
Christiane Elster, Stabsstelle Kommunikation
Industrie- und Handelskammer Erfurt
Arnstädter Straße 34 · 99096 Erfurt

Erscheinungsweise: 5 Ausgaben pro Jahr
Redaktionsschluss dieser Ausgabe:
26. Oktober 2026

Wir unternehmen das.
Und Sie?

UNSER LAND 24/7 AM LAUFEN HALTEN.

WIR UNTERNEHMEN DAS

DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT

Eine Initiative der Industrie- und Handelskammern