Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

02.2020

# IHK WirtschaftsFORUM

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 143

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

## Rechtzeitig planen

**36_ Nachhaltiges Abfallmanagement**
Gewerbeabfallverordnung

**42_ Mehr Fern- und Regionalzüge**
Fernbahntunnel

**50_ Wachstum sichern**
IHK-Jahresempfang

www.frankfurt-main.ihk.de

# Uns bewegt, was Sie bewegt.

## Gemeinsam zum Ziel.

Ihr persönlicher Betreuer begleitet Sie in allen Phasen Ihrer unternehmerischen Entwicklung. Als starker, strategischer Partner kennt er Ihre Bedürfnisse und zieht bei speziellen Anforderungen andere Fachberater und Verbundpartner hinzu.

Gebündeltes Wissen, das Sie für Ihren Erfolg nutzen können. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Lösungen, damit Sie Ihre gesteckten Ziele erreichen.

**firmenkunden@frankfurter-sparkasse.de**
**www.frankfurter-sparkasse.de/firmenkunden**

Frankfurter Sparkasse 1822

**Liebe Leserinnen, liebe Leser!**

Immer mehr Unternehmer haben große Schwierigkeiten, einen geeigneten Nachfolger für ihr Unternehmen zu finden. Die demografische Entwicklung verschärft dieses Problem zusätzlich. Auf längere Sicht und in Kombination mit der in Deutschland immer noch zu schwach ausgeprägten Gründungsneigung drohen wesentliche Teile unserer Unternehmensbasis mit vielen Tausend Arbeitsplätzen wegzubrechen.

## „Die Unternehmensnachfolge erfordert eine langfristige Vorbereitung“

Nicht zuletzt geht es bei der Nachfolgeregelung auch um den Erhalt unternehmerischer Lebenswerke – versehen mit starken emotionalen Facetten. Viele Unternehmer wollen oder können nicht loslassen und scheuen davor zurück, den Übergabeprozess rechtzeitig einzuleiten. Oft reicht die Zeit dann nicht mehr aus – mit der Folge, dass so mancher Generationenwechsel scheitert.

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge erfordert eine langfristige Vorbereitung sowie eine sorgfältige Umsetzung. Sie stellt hohe Anforderungen an die Unternehmen und deren Berater. Eine Vielzahl an Parametern sowie die individuellen Übergabekonstellationen schließen in der Regel Lösungen von der Stange aus. Aus diesem Grund unterstützt die IHK Frankfurt mit Gesprächsangeboten und unter Einbezug ihres Beratungsnetzwerks aus Förder- und Bürgschaftsbanken, Wirtschaftsförderern sowie ehrenamtlichen Praktikern. Mit der Hilfe durch kompetente Partner kann die Übergabe in vielen Fällen gelingen und die unfreiwillige Betriebsaufgabe vermieden werden. Und hierfür lohnt es sich, die Kräfte zu bündeln.

**Stefanie Kaulich**
Vizepräsidentin, IHK Frankfurt

34

42

38

# 02_

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

## Rechtzeitig planen

In Deutschland wird etwa die Hälfte der familiengeführten Unternehmen nicht mehr an die nächste Generation weitergegeben, sondern verkauft. Doch bei externen Nachfolgelösungen lauern zahlreiche Fallstricke.

51

60

48

# INHALT 02.20


**3_ Vorwort**

**6_ Kurzmeldungen**

**Fokusthema Unternehmensnachfolge**

10_ Nachfolge erfolgreich gestalten
20_ Übernehmen statt gründen
22_ Schmitdt Auma: Gelassener Blick in die Zukunft
24_ Heide & Bechthold: Zwischen Tradition und Moderne
26_ Güterstandsschaukel: Die große Unbekannte
28_ Finanzierung: In guten Händen

**Unternehmensreport**

31_ Acomodeo: Wohnen fast wie zu Hause
34_ Easysub plus: Fördermittel sichern

**Unternehmenspraxis**

36_ Nachhaltiges Abfallmanagement
38_ Podcasts: „Die Magie liegt im Matching“

**Metropolregion FrankfurtRheinMain**

42_ Fernbahntunnel Frankfurt: Mehr Fern- und Regionalzüge
45_ Bad Homburg: Starker Wirtschaftsstandort
48_ Wohnungsmarktbericht: Mehr Baugenehmigungen

**IHK intern**

50_ IHK-Jahresempfang: Wachstum sichern
55_ Hochtaunus/Main-Taunus: Zu Besuch im Rathaus

**Aus- und Weiterbildung**

58_ Videos sind in, Wikis out

**Recht und Steuern**

60_ Steuern: Was sich 2020 ändert

**62_ Amtliches | Impressum**

**66_ Zurückgeblättert | Mein Lieblingsort**

Fotos: Goetzke Photographie

SPORT

## Meisterteams entwickeln

Adi Hütter (l.), Cheftrainer von Eintracht Frankfurt, und Jörg Zeyringer, Motivationspsychologe und Mentaltrainer, haben Anfang Dezember in der IHK Frankfurt ihr neues Buch „Teamgeist – wie man ein Meisterteam entwickelt“ vorgestellt. Aus verschiedenen Persönlichkeiten ein Team zu formen und dieses erfolgreich zu führen, ist nicht nur im Sport, sondern auch in der Wirtschaft eine große Herausforderung und hohe Kunst. In ihrem Buch verraten die beiden Autoren verschiedene Methoden und Techniken, die auch im Unternehmensalltag den Unterschied machen können. Von links: Prof. Klaus Zeyringer, Moderator, Jörg Zeyringer, Coach, Adi Hütter, Cheftrainer, Eintracht Frankfurt, Axel Hellmann, Vorstandsmitglied, Eintracht Frankfurt, und Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer, IHK Frankfurt.

BULLMAN
Laptops & Tablets in Rhein-Main.

Direkt vom Hersteller:
Industrie-& Outdoor Laptops
Industrie Tablets
HighSpeed Laptops
UltraBooks
Office Laptops

Nach Geld und Leistung konfigurierbar.
Über 27.000 Konfigurationen.
36 (bis 60) Monate Garantie.

Verkauf, Testgeräte & Service.
Besuchen sie uns und testen Sie ihre neue, mobile IT.

BULLMAN | LAPTOP FACTORY
Verkauf & Service In ihrer Nähe !

Bullman GmbH & Co.KG
Alt Falkenstein 33
D-61462 Königstein
Tel. 06174 969 1100
eMail: vertrieb@bullman.de
http://www.bullman.de

Mobile IT - Made in Germany .

AUSBILDUNG

## Bundesbestenehrung in Berlin

In Berlin wurden Anfang Dezember die Bundesbesten der IHK-Ausbildungsprüfungen des Jahres 2019 von Bundesministerin Anja Karliczek und DIHK-Präsident Eric Schweitzer ausgezeichnet. Von über 300 000 Absolventen des Prüfungsjahrgangs gab es 206 Bundesbeste in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf. Fünf dieser bundesbesten Azubis kommen aus dem IHK-Bezirk Frankfurt: (v. l.): Lukas Oliver Bürklein, Kaufmann für Verkehrsservice, DB Vertrieb, Sonja Gutermuth, Fachkraft für Veranstaltungstechnik, Irrlicht, Raphael Uhlig, Elektroniker für Gebäude- und Infrastruktursysteme, Spie, und Stephanie Gutschmidt, Hotelkauffrau, Sheraton am Flughafen Frankfurt. Nicht auf dem Foto: Theresa Neuber, Fachkraft im Gastgewerbe, DB Fernverkehr.

Foto: DIHK / Jens Schicke

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

## Hessen-Mikrodarlehen mit verbesserten Konditionen

Seit Dezember profitieren hessische Unternehmer von verbesserten Konditionen beim Hessen-Mikrodarlehen und der Hessen-MikroCrowd. Der Darlehenshöchstbetrag steigt von 25 000 auf 35 000 Euro. Zudem wird neben dem dauerhaften Vollerwerb auch der dauerhafte Nebenerwerb gefördert. Die tilgungsfreie Zeit erhöht sich von sechs auf neun Monate. Seit 2013 bietet das Land Hessen die Mikrofinanzierung ohne die Stellung von banküblichen Sicherheiten an. Ansprechpartner für die Antragstellung sind die Industrie- und Handelskammern. **www.wibank.de** Hessen Mikrodarlehen

INTERNATIONAL

## Chinesische Exportkontrolle

Der im Juni 2017 veröffentlichte Entwurf der Volksrepublik China für ein erstes nationales Exportkontrollgesetz weitet die Zielsetzung und Reichweite der chinesischen Exportkontrolle erheblich aus. Für deutsche Unternehmen könnte dies ernste Konsequenzen haben. Nachdem der Gesetzentwurf länger keine Priorität genoss, könnte der Handelsstreit mit den USA dazu beitragen, dass das Gesetz jetzt wieder mit höherer Dringlichkeit vorangetrieben wird. Eine Verabschiedung im März auf der jährlichen Vollversammlung des nationalen Volkskongresses wäre denkbar.

INTERNATIONAL

## Ursprungsland von pflanzlichen Erzeugnissen

Der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) hat entschieden, dass für die Bestimmung des Ursprungslandes auf den Zollkodex abzustellen ist. Danach ist Ursprungsland das Ernteland, unabhängig davon, ob wesentliche Produktionsschritte in anderen Ländern erfolgt sind. Die zahlreichen anderen unionsrechtlichen Verbote, den Verbraucher über das Ursprungsland zu täuschen, seien deshalb nicht anwendbar. Ein aufklärender Zusatz über die tatsächlichen Verhältnisse der Aufzucht ist nach dem Urteil des EuGH nicht erforderlich.

Haus & Grund®
Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.
Frankfurt am Main

Rechtsberatung rund um meine Immobilie?
Dafür habe ich jemanden:
Haus & Grund Frankfurt am Main e.V.!

Haus & Grund Frankfurt am Main e.V. unterstützt Sie mit erfahrenen **Rechtsanwälten und Fachanwälten für Miet- und Wohnungseigentumsrecht** bei allen rechtlichen Fragen rund um Vermieten, Verwalten und Wohnungseigentumsgemeinschaft.

Haus & Grund Frankfurt am Main e.V. ist politische Interessenvertretung für Eigentümer, tatkräftiger Unterstützer und täglich in der persönlichen Beratung für Sie da.

Haus & Grund Frankfurt am Main e.V. vertritt die Anliegen von inzwischen mehr als 10.500 Mitgliedern. Damit sind wir der größte Ortsverein in Hessen und eine der größten Eigentümerschutzgemeinschaften in Deutschland.

Fragen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.

**Sie wollen mehr wissen?**
Nutzen Sie unsere kostenlosen monatlichen Fachvorträge. Jeden ersten Mittwoch im Monat um 19.00 Uhr
**„Fachwissen für Vermieter, Hausbesitzer und Wohnungseigentümer"**
Mehr unter „Veranstaltungen" auf www.haus-grund.org.

**BERATUNG UND UNTERSTÜTZUNG FÜR VERMIETER, HAUSBESITZER UND WOHNUNGSEIGENTÜMER**

**Haus & Grund Frankfurt am Main e.V.**
Grüneburgweg 64, 60322 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 95 92 91-0
E-Mail: willkommen@haus-grund.org
**www.haus-grund.org**

## FRANKFURTER AUSSENWIRTSCHAFTSKALENDER

**Wirtschaftsforum Kroatien**
Montag, 10. Februar, 10 bis 15 Uhr, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1436

**Workshop: Erfolgreiche Kommunikation mit afrikanischen Geschäftspartnern**
Dienstag, 3. März, ganztägig, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1435

**Thai-German Business Forum: Strategic Partnership in the Eastern Economic Corridor of Thailand**
Montag, 16. März, 9.30 bis 13 Uhr, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1576

**Erfolgreiche Kommunikation mit US-amerikanischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern**
Mittwoch, 18. März, 9.30 bis 17 Uhr, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1294

**Round Table Vereinigte Arabische Emirate**
Mittwoch, 1. April, 10 bis 12 Uhr, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1435

**8. Branchenfrühstück Handelsvertreter und Sales Manager**
Donnerstag, 9. April, 8.30 bis 10 Uhr, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1435

**Hessischer Außenwirtschaftstag**
Donnerstag, 25. Juni, ganztägig, IHK Frankfurt, Telefon 069/2197-1436

**Internationaler Stammtisch**
jeweils am ersten Montag des Monats, 19 Uhr, wechselnde Veranstaltungsorte, Telefon 069/2197-1359, www.newcomers-network.de

Weitere Infos und Anmeldung zu den Veranstaltungen online unter **www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen**

Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist teilweise gebührenpflichtig.

Foto: Gettyimages / Karoline Thalhof / EyeEm

UMWELT

# Energieeffizienzstrategie 2050 veröffentlicht

Die Bundesregierung verfolgt das Ziel, die deutsche Wirtschaft weltweit zur energieeffizientesten Volkswirtschaft zu formen und bis 2050 den Primärenergieverbrauch gegenüber 2008 zu halbieren. Die Strategie stellt die Weichen für eine gestärkte Energieeffizienzpolitik und leistet zugleich den deutschen Beitrag zur Erreichung des EU-Energieeffizienzziels (mindestens 32,5 Prozent weniger Primär- und Endenergieverbrauch bis 2030). Download unter:

INTERNATIONAL

# USCMA ersetzt Nafta

Nach längeren Verhandlungen haben die USA, Kanada und Mexiko im Dezember das Nachfolgeabkommen zu Nafta unterzeichnet. DIHK-Präsident Eric Schweitzer sieht im „United States Mexiko Canada Agreement" einen Lichtblick in Zeiten zunehmenden Protektionismus: „Deutsche Unternehmen haben in den USA, Mexiko und Kanada in Milliardenhöhe investiert und über Jahre umfassende Lieferketten aufgebaut." Das Abkommen gebe den Unternehmen wieder ein größeres Maß an Planungssicherheit.

RECHT

# Bürokratieabbau: Entlastung für Unternehmen

Foto: Gettyimages / Matjaz Slanic

Effiziente Verwaltungsstrukturen sind insbesondere in Zeiten einer langsamer wachsenden Wirtschaft wichtig, da sie zur Entlastung der Unternehmen beitragen. Entlasten sollen auch die Bürokratieentlastungsgesetze. Die Bürokratieentlastungsgesetze I und II wirken sich vor allem auf Startups, kleine Betriebe mit bis zu drei Mitarbeitern sowie Handwerksbetriebe positiv aus. Das im Herbst verabschiedete Bürokratieentlastungsgesetz III soll nun vor allem KMU unter anderem durch die Einführung der elektronischen Arbeitsunfähigkeitsmeldung und die Anhebung der umsatzsteuerlichen Kleinunternehmergrenze von 17500 auf 22000 Euro entlasten.

BILDUNG

## Qualifikationsniveau steigt

In Deutschland beginnen immer mehr Menschen hoch qualifizierende Bildungsgänge. Seit 2006 hat sich diese Quote bundesweit von 43 auf 60 Prozent erhöht. Das ist ein zentrales Ergebnis des Berichts „Internationale Bildungsindikatoren im Ländervergleich 2019“. Unter den 36 OECD-Staaten hatte Deutschland in 2017 mit einem Anteil von 39 Prozent die meisten Anfänger bei hoch qualifizierenden Bildungsgängen im Mint-Bereich. Auch beim Anteil der 25- bis 64-jährigen Bevölkerung mit einem hoch qualifizierenden Mint-Abschluss hatte Deutschland in 2018 mit 35 Prozent die höchste Quote. Mit steigendem Qualifikationsniveau nimmt das Risiko der Erwerbslosigkeit ab. In Deutschland sind die Erwerbslosenquoten seit 2005 für alle Qualifikationsniveaus deutlich stärker gesunken als in der OECD.

EXISTENZGRÜNDUNG

## Gründungssaldo wieder positiv

Im ersten Halbjahr 2019 ist die Zahl der gewerblichen Existenzgründungen um minus 2,1 Prozent gesunken. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum fiel der Rückgang jedoch schwächer aus: Insgesamt fanden rund 139 400 Gründungen im gewerblichen Bereich statt. Zugleich sank in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 auch die Zahl der Unternehmensschließungen auf rund 138 700 (minus 5,7 Prozent). Damit ist der Gründungssaldo – das heißt die Differenz aus Gründungen und Schließungen – erstmals seit dem zweiten Halbjahr 2011 wieder positiv. **www.ifm-bonn.org** gewerbliche Existenzgründungen

ARBEITSMARKT

## KMU leisten wichtige Integrationsarbeit

Foto: Picture Alliance / Daniel Bockwoldt / dpa

Eine Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung hat gezeigt, dass vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die Integration von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt vorantreiben. Von den derzeit in Beschäftigung befindlichen und seit 2015 geflüchteten Arbeitnehmern arbeiten zwölf Prozent in Großbetrieben und 88 Prozent in KMU. Über alle Beschäftigten in Deutschland betrachtet, arbeitet nahezu ein Drittel in Großbetrieben. KMU beschäftigen also gemessen an ihrem Anteil an der Gesamtbeschäftigung einen besonders hohen Anteil an Geflüchteten.

Fotos: Getty Images / Westend61

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

# Rechtzeitig planen

EIN HANDLUNGSLEITFADEN

# Nachfolge erfolgreich gestalten

**Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen müssen bei externen Lösungen für die Unternehmensnachfolge einige Hürden nehmen. Experten können sie dabei unterstützen. Idealerweise werden sie frühzeitig in den Prozess eingebunden.**

Inzwischen wird etwa die Hälfte der familiengeführten Unternehmen nicht mehr intern an die nächste Generation weitergegeben, sondern verkauft. Wenn eine Nachfolgelösung innerhalb der Familie also nicht in Sicht ist, stellt sich für die Seniorunternehmer die Frage, wie sie die Übergabe gestalten wollen. Bevor ein Verkaufsvertrag tatsächlich unterschriftsreif ist, müssen nämlich viele ökonomische, steuerliche und juristische Aspekte mit diversen Fallstricken beachtet werden. Empfehlenswert ist es daher, sich frühzeitig mit der Unternehmensnachfolge zu beschäftigen und auch beraten zu lassen. Idealerweise sollte mit der Vorbereitung bereits drei bis fünf Jahre vor dem Start des Verkaufsprozesses begonnen werden. Für einen Ad-hoc-Verkauf müssen mindestens drei bis sechs Monate eingeplant werden, in der Regel sind es aber neun bis 18 Monate.

## „Viele Seniorchefs haben keine Vorstellung vom Wert ihres Unternehmens“

### Die Fakten

Der DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge hat 2019 anhand einer Statistik aus 7000 IHK-Nachfolgeberatungen ermittelt, warum Unternehmensnachfolgen scheitern:

- 48 Prozent der Seniorunternehmen finden keinen passenden Nachfolger
- 43 Prozent sind nicht rechtzeitig vorbereitet
- 43 Prozent fordern einen überhöhten Kaufpreis
- 38 Prozent können emotional nicht loslassen
- 31 Prozent warten mit dem Verkauf, um Altersvorsorge aufzustocken
- 19 Prozent befürchten hohe Erbschaftsteuerbelastung

### Phase eins: Vorbereitung und Analyse

„Auf dem Weg zum Unternehmensverkauf werden zwei Aspekte oft außer Acht gelassen: das Davor, das heißt die strategische Vorbereitung, und das Danach einer Transaktion“, betont Frank Bodeit, Fachberater für Unternehmensnachfolge

der Accuratis Steuerberatungsgesellschaft aus Oberursel. Häufig würde der Unternehmensverkauf nicht allein durch die angestrebte Altersruhe, sondern durch Überbelastung, Fachkräftemangel oder unzureichende Renditen angetrieben. Daher sei zunächst zu klären, ob nicht zuvor das Unternehmen verändert werden müsste, um ein optimales Nachfolge- und Verkaufsergebnis zu erzielen.

**„Wenn der Seniorchef dem potenziellen Käufer stolz erzählt, dass die Kunden nur mit ihm sprechen, wird kaum einer in ein solches Unternehmen investieren wollen."**
Frank Bodeit, Fachberater für Unternehmensnachfolge, Accuratis Steuerberatungsgesellschaft

### Emotionen möglichst ausblenden

„Der Seniorunternehmer sollte sein Lebenswerk, die Firma, zunächst einmal ausschließlich als Investment betrachten und die Führungsverantwortung sowie Emotionen dabei möglichst ausblenden", so Bodeit. Zudem sollte er sich die Fragen stellen, was mit dem späteren Verkaufserlös passieren soll und was er mit seiner freien Zeit anfangen möchte. „Das sind Fragen, die oft nicht zu Ende gedacht werden", weiß Bodeit. „Viele übersehen zudem, dass die Unternehmensnachfolge nicht immer gleichzeitig eine Antwort auf Unternehmensprobleme und wirtschaftlich erfolgreich sein kann."

Die Verkaufsfähigkeit ist nur dann gegeben, wenn die Firma auch ohne den Unternehmer funktioniert, also entkoppelt werden kann. „Als Minimalanforderung müssen das Management und die Mitarbeiter die Kunden alleine betreuen können", hebt Bodeit hervor. „Wenn der Seniorchef dem potenziellen Käufer stolz erzählt, dass die Kunden nur mit ihm sprechen, wird kaum einer in ein solches Unternehmen investieren wollen."

**Herausforderung Unternehmensnachfolge**

Sie wollen sich auf die Übergabe Ihres Unternehmens frühzeitig vorbereiten oder stehen bereits unmittelbar vor der Unternehmensnachfolge? Unser Ratgeber gibt wertvolle Hilfestellung für eine sorgfältige Planung und Antworten auf viele Fragen, die bei der Betriebsübernahme auftreten. **www.frankfurt-main.ihk.de/unternehmensnachfolge**

**„Der externe Berater muss die Schmerzgrenze des Käufers im Laufe der Verhandlungen erspüren."**
Edgar Müller, geschäftsführender Gesellschafter, Fokus-Mittelstandberatungsgesellschaft

### Genügend Zeit einplanen

Bereits in dieser Phase muss an potenzielle Käufer gedacht werden. „Wenn Veränderungen erforderlich sind, braucht das Zeit", erläutert Roland Quiring, selbstständiger Partner der auf Unternehmensnachfolge und M&A spezialisierten Unternehmensberatung Euroconsil aus Bad Homburg. Ein Beispiel sind Zusagen für betriebliche Altersversorgung oder sogar Pensionsrückstellungen, die gerade bei kleineren Firmen die Käufersuche erschweren können.

Unabdingbar sind darüber hinaus die Entflechtung von der Privatsphäre und eine Reduktion etwaiger Zielkonflikte im Unternehmen. „Oft sind die Betriebsausgaben mit privaten Interessen, zum Beispiel der privaten Nutzung von teuren Firmenfahrzeugen, oder dem Privatvermögen, zum Beispiel Immobilien, verflochten", so Bodeit. In der Vorbereitungsphase steigen jedoch die Anforderungen an die Transparenz und das Controlling, auch wenn der Unternehmer mit der Gewinn- und Verlustrechnung zufrieden war. Es kann daher empfehlenswert sein, schon vor dem Verkauf das gesamte Rechnungswesen und Controlling an externe Berater zu vergeben, um diese Bereiche zu professionalisieren und beispielsweise nur das betriebsnotwendige Vermögen im Unternehmen zu belassen und überflüssige Liquidität herauszunehmen.

### Die Wertermittlung

„Das eigene Zahlungsziel um fünf Tage auszuweiten und das der anderen um drei Tage zu reduzieren, wirkt sich beispielsweise unmittelbar auf den Cashflow aus", erläutert Dr. Ralph Beckmann, Nachfolgeberater und M&A-Spezialist bei RGT Consultants in Frankfurt. „Ein Fallstrick kann die Heraufsetzung einer Banklinie sein, selbst wenn diese gar nicht in Anspruch genommen wird", sagt Beckmann. „Denn im juristischen Sinne gelten auch Eventualverbindlichkeiten als Verschuldung, also auch die nicht in Anspruch genommene Kreditlinie."

Ein wesentliches Element in dieser frühen Phase ist die Wertermittlung. „Viele Unternehmer haben keine Vorstellung vom Wert ihres Unternehmens und lassen sich eine erste Bewertung von ihrem Steuerberater erstellen", sagt

Edgar Müller, geschäftsführender Gesellschafter der Fokus-Mittelstandberatungsgesellschaft aus Frankfurt. „Die Bewertungsmethoden aus der Literatur und Wertgutachten des Steuerberaters sind zwar mathematisch richtig, helfen aber in der Realität oftmals nicht weiter und sind teuer“, so Dr. Wolfgang W. Thiede von HT Finanz- und Beteiligungsmanagement in Bad Homburg.

## Realitätssinn ist gefragt

Entscheidend seien vielmehr der Marktpreis und das Verhandlungsgeschick des Mergers-and-Acquisitions(M&A)-Beraters. Auch Quiring hebt hervor: „Hier ist von den Verkäufern Realitätssinn gefragt, insbesondere in Phasen der Konjunktureintrübung.“ Beim Kaufpreis müsse darüber hinaus berücksichtigt werden, dass strategische Investoren in der Regel einen höheren Kaufpreis zu zahlen bereit sind als Finanzinvestoren.

**„Die Bewertungsmethoden aus der Literatur und Wertgutachten des Steuerberaters sind zwar mathematisch richtig, helfen aber in der Realität oftmals nicht weiter.“**
Dr. Wolfgang W. Thiede, Managing Partner, HT Finanz- und Beteiligungsmanagement

In der Analysephase sollten alle relevanten Informationen zum Geschäft inklusive etwaiger Potenziale, zu den Produkten, zum Markt und zum Geschäftsmodell und Alleinstellungsmerkmalen sowie Ressourcen, Mitarbeitern und Standorten zusammengetragen werden. Wichtig ist darüber hinaus, zu entscheiden, mit welchem Käuferprofil überhaupt gesucht wird, welche Anforderungen an Kandidaten gestellt und wie mögliche Käufer angesprochen werden sollen. Den richtigen Kaufinteressenten zu finden, kann durchaus anspruchsvoll sein: „Das beginnt damit, dass manche Verkäufer sich vorstellen, dass im Grunde alles so bleibt wie es ist, die Mitarbeiter an Bord bleiben können, die Standorte erhalten bleiben und strategische Investoren sowie Wettbewerber als mögliche Nachfolger von vornherein ausgeschlossen werden können“, beobachtet Müller.

### Phase zwei: Vermarktung

Wenn alle Unterlagen vorliegen, die Bewertung abgeschlossen ist und der Unternehmer entschieden hat, was er will, folgt die Phase der Vermarktung. Meist werden hierbei zwei Methoden angewendet: die direkte Ansprache von potenziellen Käufern über Netzwerke und die Präsentation des Angebots auf Nachfolgeportalen im Internet. Bei der Direktansprache wird zunächst eine sogenannte Longlist mit potenziellen Käufern erstellt. Auf dieser Basis wird im zweiten Schritt eine Shortlist generiert, die diejenigen Unternehmen aufzählt, die in einer oder mehreren Stufen kontaktiert werden sollen.

„In der Regel wird zunächst ein einseitiger, anonymisierter Teaser auf Unternehmerbörsen und Plattformen platziert. Ein ausführliches Unternehmensexposé mit einem Umfang von etwa 20 Seiten und Nennung des Unternehmensnamens wird erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung und Vorprüfung von Interessenten weitergegeben“, berichtet Müller. Je professioneller dieses sogenannte Info-Memo ausgearbeitet sei, desto aussichtsreicher sei der Unternehmensverkauf, betont Beckmann. Oft seien die Info-Memos allerdings sehr ähnlich und austauschbar formuliert: „Es gilt aber, damit Aufmerksamkeit und Interesse bei potenziellen Käufern zu erreichen.“ Ebenfalls werde vielfach übersehen, dass dieses Info-Memo dem Wertpapierprospektgesetz unterliegen könne; das müsse im Vorfeld überprüft werden.

### Vertraulichkeit wahren

Insbesondere bei Wettbewerbern gibt es Fallstricke: „Wenn Informationen im Info-Memo freigegeben werden, obwohl nur das Ausspähen ohne ernsthaftes Kaufinteresse gewollt ist, schädigt dies das Unternehmen“, gibt Bodeit zu bedenken. „Ist das Bedürfnis nach Vertraulichkeit hingegen zu stark und wird auf Plattformen zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen nicht einmal die Region genannt, in der sich der Geschäftssitz befindet, können sich

**IHK-Sprechtag Unternehmensnachfolge**

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Übergabe: Die IHK Frankfurt bietet gemeinsam mit ihrem Expertengremium aus Unternehmens- und Transaktionsberatern monatliche Sprechtage an, in denen Sie sich über grundlegende Fragen einer internen oder externen Unternehmensnachfolge austauschen können. Weitere Infos und Termine: **www.frankfurt-main.ihk.de/nachfolgesprechtag**

## DREI FRAGEN AN

**Frank Jungblut, Vorstandsmitglied, VSU, Frankfurt, und Sprecher, IHK-Expertengruppe Unternehmensnachfolge**

**Herr Jungblut, wann ist der richtige Zeitpunkt, mit der Nachfolgeplanung zu beginnen?**
Spätestens mit 55 Jahren. Denn den richtigen Nachfolger zu finden und die Firma übergabefähig zu machen, braucht Zeit. Insbesondere, wenn der eigene Nachwuchs nicht in die Fußstapfen der Eltern treten kann oder will.

**Worin bestehen die größten Herausforderungen?**
Bei einer Nachfolge sind viele familiäre, finanzielle, rechtliche und steuerliche Fragen zu klären, wobei jede für sich einen Stolperstein für einen gelungenen Stabwechsel darstellen kann. Weitere Erfordernisse sind, das Geschäftsmodell zukunftsfähig aufzustellen und das Unternehmen auf Effizienz und Wachstum zu trimmen.

**Was raten Sie einem Unternehmer, dessen Nachfolge ansteht?**
Sprechen Sie frühzeitig mit Spezialisten, um sich optimal vorzubereiten. Die IHK hilft hier mit gezielten Services wie monatlichen Sprechtagen oder der Nachfolgebörse Nexxt-Change. Lösungen für die verschiedenen Fragen finden Sie nicht alleine. Die Materie ist schlicht zu komplex, und ständig gibt es Änderungen.

Die Fragen stellte Michael Höppner, IHK Frankfurt.

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN

VP VON POLL IMMOBILIEN®

Im Rhein-Main-Gebiet daheim.
Und die Besten für Ihr Zuhause.

Als Frankfurter Maklerhaus fühlen wir uns dem Rhein-Main-Gebiet sehr verbunden.
Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten, stehen Ihnen unsere Immobilienmakler (IHK) und geprüften freien Sachverständigen für Immobilienbewertung (PersCert®/WertCert®) in allen Phasen der Vermittlung kompetent zur Seite. Unsere Immobilienexperten sind in der gesamten Region für Sie da – und darüber hinaus mit mehr als 300 Immobilienshops in ganz Europa.

www.von-poll.com

potenzielle Käufer kein konkretes Bild vom Unternehmen machen."

### Virtuelle Datenräume

Ob nach der Herausgabe des Kurzprofils eine Geheimhaltungsvereinbarung erforderlich ist, wird kaum bestritten; allerdings ist deren Bedeutung fraglich. „Gerade in den USA sind 20 Seiten lange Vertraulichkeitsvereinbarungen mit hohen Konventionalstrafen üblich, aber ich halte davon nicht viel: Der Nachweis des Verstoßes ist ebenso schwierig wie der des Ursachenzusammenhangs, die Kausalität", so Thiede.

Potenzielle Käufer, die auch nach dem Einholen von weiteren Informationen interessiert sind, geben nachfolgend ein unverbindliches Angebot ab. Etwa sechs Wochen später wird der virtuelle Datenraum geöffnet. Dieser steht den Käufern für die Dauer von drei bis sechs Wochen zur Verfügung und beinhaltet beispielsweise die Gesellschafterunterlagen, Jahresabschlüsse, Kredit-, Lizenz-, Lieferanten- und Leasingverträge, das Produkt-Know-how, Zertifikate und Organigramme. „Wir haben zwar eine Standardliste, aber in der Regel hat jeder Kaufinteressent noch ergänzende Sonderwünsche, die im Datenraum ergänzt werden", so Quiring. „Die Kaufinteressenten und deren Berater prüfen dann die Unterlagen und stellen ihre Fragen."

Dann muss es schnell gehen: „Die Fragen müssen innerhalb von 48 Stunden beantwortet werden", so Beckmann. Das setzt voraus, dass die Daten verfügbar sind und die Vorbereitung des Datenraums – einschließlich der technischen Zugänge – abgeschlossen wurde. „Aus juristischer Sicht muss hierbei beachtet werden, dass für alle Bieter in einer Phase immer die gleichen Informationen vorliegen müssen", betont Beckmann. „Deshalb sind die Antworten immer für alle sichtbar."

### Phase drei: Verhandlung

Vor dem Freischalten des Datenraums, aber vor dem Festangebot folgen Managementpräsentationen. „Diese brauchen viel Vorbereitung, bis hin zum Kommunikationstraining", sagt Beckmann. „In Abhängigkeit vom

### IHK-Notfallhandbuch

Ein Notfall kommt immer ohne Ankündigung. Was genau ist bei einem etwaigen zeitweisen oder gänzlichen Ausfall des Firmeninhabers zu tun? Nutzen Sie das IHK-Notfallhandbuch als beschreibbare PDF-Datei, um wichtige Informationen und Regelungen in schriftlicher Form zu hinterlegen und so die Fortführung Ihres Betriebes sicherzustellen. **www.frankfurt-main.ihk.de/notfallhandbuch**

individuellen Fall wird entweder mit einem Interessenten exklusiv verhandelt und mit diesem eine Break-up Fee, also eine Vertragsstrafe für den Fall des Abbruchs der Verhandlungen, vereinbart oder mit mehreren potenziellen Käufern parallel gesprochen." Die Verhandlungsphase zeichnet sich typischerweise dadurch aus, dass zwar viele, aber eben nicht alle Interessen von Verkäufer und Kaufinteressenten deckungsgleich sind. Neben dem genauen Zuhören ist daher eine professionelle Verhandlungstaktik entscheidend. „Das kann manchmal über Tausende von Euros entscheiden", betont Müller.

### Klare Absprachen treffen

Nicht immer sind die Verkäufer beispielsweise strategischen Käufern mit viel Erfahrung gewachsen. „In der Regel sitzen ein bis zwei Personen der Verkäuferseite vier bis fünf Personen gegenüber, die das jeden Tag machen", so Beckmann. Und das wird oftmals ausgenutzt, indem beispielsweise ver-

„Je professioneller das Info-Memo ausgearbeitet ist, desto aussichtsreicher ist der Unternehmensverkauf."
Ralph Beckmann, Nachfolgeberater, RGT Consultants

sucht wird, Berater zu umgehen, und der direkte Kontakt zu den Seniorunternehmern gesucht wird. Hier sollte zwischen Verkäufer und Berater eine klare Absprache getroffen werden, dass nur Letzterer die erfragten Auskünfte an die Kaufinteressenten weitergibt.

### Auf kritische Fragen vorbereiten

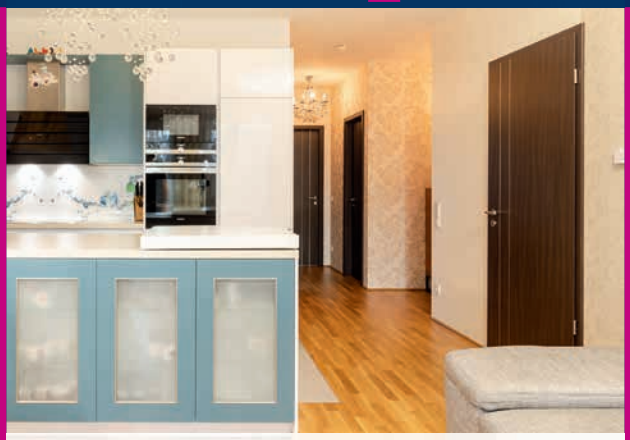
Ein anderes Problem: „Da es den Seniorunternehmern teilweise an emotionaler Distanz fehlt, kann sich dies im Power-Play der Verhandlung als ein weiterer Fallstrick erweisen", betont Bodeit. Für den Verkäufer sei es oft eine große Herausforderung, sich innerlich freizumachen, loszulassen und einen neutralen Blick auf sein Lebenswerk zu haben. Zudem muss er bisweilen auch kritische Fragen zum Unternehmen

### Unternehmensnachfolgebörse Nexxt-Change

Sie suchen einen kompetenten Nachfolger? Sie möchten ein fremdes Unternehmen weiterführen? In unserer Unternehmensbörse können Sie Ihr Unternehmen für eine Nachfolge anbieten oder als Nachfolger nach ebensolchen Unternehmen gezielt suchen.
**www.frankfurt-main.ihk.de/nexxtchange**


IMMOBILIE DES MONATS

**Terrassenwohnung mit vielen Highlights**
FRANKFURT - BOCKENHEIM
OBJEKT ID: 1541
PREIS: 990.000,- EURO



ca. 135 m² | 4 | 3 | 2 | 1

Bedarfsausweis, 47 kWh/(m²· a), A, Blockheizkraftwerk, Baujahr 2014

**Haben wir Ihr Interesse für diese schöne Immobilie geweckt?**

Dann rufen Sie einfach Susanne Röcken in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an susanne.roecken@ppsir.de.

Peters & Peters | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

**Sie möchten Ihre Immobilie zeitnah verkaufen und u.a. hier bewerben?**

Dann rufen Sie einfach Olivier Peters in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an olivier.peters@ppsir.de.

Wir freuen uns auf Sie!

AgentBridge FOUNDING MEMBER | ivd | Mitglied der FRANKFURTER IMMOBILIENBÖRSE bei der IHK Frankfurt am Main

NACHRICHTENMAGAZIN FOCUS 2016 - 2020 TOP-IMMOBILIENMAKLER | PREMIUM PARTNER 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Exzellent 18 Bewertungen

DIE WELT | CAPITAL 2013 & 2014 Immobilien-Kompass Exklusiver Partner für Frankfurt | Mehrfach ausgezeichneter Service | CAPITAL 2015-2019 Makler-Kompass Top-Makler für Wiesbaden | DIE WELT

BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS EUROPE | 2017 | 2018 | 2019 | 2020

SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
1.000 BÜROS | 23.000 MAKLER | 72 LÄNDER

Peters & Peters | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY
Danziger Straße 50 a, 65191 Wiesbaden, 0611 - 89 05 92 10
Arndtstraße 24, 60325 Frankfurt, 069 - 23 80 79 30
Louisenstraße 84, 61348 Bad Homburg, 06172 - 94 49 153

**peters-sothebysrealty.com**

aushalten. „Das kann sehr persönlich werden“, warnt Quiring. „Auch deshalb ist es von Vorteil, wenn Berater hinzugezogen werden.“

### Schmerzgrenzen erspüren

Beim Verhandeln sollte insgesamt die Rolle der Psychologie nicht vergessen werden: „Der externe Berater muss die Schmerzgrenze des Käufers im Laufe der Verhandlungen erspüren“, sagt Müller. „Oft ist es eine Art Tanz, wer den ersten Aufschlag macht. Denn wenn ein Preis genannt wurde, ist die Obergrenze gesetzt“, so Bodeit. Zudem kann es vorkommen, dass das Verhandlungsergebnis nicht umsetzbar ist: „So kann eine juristische Lösung manchmal auch nur nah an der wirtschaftlichen Einigung dran sein. Beispielsweise dann, wenn der Wirtschaftsprüfer von einem Stichtag abrät, weil andernfalls eine unerwünschte Zwischenbilanz erforderlich wäre, oder der Steuerberater rät von einem Share Deal, bei dem die Geschäftsanteile verkauft werden, ab, weil ein Asset Deal, also die Veräußerung der Wirtschaftsgüter, besser passt“, erklärt Thiede.

„Insbesondere in der Abschlussphase des Unternehmensverkaufs ist es wichtig, diskret zu agieren, damit Mitarbeiter und Kunden nicht beunruhigt werden.“
Roland Quiring, Partner, Euroconsil

### Absichtserklärung

Es gilt, noch einen weiteren Aspekt zu beachten: „Auch wenn sich der Senior-unternehmer bereits für einen Interessenten entschieden hat, sollte er andere dennoch nicht vergraulen“, empfiehlt Beckmann. „Denn er kann nie wissen, was auf dem Vertragsweg möglicherweise noch passiert.“ Nicht vergessen

werden sollte zudem: „Am Ende entscheidet oftmals auch die Sympathie und nicht nur der Preis“, betont Beckmann.

Abgeschlossen wird diese Phase in der Regel durch eine nicht bindende Absichtserklärung, einen Letter of Intent (LOI). „Das erfolgt meist exklusiv für etwa sechs Wochen und ist die Grundlage für die Durchführung einer Due Diligence, also dem detaillierten Abgleich der Angaben im Verkaufsmemorandum mit den realitätsbasierten Fakten des Unternehmens“, sagt Thiede. „Sie ist vor allem bei großen Unternehmen und Konzernen üblich und erforderlich. Sie kann aber auch in anderen Fällen vom Käufer gefordert werden“, informiert Müller. Die Due Diligence erfolgt vor Abschluss des Kaufvertrags. Sollten sich bei dem erwähnten Abgleich noch Differenzen ergeben, können diese entweder über Nachverhandlungen oder Verkäufergarantien egalisiert werden.

### Phase vier: Abschluss

Die letzte Phase ist in der Regel zugleich die kürzeste: Nach der Prüfung durch den Käufer (Due Diligence) und Verhandlung des Kaufvertrags könne unterschrieben und der Verkaufsprozess zum Abschluss gebracht werden, erläutert Quiring. „Es sollte auch nichts mehr entschieden werden, was außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit liegt, wie etwa die Erteilung einer Prokura, ein Grundstückskauf oder eine Kreditaufnahme.“ Auch wenn die notarielle Beurkundung des Kaufvertrags anders als für GmbHs bei Personengesellschaften nicht zwingend vorgegeben ist, gehört sie zur gängigen Praxis: „Zumeist wird eine Beurkundung aus Sicherheitsgründen gewünscht“, weiß Thiede. „Es ist wichtig, hier einen Notar auszuwählen, der die Verhandlungsergebnisse akzeptiert und nicht etwa kurz vor der Vertragsunterzeichnung noch einmal alles aufrührt und im Rahmen seiner Aufklärungspflicht die Frage aufwirft, ob man das ein oder andere auch anders hätte machen können“, sagt Beckmann.

## DIE VIER PHASEN

- **Vorbereitungs- und Analysephase:** Strategiegespräch, Durchführbarkeits- und Unternehmensanalyse, Festlegung der Rahmenbedingungen für den Verkauf, Unternehmensbewertung, Erstellung anonymes Kurzprofil und Exposé, Festlegung des Suchrasters
- **Vermarktungsphase:** anonyme Vorstellung und Ansprache möglicher Käufer, Vertraulichkeitsvereinbarung, Übergabe des Exposés, Auswahl bevorzugter Käufer
- **Verhandlungsphase:** Verhandlungsstrategie, Betriebsbesichtigung, Datenraum, Letter of Intent, Due Diligence, Festlegung der Transaktionsstruktur, Vertragsformulierung, Kaufpreiseinigung
- **Abschlussphase:** notarielle Beurkundung, Begleichung des Kaufpreises, Übergabe

### Diskret agieren

Zudem sollten sich beide Vertragsparteien darauf einstellen, dass es kurz vor der Unterzeichnung oftmals einen Moment gibt, in dem eine der beiden Parteien alles nochmal infrage stellt. „In einer solchen Situation geht es aber mehr um Psychologie, und in der Regel sind die Dinge lösbar“, so Beckmann. „Da der Verkäufer bis zum Notar noch die Notbremse ziehen kann, bedeutet eine Verkaufsmandatierung noch nicht zwingend eine Verkaufsverpflichtung, weshalb Berater meist eine Break-up Fee vereinbaren“, erläutert Quiring.

„Insbesondere in dieser Phase ist es wichtig, diskret zu agieren, damit Mitarbeiter und Kunden nicht beunruhigt werden“, rät Quiring. Ein Grund dafür: „Der Unterschied zwischen dem Tag des Vertragsschlusses – dem Signing – und dem Tag des Vollzugs, dem Closing mit Eigentumsübergang, ist vielen nicht bekannt“, erläutert Thiede. „Verkäufer und Käufer sollten daher unbedingt gemeinsam abstimmen, wann und wie informiert wird.“ Eine gute Kommunikation sei essenziell für das nachhaltige Gelingen der Unternehmensnachfolge.

### IHK ONLINE

Allgemeine und spezielle Infos sowie praktische Tipps für Unternehmer und ihre Nachfolger finden Sie unter:

**www.frankfurt-main.ihk.de/unternehmensnachfolge**

### DIE AUTORIN

**Claudia Behrend**
Diplom-Juristin, freie Journalistin, Hamburg
**contact@claudiabehrend.de**

UNTERNEHMENSKAUF

# Übernehmen statt gründen

**MBI und MBO sind interessante Optionen im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Um die Transaktionskosten bei Unternehmenskäufen zu senken, bietet die IHK Frankfurt ein neues Seminar „Nachfolger werden“ an.**

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens kann deutlich intelligenter und lukrativer sein als die Gründung eines Start-ups. Jedoch ist die Ausgangslage von Seniorunternehmer und Management-Buy-out(MBO)-/Management-Buy-in(MBI)-Kandidat höchst unterschiedlich. Das zu erwerbende Unternehmen und die hierfür erforderliche Transaktion bergen viele Risiken. Auch ohne Erfahrungen bei Unternehmenstransaktionen und Kenntnisse der Unternehmensbewertung erkennen in der Regel beide Parteien schnell, wie komplex, beratungsintensiv und emotionsgeladen eine Unternehmensnachfolge ist. Die ökonomische Belastung eines Unternehmenskaufs kann aber für MBI-/MBO-Kandidaten bisweilen existenzbedrohend sein.

### Risikoabsicherung ist unerlässlich

Daher ist eine Risikoabsicherung des Erwerbs durch professionelle Begleitung und Beratung für eine erfolgreiche Transaktion gut investiertes Geld. Aber ein hoher individueller Beratungsbedarf des potenziellen Käufers kann auch sehr schnell dessen begrenzt vorhandenes Eigenkapital aufzehren, insbesondere, wenn eine Transaktion spät abgebrochen wird.

Angestellte Manager mit bisher nur arbeitsteiliger Führungsverantwortung entwickeln bestenfalls ein Bauchgefühl dafür, ob sie eine gesamtverantwortliche Unternehmensführung hinbekommen würden. Mit dem Unternehmenskauf verlassen sie sich vielfach auf ihre Selbsteinschätzung und in jedem Falle ihre Komfortzone. Nur die wenigsten sind mit einer ganzheitlichen Unternehmer-Fortbildung ausgestattet, wie sie Kinder in Unternehmerfamilien häufig vor der Übernahme der Firmenleitung durchlaufen.

### IHK-Seminar: Nachfolger werden

Ergänzendes Wissen zum Unternehmertum und zur professionellen Suche eines Unternehmens, eine bessere Einschätzung der Erfolgsaussicht für eine Einigung und für eine Finanzierungszusage bereits zu Beginn einer Transaktion, gezielte Kommunikation bei Beachtung von Spielregeln sowie der zielgerichtete Einsatz von Beratung sind wichtige Erfolgsfaktoren eines Nachfolgeprojektes. Erfahrungen hiermit liegen bei MBI- oder MBO-Kandidaten oftmals nicht vor. Mit einem neuen, zweitägigen Workshop „Nachfolger werden“ möchte die IHK Frankfurt daher MBI-/MBO-Kandidaten unterstützen und gleichzeitig eine Angebotslücke in der unternehmerischen Weiterbildung schließen.

**IHK-Seminar „Nachfolger werden“**
Montag und Dienstag, 6. und 7. April, 9 bis 17 Uhr, IHK Frankfurt

Die berufliche Selbstständigkeit als Unternehmensnachfolger ist für viele Fach- und Führungskräfte attraktiv, stellt aber eine enorme Herausforderung mit großen Chancen, aber auch existenzgefährdenden Risiken dar. Wie aber diese ohne das für einen Unternehmenskauf erforderliche Prozesswissen erkennen und meistern? Das zweitägige IHK-Seminar „Nachfolger werden“ schließt die Wissenslücken. Die Teilnahme kostet 450 Euro. Weitere Termine werden bekannt gegeben. Anmeldung und Infos: E-Mail unternehmensfoerderung@frankfurt-main.ihk.de **www.frankfurt-main.ihk.de/nachfolgeseminar**

DER AUTOR

**Frank Bodeit**
Fachberater für Unternehmensnachfolge, Accuratis Steuerberatungsgesellschaft, Oberursel
**fbodeit@accuratis.com**

# Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH

DMS UMZUG & LOGISTIK

## Umzug

- Büro- und Objektverlagerungen
- Beratung & Planung
- IT-Umzüge
- Labore, Bibliotheken u.ä.
- TÜV-zertifiziert
- auf Wunsch klimaneutral
- An-/Verkauf Büromöbel

## Inhouse Services

- hausinterne Umzugsdienste
- Montagen
- IT-Service (De-/Installation)
- Archivierungen
- Räumungen
- Entsorgungen

## Lagerung

- Container und Self-Storage
- modulare Lagerhallen mit individuellen Größen
- Warenannahme, Kommissionierung
- Distribution


**Friedrich Friedrich Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH**
Wiesenstraße 5 ▪ 64347 Griesheim (Hessen)
E-Mail: anfrage@friedrich-umzug.de ▪ Telefon: 0 6155 / 83 67-0
→ **www.friedrich-umzug.de** → **www.gebrauchtmoebellogistik.de**


ISO 14001

TÜVRheinland ZERTIFIZIERT Management System ISO 14001:2004 ISO 9001:2008

Fotos: Goetzke Photographie / Schmidt Auma

Uta und Uwe Heuschkel, Inhaber, Schmidt Auma, mit Sohn Karl: „Wir möchten der nächsten Generation die Chance geben, für sich zu entscheiden, ob sie die Nachfolge übernimmt."

SCHMIDT AUMA, FRANKFURT

# Gelassener Blick in die Zukunft

**Anno 1868 im thüringischen Merkendorf gegründet, spiegelt das inzwischen in der Mainmetropole ansässige Unternehmen Schmidt Auma Lagersysteme auch ein Stück weit Wirtschaftsgeschichte im ehemals geteilten und längst wiedervereinten Deutschland wider.**

„Wenn ich mir alte Familienfotos von meinem Ururgroßvater Gottlob Schmidt anschaue, wirkt er auf mich äußerst imposant", sagt Uta Heuschkel, Inhaberin von Schmidt Auma. „Aber als Schmied musste er ja auch richtig Kraft haben." Ausgestattet mit einer ausgeprägten Erfindungsgabe und unternehmerischem Weitblick gründete Gottlob Schmidt 1868 die Landwirtschaftliche Maschinenfabrik G. Schmidt im thüringischen Merkendorf. Ihr Ururgroßvater sei ein echter Erfinder gewesen, berichtet sie stolz: „Er hat die Stiftendreschmaschine erfunden und Dutzende Preise für seine Innovationen abgeräumt." Nach dem Tod des Gründers führten Schwiegersohn Albin Peucker und dessen Sohn Arthur das Unternehmen am neuen Standort in Auma weiter.

## Von Auma nach Frankfurt

Nach dem Zweiten Weltkrieg durfte Schmidt Auma nur noch mit staatlicher Beteiligung produzieren, 1972 wurde es in den Volkseigenen Betrieb „VEB Landmaschinenbau Auma" umgewandelt. „Nach der Wiedervereinigung hat mein Vater Arndt Peucker das Unternehmen wieder übernommen", so Heuschkel. Zunächst habe er Handelswaren wie Kehrmaschinen und Gabelstapler verkauft, aber auch Fenster und Lagersysteme produziert. „Schon 1991 wäre ich bereit gewesen, das Unternehmen zu übernehmen", erinnert sie sich. Aber es habe nicht funktioniert: „Mein Vater war ein Leitwolf, der nicht loslassen konnte." Deshalb habe sie sich zurückgezogen und sei beruflich weiter eigene Wege gegangen. Als der Vater 2011 schwer erkrankte und wenig später starb, habe sie Schmidt Auma in fünfter Generation übernommen, obwohl sie zwischenzeitlich ihren Lebensmittelpunkt in Frankfurt hatte.

Mitte: Firmenwerbung (um 1905).

Das Werk in Auma habe sie schon wenige Monate später schließen müssen, es sei nicht mehr wirtschaftlich gewesen. „Über 150 Jahre Erfahrung und den guten Namen unseres Familienunternehmens wollte ich aber nicht untergehen lassen“, sagt sie. Deshalb stand für sie fest: „Wenn ich mich auf die Selbstständigkeit einlasse, dann konzentriere ich mich auf das, was ich am besten kann – nämlich verkaufen.“ Gemeinsam mit ihrem Mann Uwe Heuschkel ist die Landwirtin und Volkswirtin seit 2012 Inhaberin der Handelsvermittlung Schmidt Auma.

Seither hat sich das Frankfurter Unternehmen auf den Vertrieb von Lagersystemen spezialisiert. „Unser Kernprodukt sind Industrie-Paternoster“, erklärt Heuschkel. „Sie sehen zwar nicht nach Hightech aus. Aber in der Lagerlogistik gibt es hierzu keine wirkliche Alternative.“ Denn sie bieten die Möglichkeit, große und schwere Waren schonend, kostengünstig und platzsparend aufzubewahren. Ob zur Lagerung von tonnenschweren Walzen im Maschinenbau, in der Druck- und Textilindustrie oder von anatomischen Übungspuppen in Simulationszentren von Kliniken, ob zur Anzucht von Maden als Hühner- und Fischfutter in der Futtermittelindustrie oder als Museums-Paternoster in Kunstausstellungen: „Die Anwendungsbereiche sind vielfältig, so flexibel ist kein anderes Lagersystem.“ Die Lagertechnik sei insgesamt ein überschaubarer Markt, sagt sie. „Aber wir haben eine Nische gefunden, in der wir uns erfolgreich tummeln.“ Für jeden Kunden würden individuelle Lösungen erarbeitet, um die Intralogistik des Unternehmens zu optimieren.

## Neue Facetten

Natürlich habe sie sich schon Gedanken über die Nachfolge gemacht. „Unsere Söhne interessieren sich für das Unternehmen und wären nicht abgeneigt“, sagt sie. Der Ältere absolviere ein duales Studium im Bereich Wirtschaftsinformatik, der Jüngere stehe kurz vor dem Abitur. „Es wird sich aber noch weisen, in welche Richtung die beiden beruflich gehen“, sagt die 50-Jährige. Sie sehe das Nachfolgethema gelassen: „Wir haben mit landwirtschaftlichem Maschinenbau angefangen, dann kam die Verstaatlichung des Familienunternehmens, später die Reprivatisierung, jetzt ist Schmidt Auma eine Handelsvermittlung.“ Und vermutlich werde die sechste Generation wieder neue Facetten in das Unternehmen einbringen.

„Unsere Söhne sollten vor einer eventuellen Nachfolge ohnehin zwei, drei andere Unternehmen kennenlernen, um sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln“, so Heuschkel. „Deshalb werden wir die beiden nicht drängeln.“ Vor dem Hintergrund ihrer eigenen Erfahrungen müssten die Söhne irgendwann einmal selbst entscheiden, ob sie in das Familienunternehmen einsteigen möchten. „Mein Mann und ich haben diesen Schritt bewusst getan und gute Gründe dafür, weshalb es für uns richtig und gut ist“, so Heuschkel. „Deshalb möchten wir der nächsten Generation auch die Chance geben, das für sich zu entscheiden.“

### KONTAKT

**Schmidt Auma Lagersysteme**
Uta Heuschkel
Immermannstraße 6
60431 Frankfurt
Telefon 069/21 08 32 19
E-Mail info@schmidt-auma.de
www.schmidt-auma.de

### DIE AUTORIN

**Petra Menke**
Chefredakteurin, IHK WirtschaftsForum
**p.menke@frankfurt-main.ihk.de**

HEIDE & BECHTHOLD, FRANKFURT

# Zwischen Tradition und Moderne

**Die persönliche und kompetente Beratung der Kunden steht beim Einrichtungshaus Heide & Bechthold im Fokus. Mit diesem Erfolgskonzept setzt sich das Familienunternehmen im hart umkämpften Markt auch gegen Möbelgiganten durch.**

Fotos: Heide & Bechthold

„Loslassen, respektieren, akzeptieren“: Nach diesem Motto funktionierte die Unternehmensnachfolge bei Wolfgang (l.) und Christian (r.) Heide, Geschäftsführer, Heide & Bechthold.

Wer zum ersten Mal in den Stadtteil Fechenheim kommt, vermutet dort nicht eine der besten Adressen für Designmöbel in der Mainmetropole. Jenseits der Geschäftigkeit auf der Hanauer Landstraße erscheint Fechenheim noch immer wie eine dörflich geprägte Kleinstadt: Rund 18000 Einwohner zählt das ehemalige Fischerdorf am östlichsten Stadtrand von Frankfurt. Im alten Ortskern residiert seit über 90 Jahren das Einrichtungshaus Heide & Bechthold. „Für eine Stadt wie Frankfurt sind wir eine Institution“, sagt Geschäftsführer Christian Heide, der das Möbelhaus mittlerweile in dritter Generation führt.

## Von der Schreinerei zum Möbelhaus

Die Firmenhistorie geht zurück auf den 19. Oktober 1929, als sein Großvater Robert Heide eine kleine Möbelschreinerei gründete. Sein Handwerk erlernte er beim damaligen Hoflieferanten des Großherzogs von Hessen. Nachdem er im Zweiten Weltkrieg gefallen war, stieg seine kinderlose Schwester Greta Bechthold, geborene Heide, in den Betrieb mit ein. Im Laufe der Jahrzehnte entwickelte sich das Geschäft von einer Schreinerei zum exklusiven Möbelhaus, in dem inzwischen auf einer Ausstellungsfläche von rund 1300 Quadratmetern namhafte deutsche und zahlreiche internationale Designermarken präsentiert werden. „Mit unserer Geschäftsgröße und unseren Marken sind wir klein und fein geblieben“, so Heide.

„Angesichts der Transparenz des Marktes im Zeitalter der Digitalisierung müssen sich familiengeführte Möbelhäuser umso deutlicher vom Wettbewerb absetzen“, bekräftigt der Geschäftsführer. „Wer uns besucht, bekommt daher Aufmerksamkeit, individuelle Beratung und fachliche Expertise. Wir legen sehr viel

KONTAKT

**Einrichtungshaus Heide & Bechthold**
Schießhüttenstraße 16
60386 Frankfurt
Telefon 069/9421660
E-Mail info@heide-bechthold.de
www.heide-bechthold.de

Wert auf eine ehrliche und vertrauensvolle Beziehung mit unseren Kunden. Das grenzt uns von der Großfläche ab", ist Heide überzeugt.

„Der Kunde möchte sich beim Möbelkauf wohlfühlen – das war gestern so, gilt heute und wird auch morgen noch so sein", fasst Vater Wolfgang Heide seine Erfahrung aus 60 Berufsjahren zusammen. Dennoch habe sich der Möbelhandel radikal verändert: „Ein Einrichtungsberater verkauft heute nicht nur ein Möbelstück, er verkauft vielmehr ein Lebensgefühl." Dazu müsse er über ausgeprägte Menschenkenntnis verfügen, um auf die vielfältigen Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden genau eingehen zu können, ergänzt sein Sohn.

## „Loslassen, respektieren, akzeptieren"

Mit Mitte 20, nach einer Lehre bei Seipp Wohnen in Waldshut-Tiengen, ist der heute 51-Jährige ins elterliche Geschäft eingestiegen. Eine andere Berufslaufbahn stand für ihn nie zur Debatte. Der Vater ließ dem Junior Zeit und Freiraum, sich zu entwickeln, und übergab ihm schrittweise immer mehr Verantwortung. „Loslassen, respektieren, akzeptieren", nach diesem Dreiklang habe er den Generationswechsel behutsam vorbereitet. 2014 dann übergab er den Staffelstab an seinen Sohn. Als ehemaliger Fußballprofi verkörpert Christian Heide die Sportlertugenden, die im Geschäftsleben zum Erfolg führen: Ehrgeiz, Disziplin sowie Fairness im Umgang mit Wettbewerbern und Partnern.

## „Meinungsverschiedenheiten dürfen sein"

Der 82-jährige Seniorchef schaut immer noch regelmäßig im Einrichtungshaus vorbei. Er hat stets ein offenes Ohr für Mitarbeiter und Lieferanten und begrüßt die Stammkunden. „Mein Vater war und ist im Umgang mit allen Menschen, einerlei ob beruflich oder privat, immer hilfsbereit, fair und hat die Dinge mit großem Menschenverstand geregelt", lobt der Junior. Selbstverständlich gebe es zwischen den Generationen ab und an auch unterschiedliche Ansichten und Arbeitsweisen. Das sehen beide aber gelassen: „Meinungsverschiedenheiten dürfen sein. Umso mehr man darüber redet, desto einfacher können Konflikte bereinigt werden. Nur die Dummen streiten."

## Onlinepräsenz als Visitenkarte

Tradition versus Moderne – zwischen diesen Gegensätzen bewegt sich Heide & Bechthold heute. Neun Mitarbeiter, die zum Teil schon mehrere Jahrzehnte an Bord sind, gehören zum Team rund um Christian Heide und seine Ehefrau Carmen, die für Marketing und Vertrieb verantwortlich ist. Um vermehrt jüngere Zielgruppen anzusprechen, setzen die Heides auf soziale Medien. Und auf der Website wollen sie eine interessante Visitenkarte abgeben, „denn auch online gibt es keine zweite Chance, einen ersten guten Eindruck zu hinterlassen", ist Heide überzeugt. „Wir setzen aber zukünftig weiter auf die persönliche Beratung in unserem Einrichtungshaus oder bei unseren Kunden vor Ort."

DIE AUTORIN

**Karen Gellrich**
Journalistin, Frankfurt
**info@karen-gellrich.de**

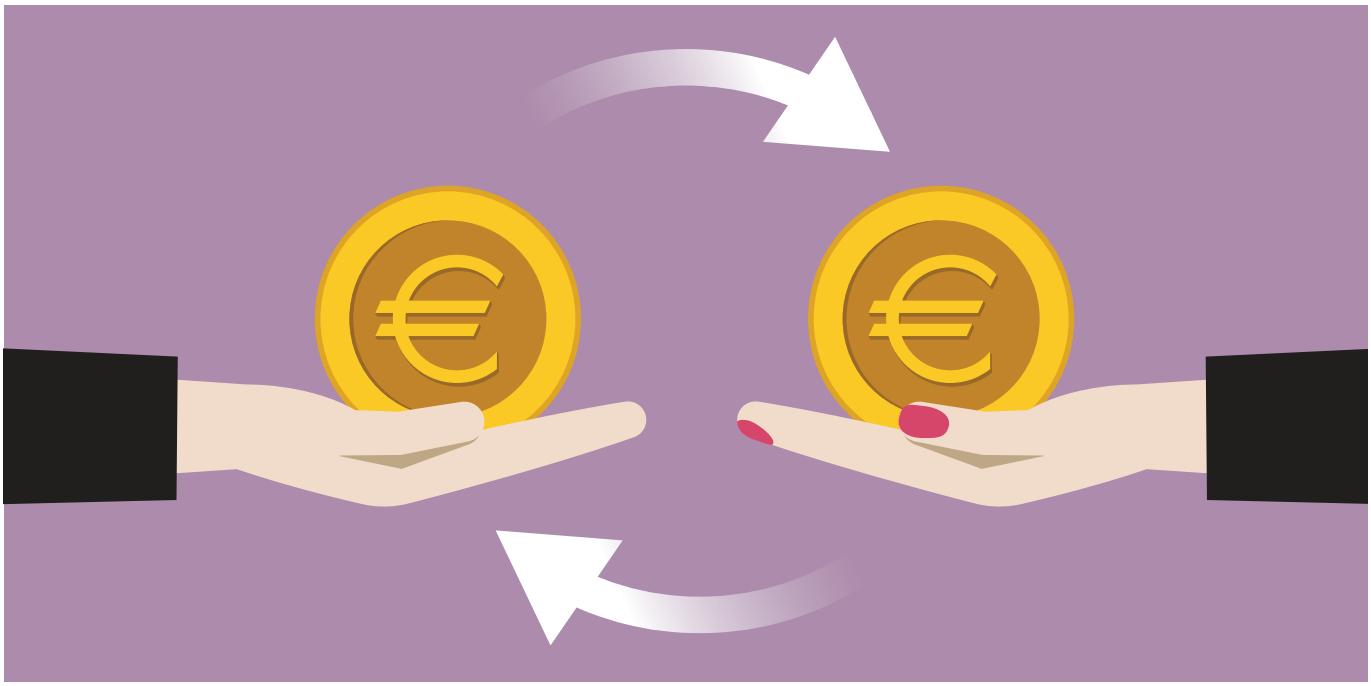


Foto: Getty Images / tommy

GÜTERSTANDSSCHAUKEL

# Die große Unbekannte

**Ein im Rahmen der Nachfolgeplanung oft übersehenes Modell zur erheblichen Ersparnis von Schenkungsteuern und zur Vermeidung von Haftung ist die Güterstandsschaukel. Dieses Gestaltungsmodell ist auch von den Finanzgerichten anerkannt.**

Die Güterstandsschaukel eignet sich vor allem für Eheleute, bei denen einer der Ehegatten im Laufe der Ehe sehr viel mehr Vermögen angesammelt hat als der andere. Dies ist sehr oft bei Unternehmerfamilien der Fall. Sofern diese Ehegatten keinen Ehevertrag geschlossen haben, leben sie im gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft. Dieser bringt, gerade wenn sich im Laufe der Ehe insbesondere bei nur einem Ehegatten sehr viel Vermögen angesammelt hat, eine Reihe von Nachteilen.

### Vermögensverschiebung zu Lebzeiten

So kann dieses ungleichmäßig verteilte Vermögen beim Tod desjenigen Ehegatten, der den wesentlich höheren Vermögensanteil hat, zu einer erheblichen Erbschaftsteuerlast des überlebenden Ehegatten führen. Diese Steuerlast – aber auch eine etwaige Haftung des vermögenderen Ehegatten zu Lebzeiten – lässt sich durch eine Vermögensverschiebung zu Lebzeiten verringern. Normalerweise finden solche Verschiebungen durch Schenkungen (des vermögenderen Ehegatten an den weniger vermögenden Ehegatten) statt. Diese führen jedoch wiederum zu hohen Schenkungsteuerbelastungen. All dies kann durch die Güterstandsschaukel verhindert werden.

### Doppelter Güterstandswechsel

Hierbei handelt es sich um einen doppelten Güterstandswechsel. Dabei wechselt ein Unternehmerehepaar durch notariell beurkundeten Ehevertrag zunächst vom

gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft in den Güterstand der Gütertrennung. Dieser Vorgang wird auch als Hinschaukeln bezeichnet. Dadurch wird die Zugewinngemeinschaft beendet – und es entsteht ein gesetzlicher Anspruch des weniger vermögenden Ehegatten auf Ausgleich des Zugewinns. Erfüllt der ausgleichsverpflichtete vermögendere Ehegatte diesen Anspruch durch Zahlung des errechneten Geldbetrages, so unterliegt diese Zahlung nicht der Schenkungsteuer, da es sich nach § 5 Abs. 2 Erbschaftsteuergesetz nicht um einen Erwerb im Sinne der §§ 3, 7 ErbStG handelt.

Dieser Vermögensausgleich ist also keine Schenkung, sondern ein schenkungsteuerfreies Entgelt. Zu beachten ist dabei allerdings, dass der Zugewinnausgleichsanspruch ein Geldanspruch ist. Will der Unternehmer diesen Geldanspruch nun alternativ nicht nur in bar, sondern auch durch Übertragung von Sachwerten (wie beispielsweise Immobilien) erfüllen, so ist dies zwar möglich, bedarf jedoch einer vorherigen Überprüfung. Denn diese alternative Übertragung stellt ertragsteuerlich (nicht schenkungsteuerlich) einen Veräußerungsvorgang dar, der zu einer Ertragbesteuerung führen kann. Dies kann im Rahmen einer sorgfältigen Gestaltung vermieden werden.

### Zurück zum Ausgangsgüterstand

Nach diesem Hinschaukeln befindet sich das Unternehmerpaar sodann im Güterstand der Gütertrennung. Da dieser Güterstand jedoch aus verschiedenen Gründen unvorteilhafter ist als die Zugewinngemeinschaft, wird durch eine weitere notariell zu beurkundende ehevertragliche Regelung die Rückkehr in den gesetzlichen Güterstand, also in den Güterstand der Zugewinngemeinschaft, vereinbart. Diese Rückkehr wird auch als Herschaukeln bezeichnet. Daher auch der Name Schaukel: Die Eheleute schaukeln erst von einem Güterstand in den anderen nach vorn und dann wieder zurück in den Ausgangsgüterstand.

Diese Methode ist von den Finanzgerichten anerkannt, da grundsätzlich jedes Ehepaar die Möglichkeit hat, seinen Güterstand frei zu wählen und zu ändern. Dies hat auch der Bundesfinanzhof in einem Urteil aus dem Jahr 2005 bestätigt. Zu beachten ist, dass die Güterstandsschaukel unter Heranziehung weiterer Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs darüber hinaus auch geeignet ist, steuerpflichtige Schenkungen, die im Laufe der Ehe zwischen den Ehegatten bereits stattgefunden haben, unter bestimmten Umständen gegebenenfalls im Nachhinein noch schenkungsteuerfrei zu stellen. Dies gilt beispielsweise in den Fällen, in denen der vermögendere Ehegatte während der Ehe zahlreiche Immobilien erworben und allein finanziert hat, diese Immobilien jedoch jeweils zur Hälfte auf beide Ehegatten im Grundbuch eingetragen sind.

### Eine Überlegung wert

Die sorgfältige Gestaltung der Güterstandsschaukel ist jedoch essenziell. Es ist darauf zu achten, dass die Gestaltungsbefugnis nicht überspannt wird, beispielsweise durch eine überhöhte Ausgleichsforderung oder durch eine sittenwidrige Absicht der Benachteiligung von Gläubigern, etwa wenn Haftungsansprüche gegen den Unternehmer schon im Raum stehen. Alles in allem ist es die große Unbekannte durchaus wert, in die Gestaltungsüberlegungen im Rahmen der Vermögensverteilung bei der Nachfolge miteinbezogen zu werden.

## Die Vorteile

- Vermögensausgleich unter Ehegatten ohne Anfall von Schenkungsteuern
- Haftungsbegrenzung im Einzelfall
- Reparatur von schenkungsteuerpflichtigen Vorgängen unter Ehegatten in der Vergangenheit

DIE AUTORIN

**Sabrina Rokuss**
Notarin und Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht, Frankfurt
**sabrina.rokuss@notarin-rokuss.de**

FINANZIERUNG

# In guten Händen

**Für Unternehmen stellt sich die Frage der Nachfolge spätestens mit dem altersbedingten Ausscheiden des Seniors. Laut einer KfW-Research-Studie trifft das bis 2022 auf über eine halbe Million inhabergeführter Betriebe zu.**

Foto: Adam Hall Group

Gelungene Unternehmensnachfolge bei der Adam Hall Group: Im Rahmen eines MBOs übergab David Kirby (M.) sein Lebenswerk an Markus Jahnel (l.) und Alexander Pietschmann (r.).

Das Thema Unternehmensnachfolge ist ein hochsensibles. Es stellt vor allem für den inhabergeführten Mittelstand als Deutschlands Wirtschafts- und Beschäftigungsmotor ein großes Problem dar, zumal viele Übernahmen scheitern. Erklärungen hierfür sind schnell gefunden – und Lösungen brauchen bisweilen etwas länger.

## Das Lebenswerk sichern

David Kirby, Gründer der Adam Hall Group, haderte lange Zeit, ob er sein Lebenswerk aufgeben sollte. Das jahrelang inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Neu-Anspach ist spezialisiert auf Eventtechnik-Lösungen und zählt heute weltweit zu den führenden Anbietern. Aus Altersgründen wollte sich Kirby nach 33 Jahren aus dem Tagesgeschäft zurückziehen, aber keinesfalls an einen Unbekannten verkaufen. Für den Unternehmer war es eine Herzensangelegenheit, weiterhin mit Rat und Tat zu begleiten und sein Lebenswerk am Standort fortgeführt zu wissen.

Mit Alexander Pietschmann und Markus Jahnel fanden sich innerhalb des Unternehmens zwei langjährige Mitarbeiter, die sich der Herausforderung stellen wollten. Aber wie so oft fehlten die finanziellen Mittel und Sicherheiten für eine Unternehmensnachfolge. Jeder der beiden Nachfolger übernahm zunächst ein Drittel des Unternehmens. Das letzte Drittel verblieb beim ursprünglichen Eigentümer. Die Finanzierung über die Hausbank wurde ergänzt durch ein Darlehen aus dem KfW-Programm „Kapital für Gründung". Den letzten Baustein im

Finanzierungsplan bildete eine Landesbürgschaft über die WIBank.

2013 übernahmen Jahnel und Pietschmann die Geschäftsführung und erwarben Firmenanteile im Rahmen eines MBOs. Kirby ist weiterhin als Executive Chairman im Unternehmen. In der Zwischenzeit konnte das Unternehmen weiter wachsen und zählt mittlerweile rund 250 Mitarbeiter.

### Neue Schwerpunkte setzen

Eine Unternehmensnachfolge bietet auch immer die Möglichkeit, das Unternehmen neu auszurichten, Innovationen zu verfolgen oder neue Schwerpunkte zu setzen. Diese Möglichkeit wollten Christian Fleischhauer, Sven Sünberg und Qi Zhang-Holste nutzen, als sie die Media Broadcast Satellite von der vorherigen Muttergesellschaft übernahmen.

Das Unternehmen betreibt seit den Fünfzigerjahren die rund 120 Hektar umfassende Erdfunkstelle Usingen. Die rund 70 Mitarbeiter versorgen über rund 135 Antennen mehr als 230 Millionen Haushalte in Europa, Nordafrika und im arabischen Raum mit über 225 TV-Programmen.

Über eine neu gegründete Holdinggesellschaft (MBS Holding) erwarben die ehemalige technische Leiterin Zhang-Holste und die beiden bisherigen Geschäftsführer Fleischhauer und Sünberg die kompletten Anteile am Unternehmen. Für die Übernahme von Media Broadcast Satellite stellte die WIBank einen Innovationskredit in Höhe von 7,5 Millionen Euro und weitere zwei Millionen Euro Beteiligungskapital über zwei Fonds der Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen (BM H) zur Verfügung.

### Das Unternehmen zukunftsorientiert gestalten

Die beiden Finanzierungsbausteine ermöglichten den neuen Gesellschaftern nicht nur die Firmenübernahme, sondern auch einen zukunftsorientierten Ausbau des Dienstleistungsportfolios und damit die Erschließung neuer Märkte. Der Schwerpunkt soll auf dem Ausbau des globalen Datenaustausches für den Straßen-, Luft- und Schiffsverkehr liegen. Dieser wird in den kommenden Jahren immer wichtiger, beispielsweise für selbstfahrende Autos.

DER AUTOR

**Roland Kilb**
Abteilungsleiter Wirtschaftsförderung, Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen, Offenbach
**roland.kilb@wibank.de**

### Finanzierung der Firmennachfolge

Innovationskredit Hessen
Das Programm unterstützt innovative und / oder schnell wachsende Unternehmen mit einem Kredit in Höhe von 100 000 bis 7,5 Millionen Euro, einem festen Zinssatz und Laufzeiten von fünf, sieben und zehn Jahren. Die Besonderheit: Die durchleitende Hausbank wird zu 70 Prozent von der Haftung freigestellt. Das erhöht die Chancen auf einen Kredit enorm. Der Innovationskredit Hessen ist insbesondere für Übernahmen attraktiv, da der innovative Charakter bereits durch Investitionen in die digitale Infrastruktur oder neue Prozesse und Produktionssysteme gegeben ist.
Kontakt: Christine Bischoff, Telefon 06 11 / 7 74 76 46, E-Mail christine.bischoff@wibank.de **www.wibank.de/innovationskredit**

Stille Beteiligungen
Für Unternehmensnachfolgen kleiner und mittelständischer Unternehmen eignen sich stille Beteiligungen, beispielsweise über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen (MBG H). Beteiligungen erhöhen das Eigenkapital und verbessern dadurch Liquidität und Sicherheiten des Unternehmens. Das Beteiligungskapital beträgt maximal 1,5 Millionen Euro und muss erst ab dem achten Laufzeitjahr in drei Raten nominal zurückgezahlt werden.
Kontakt: Jürgen Zabel, Telefon 06 11 / 9 49 17 60, E-Mail juergen.zabel@bmh-hessen.de **www.bmh-hessen.de**

Landesbürgschaft
Landesbürgschaften helfen dabei, fehlende Sicherheiten auszugleichen, schließen Liquiditätslücken und ermöglichen dadurch beispielsweise zukunftsorientierte Investitionen oder den Erwerb von Unternehmensanteilen. Das Bürgschaftsobligo bei Landesbürgschaften sollte mehr als 1,25 Millionen Euro betragen. Ansprechpartnerin für Bürgschaften unterhalb dieser Grenze ist die Bürgschaftsbank Hessen (BB H).
Kontakt: Christine Bischoff, Telefon 06 11 / 7 74 76 46, E-Mail christine.bischoff@wibank.de **www.wibank.de/wibank/landesbuergschaften**

Allgemeine Förderberatung
Bei weiteren Fragen rund um die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee berät Sie die Förderberatung Hessen unabhängig und kostenfrei.
Kontakt: Nina Gibbert-Doll, 0 69 / 91 32 32 62, E-Mail nina.gibbert-doll@wibank.de **www.wibank.de**

DIENSTJUBILÄEN

**40 Jahre**
Martina Reif, Deutscher Fachverlag, Frankfurt

**35 Jahre**
Klaus Simon, Lorenzgroup Electronic Distribution und Vertriebsgesellschaft, Flörsheim
Ursula Sachs-Stiehl, Commerzbank, Frankfurt

**30 Jahre**
Steffen Flohrer, Müller + Co, Schmitten

**25 Jahre**
Gaspare Luigi Aiello, EppsteinFoils, Eppstein
Rainer Hemberger, Jürgen Hornung, Basler Versicherungen, Bad Homburg
Olaf Meißner, Commerzbank, Frankfurt

DIENSTJUBILÄEN

# 4 mal 40 Jahre

Foto: Messer Group GmbH

Gleich dreimal 40-jähriges Mitarbeiterjubiläum konnte bei der **Messer Group,** Bad Soden, gefeiert werden: Christa Stahlheber, Manager Interest-, Currency-, Liquidity Management Treasury, Johann Ringhofer, Executive Vice President Production and Engineering, und Stefan Messer, Chief Executive Officer, feierten kürzlich gemeinsam mit Kollegen, Partnern, Freunden und Familien die besonderen Dienstjubiläen.

Foto: privat

Am 1. Januar beging Renate Zies ihr 40-jähriges Dienstjubiläum. Nach einer Banklehre bei der Deutschen Bank und kurzer Beschäftigung bei ihrem Ausbildungsunternehmen wechselte sie im Januar 1980 zu **MKV Kunststoffgranulate.** Anfang der Achtzigerjahre wurde sie Prokuristin, seit 1994 führt sie zusammen mit ihrem Ehemann Rainer Zies das Kelkheimer Unternehmen als Geschäftsführerin.

25

# Gazi Güleç Finanzservice

Foto: privat

Gazi Güleç feierte im Januar sein 25-jähriges Firmenbestehen. Erste Berufserfahrung sammelte er in der Türkei als Außendienstmitarbeiter der Anadolu Sigorta, einem der größten Versicherer des Landes. 1995 startete er seine Karriere in Deutschland zunächst als selbstständiger Vermittler der Badenia Bausparkasse in Frankfurt-Fechenheim. 1998 gründete er die Firma TürkFinanz Gazi Güleç e. K., aus der 2004 eine GmbH entstand. Zuerst als Hauptagentur, war er ab 2007 als Generalagentur für die Victoria Versicherung tätig. Seit 2010 arbeitet er als unabhängiger Versicherungsmakler. Zugleich verlegte er seine Geschäftsräume auf die Frankfurter Zeil. Dem Team vor Ort gehören neben ihm seine Ehefrau Aliye, Sohn Gürcan sowie die Auszubildende Selinay Subay an.

# Ehrenurkunden für Dienstjubiläen

Im IHK Service-Center können Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Frankfurt für runde oder individuelle Dienstjubiläen (ab dem fünften Beschäftigungsjahr) Ehrenurkunden für ihre Mitarbeiter bestellen. Auf Wunsch wird das Jubiläum (ab 25 Jahren Betriebszugehörigkeit) auch im IHK Wirtschafts-Forum veröffentlicht. Die Urkunden im DIN-A3-Format kosten 40 Euro (gerahmt 45 Euro). Infos und Bestellung: Telefon 069/2197-1548, E-Mail ehrenurkunde@frankfurt-main.ihk.de. Die Urkunden sollten mindestens drei Wochen vor dem Jubiläumsdatum bestellt werden.

# Feiern Sie ein Firmenjubiläum?

**Veröffentlichung im IHK WirtschaftsForum**

Im IHK WirtschaftsForum veröffentlichen wir auch Ihr Firmenjubiläum. In Zehnerschritten (ab dem 20-Jährigen) werden die Unternehmen namentlich erwähnt. Unternehmen, die beispielsweise ein 25-, 50-, 75- oder 100-jähriges Bestehen feiern, werden mit einem kleinen Artikel und Foto gewürdigt. Wir freuen uns auf Ihre Zusendungen. Kontakt: Petra Menke, Telefon 069/2197-1203, E-Mail p.menke@frankfurt-main.ihk.de.

ACOMODEO, FRANKFURT

# Wohnen fast wie zu Hause

**Immer mehr Geschäftsreisende ziehen ein bequemes, komfortables Apartment einem unpersönlichen, beengten Hotelzimmer vor. Ob in Tokio, Toronto oder Turin: Serviced Apartments lassen sich bequem online buchen.**

Foto: Acomodo

Eric-Jan Krausch, Geschäftsführer, Acomodeo: „In unserer Branche müssen wir extrem flexibel sein, um gute Mitarbeiter halten zu können."

Die führende digitale Plattform zur Buchung und Vermietung von privaten Unterkünften, Airbnb, ist mittlerweile eine globale Marke. Dagegen ist der weltweit führende digitale Anbieter von Serviced Apartments, Acomodeo, der Öffentlichkeit noch ein wenig unbekannt und das bei über 400 000 buchbaren Apartments in 120 Ländern, davon mehr als 8 000 Angebote in der Metropolregion FrankfurtRheinMain. Als Serviced Apartments bezeichnet man wohnliche Apartments in sogenannten Boardinghouses oder Aparthotels, die gerne von Geschäftsreisenden mit gehobenen Komfortansprüchen gebucht werden.

## Im Herzen von Frankfurt

Bei vielen Unternehmen haben sich die Angebote von Acomodeo schon herumgesprochen: „Seit unserer Kooperation mit Dax-Konzernen ist unsere Bekanntheit enorm gestiegen. Die erfolgreiche

KONTAKT

**Acomodeo**
Am Salzhaus 4
60311 Frankfurt
Telefon 069/40050030
E-Mail info@acomodeo.com
www.acomodeo.com

Zusammenarbeit mit multinationalen Konzernen wie Siemens hat uns natürlich Türen geöffnet", berichtet der Geschäftsführer und Gründer von Acomodeo, Eric-Jan Krausch. Der gebürtige Frankfurter schaut auf vier erfolgreiche Jahre zurück, seitdem er und sein Team Serviced Apartments auf der digitalen Plattform vermitteln.

Von der Terrasse im sechsten Stock seines Büros mitten im Herzen Frankfurts schaut Krausch direkt auf die Frankfurter Skyline und damit auch auf seine potenziellen Kunden: international tätige Unternehmen, deren Mitarbeiter in der ganzen Welt unterwegs sind. „In den vergangenen Jahren ist der Markt für Serviced Apartments enorm gewachsen", berichtet er. „Wir bieten Buchungslösungen für Unternehmen jeglicher Größe an, die in die firmeneigenen Systeme integriert werden können und den Buchungsaufwand verringern." Die meisten Kunden beispielsweise wickeln ihre Firmenreisen ab vier Nächten mittlerweile ausschließlich über Acomodeo ab.

Das Angebot richtet sich aber nicht nur an Firmen, sondern auch direkt an den Endverbraucher. Dabei lassen sich die Angebote entweder mit ein paar Clicks online sofort buchen oder erst nach Erhalt eines individualisierten Angebots durch das automatisierte Anfragesystem von Acomodeo. Die Buchungen gehen mittlerweile aus der ganzen Welt ein.

### Herausforderung Mitarbeitersuche

Acomodeo beschäftigt derzeit rund 30 Mitarbeiter, wovon einige inzwischen weltweit verteilt arbeiten, beispielsweise im Büro in Bangalore in Indien, Mexiko oder Mazedonien. „In unserer Branche müssen wir extrem flexibel sein, um gute Mitarbeiter halten zu können, aber auch, um unseren Service global mit höchster Qualität anbieten zu können", erklärt er. Die Mitarbeiterzahl wird in absehbarer Zeit wieder steigen, da sich das Unternehmen nun in der Vertriebsphase befindet und neue Stellen im Salesbereich plant.

Auch zu Beginn der Unternehmensgründung war für Acomodeo die Mitarbeitersuche alles andere als leicht. Für Krausch liegt das aber nicht explizit am Standort Frankfurt, sondern eher an der Herausforderung, den immer höheren Ansprüchen der meist sehr jungen Bewerber gerecht zu werden. Denn diese erwarten maximale Freiheiten bei hohen Gehaltsvorstellungen. Für junge Unternehmen sind dies Forderungen, die zu Beginn schwer zu vereinbaren sind. Das „junge wilde Team" mit erfahreneren Mitarbeitern zu ergänzen, hätte, rückwirkend betrachtet, früher umgesetzt werden müssen. Diese in der Frühphase des Unternehmens für ein Startup zu begeistern, war jedoch kaum möglich.

### Zu wenig coole Locations

Das Geschäft von Acomodeo wächst mit steigenden Übernachtungszahlen, insbesondere auch am Standort Frankfurt, wo die Übernachtungszahlen in den vergangenen Jahren enorm angestiegen sind, beeinflusst durch den Freizeittourismus sowie Messen, Kongresse und Tagungen.

„Geschäftsreisen sind allerdings mehr und mehr event- und projektgetrieben; das heißt, das Rahmenprogramm und die lokale Kultur rund um Geschäftstermine werden immer wichtiger", so Krausch. In Frankfurt gebe es zwar auch coole Locations und interessante Kulturstätten, aber leider viel zu wenige, bedauert er. Andernorts entstünden zurzeit neue, aufregende Orte, während in Frankfurt in manchen Bereichen Stillstand herrsche. Aus seiner Sicht muss sich die Stadt Frankfurt entschiedener dafür einsetzen, für relevante Firmenstandorte und deren Events interessant zu bleiben.

DIE AUTOREN

**Dr. Alexander Theiss**
Geschäftsführer, Standortpolitik, IHK Frankfurt
**a.theiss@frankfurt-main.ihk.de**

**Martin Süß**
Referent, Standortpolitik, IHK Frankfurt
**m.suess@frankfurt-main.ihk.de**

1

## World Technology Leader Award

Foto: privat

Grünewald Feinmaschinenbau, Grävenwiesbach, hat den World Technology Leader Award 2019 gewonnen. Die Preisträger seien mustergültige Beispiele dafür, dass sie technologische Innovationstreiber eines weltweiten Fortschritts seien, hieß es in der Laudatio. Ein international besetztes Komitee hat zwölf branchen- und länderübergreifende Spitzenleistungen geehrt. Grünewald, ein typischer Vertreter aus dem „German Mittelstand", fertigt Gelenkwellen, Getriebe- und Lenkungskomponenten. Sie gehören zu jenen Zulieferern, die einen unerlässlichen Anteil am Weltruf der Produkte von Autoherstellern haben. Die Verleihung fand im Rahmen der SMEC-Konferenz in China statt.

50

## Hydas

Foto: Hydas

Die 1970 von Siegfried Feige als Manufaktur für Monatshosen gegründete Unternehmung in Frankfurt-Eckenheim entwickelte sich in den vergangenen Jahrzehnten unter Sohn Jürgen weiter zu einem Hersteller und Importeur von Körperpflegeprodukten, wärmenden Unterbetten, Kissen oder Gürteln, Inkontinenzwäsche, Bandagen und Stützgürteln sowie Reizstromgeräten und Pads. Das zukünftig in dritter Generation von den Enkeln Julie und Tommy Feige geführte Großhandelsunternehmen mit 13 Mitarbeitern vertreibt seine Produkte größtenteils über namhafte Versandhändler, aber auch über einen Onlineshop.

25

## Zvei-Services

Foto: ZVEI-Services GmbH

Zvei-Services, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Zentralverbandes der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie, feierte kürzlich das 25-jährige Firmenbestehen. Mit ihren Services unterstützt Zvei die Elektrobranche. Zu dem Aufgabenspektrum gehören unter anderem die Konzeption, Organisation und Durchführung von Seminaren und Fachveranstaltungen sowie von Messen und Kongressen. Darüber hinaus betreibt das Team um die Geschäftsleitung Patricia Siegler und Dr. Henrik Kelz auch Marktforschung. Aktuell werden über 100 Statistiken zu Produktgruppen einzelner Marktsegmente geführt und die beteiligten Unternehmen mit validen Daten versorgt.

DRAHT WEISSBÄCKER
ZÄUNE · GITTER · TORE
Draht-Weissbäcker KG
Steinstr. 46-48, 64807 Dieburg
Tel. (06071) 98810 · Fax (06071) 5161
Internet: www.draht-weissbaecker.de
Email: draht@weissbaecker.de
· Draht- und Gitterzäune · Tore
· Schiebetore · Drehkreuze · Türen
· Schranken · Gabionen · Pfosten
· Sicherheitszäune · Mobile Bauzäune
· Alu-Zäune · sämtliche Drahtgeflechte
· Alu-Toranlagen · Rankanlagen
· auch Privatverkauf

Zelthallen - Stahlhallen

HTS | tentiq
Top Konditionen - Leasing oder Kauf
http://www.hts-tentiq.com - Telefon: 06049 95100

EASYSUB PLUS, OBERURSEL

# Fördermittel sichern

**Vielen Unternehmern bleibt im Alltag kaum Zeit, sich intensiver mit Förderprogrammen zu beschäftigen. Das brachte Jochen Saße vor vier Jahren auf eine interessante Geschäftsidee: Seither hilft er Unternehmen dabei, sich Fördermittel zu sichern.**

Foto: Goetzke Photographie

Jochen Saße, Geschäftsführer, Easysub plus: „Viele Unternehmer fühlen sich angesichts von über 4000 Förderprogrammen mit der Auswahl überfordert."

Bei der Suche nach einer geeigneten Förderung für größere Investitionen oder Projekte braucht es spezifisches Wissen und Kapazitäten. Da vielen Unternehmern beides oftmals fehlt, hat sich Easysub plus aus Oberursel darauf spezialisiert, Unternehmen bei der Suche nach den optimalen Fördertöpfen zu helfen. Die Idee wurde von Jochen Saße geboren, der sich 2016 mit einem Mitarbeiter, Jochen Recksiek, selbstständig machte.

## Rundum-Service garantiert

Zunächst spezialisierte sich das Duo ausschließlich auf Kunden aus der Logistik- und Transportbranche, da Saße zu diesen bereits in seinem Angestelltenverhält-

nis Kontakt hatte. Das Geschäft im Bereich der sogenannten De-minimis-Förderung lief so gut, dass sukzessive weitere Mitarbeiter eingestellt und im Januar 2018 eine GmbH gegründet wurde. Für das Unternehmen arbeiten aktuell 30 Mitarbeiter, das Leistungsportfolio wurde diversifiziert. „Inzwischen beraten wir Unternehmen jeder Größe auch branchenübergreifend – insbesondere beim großen Thema dieses Jahrzehnts: Klimaschutz beziehungsweise $CO_2$-Reduktion", sagt Saße.

Neben der Beratung übernimmt das Unternehmen auch die komplette Abwicklung für den Kunden. Angefangen bei der Suche nach der geeigneten Förderung über die Beratung bis hin zur Beantragung bietet Easysub plus einen veritablen Rund-um-Service an. „Nicht nur die mehr als 4000 Förderprogramme überfordern viele Unternehmen, sie haben auch meistens nicht genügend Personal und Zeit für den bürokratischen Aufwand – und genau an diesem Punkt kommen wir ins Spiel", so Saße.

### Beratung vor Ort – deutschlandweit

Zunächst durchsuchen die Förderspezialisten sämtliche Fördertöpfe nach Subventionen. Im nächsten Schritt besuchen die Außendienstmitarbeiter, die deutschlandweit agieren, die Unternehmen vor Ort, um individuelle Schwerpunkte herauszuarbeiten. Ist die Entscheidung für eine Förderung gefallen, werden Formulare, Fristen, Verwendungsnachweise sowie Zahlungseingänge durch Easysub plus erstellt, verwaltet und geprüft. „Der Unternehmer braucht nur eine Bankverbindung und kann sich über das maximale Zuschusspaket auf seinem Konto freuen", erklärt Saße. Für jede Förderung, die ein Unternehmen durch die Beratungs- und Dienstleistung der Oberurseler erhält, bekommt Easysub plus eine Provision.

Mittlerweile hat das Unternehmen rund 2000 Kunden deutschlandweit. Noch sind 90 Prozent der Logistik- und Transportbranche zuzurechnen. Durch die branchenübergreifende Strategie wird sich die prozentuale Gewichtung mittelfristig verschieben. Neue Kunden generieren die Förderexperten vor allem durch Messen, Veranstaltungen von unterschiedlichen Verbänden und auch Weiterempfehlungen. Der persönliche Kontakt steht bei der Suche nach potenziellen Multiplikatoren für die Oberurseler stets im Fokus.

### Marktführerschaft wird angestrebt

Wettbewerber fürchtet Easysub plus nicht, da es diese zwar gibt, die Gewichtung der Schwerpunkte aber sehr unterschiedlich ist. In den kommenden Jahren möchte das Oberurseler Unternehmen vor allem noch mehr Kunden gewinnen, die sich „energetisch neu aufstellen" müssen – hier gibt es viele Subventionsmöglichkeiten und damit hohes Marktpotenzial.

„Dies bedingt auch eine personelle Aufstockung. Insbesondere Energieberater, die beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhr zertifiziert sind, benötigen wir", erklärt Saße. Bei der Bearbeitung und Einreichung von Förderanträgen im Bereich Energie" ist eine Energieeffizienz-Berechnung eines Energieberaters, der bei der Bafa gelistetet ist, zwingend erforderlich. „Unser Ziel ist es, dass Easysub plus eines Tages zum bekanntesten Fördermittelberater in Deutschland wird", so Pressesprecher Carsten Kaletta.

KONTAKT

**Easysub plus**
Ludwig-Erhard-Straße 16a
61440 Oberursel
Telefon 06171/2775500
E-Mail info@easy-sub.de
www.easy-sub.de

DIE AUTORIN

**Elisa Pohland**
Leiterin, Kompetenzzentrum Nachhaltigkeit, IHK Frankfurt
**e.pohland@frankfurt-main.ihk.de**

GEWERBEABFALLVERORDNUNG

# Nachhaltiges Abfallmanagement

**Seit fast zwei Jahren muss jeder Abfallerzeuger Abfälle in mindestens sieben Fraktionen trennen. Gemischtes Sammeln von Abfällen, die dann nachträglich getrennt werden, ist nicht mehr erlaubt.**

Zur Stärkung des Recyclings und der Wiederverwendungsmöglichkeiten müssen gewerbliche Siedlungsabfälle am Ort des Anfalls in sieben Fraktionen getrennt werden. Hierzu zählen auch Holz und Textilien. Eine Vermischung der Abfälle ist nicht mehr erlaubt. Ob kleine oder große Betriebe, Dienstleistungsunternehmen oder Handwerker: Die Getrennthaltung betrifft alle Unternehmen. So fallen unter die Getrennthaltung: Papier, Pappe und Karton (mit Ausnahme von Hygienepapier), Glas, Kunststoffe, Metalle, Holz, Textilien und Bioabfälle.

Abfälle, deren Getrenntsammlung ohnehin auf der Grundlage spezieller Vorschriften gefordert wird, sind weiterhin getrennt zu sammeln (zum Beispiel Elektroschrott, Batterien oder Verpackungen). Die Verordnung sieht auch für Bau- und Abbruchabfälle umfangreiche Sortierregeln und Trennpflichten vor. Darunter fallen auch die Bauabfälle betriebseigener Baumaßnahmen.

## Ausnahmen beachten

Nur wenn es technisch nicht möglich oder wirtschaftlich nicht zumutbar ist, dürfen Abfälle im Einzelfall ausnahmsweise gemischt gesammelt werden. Die Voraussetzungen hierfür sind allerdings sehr streng. Eine technische Unzumutbarkeit der getrennten Sammlung ist nur dann gegeben, wenn zu wenig Platz für die Aufstellung der verschiedenen Abfallbehälter zur Verfügung steht oder hierdurch Fluchtwege verstellt würden.

Eine wirtschaftliche Unzumutbarkeit liegt vor, wenn die Mehrkosten für die getrennte Sammlung und Entsorgung außergewöhnlich hoch gegenüber den Kosten einer gemischten Erfassung und Verwertung wären. Eine pauschale Herangehensweise, zum Beispiel durch eine prozentuale Angabe von Mehrkosten, reicht hier nicht aus.

## Dokumentationspflichten

Abfallerzeuger und -besitzer haben außerdem umfassende Dokumentationspflichten. Die Getrenntsammlung der verschiedenen Abfallfraktionen im Betrieb sowie deren fachgerechte

Foto: Getty Images/ gaffera

### Die Gewerbeabfallverordnung in der Praxis

Die Industrie- und Handelskammern in Hessen und die hessischen Regierungspräsidien informieren gemeinsam im Rahmen einer Veranstaltungsreihe über die Gewerbeabfallverordnung in der betrieblichen Praxis. Die Termine: 12. Februar, IHK Kassel; 10. März, IHK Lahn-Dill; 12. März, IHK Offenbach. Infos und Anmeldung über die jeweiligen IHKs.

Entsorgung muss dokumentiert werden. Als Belege dienen Fotos, Lageplänе der Abfallsammelstellen, Wiegescheine und Rechnungen. Für die Dokumentation, die Behälterverwaltung oder das Abfuhrmanagement bieten einige Dienstleister übersichtliche Softwareunterstützung, beispielsweise Handy-Apps, an.

Der Vollzug der Gewerbeabfallverordnung wird wohl eine kaum lösbare Aufgabe bleiben. Nach Daten des Statistischen Landesamts gibt es in Hessen etwa 284 000 Gewerbebetriebe und circa 35 000 Baustellen, die der Verordnung unterworfen sind. Die Grundidee der Verordnung, stoffliche vor energetischer Verwertung von Abfällen zu fördern, ist jedoch zukunftsgerichtet und ein Weg, die Rohstoffverfügbarkeit in einem rohstoffarmen Land durch Sekundärrohstoffe und -baustoffe zu stärken. Die Getrennthaltung von Abfall sollte deshalb Ziel eines jeden nachhaltigen Abfallmanagements sein.

## IHK ONLINE

Eine Dokumentationshilfe stellen die hessischen Regierungspräsidien online zur Verfügung:

**www.ihkfra.de/dokumentationshilfe-gewabfv**

## DIE AUTORIN

**Luise Riedel**
Referentin, Innovation und Umwelt, IHK Frankfurt
**l.riedel@frankfurt-main.ihk.de**

GO FOR GOLD
KONGRESS 2020

21. März 2020
RheinMain CongressCenter Wiesbaden

Top-Experten der Finanzbranche live erleben!

Prof. Dr. Hans-Werner Sinn

Dr. Daniel Stelter

Dr. Daniele Ganser

Marc Friedrich & Matthias Weik

Lutz Wagner

und viele mehr!

www.goforgold.de

Jetzt Code scannen und Ticket sichern

JETZT TICKET SICHERN
20 Euro Rabatt*
GUTSCHEINCODE: FFM-20
*20 Euro Rabatt auf den Ticketpreis – nur solange der Vorrat reicht.

10 Jahre Solit

SOLIT Management GmbH
Borsigstr. 18 | 65205 Wiesbaden
Tel.: 061 22 58 70-70 | Telefax: 061 22 58 70-77
info@solit-kapital.de | www.solit-kapital.de

© Bild Dr. Daniel Stelter – Stefan König / München

PODCASTS

# „Die Magie liegt im Matching“

**Podcasts sind digitale Audioübertragungen. Im Unterschied zum Radio finden sie jedoch nicht notgedrungen live statt, vielmehr kann der Hörer entscheiden, wann er sie abspielt. Marketingexperten prognostizieren für 2020 den großen Boom.**

Eine der ersten Nischen für Webradio bildete sich 2007 in der Fußballbranche heraus. Wer sich kein Pay-TV oder Ticket leisten konnte, die Spiele von Eintracht Frankfurt aber trotzdem verfolgen wollte, konnte nur auf die Radioübertragung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks zurückgreifen, die im Konferenzmodus über alle Bundesligaspiele berichtete. Da war der digitalaffine Fan froh, als das Internetteam des Clubs begann, in Zusammenarbeit mit Fans selbst Übertragungen anzubieten. Zum Preis von 1,49 Euro kam der Hörer in den Genuss einer Live-Übertragung aus Fanperspektive.

Foto: Getty Images / DjelicS

## Zielgruppen klar definieren

Heute kann der geneigte Frankfurter sich 15000 Abonnenten anschließen und auf dem Youtube-Channel „Fußball 2000“ in Video-Podcasts regelmäßige Hintergrundinfos über seinen Verein einholen – das dann kostenfrei und wann immer er will. Und Podcasts im Audio- wie Videoformat haben sich weit über die Unterhaltungsbranche hinaus überall dort eingenistet, wo Konsumenten bereit sind, sich auf längere Aufnahmen einzulassen – beispielsweise Geschäftsreisende, die viel Zeit im Auto verbringen und sich dabei weiterbilden oder über Branchennews informieren wollen.

Daniel Sprügel, Inhaber des Business-Podcasts Sports Maniac, betont daher auch: „Der effektive Einsatz von Podcasts fängt mit der genauen Definition der Zielgruppe an.“ Es gehe nicht nur darum, wer zuhören soll, sondern vor allem um die Frage, ob die potenziellen Hörer und Zuhörer überhaupt Zeit und Gelegenheit hätten, das Format zu nutzen.

## Ein wachsender Markt

Auf dem US-Markt boomen Podcasts bereits jetzt: Die etwa 100 Millionen US-amerikanischen Hörer sollen Prognosen zufolge im kommenden Jahr rund 400 Millionen US-Dollar an Werbeeinnahmen generieren. In Deutschland nutzten laut der ARD-ZDF-Onlinestudie etwa elf Prozent der Bevölkerung 2018 das Format, einer Bitkom-Umfrage zufolge sogar 22 Prozent. Doch egal, welche Zahl stimmt: „Der Markt für Podcasts wird weiter wachsen“, so Marketingexperte Björn Tantau gegenüber Onlinemarketing.de.

Es wird allerdings noch etwas dauern, bis der Trend im mittelständischen Unternehmensalltag ankommt: „Nach meinen Erfahrungen ist der Markt aber nicht so dynamisch, als dass mit einem sehr schnellen Wachstum zu rechnen ist.“ Perspektivisch zweifelt Tantau aber nicht daran, dass Podcasts den Markt bereichern werden. „Sie sind für die Zielgruppen, die ihre Inhalte auf diese Weise konsumieren wollen, optimal geeignet.“ Doch Unternehmen mit dem passenden Konzept können bereits heute enorm von eigenen Podcasts profitieren. Tina Jürgens vom Podcast-Marketingservice Zebra-audio.net: „Die erfolgversprechende Bedingung ist eine gute Übereinstimmung zwischen Host, der

**BIEG Hessen**

Als IHK-Serviceeinrichtung unterstützt das BIEG Hessen kostenfrei und neutral kleine und mittlere Unternehmen in den Themen Onlinemarketing, E-Commerce und Social Media. Angeboten werden individuelle Beratungen, Veranstaltungen und Leitfäden. **www.bieg-hessen.de**

Zielgruppe des Podcasts und dem angepriesenen Produkt, Service oder Unternehmen. Die Magie liegt im Matching. Gelingt dieses, wird eine enorme Werbewirkung erzielt."

### Produkte müssen sichtbar sein

Podcasts dürfen nicht als simple Marketingmaßnahmen angesehen werden. Es handelt sich bei ihnen vielmehr um eigenständige Produkte, die deshalb auch vermarktet werden müssen, um Hörer beziehungsweise Zuschauer anzuziehen. Und wer in der jungen Welt der Podcasts mit ihrer vergleichsweise eingeschränkten Hörerzahl Erfolge verzeichnen will, muss besonders nachdrücklich daran arbeiten, sein Produkt sichtbar und bekannt zu machen. „Vor der Vermarktung steht aber die Produktoptimierung", warnt Sprügel. „Wer einmal einschaltet und dann enttäuscht wird, kommt nicht wieder." Er rät zur konstanten Erfolgsmessung via Analysetools.

Wie viel Prozent der Nutzer den Podcast bis zum Ende laufen lassen und wie viele im Anschluss den Kanal abonnieren, sind zwei zentrale Kennzahlen, die er dabei im Auge behält. Auch Philip Hoffmann von Fußball 2000 mahnt die Bedeutung beständiger Optimierung an und gibt Tipps, um die Hörerschaft zu erweitern: das Aufgreifen von aktuellen Pressethemen, nach denen ohnehin gerade häufig gesucht wird, und die Zusammenarbeit mit Gästen, die ihre eigenen Stammhörer mitbringen. Sein Rat: „Macht ein Passion-Projekt aus euren Podcasts und baut langfristig eine loyale Zielgruppe auf."

### Podcasts verdrängen das Radio

Auf die Monetisierung von Podcasts durch Werbung sollten Unternehmen zu diesem Zeitpunkt allerdings noch nicht spekulieren. Dafür ist das Format hierzulande noch zu neu. Svetlana Stanković von der Suchmaschinenagentur Searchmetrics ist allerdings sicher, dass sich das ändern wird: „Radiokanäle gehören in eine nichtdigitale Zeit. Menschen wollen heutzutage selbst bestimmen, was sie wann hören." Langfristig werden Podcasts das Radio ablösen. Spätestens dann müssen sich Unternehmen zumindest auf der Suche nach Werbefläche in Richtung Podcasts orientieren.

IHK ONLINE

**/bieghessen**

**@BIEG_Hessen**

**Blog www.bieg-hessen.de/blog**

DIE AUTORIN

**Angelika Niere**
Referentin, BIEG Hessen,
c/o IHK Frankfurt
**a.niere@bieg-hessen.de**

Foto: Gettyimages / Anawat Sudchanham / EyeEm

UNTERNEHMENSPRAXIS

## Neue CSR-Plattform online

Die Bertelsmann-Stiftung hat eine neue Onlineplattform geschaffen, die zu mehr Übersicht in der CSR-Landschaft beiträgt. Sie bietet Orientierung durch das Verlinken auf Seiten von Experten und Organisationen mit Bezug zum Themenfeld Corporate Social Responsibility und Unternehmensengagement. Darüber hinaus verlinkt die Plattform auch auf Seiten, auf denen praxisnahe Infos und Tools zu finden sind. Weitere Informationen unter **www.regional-engagiert.de**

STANDORTPOLITIK

## Bauaufsichtsgebühren: Satzung veröffentlicht

Die Stadtverordnetenversammlung der Stadt Frankfurt hat am 7. November die Satzung über die städtischen Bauaufsichtsgebühren beschlossen und im Amtsblatt verkündet. Download unter:

WIRTSCHAFTSPOLITIK

## EU-Kommission will Ursprungstool einführen

Die EU-Kommission will ein Ursprungstool auf den Weg bringen. Diese für kleine und mittlere Unternehmen bedeutsame Initiative unterstützen der DIHK und Eurochambres seit Langem. Das Ursprungstool soll dabei helfen, die vielen EU-Handelsabkommen besser zu nutzen. Gerade die oft komplexen Regeln und Dokumentationspflichten halten bisher Unternehmen davon ab, ihnen zustehende Handelspräferenzen zu nutzen.

Foto: Jochen Müller

WEITERBILDUNG

## Begabtenförderung: jetzt bewerben

Leistungsstarke junge Fachkräfte, die mittels Weiterbildungen Karriere machen wollen, sehen sich oft mit finanziellen Hürden konfrontiert, denn berufliche Weiterbildung ist teuer. Sehr gute Ausbildungsabsolventen haben die Chance auf ein Weiterbildungsstipendium: Die Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung betreut im Auftrag und mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung dieses Programm. Aus der großen Zahl der Bewerber nimmt die IHK Frankfurt jährlich neue Stipendiaten auf und betreut sie über drei Jahre. Infos unter anderem über die Richtlinien für die Begabtenförderung und die Antragstellung unter **www.sbb-stipendien.de**. Anfragen zur Begabtenförderung: begabtenfoerderung@frankfurt-main.ihk.de

UMWELT

## Elektromobilität: höhere Kaufprämien

Das Bundeskabinett hat am 18. November die Erhöhung des Umweltbonus für den Kauf von Elektrofahrzeugen beschlossen. Außerdem gab es grünes Licht für den im Rahmen der Konzertierten Aktion Mobilität (Autogipfel) vereinbarten Masterplan Ladeinfrastruktur. Der Ausbau von Ladesäulen auf eine Million öffentliche Ladepunkte soll das Ziel von sieben bis zehn Millionen Elektroautos bis 2030 flankieren. **www.bmvi.de** Masterplan Ladeinfrastruktur

UMWELT

## Energielabel bei Leuchten entfällt

Seit 25. Dezember dürfen Lieferanten und Hersteller Leuchten (ohne Leuchtmittel) nicht mehr mit dem Energielabel versehen. Die EU-Kommission hat sich aber dahingehend geäußert, dass bei Leuchten, die bereits in Verkehr gebracht wurden, keine Entfernung des Labels notwendig ist. Das heißt, alle Geräte, die bereits bei Händlern gelabelt in den Lagern oder Verkaufsräumen stehen, müssen nicht überklebt und in der Verpackung dieser Leuchten enthaltene EU-Labels nicht entfernt werden. Die Hinweise der EU-Kommission besitzen allerdings keine Rechtsverbindlichkeit. **www.hvhessen.de** Leuchten Energielabel

Foto: Gettyimages / Carolin Schild / EyeEm

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

## Förderangebote für den Tourismus

Wer sein touristisches Unternehmen voranbringen will, kann auf eine enorme Vielfalt an Förderangeboten des Bundes, der Bundesländer und der Europäischen Union zurückgreifen. Das Kompetenzzentrum Tourismus des Bundes hat mehrere Tausend aktuelle Fördermaßnahmen ausgewertet und mit branchentypischen Anforderungen von touristischen Unternehmen, Destinationen, Verbänden sowie Start-ups und Existenzgründern im Tourismus abgeglichen. Das Resultat ist eine Datenbank mit aktuell weit mehr als 500 Förderoptionen, speziell gemacht für den Tourismus. **https://foerderwegweiser-tourismus.de**

Foto: Getty Images / caracterdesign

INTERNATIONAL

## Fachkräfte aus Brasilien gewinnen

Mehrere Millionen Deutschstämmige leben in Brasilien, von denen viele bilingual (Deutsch / Portugiesisch) sind. Zudem gibt es in Brasilien drei deutsche Auslandsschulen mit mehr als 15 000 Schülern sowie 48 weitere Schulen mit ähnlichem Status. Vor diesem Hintergrund ist eine Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums entstanden, mit der für kleine und mittlere Unternehmen Fachkräfte aus dem Bereich Mechatronik und Elektronik gewonnen werden sollen. Hierzu wird vom 21. bis 25. Juni eine dreitägige Rekrutierungsreise nach São Paulo organisiert. Weitere Infos unter **www.enviacon.com** Fachkräfte Brasilien

INDUSTRIEBAU

KREATIVITÄT BEDEUTET, UNGEWÖHNLICHE LÖSUNGEN ZU FORDERN.

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

FERNBAHNTUNNEL FRANKFURT

# Mehr Fern- und Regionalzüge

**Die IHK-Vollversammlung hat im Dezember ein Positionspapier zum Bau eines Fernbahntunnels in Frankfurt beschlossen und damit ein Zeichen für die zügige Realisierung des 3,6 Milliarden Euro teuren Großprojekts gesetzt.**

Foto: Picture Alliance / Frank Rumpenhorst

Der Frankfurter Hauptbahnhof.

Mit dem Bau eines Fernbahntunnels soll ein zusätzlicher Tiefbahnhof unter dem Frankfurter Hauptbahnhof entstehen. Der Bund hatte das Projekt aus der Taufe gehoben, weil der Frankfurter Bahnknoten deutlich überlastet ist. Laut der Deutschen Bahn wird ein erheblicher Teil der Verspätungen im deutschen Fernverkehrsnetz durch den Flaschenhals Frankfurt erzeugt. Die grundlegende Idee ist, die schnellen ICEs von den langsameren Regionalzügen zu trennen, um gegenseitige Behinderungen zu vermeiden und mehr Kapazitäten zu schaffen. Die bestehenden Gleise und Bahnsteige des Hauptbahnhofs blieben erhalten.

### Verkürzte Reisezeiten

Durch eine Direktverbindung vom Hauptbahnhof in Richtung Fulda und Würzburg wird wertvolle Reisezeit eingespart. Mit dem Bau des Fernbahntunnels und den bereits geplanten Schnellfahrstrecken würde sich die Reisezeit zwischen Mannheim und Fulda über Frankfurt sogar um etwa 30 Minuten verkürzen. Durch den Fernbahntunnel profitiert zudem die Transportwirtschaft, die heute häufig unter schlechten Bedingungen im Schienengüterverkehr leidet. Durch die erhöhte Fahrplanstabilität könnten Verspätungen für Güterzüge in FrankfurtRheinMain zumindest reduziert werden.

### Taktverdichtungen im ÖPNV

Für die regionale Wirtschaft sind kürzere Reisezeiten im Fernverkehr ein Standortvorteil. Aber noch größere Vorteile liegen woanders: Durch den Fernbahntunnel fahren die meisten ICEs auf unterirdischen Gleisen im Hauptbahnhof, sodass die oberirdischen Gleise für Regionalzüge frei werden. Das bedeutet für viele Arbeitnehmer und Geschäftsreisende in der Region, dass der ÖPNV zu einer echten Alternative für den Arbeits- oder Dienstweg

## Die Fakten

- acht bis zehn Minuten Reisezeitverkürzung im Fernverkehr
- etwa 20 Prozent mehr Fern- und Regionalzüge am Frankfurter Hauptbahnhof
- vier neue ICE-Bahnsteige am Frankfurter Hauptbahnhof
- vier frei werdende oberirdische Bahnsteige für den Regionalverkehr

DREI FRAGEN AN

## Frank Nagel, Vizepräsident, IHK Frankfurt, über die mögliche Entlastung des Schienenverkehrsknotens Frankfurt durch einen Fernbahntunnel

**Herr Nagel, welche Angebote im Regionalverkehr könnten durch einen Fernbahntunnel ausgeweitet werden?**
Durch den Fernbahntunnel wird insbesondere der Engpass im Bereich zwischen Frankfurt-Süd und Frankfurt-Hauptbahnhof sowie im Hauptbahnhof selbst entspannt, sodass überhaupt erst dann Mehrungen im Nahverkehr umsetzbar werden – beispielsweise auf der Ried- oder auf der Kinzigtalbahn.

**Was bedeutet dies für einen möglichen S-Bahn-Ring um Frankfurt?**
Ohne einen Fernbahntunnel wäre es schwieriger, eine Südtangente zu planen. Diese würde die bestehenden Gleise zwischen Frankfurt-Süd und Offenbach nutzen, die heute noch durch ICEs belegt werden. Eine Osttangente kann dagegen unabhängig umgesetzt werden.

**Wird der Schienengüterverkehr auch profitieren?**
Der Fernbahntunnel erhöht die Fahrplanstabilität, aber für den Güterverkehr wird es keine zusätzlichen Kapazitäten geben. Deshalb benötigen wir für die Region auch ein zukunftsfähiges Konzept für Güterzüge, wenn wir wirklich mehr Güter auf die Schiene bringen möchten.

Die Fragen stellte Lukas Berkel, IHK Frankfurt.


Die nächsten Schwerpunkte im

VERLAGS Thema

Sind diese Themen für Ihr Unternehmen von Relevanz? Dann schalten Sie eine Anzeige in Verbindung mit Ihrem selbst erstellten Firmenporträt. Mit Ihrem Auftritt **IHK** WirtschaftsFORUM im erreichen Sie über 71.000 Entscheider in der Region FrankfurtRheinMain.

- ▶ **03** Aus- und Weiterbildung, nachhaltige Ausbildung
- **04** Gewerbe- und Nutzfahrzeuge, Elektromobilität, Fuhrparkmanagement, Logistik
- **05** Umwelt und Energie
- **06** Digitalisierung
- **07/08** Stiftungen
- **09** Recht und Steuern

Anzeigenschluss für die Ausgabe März: 10. 2. 2020

Unser Verlagsteam steht Ihnen gerne beratend zur Seite.

**KONTAKT** | Tel. 069/42 09 03-75 | Fax 069/42 09 03-70 | E-Mail verlag@zarbock.de

Illustration: DB Netz AG

Untersuchungsraum für den Frankfurter Fernbahntunnel.

wird. Auf vielen Strecken ist dadurch eine Taktverdichtung möglich. Bei der Verkehrsumfrage 2019 gaben über die Hälfte der Unternehmen im IHK-Bezirk Frankfurt an, von einer schlechten Anbindung an den ÖPNV und einem unzureichenden Fahrplanangebot betroffen zu sein.

Einige regionale Gremien haben sich bereits positiv zum Fernbahntunnel geäußert, so auch der Fahrgastbeirat des Rhein-Main-Verkehrsverbunds (RMV). Mitte Dezember befasste sich die IHK-Vollversammlung ebenfalls mit diesem Projekt. Sie beschloss ein Positionspapier, das eine zügige Planung und Realisierung des Projektes fordert. Zuvor hatte Thomas Busch, Leiter des Geschäftsbereichs Verkehrs- und Mobilitätsplanung des RMV, vor der Vollversammlung referiert und zu bedenken gegeben, dass die Fahrgastzahlen in der Region FrankfurtRheinMain stark steigen, während das Schienennetz heute schon überlastet ist. Der RMV erwarte in den kommenden zehn Jahren eine weitere Steigerung der Fahrgastzahlen von 30 Prozent, die vor allem aufgrund des Beschäftigungs- und Bevölkerungswachstums in der Region zustande komme.

## Trassenführungen noch nicht festgelegt

Rolf Katzenbach, Professor für Geotechnik, TU Darmstadt, stellte dem Parlament der Wirtschaft mögliche Trassenführungen vor und hob hervor, dass der Fernbahntunnel zwischen dem Frankfurter Hauptbahnhof und einer Anschlussstelle im Osten Frankfurts realisierbar sei. Nun müsse geprüft werden, ob ein Anschluss der nord- oder der südmainischen Strecke der verkehrstechnisch sinnvollere und wirtschaftlichste sei. In der Vollversammlung gab es auch die Gelegenheit, den Referenten kritische Fragen zum Projekt zu stellen. Die wichtigste Frage wurde jedoch schon in den Vorträgen und im IHK-Positionspapier vorab beantwortet: Der Fernbahntunnel wird kein zweites Stuttgart 21, weil er zusätzliche Kapazitäten bereitstellen und das Bild der Innenstadt nicht verändern soll.

## Machbarkeitsstudie

Viele Unternehmer fragen sich dennoch, ob Projekte in dieser Größenordnung heute noch in der Bevölkerung vermittelbar sind. Busch hofft auf geringe Widerstände, denn im Gegensatz zu anderen Großprojekten wird wenig Fläche privater Immobilienbesitzer in Anspruch genommen. Es wird daher wohl wenige Eigentümer geben, die durch den Tunnelbau unmittelbar und dauerhaft beeinträchtigt werden. Zumal vonseiten der Bundespolitik mehr finanzielle Mittel für Schienenwege und Instrumente für eine beschleunigte Planung von Infrastrukturprojekten bereitgestellt werden.

Aktuell vergibt DB Netz eine Studie, um die technische Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit eines Fernbahntunnels Frankfurt zu prüfen. Sollte die Machbarkeitsstudie im Frühjahr 2021 zu einem positiven Ergebnis kommen, könnten die Planungen beginnen. Eine Fertigstellung des Bauwerks wird für die Mitte der Dreißigerjahre angestrebt.

### IHK ONLINE

Download des IHK-Positionspapiers zum Thema Fernbahntunnel:

**www.frankfurt-main.ihk.de/fernbahntunnel**

### DIE AUTOREN

**Dr. Alexander Theiss (l.)**
Geschäftsführer, Standortpolitik, IHK Frankfurt
**a.theiss@frankfurt-main.ihk.de**

**Lukas Berkel (r.)**
Referent, Standortpolitik, IHK Frankfurt
**l.berkel@frankfurt-main.ihk.de**

SERIE IMMOBILIENSTANDORT

# Starker Wirtschaftsstandort

**56 000 Menschen leben in der Innenstadt von Bad Homburg sowie den Ortsteilen Dornholzhausen, Gonzenheim, Kirdorf, Ober-Erlenbach und Ober-Eschbach. Durch die Entwicklung neuer Wohnbaugebiete wird die Kurstadt weiter wachsen.**

Fotos: Jochen Müller

Bad Homburg.

„Champagnerluft und Tradition" – unter diesem Slogan ist die frühere Residenzstadt bekannt. Und ohne Zweifel: Noch heute prägen der Kurpark, zahlreiche Altbauvillen und Wellness-Einrichtungen wie die Kur-Royal Day Spa im Kaiser-Wilhelms-Bad oder die Taunus-Therme Stadtbild und Image von Bad Homburg. Doch zugleich ist die Stadt auch ein starker Wirtschaftsstandort. Rund 35 000 Menschen gehen in den Unternehmen vor Ort einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach; über 20 Prozent mehr als noch im Jahr 2011. Branchenschwerpunkte bilden neben der Gesundheitswirtschaft die Bereiche Finanzdienstleistungen, IT und Consulting.

## Bessere Anbindung innerstädtischer Gewerbegebiete

Tagtäglich pendeln fast 30 000 Beschäftigte aus anderen Kommunen in die Stadt Bad Homburg ein. Diese Menschen profitieren von der sehr guten Verkehrsanbindung und gut erreichbaren Gewerbegebieten, die sich zum Teil in unmittelbarer Bahnhofsnähe befinden. In Zukunft wird sich die Erreichbarkeit der innerstädtischen Gewerbegebiete noch verbessern. Mit der U2-Verlängerung von Bad Homburg-Gonzenheim zum Bahnhof wird eine wesentliche Lücke zwischen den regionalen und lokalen Nahverkehrsangeboten geschlossen.

### Attraktiver Standort für Einzelhandel

Die gute Verkehrsinfrastruktur kommt auch dem örtlichen Einzelhandel zugute. Bad Homburg gehört deutschlandweit zu den Kommunen mit der höchsten Kaufkraft. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft liegt 38,5 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Der weitaus größte Teil der Kaufkraft kann in der Stadt gehalten werden – und dies trotz der unmittelbaren Nähe zu großen Einkaufszentren im Frankfurter Stadtgebiet und des Verzichts auf die Ansiedlung von großflächigem – nicht integriertem – Einzelhandel in der Vergangenheit. Das Herzstück des Bad Homburger Einzelhandels ist die Louisenstraße, die trotz einiger Inhaberwechsel in jüngster Vergangenheit nach wie vor zu den attraktivsten Einkaufsstraßen innerhalb des IHK-Bezirks zählt.

### Geringe Bautätigkeit in der Vergangenheit

Die Einwohnerzahl nahm in den vergangenen Jahren im bundesweiten Vergleich leicht überdurchschnittlich zu und dies, obwohl die Bautätigkeit im Stadtgebiet – gemessen an den fertiggestellten Wohnungen je 1000 Einwohner – deutlich unterdurchschnittlich war. Dies hat dazu geführt, dass Mieten und Kaufpreise auch hier spürbar anzogen. Mit einer aktuellen Durchschnittsmiete (Median) bei Neuvermietungen liegt das Mietniveau in Bad Homburg mit zurzeit 11,60 Euro je Quadratmeter aber deutlich unter dem von Frankfurt (13,60 Euro). Kaufpreise für Wohnungen bewegen sich schwerpunktmäßig bei 3500 Euro je Quadratmeter, Reihenhäuser bei 500000 Euro und Einfamilienhäuser bei 900000 Euro.

## DREI FRAGEN AN

Alexander Hetjes, Oberbürgermeister der Stadt Bad Homburg, über die Standortqualität der Kurstadt

**Herr Hetjes, warum sollten Neubürger in Ihre Kommune ziehen?**
Wer in Bad Homburg lebt, hat die Vorzüge eines beliebten Ausflugsziels direkt vor der Haustür: große Parks, eine gut frequentierte Einkaufsmeile, vielfältige Kultur und moderne Wellnessangebote. Das alles gibt es als Plus zur Basis: Familienfreundlichkeit, gute Kindergärten und Schulen, eine private Hochschule, hervorragende Gesundheitsversorgung und unsere traumhafte Lage im Vordertaunus.

**Was ist Ihr wichtigster Standortfaktor für Unternehmen?**
Unter den weichen Faktoren sicher die Lebensqualität. Entscheider achten eher auf Erreichbarkeit. Wie gut die ist, zeigen Zahlen: Bei 56000 Einwohnern gibt es in unserer Stadt 35000 Arbeitsplätze. Bad Homburg ist für Pendler attraktiv. Unternehmen haben kurze Wege zum Flughafen Frankfurt.

**Was muss man über Ihre Stadt unbedingt wissen?**
Ein starker Wirtschaftsstandort mit hoher Lebensqualität. Die IHK hat Bad Homburg daher als ausgezeichneten Wohnort für Fach- und Führungskräfte beurteilt.

Die Fragen stellte Dr. Rainer Behrend, Behrend-Institut.

### Frankfurter Immobilienbörse

Die Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK Frankfurt ist ein regionaler Interessenzusammenschluss von Maklern, Sachverständigen, Entwicklern, Verwaltern und weiteren rund um die Immobilie engagierten Unternehmen und Institutionen. Das Ziel der Frankfurter Immobilienbörse ist die Verbesserung der Markttransparenz auf dem Immobilienmarkt im IHK-Bezirk Frankfurt. Zudem bildet sie eine Plattform zur Erweiterung des eigenen Netzwerks und der Zusammenarbeit professioneller Marktteilnehmer. **www.frankfurt-main.ihk.de/immobilienboerse**

### Neue Baugebiete für die Zukunft

In den nächsten Jahren werden über 1000 neue Wohneinheiten in Bad Homburg entstehen, davon allein rund 500 mit vielfältigen Wohnungstypologien und -größen auf dem ehemaligen DuPont-Gelände. Ziel des städtebaulichen Konzeptes ist es, ein nachhaltiges und zukunftsgerechtes Wohngebiet für Menschen aller Generationen zu schaffen. Auf dem Vickers-Areal wird ein innerstädtisches Wohngebiet mit 285 Wohneinheiten, einem Nahversorger und einer Kinderbetreuungseinrichtung entwickelt. Und Am Hühnerstein in Ober-Erlenbach wird bereits rege gebaut.

## DIE AUTOREN

**Dr. Rainer Behrend**
Wirtschaftsforscher und Berater, Behrend-Institut, Frankfurt
**rbehrend@behrend-institut.de**

**Luisa Quirin**
Sachbearbeiterin, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt
**l.quirin@frankfurt-main.ihk.de**



MEORGA
MSR-Spezialmessen
Prozess- u. Fabrikautomation

Frankfurt

25.03.2020
8.00 bis 16.00 Uhr

Für die Wirtschaftsregion Rhein-Main

Jahrhunderthalle
Pfaffenwiese 301
65929 Frankfurt a.M.

Fachmesse für
Prozess- und Fabrikautomation

- Messtechnik
- Steuerungstechnik
- Regeltechnik
- Automatisierungstechnik
- Prozessleitsysteme

+ Fachvorträge

Der Eintritt zur Messe und die Teilnahme an den Fachvorträgen ist für die Besucher kostenlos.

MEORGA-Messen in 2020:

| | |
|---|---|
| Frankfurt | – 25.03.2020 |
| Leverkusen | – 27.05.2020 |
| Ludwigshafen | – 16.09.2020 |
| Bochum | – 04.11.2020 |

www.meorga.de

MEORGA GmbH - Sportplatzstr. 27 - 66809 Nalbach
Telefon 06838 8960035 - info@meorga.de

Foto: Petra Menke

Europaviertel in Frankfurt.

WOHNUNGSMARKTBERICHT

# Mehr Baugenehmigungen

**Ein Gespräch mit Helmut Christmann, Vorstandsvorsitzender, Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK Frankfurt, über die wichtigsten Ergebnisse des aktuellen Wohnungsmarktberichts 2019/2020.**

Herr Christmann, im vergangenen Jahr wurde von einer gestiegenen Bautätigkeit berichtet. Hat sich die Lage auf dem Wohnungsmarkt im IHK-Bezirk Frankfurt entspannt?

Leider nein. Zwar ist die Zahl der Baugenehmigungen von Wohnungen 2018 im Vergleich mit dem Vorjahr um rund zehn Prozent gestiegen. Doch wurden im gleichen Zeitraum etwa 1300 Wohnungen weniger fertiggestellt. Dadurch ist der Druck auf den Wohnungsmarkt und somit auch die Kaufpreise weiter gestiegen, wie unsere im Herbst durchgeführte Untersuchung bestätigt hat. Gleichzeitig ist der Fachkräftemangel in der Baubranche gestiegen. Schon heute müssen Aufträge abgelehnt werden, weil Kapazitäten fehlen und offene Stellen nicht besetzt werden können.

Handelt es sich hier um generelle Preissteigerungen oder lassen sich spezifische Trends und Entwicklungen für Frankfurt und die beiden Landkreise ableiten?

Laut den Ergebnissen unseres Wohnungsmarktberichtes betrifft die Steigerungsrate im gesamten IHK-Bezirk insbesondere den Markt für Eigentumswohnungen, hier ist der Quadratmeterpreis sowohl für Bestands- als auch für Neubauimmobilien gestiegen. Im Schnitt erhöhten sich die Schwerpunktpreise in Frankfurt sowie im Hochtaunus- und Main-Taunus-Kreis über alle Lagen hinweg um rund zehn Prozent. In den beliebten Frankfurter Stadtteilen und in den vorderen Taunusstädten hat sich das hohe Niveau des Vorjahres bestätigt.

Wie kommen die zum Teil deutlichen Preissteigerungen zustande?

Die hohen Verkaufspreise von Eigentumswohnungen haben zu einer Bodenwertsteigerung geführt. In guten Frankfurter Innenstadtlagen haben sich die Bodenrichtwerte innerhalb von zwei Jahren zum Teil um 80 bis 100 Prozent erhöht. Wesentlicher Kostentreiber sind die gesetzlichen Vorschriften. Wer in Deutschland ein Wohnhaus bauen will, der muss mehr als 20000 Normen beachten – das sind viermal so viele wie 1990. Dies resultiert in gestiegenen Baukosten; der vom Statistischen Bundesamt ermittelte Baupreisindex stieg zwischen 2000 und 2018 um 41 Prozent. So kommen die zum Teil deutlichen Preissteigerungen zustande.

**„Frankfurt und die beiden Landkreise bleiben ein attraktiver Wohn- und Gewerbestandort für Unternehmen und Menschen. Daher ist auch weiterhin mit steigenden Immobilienpreisen zu rechnen."**

Helmut Christmann, Vorstandsvorsitzender, Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK Frankfurt

### Gibt es für Kapitalanleger und Wohneigentumssuchende auch gute Nachrichten?

Wir empfehlen, den Fokus nicht nur auf Frankfurt zu legen, sondern auch die Landkreise verstärkt in die Suche miteinzubeziehen. Diese punkten mit einer hohen Wohnqualität und guter Verkehrsanbindung. Im Umland sind die Preise für Immobilien im Vergleich zum Vorjahr zum Teil auf gleichem Niveau geblieben. Einige Kommunen haben vermehrt Bauland ausgewiesen und die Bautätigkeit angekurbelt.

### Zuletzt hat das Land Hessen mit Maßnahmen wie der Sperrfrist für Vermieter bei Eigenbedarf den Mieterschutz gestärkt. Ist das Ihrer Meinung nach der richtige Weg?

Nein, solche Maßnahmen sorgen nicht dafür, dass mehr Bauland ausgewiesen und mehr Wohnungen gebaut werden. Im Gegenteil, hierdurch besteht die Gefahr, dass Investoren abgeschreckt werden und die Bautätigkeit abnimmt.

Zudem zeigen die aktuellen Zahlen des Marktberichtes, dass die Mietpreise im IHK-Bezirk – beispielsweise im unteren Preissegment in Frankfurt oder bei größeren Wohnungen in den Landkreisen – zuletzt stagnierten. Lediglich das Spitzensegment, die Neubauprojekte sowie die Mikro-Appartements weisen über alle Lagen hinweg einen Zuwachs von bis zu zwei Euro pro Quadratmeter auf.

### Wie wird sich der Wohnungsmarkt im IHK-Bezirk entwickeln?

Frankfurt und die beiden Landkreise bleiben ein attraktiver Wohn- und Gewerbestandort für Unternehmen und Menschen. Daher ist auch weiterhin mit steigenden Immobilienpreisen zu rechnen. Nur eine Erhöhung des Wohnungsangebots im gesamten IHK-Bezirk wird dazu beitragen, den Druck aus dem Kessel zu nehmen. Hier ist ein gemeinsames Vorgehen von Stadt und Umland in Bezug auf die Baulandausweisung in allen Gemeinden nötig. Dazu gehört auch ein intensiver Dialog mit den Bürgern vor Ort über die Notwendigkeit neuer Wohngebiete, damit Neubauprojekte nicht an Bürgerinitiativen scheitern.

### Welche Hemmnisse müssen abgebaut werden, damit sich der Wohnungsmarkt entspannt?

Auf politischer Ebene führen die Verschärfung bestehender und die Einführung neuer investitionshemmender Gesetze, Verordnungen und Quoten dazu, dass der Anreiz für Investoren, mehr Angebot, auch im preisgünstigeren Segment, zu schaffen, abnimmt. Gebraucht werden pragmatische Lösungen, die den Wohnungsbau in Ballungsräumen ankurbeln.

## IHK ONLINE

**Download des Wohnungsmarktberichts 2019/2010 unter:**
**www.frankfurt-main.ihk.de/wohnungsmarktbericht**

**Bestellung der Printversion:**
l.quirin@frankfurt-main.ihk.de

**Weitere Infos rund um die Frankfurter Immobilienbörse:**
**www.frankfurter-immobilienboerse.ihk.de**

## DIE AUTORIN

**Ann-Kristin Engelhardt**
Stellvertretende Leiterin, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt
**a.engelhardt@frankfurt-main.ihk.de**

IHK-JAHRESEMPFANG

# Wachstum sichern

**Die angespannte Situation auf dem Wohnungsmarkt zog sich ebenso wie das Engagement von Land und Stadt um den Verbleib der IAA in Frankfurt wie ein roter Faden durch die Reden des diesjährigen IHK-Jahresempfangs.**

„Wir brauchen mehr Bauland für Wohnen, Gewerbe und Industrie, um FrankfurtRheinMain voranzubringen", betonte IHK-Präsident Ulrich Caspar vor rund 1600 Gästen beim IHK-Jahresempfang. Wohnen sei ein Thema, das alle Menschen betreffe, da es zur Grundversorgung gehöre. Für ausreichend Wohnraum zu sorgen, sei deswegen „eine besondere Aufgabe" des Staates. Die Wirtschaft in der Metropolregion habe sich in den vergangenen zehn Jahren zwar hervorragend entwickelt, so Caspar. Das Wohnungsangebot sei aber nicht im erforderlichen Maße mitgewachsen.

> **„Wir brauchen mehr Bauland, um die Region voranzubringen"** Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt

### Verstärkt Bauland ausweisen

„Die Mieten sind bei Neuvermietungen erheblich angestiegen, ebenso die Preise für Eigentumswohnungen", beklagte er. „In der Generation meiner Eltern konnte sich derjenige, der etwas über dem Durchschnitt verdient hat, ein freistehendes Einfamilienhaus leisten, in meiner Generation konnte er sich vielleicht noch ein Reihenhaus kaufen und in der Generation meiner Kinder kaum mehr eine Eigentumswohnung", so Caspar. Für Unternehmen sei es vor diesem Hintergrund sehr schwierig, Fachkräfte zu gewinnen. „Viele würden herkommen, wenn wir ausreichend und günstigen Wohnraum hätten."

Der Mangel an Wohnraum sei aber kein Versagen des Wohnungsmarktes an sich, vielmehr gingen Angebot und Nachfrage in Frankfurt und der Metropolregion weit auseinander. „Von Unternehmen wissen wir, dass sie gerne bereit wären, in der Region zusätzlich 100000 Wohnungen zu bauen", so Caspar. Aber sie könnten es nicht, weil in den Kommunen zu wenig Bauland zur Verfügung stehe. „Wir als Vertreter der Wirtschaft machen den Kommunalpolitikern deshalb keinen Vorwurf, sondern versichern ihnen, dass sie die breite Unterstützung aus der Mitte der Gesellschaft haben, wenn sie verstärkt Bauland ausweisen."

### „Bauen ist der Schlüssel"

Der Engpass bei der Wohnraumversorgung habe zudem zur Konsequenz, dass viele Mitarbeiter von teilweise größeren Entfernungen nach Frankfurt einpendeln würden – und dadurch die Verkehrsinfrastruktur an ihre Grenzen stoße. In diesem Kontext mahnte der IHK-Präsident, dass es hierzulande zu lange dauere, bis Großprojekte realisiert würden. Der Bundestag habe zwar wichtige Verkehrsprojekte und Stromtrassen auf den Weg gebracht. Wenn diese aber nach 15, 20 oder 30 Jahren immer noch nicht realisiert seien, würden Bürger an den Parteien oder am demokratischen System insgesamt verzagen, gab Caspar zu bedenken. Dass es auch anders gehe, habe der Bundestag schon einmal bewiesen, nämlich kurz nach der Deutschen Einheit. Damals seien einige Verkehrsprojekte innerhalb von drei, vier Jahren realisiert worden.

„Seit 2010 wachsen die Großstädte sehr stark, sie haben nicht zuletzt wegen des Aufbaus von hoch qualifizierten Arbeitsplätzen erheblich an Attraktivität gewonnen", sagte Prof. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte, Institut der deutschen Wirtschaft Köln. In allen Großstädten gebe es das Phänomen, dass die Preise für Wohnen aufgrund des knappen Angebots entsprechend hoch seien. „Bauen ist letztlich der Schlüssel und das Einzige, was den Wohnungsmarkt auf Dauer entspannt", sagte der Festredner. Er erinnerte an die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg und der deutschen Wiedervereinigung: „Wir haben die

1 Die Festredner (v. r.): Prof. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt, Volker Bouffier, hessischer Ministerpräsident, und Peter Feldmann, Oberbürgermeister, Stadt Frankfurt.

2 Sabine Meder, Hauptgeschäftsführerin, IHK Wiesbaden, und Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer, IHK Frankfurt.

3 Prof. Heinz Riesenhuber, Bundesforschungsminister a. D., Dr. h. c. Beate Heraeus, Präsidentin, Senckenberg-Gesellschaft für Naturforschung, und Dr. Theodor Weimer, Vorstandsvorsitzender, Deutsche Börse (v. l.).

4 Klaus-Stefan Ruoff, Andrea Eckert und Frank Nagel, Vizepräsidenten, IHK Frankfurt (v. l.).

5 Tarek Al-Wazir, hessischer Wirtschafts- und Verkehrsminister, Joerg Weber, Vorstand, Bürger AG für regionales und nachhaltiges Wirtschaften, und Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt.

6 Dr. Thomas Kauffels, Direktor, Opel-Zoo, und Melanie Nolte, Vizepräsidentin, IHK Frankfurt.

7 Otto J. Völker (l.), Vorstand, Binding-Brauerei, und Ulrich Caspar (r.), Präsident, IHK Frankfurt.

8 Diana Rutzka-Hascher, Leiterin Zentralbereich Personal, Deutsche Bundesbank, Hauptverwaltung Hessen, und Oliver Klink, Vorstandsvorsitzender, Taunus-Sparkasse.

9 Andreas Povel (l.), und Robert Mangold (r.), Geschäftsleitung, Tigerpalast Varieté.

10 Uwe Becker (l.), Bürgermeister und Kämmerer, Stadt Frankfurt, und Manfred Krupp (r.), Intendant, Hessischer Rundfunk.

Wohnungsnot damals relativ schnell in den Griff bekommen, weil die Menschen akzeptiert haben, dass gebaut werden muss." Dies sei heute oftmals anders.

### Strukturschwache Regionen nicht vergessen

„Die Großstädte haben Wachstumsschmerzen", so Voigtländer. „Sie können wehtun, gehen aber auch wieder vorbei." Schrumpfung zu gestalten, sei hingegen die viel größere gesellschaftliche Herausforderung: „Aber wir können eine ganze Menge tun, um diesen Prozess der Konzentration auf die Großstädte zu moderieren, indem wir ländliche und strukturschwache Regionen ebenfalls attraktivieren." Gerade in der momentanen Phase von niedrigen Zinsen und anhaltend guter Konjunktur müsse dort in Infrastruktur investiert werden, damit junge Fachkräfte ihre Heimat nicht verlassen, um in die Großstädte abzuwandern.

Voigtländer zeigte sich irritiert angesichts von „sozialistischen Ideen", die für den Wohnungsmarkt kursierten. Der Enteignung von Wohnungsgesellschaften und einem Mietendeckel erteilte er eine klare Absage. Letzterer führe verstärkt dazu, dass sich Vermieter von Wohneigentum trennen und es an Selbstnutzer verkauften. Mit der Folge, dass es noch weniger Mietwohnungen auf dem Markt gebe und die Bereitschaft, Mietwohnungen zu bauen, weiter sinke. Infolge eines Mietenstopps gehe zudem die Qualität der Wohnungsbestände drastisch zurück, da mangels Rendite an Instandsetzungen und Modernisierungen gespart werde. „Darüber, wie wir wachsende Städte gemeinsam weiterentwickeln können, sollten wir viel mehr nachdenken anstatt über Instrumente aus der sozialistischen Mottenkiste", appellierte Voigtländer abschließend.

Hessens Ministerpräsident Volker Bouffier verbreitete Optimismus: „Wir sind im zehnten Jahr eines ununterbrochenen wirtschaftlichen Aufstiegs." Auch wenn wir uns daran gewöhnt hätten, sei vieles keineswegs selbstverständlich, warnte er. Es müsse immer wieder erarbeitet werden. „Neuen Herausforderungen – allen voran Globalisierung, Digitalisierung und Urbanisierung – dürfen wir uns nicht entziehen, sondern müssen sie erfolgreich gestalten." Insbesondere die Debatte, ob sich der Staat mehr in die Wirtschaft einbringen müsse, sei noch lange nicht ausgestanden: „Dass 30 Jahre nach dem Mauerfall allen Ernstes über die Sozialisierung der Großindustrie diskutiert wird und auch aus der Wirtschaft kein Aufschrei kommt, hätte ich nicht für möglich gehalten", sagte Bouffier.

### „Maß und Mitte wahren"

In einer Zeit des Wandels müsse die Politik den Menschen ein stückweit Orientierung geben: „Wir brauchen deshalb einen klaren Kompass." Beim Klimaschutz gehe es darum, „Maß und Mitte" zu wahren. „Kein Kampf gegen das Auto, kein Kampf gegen das Flugzeug. Aber alle Anstrengungen auf emissionsfreie Mobilität." Der Christdemokrat sprach sich dafür aus, ökologisch wirksame Maßnahmen zu ergreifen, „aber so, dass wir wettbewerbsfähig bleiben und unseren Wohlstand erhalten". Die Metropolregion FrankfurtRheinMain sei ein „Schwerpunkt der Mobilität". „Deshalb müssen wir alles tun, dass die renommierte Internationale Automobilausstellung auch in Zukunft hier stattfindet", sagte Bouffier.

### „Hand in Hand"

„Die IAA gehört nach Frankfurt", bekräftigte Oberbürgermeister Peter Feldmann in seinem Grußwort. Der Handel habe die Mainmetropole reich und stark gemacht. „Der Handel ist unser Magnet", fügte er hinzu und nannte im selben Atemzug die weltweit operierende Messe Frankfurt, die zuletzt einen Rekordumsatz von 733 Millionen Euro erzielt habe. „Sie ist die einzige Messe, die ohne Staatsknete profitabel arbeitet", sagte der Sozialdemokrat. Sie sei daher ein wichtiger „Hebel" bei der Bewerbung Frankfurts um eine inhaltlich neu ausgerichtete IAA. Land und Stadt kämpften hierbei „Hand in Hand" um den Verbleib der prestigeträchtigen Autoschau in Frankfurt.

„Wir brauchen dringend mehr bezahlbare Wohnungen", forderte Feldmann einmal mehr. Sie sicherten Handel und Wirtschaft, böten zudem Perspektiven für all diejenigen, „die Frankfurt am Laufen halten". Wer hingegen Proteste auf Äckern gegen neue Wohngebiete organisiere, habe nichts verstanden.

> **„Die IAA gehört nach Frankfurt"**
>
> Peter Feldmann, Oberbürgermeister, Stadt Frankfurt

DIE AUTORIN

**Petra Menke**
Chefredakteurin, IHK WirtschaftsForum
**p.menke@frankfurt-main.ihk.de**

1 Prof. Mathias Müller (l.), Ehrenpräsident, IHK Frankfurt, und Ulrich Caspar (r.), Präsident, IHK Frankfurt.

2 Dr. Kristina Both, Beauftragte Landespolitik für Hessen, Deutsche Telekom, Silvia Schmitten-Walgenbach, Vorstandsvorsitzende, Verband der Auslandsbanken in Deutschland, Prof. Birgitta Wolff, Präsidentin, Goethe-Universität, und Prof. Kristina Sinemus, hessische Digitalministerin (v. l.).

3 Eric Menges (l.), Geschäftsführer, FrankfurtRheinMain – International Marketing of the Region, und Thomas Feda (r.), Geschäftsführer, Tourismus + Congress Frankfurt.

4 Dr. Stefan Schulte, Vorstandsvorsitzender, Fraport, und Bettina M. Wiesmann, Bundestagsabgeordnete.

5 Stefanie Kaulich, Vizepräsidentin, IHK Frankfurt, Tilman Wittershagen, Sprecher der Geschäftsleitung Frankfurt, Deutsche Bank, Filiale Deutschlandgeschäft, und Dr. Ingrid Hengster, Vorstandsmitglied, KfW (v. l.).

6 Schülerfirma Regames, Eichendorff-Schule, Kelkheim.

7 Roland Seel, Bürgermeister, Grävenwiesbach, Johannes Baron, Kreisbeigeordneter, Main-Taunus-Kreis, und Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt (v. l.).

8 Eva Wunsch-Weber, Vorstandsvorsitzende, Frankfurter Volksbank, und Dr. Cornelius Riese, Co-Vorstandsvorsitzender, DZ Bank.

9 Stephanie Krömer, Vorsitzende der Geschäftsführung, Agentur für Arbeit Frankfurt, und Bernd Ehinger, Präsident, Handwerkskammer Rhein-Main.

10 Prof. Knut Ringat (l.), Geschäftsführer, Rhein-Main-Verkehrsverbund, und Ulrich Krebs (r.), Landrat, Hochtaunuskreis.

BIEG HESSEN

# Hessischer Website Award

Foto: Jochen Müller

Rund 170 Gäste haben Ende November an der Preisverleihung des 12. Hessischen Website Awards teilgenommen. Von 250 teilnehmenden Unternehmen schafften es 30 ins Finale, aus denen wiederum drei Sieger in Gold, Silber und Bronze gekürt wurden. Den ersten Platz und damit ein Preisgeld in Höhe von 6000 Euro gewann die Seite www.marburgerhof.de, die Website eines Marburger Hotels mit 60 Mitarbeitern. Auf Platz zwei kam www.ronnefeldt.com. Der Frankfurter Teehersteller hat 150 Mitarbeiter und gewann 3000 Euro. Platz drei belegt www.lenus.de, eine Unternehmensberatung in der Medizinbranche aus Frankfurt mit 18 Mitarbeitern. Damit einher ging ein Preisgeld in Höhe von 1000 Euro. **www.bieg-hessen.de**

IHK WIRTSCHAFTSFORUM

## Die Biene fliegt der Konkurrenz davon

Die Auswahl des Titelbildes für das IHK WirtschaftsForum ist für die Redaktion jeden Monat aufs Neue spannend. Doch wie kommen die Titelbilder bei Ihnen, unseren Lesern, an? Dies haben wir im Rahmen des Preisausschreibens „Das schönste Titelbild 2019“ erfragt. Das Votum der Leser war eindeutig: Das beliebteste Titelbild war die Biene auf einer Blumenwiese in der März-Ausgabe „Nachhaltigkeit“ (32 Prozent), gefolgt von der Mai-Ausgabe „Brexit und Finanzplatz“ (22 Prozent) und der Juni-Ausgabe „Metropolregion“ (10 Prozent). Die Gewinner: Nikolas Hatz, HatzConsult, Frankfurt (Tickets Tigerpalast), Eva Stieniczka, Eschborn (Tickets Grüne-Soße-Festival), Lena Reker, Development Company for Israel, Frankfurt (Tickets Eintracht Frankfurt). Vielen Dank an alle Teilnehmer.

EHRENAMT

**Markus Bernsteiner**
Am 26. Januar feierte Markus Bernsteiner, Geschäftsführer, Arnold, Frankfurt, seinen 50. Geburtstag. Er führt das im Jahr 1949 gegründete Unternehmen seit 2010 und ist seit jenem Jahr auch Mitglied im IHK-Ausschuss Kleine und Mittlere Unternehmen. Der IHK-Vollversammlung gehört Bernsteiner seit 2019 an.

**Otto Völker**
Am 28. Januar feierte Otto Völker seinen 60. Geburtstag. Sein beruflicher Werdegang begann mit einer Ausbildung und dem darauf folgenden Abschluss als Hotelbetriebswirt. 1989 trat er bei der Bindung-Brauerei, Frankfurt, ein und ist heute ihr Vorstand. Der IHK Frankfurt ist Völker eng verbunden: Seit 2003 ist er Mitglied im Industrieausschuss, wurde 2007 in die Vollversammlung gewählt und ist seit 2012 Mitglied des Haushaltsausschusses.

HOCHTAUNUS / MAIN-TAUNUS

# Zu Besuch im Rathaus

**Seit seinem Amtsantritt ist IHK-Präsident Ulrich Caspar regelmäßig im Hochtaunus und Main-Taunus unterwegs, um den Bürgermeistern der zum IHK-Bezirk gehörenden Kommunen einen Antrittsbesuch abzustatten.**

**STEINBACH** „Steinbach ist aufgrund seiner zentralen Lage ein attraktiver Wohnort für Fachkräfte, dessen Verkehrswege sind aber bereits heute sehr ausgelastet", betonte IHK-Präsident Ulrich Caspar bei seinem Antrittsbesuch im Steinbacher Rathaus. „Dass die Stadt an die beschlossene Regionaltangente West angebunden werden soll, ist eine gute Nachricht", so Caspar. „Denn von einer Entlastung der Verkehrswege hängt die weitere Siedlungs- und Gewerbeentwicklung Steinbachs wesentlich ab."
Bürgermeister Steffen Bonk betonte, dass in Steinbach bereits seit zehn Jahren neuer, zusätzlicher Wohnraum entstanden sei, unter anderem durch Nachverdichtung. Er befürworte ein „organisches Wachstum" seiner Stadt, das er allerdings beim angedachten neuen Stadtteil an der A5 vermisse.
**KRIFTEL** Eines der drängendsten Probleme in der Region ist die Flächenproblematik. Hierüber bestand Einigkeit zwischen Caspar und dem Krifteler Bürgermeister, Christian Seitz. In puncto Gewerbeflächen hat die Gemeinde bereits ihre Hausaufgaben gemacht: „Hier gibt es mehrere Gewerbegebiete, die alle bestens angebunden sind", sagte Caspar.
Im größten Gewerbezentrum zwischen Gutenbergstraße, L3011 und A66 hätten sich namhafte Unternehmen niedergelassen. „Am Wäldchen" werde ein weiterer Gewerbe- und Wohnstandort ins Auge gefasst. „Damit leisten wir einen weiteren wichtigen Beitrag zur Schaffung von Gewerbeflächen und für den Wohnungsbau in der Region", betonte Seitz.
**KRONBERG** „Die Ausweitung der Gewerbeflächen ist dringend notwendig, schon alleine, um die Expansionsbedürfnisse von Bestandsunternehmen zu bedienen und Firmen dauerhaft an Kronberg zu binden", so Bürgermeister Klaus Temmen. Die Wirtschaftsförderung erhalte laufend Anfragen für weitere Gewerbeansiedlungen. Caspar lobte in diesem Kontext das Stadtentwicklungskonzept, in dem auch Potenziale für die Entwicklung neuer Gewerbeflächen untersucht wurden. Kronberg hat bereits zum zweiten Mal das IHK-Gütesiegel „Ausgezeichneter Wohnort für Fach- und Führungskräfte" erhalten. Dies zeige, dass Kronberg ein attraktiver Wohnort und Wirtschaftsstandort zugleich sei.

Ulrich Caspar (l.), Präsident, IHK Frankfurt, und Steffen Bonk (r.), Bürgermeister, Steinbach.

Von links: Christian Seitz, Bürgermeister, Kriftel, Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt, Franz Jirasek, Erster Beigeordneter, Kriftel, und Klaus-Stefan Ruoff, Vizepräsident, IHK Frankfurt.

Ulrich Caspar (l.), Präsident, IHK Frankfurt, und Klaus Temmen (r.), Bürgermeister, Kronberg.

Fotos: Stefan Krutsch / Jochen Müller

## IHK-VERANSTALTUNGSKALENDER

**Prüferkongress 2020 – engagiert im Einsatz für die Berufsbildung**
Mittwoch, 5. Februar, 9.30 bis 15.45 Uhr
Bildungspolitik, BBiG-Novellierung und Unterhaltsames in Prüfungssituationen sind nur einige der Themenschwerpunkte des Kongresses für die ehrenamtlichen Prüfer der IHK Frankfurt.

**Immobilien Jour fixe**
Donnerstag, 13. Februar, 18 bis 19.30 Uhr

**Veranstaltungsreihe Digitalisierung für KMU**
Mittwoch, 19. Februar, 14 bis 17 Uhr
IHK Hessen innovativ und das Kompetenzzentrum 4.0 Darmstadt bieten die neue Veranstaltungsreihe an. An zunächst drei Terminen werden die Themen Cloud Computing, digitale Produktionsdaten und darauf basierende Geschäftsmodelle allgemeinverständlich erklärt. Infos und Anmeldung: www.ihk-hessen-innovativ.de/veranstaltungen

**So punkten Sie als attraktiver Arbeitgeber auf dem Bewerbermarkt: Fachkräftesicherung mit einer klaren Employer-Branding-Strategie**
Donnerstag, 20. Februar, 9.30 bis 12.30 Uhr
Der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter ist aktuell eine der zentralen Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft. Die Veranstaltung zeigt Ihnen die wichtisten Schritte hin zu einer authentischen Arbeitgebermarke.

**Die Reise des Kunden (Teil 1 – Inspiration)**
Mittwoch, 26. Februar, 16 bis 19 Uhr, IHK Wiesbaden
Online müssen heutzutage viele Duftmarken gesetzt werden, um Interessenten vom Kauf zu überzeugen. Erfahren Sie, wie sich die Customer Journey verändert hat und wie Sie mit der Suchmaschine Pinterest Kunden auf sich aufmerksam machen. Infos und Anmeldung: www.bieg-hessen.de/veranstaltungen

**4th European Chemistry Partnering**
Donnerstag, 27. Februar, 9 bis 17.30 Uhr, Kap Europa, Frankfurt
Im Mittelpunkt des Business-Speeddatings für die Chemie-Industrie und ihre Anwenderbranchen stehen – neben einer Ausstellung, Workshops und Kurzvorträgen – Partnering-Gespräche. Diese vereinbaren die Teilnehmer im Vorfeld online. www.ecp2020.com

**Energiemärkte im Umbruch**
Mittwoch, 11. März, ab 16.30 Uhr, Süwag Energie, Schützenbleiche 9–11, Frankfurt
Die Veranstaltung gibt Ihnen Einblicke in die Welt der deutschen Energiebörse EEX. Zudem erfahren die Teilnehmer, wie sie die Komplexität beim Strom- und Erdgaseinkauf senken und zum Vorteil für ihr Unternehmen nutzen können. Infos und Anmeldung: E-Mail an businesswelt@suewag.de, dialog.suewag.de/events

**14. Aufschwung-Messe und Kongress für Existenzgründer und junge Unternehmen**
Dienstag, 31. März, ganztägig
Über 400 Experten aus 70 Institutionen, Gründernetzwerken und Unternehmen präsentieren ihre Angebote und Dienstleistungen rund um die berufliche Selbstständigkeit. Infos und Anmeldung: www.aufschwung-messe.de

**YouTube Day 2020: erfolgreiches Videomarketing**
Dienstag, 30. Juni, 14 bis 19 Uhr
Infos und Anmeldung: www.bieg-hessen.de/veranstaltungen

Weitere Infos sowie eine komplette Veranstaltungsübersicht finden Sie unter **www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen**
Die Teilnahme ist teilweise gebührenpflichtig. Sofern nicht anders angegeben, finden die Veranstaltungen in der IHK Frankfurt statt.

INTERNATIONAL

# China: Social Credit System

Foto: picture alliance / Ulrich Baumgarten

Der angekündigte Plan der chinesischen Entwicklungs- und Reformkommission (NDRC) bis 2020 ein umfassendes Corporate Social Credit System (CSCS) einzuführen, hat viel Aufmerksamkeit erregt. Um die Vorbereitung für Unternehmen auf das CSCS zu erleichtern, hat die Deutsche Handelskammer in China den Leitfaden „Practical Guide to China's Corporate Social Credit System" erstellt. Er hilft Unternehmen dabei, eine Selbsteinschätzung der aktuellen Ratings durchzuführen, und unterstützt bei den ersten Schritten des Datenmonitorings. **www.frankfurt-main.ihk.de/chinaaktuell**

METROPOLREGION

# FrankfurtRhein-Main in Zahlen

Das aktualisierte Faltblatt enthält neben Zahlen, Daten und Fakten zur Wirtschaft auch Standorthinweise für Ansiedlungswillige und Touristiker. Der Flyer ist auf Deutsch und Englisch erhältlich. **www.frankfurt-main.ihk.de/publikationen**

# IHK-Bildungszentrum

Nähere Informationen zu den nachfolgenden Bildungsangeboten erhalten Sie unter der Rufnummer 069/2197 + Durchwahl sowie unter www.frankfurt-main.ihk.de/ihk-bildungszentrum

## IHK-SEMINARE

**Der Weg in die Selbstständigkeit** — 150 Euro
ab 11. Februar 2020 / 20 UE / 5-Abende-Seminar — Telefon -1415
ab 5. März 2020 / 20 UE / 5-Abende-Seminar

**Interview- und Fragetechniken bei Einstellungsgesprächen I** — 355 Euro
17. / 18. Februar 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1415

**Excecutive Presence – professionelle Außenwirkung für Führungskräfte** — 495 Euro
19. / 20. Februar 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1403

**Gewaltfreie Kommunikation** — 195 Euro
20. Februar 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1403

**Typische Schwachstellen an Gebäuden** — 495 Euro
27. / 28. Februar 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1299

**Telefontraining, Teil I** — 355 Euro
27. / 28. Februar 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1232

**Erfolgreicher Verkauf** — 355 Euro
27. / 28. Februar 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1232

**Technisches 1 x 1 für Bauherren und Immobilienkäufer** — 295 Euro
3. März 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1299

**Neustart 50+** — 495 Euro
4. / 13. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1403

**Einführung von Controlling in Klein- und Mittelbetrieben I** — 195 Euro
5. März 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1206

**Einführung von Controlling in Klein- und Mittelbetrieben II** — 195 Euro
6. März 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1206

**Grundlagen der Immobilienfinanzierung** — 495 Euro
5. / 6. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1299

**Menschlich-Digitale Leadership** — 495 Euro
9. / 10. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1403

**Erfolgreicher Umgang mit Zeit** — 355 Euro
16. / 17. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1206

**Die erfolgreiche GmbH-Geschäftsführung** — 725 Euro
ab 18. März 2020 / 20 UE / 5-Abende-Seminar — Telefon -1295

**Kommunikation / Gesprächsführung im Personalwesen** — 355 Euro
19. / 20. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1206

**Moderations- und Präsentationstechniken I** — 355 Euro
25. / 26. März 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1415

**Interview- und Fragetechniken bei Einstellungsgesprächen II** — 355 Euro
20. / 21. April 2020 / 16 UE / zweitägiges Seminar — Telefon -1415

**Fit am Telefon – für Azubis** — 195 Euro
25. Mai 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1403

**Benimm ist in! Für Azubis** — 195 Euro
26. Mai 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1403

**Briefe und E-Mails kundenorientiert gestalten – für Azubis** — 195 Euro
4. Juni 2020 / 8 UE / eintägiges Seminar — Telefon -1403

## BERUFSBEGLEITENDE ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

**Projektleiter/-in (IHK)** — 1350 Euro
ab 12. Februar 2020 / 80 UE / ca. 3 Monate / Vollzeit — Telefon -1232
ab 24. April 2020 / 88 UE / ca. 4 Monate / berufsbegleitend

**Kosten- und Leistungsrechnung (IHK)** — 565 Euro
ab 22. April 2020 / 70 UE / ca. 3 Monate — Telefon -1295

Preise zuzüglich Prüfungsgebühr nach der jeweilig gültigen Gebührenordnung. Lehrgänge, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, werden auch von verschiedenen privaten Anbietern durchgeführt. Anschriften solcher Anbieter können im Internet über die Seite www.wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste abgerufen oder bei der IHK Frankfurt telefonisch unter 069/2197-1232 erfragt werden.

Änderungen vorbehalten.

DIGITALES LERNEN

# Videos sind in, Wikis out

**Laut einer aktuellen Trendstudie „mmb Learning Delphi“ des mmb-Instituts – Gesellschaft für Medien- und Kompetenzforschung, Essen, wird soziales Lernen im Unternehmen immer wichtiger.**

Waren 2017 noch 60 Prozent der antwortenden E-Learning-Experten der Meinung, dass soziale Lernformen wie Onlinekurse ohne Zugangs- und Zulassungsbeschränkungen (kurz MOOC, Massive Open Online Course) oder Communitys aus dem Lernen im Unternehmen nicht mehr wegzudenken sind, so sind es diesmal bereits 72 Prozent. Kollaboratives Lernen ist demnach stärker gefragt, wobei hier wohl nicht unbedingt MOOCs die Treiber sind, sondern eher niedrigschwellige, informelle Lernformen für das gemeinsame Lernen.

## Lernen mittels Youtube-Videos

Rund 70 Prozent der befragten Experten in der Langzeitstudie zum digitalen Lernen rechnen damit, dass vor allem informelle, niedrigschwellige Lernformen beim Lernen in Unternehmen eine wichtige Rolle spielen werden. Auch (Youtube-)Videos werden eine dominante Lernform bleiben. Denn das Lernen mit bewegten Bildern bleibt im Corporate Learning die mit Abstand wichtigste Komponente – ganz gleich, ob als Animation, Vortragsaufzeichnung oder Youtube-Video. 88 Prozent der Befragten stimmen dem Statement „Videobasiertes Lernen (vom Typ Youtube) wird eine dominante Rolle im Rahmen der betrieblichen Aus- und Weiterbildung spielen“ zu, ähnlich wie im Vorjahr (89 Prozent).

Industrie 4.0 bleibt ein wichtiger Treiber für das Lernen in Unternehmen. Nur ein Drittel der Befragten ist der Ansicht, dass die Kompetenzen hierfür schon weitgehend vorhanden sind und „Industrie 4.0“ lediglich ein Buzzword ist. Digitale Lernassistenten werden nach Ansicht von 60 Prozent der

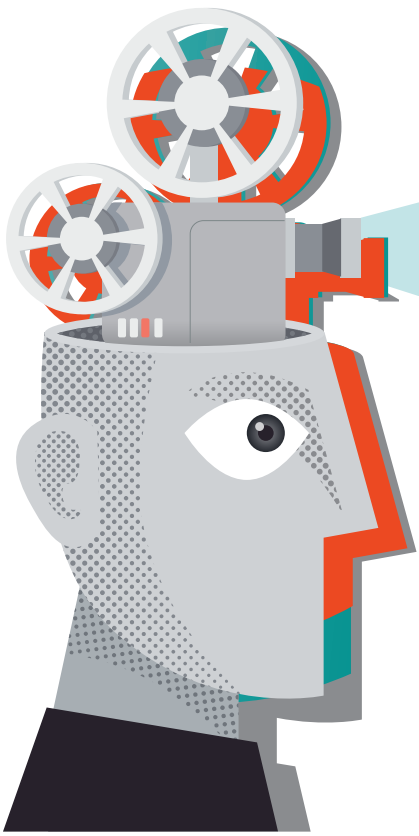


Foto: Getty Images / exdez

Befragten in den kommenden drei Jahren eine wichtige Lernform. Bleibt die Frage: Werden diese Funktionen bereits durch die vorhandenen kommerziellen Assistenten wie Alexa und Siri abgedeckt oder sind neue Dialogassistenten speziell für das Lernen zu erwarten?

Die Prognosen für 3-D-Lerntechnologien wie Augmented Reality Learning und Virtual Reality Learning sind weitgehend stabil beziehungsweise leicht steigend. Dies hat auch einen positiven Effekt auf Simulationen als Lernform. Langfristig haben zwei Lernformen in den vergangenen beiden Jahren an Relevanz verloren: Web-Based-Trainings waren früher für fast alle E-Learning-Experten eine „zentrale Lernform", heute nur noch für 55 Prozent von ihnen. Eigene Wiki-Lexika sind mittlerweile fast bedeutungslos – eine Zukunft für sie sehen gerade mal noch 14 Prozent der Befragten.

### Intelligente Lernassistenten

Immersive Lernanwendungen wie Virtual- und Augmented-Reality (VR/AR)-Lernen werden zunehmend auch kommerziell interessant. Bei Lerntechnologien wie VR, AR und Simulationen hat sich die Zahl der Befragten mit dieser Meinung deutlich gesteigert. „Intelligente Lernassistenten" betrachten 55 Prozent der Experten als wirtschaftliche Chance.

Bei den wichtigsten Themen des digitalen Corporate Learnings haben sich in der Umfrage erwartungsgemäß die „Datenschutzrichtlinien" an die Spitze gesetzt. Doch diese Entwicklung ist nicht allein der Datenschutzgrundverordnung geschuldet, die seit Mai 2018 angewendet werden muss. 78 Prozent der Befragten attestieren dem Datenschutz ganz allgemein ein hohes geschäftliches Potenzial als Lernthema.

### Individuelle Betreuung

Dass als Geschäftsmodell individuelle Betreuung von Lernenden wichtiger wird als der Kauf von Lerninhalten, meinen nach wie vor mehr als zwei Drittel der Befragten. Und dass Unternehmen zur Förderung eines breiten Austauschs Social-Media-Dienste offiziell einführen werden, bestätigen immerhin mehr als die Hälfte. Zielgruppen für die E-Learning-Wirtschaft sind vor allem Großunternehmen, gefolgt von kleineren und mittleren Unternehmen. Weit dahinter liegen einmal mehr die Hochschulen und die öffentliche Verwaltung. Keine große Rolle spielen individuelle Lerner und Schulen.

## IHK ONLINE

Die Trendstudie mmb Learning Delphi ist abrufbar unter:

**www.mmb-institut.de**
Trendmonitor

## DIE AUTOREN

**Dr. Lutz Goertz**
Leiter Bildungsforschung,
mmb Institut, Essen
**goertz@mmb-institut.de**

**Dr. Brigitte Scheuerle**
Geschäftsführerin, Aus- und Weiterbildung, IHK Frankfurt
**b.scheuerle@frankfurt-main.ihk.de**

DIGILAB
by CLOUD CONSULTING GROUP

„Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde."

**- HENRY FORD**

**Packen wir es an!**
In interaktiven Workshops lösen wir gemeinsam Ihre digitale Herausforderung mit direkt umsetzbarem Ergebnis.

Jetzt anmelden
**02.04.2020**
Frankfurt am Main

**digilab-event.de**

STEUERN

# Was sich 2020 ändert

Der Jahreswechsel hat eine Vielzahl steuerlicher Änderungen mit sich gebracht. So wurden zum Beispiel das Jahressteuergesetz 2019 sowie das Bürokratieentlastungsgesetz III noch im vergangenen Jahr beschlossen.

### Lohnsteuerliches Frühstück

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat sich in 2019 zu den Anforderungen an ein lohnsteuerliches Frühstück geäußert. Er sieht in der Bereitstellung zum sofortigen Verzehr von unbelegten Backwaren (etwa Brötchen und Rosinenbrot) nebst Heißgetränk durch den Arbeitgeber grundsätzlich keinen Arbeitslohn, sondern nicht steuerbare Aufmerksamkeiten. Für den BFH gehört zu einem lohnsteuerpflichtigen Frühstück ein Aufstrich oder Belag.

### Anhebung der Verpflegungspauschalen

Durch das Jahressteuergesetz 2019 (JStG) wurden ab 1. Januar die Pauschalen für Verpflegungsmehraufwendungen angehoben. Bisher konnte für eine auswärtige Tätigkeit von mehr als acht Stunden ohne Übernachtung sowie für An- und Abreisetage eine Pauschale in Höhe von zwölf Euro berücksichtigt werden. Diese wird auf 14 Euro angehoben. Auch die bisherige Pauschale für volle Kalendertage (24 Stunden Abwesenheit von der Wohnung und ersten Tätigkeitsstätte) in Höhe von 24 Euro wird auf 28 Euro erhöht.

### Abgrenzung Bar- und Sachlohn

Einige Arbeitgeber möchten ihren Mitarbeitern durch Gutscheine (zum Beispiel Tank- oder Einkaufsgutscheine) eine Freude bereiten. Der Vorteil daran ist, dass weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer dafür Steuern zahlen, soweit es sich bei den Gutscheinen um einen Sachbezug handelt und die monatliche Freigrenze von 44 Euro nicht überschritten ist. Wird diese Grenze überschritten oder handelt es sich um Barlohn, ist das Geschenk lohnsteuerpflichtig. Die Abgrenzung zwischen Barlohn und Sachlohn wurde mit dem JStG 2019 begrifflich festgeschrieben.

So gehören künftig zweckgebundene Geldleistungen, nachträgliche Kostenerstattungen oder Geldsurrogate – wie

## Die wichtigsten Änderungen

- Anforderungen an ein lohnsteuerliches Frühstück
- Anhebung der Verpflegungspauschalen
- Abgrenzung Bar- und Sachlohn
- Förderung dienstlicher Elektro- und Hybridfahrzeuge
- erhöhte Nachweispflichten für die Steuerfreiheit innergemeinschaftlicher Lieferungen
- umsatzsteuerliche Änderungen durch das Bürokratieentlastungsgesetz III

zum Beispiel Kredit- und Guthabenkarten – zu dem steuerpflichtigen Barlohn. Als Sachbezug gelten Gutscheine und Geldkarten, die ausschließlich zum Bezug von Waren oder Dienstleistungen berechtigen und nicht als Zahlungsdienste gelten. Darunter fallen unter anderem aufladbare Geschenkkarten für den Einzelhandel oder sogenannte City-Cards, die nur von einem begrenzten Kreis akzeptiert werden. Verschenkt der Arbeitgeber zum Beispiel Gutscheine für ein Shoppingcenter, ist dies durch die neue Gesetzesdefinition als Sachlohn einzustufen, sodass die 44-Euro-Freigrenze auf diese Bezüge angewendet werden kann.

### Förderung dienstlicher Elektro- und Hybridfahrzeuge

Mit dem JStG 2018 wurde befristet auf den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2021 die Halbierung der Bemessungsgrundlage bei der Dienstwagenbesteuerung für Elektro-/Hybridelektrofahrzeuge eingeführt. Diese Begünstigung wird bis zum 31. Dezember 2030 stufenweise mit steigenden Anforderungen verlängert. Darüber hinaus soll für Fahrzeuge, die keine $CO_2$-Emissionen ausstoßen und deren Bruttolistenpreis 40 000 Euro nicht übersteigt, nur ein Viertel des Bruttolistenpreises in die Bemessungsgrundlage für die Dienstwagenbesteuerung fließen.

### Innergemeinschaftliche Lieferungen

Innergemeinschaftliche Lieferungen sind unter folgenden Voraussetzungen von der Umsatzsteuer befreit: Ein Gegenstand gelangt vom Inland in das übrige Gemeinschaftsgebiet, der Abnehmer ist Unternehmer und der Erwerb wird beim Abnehmer als innergemeinschaftlicher Erwerb versteuert. Seit 1. Januar gelten verschärfte Voraussetzungen für die Steuerfreistellung von innergemeinschaftlichen Lieferungen. So ist für die Umsatzsteuerfreiheit zusätzlich zu den bislang geltenden Voraussetzungen eine richtige und vollständige Zusammenfassende Meldung zwingend. Zudem muss der Empfänger der Lieferung gegenüber dem liefernden Unternehmer eine gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer verwenden.

### Bürokratieentlastungsgesetz III (BEG)

Durch das BEG wurde die Verpflichtung zur monatlichen Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldungen im Jahr der Firmengründung und im Folgejahr befristet abgeschafft. Im Zeitraum vom 1. Januar 2021 bis 31. Dezember 2026 sind die Umsatzsteuervoranmeldungen im Jahr der Firmengründung und im Folgejahr nur vierteljährlich einzureichen, wenn die zu entrichtende Jahresumsatzsteuer voraussichtlich 7 500 Euro nicht überschreitet.

Grundsätzlich unterliegen die Lieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens ausführt, der Umsatzsteuer. Nach § 19 Umsatzsteuergesetz wird die Umsatzsteuer von inländischen Unternehmern jedoch nicht erhoben, wenn der Umsatz im vorangegangenen Kalenderjahr die Grenze von 17 500 Euro nicht überstiegen hat und 50 000 Euro im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich nicht übersteigen wird. Im Gegenzug ist systemimmanent auch kein Vorsteuerabzug möglich (Kleinunternehmerregelung). Durch das BEG wird die Vorjahresumsatzgrenze für die Anwendung der Kleinunternehmerregelung von 17 500 auf 22 000 Euro angehoben.

## STEUERFÄLLIGKEITEN IM FEBRUAR

**Staatssteuern**
Am 10. Februar 2020 werden fällig: Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlung für den Monat Januar 2020 der Monatszahler. Monatszahler ist jeder Unternehmer, dessen Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2019 mehr als 7 500 Euro betragen hat; Monatszahler sind auch solche Unternehmer, die ihre berufliche oder gewerbliche Tätigkeit im Jahr 2019 oder 2020 aufgenommen haben (Existenzgründer).

Im Januar 2020 einbehaltene Lohn- und Kirchensteuer sowie einbehaltener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2019 abzuführende Lohnsteuer mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Im Januar 2020 einbehaltene Bauabzugsteuer (Abführung an das für den beauftragten Bauunternehmer zuständige Finanzamt; Infos unter www.finanzamt.de).

**Kommunale Steuern**
Am 15. Februar 2020 werden Gewerbesteuer- und Grundsteuer-Vorauszahlungen fällig.

## DIE AUTORINNEN

**Karolina Haas (l.)**
Senior Manager, Steuerberaterin,
Private Client Services Tax,
Ernst & Young, Eschborn
**karolina.haas@de.ey.com**

**Laura Hertel (r.)**
Consultant, Bachelor of Arts,
Private Client Services Tax,
Ernst & Young, Eschborn
**laura.hertel@de.ey.com**

## IMPRESSUM

Mitteilung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

**IHK WirtschaftsFORUM**

**Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain**

**Herausgeber**
Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main
Börsenplatz 4
60313 Frankfurt am Main
Telefon 069/2197-0
Fax 069/2197-1424
Internet www.frankfurt-main.ihk.de

**Verantwortlich für den Inhalt**
Reinhard Fröhlich, Geschäftsführer, Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt

**Chefredakteurin**
Petra Menke
Telefon 069/2197-1203
E-Mail wirtschaftsforum@frankfurt-main.ihk.de

**Abonnements, Adressänderungen**
Cornelia Heinzig
Telefon 069/2197-1204
E-Mail c.heinzig@frankfurt-main.ihk.de


Nachdruck, auch auszugsweise, und elektronische Vervielfältigung von Artikeln und Fotos nur nach Rücksprache und mit Quellenangabe. Nachdruck von Namensbeiträgen nur mit der Genehmigung des Verfassers. Belegexemplar erbeten.

Die mit Namen des Verfassers gekennzeichneten Artikel geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Meinung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main wieder.

Titelbild: Getty Images/Westend61

**Verlag**
Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG
Sontraer Straße 6
60386 Frankfurt am Main
Geschäftsführung Ralf Zarbock

**Anzeigenleitung**
Ralf Zarbock
Telefon 069/420903-75
E-Mail verlag@zarbock.de

**Internet**
www.zarbock.de/wifo

**Grafik**
Druck- und Verlagshaus Zarbock

**Anzeigenpreisliste**
Nr. 121 vom 1. November 2019
Internet www.zarbock.de/wifo

**Druck**
Societätsdruck, Frankfurt

Der Bezug des IHK-Magazins erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Das IHK WirtschaftsForum ist für Mitgliedsunternehmen der IHK Frankfurt am Main kostenlos. Nichtmitglieder können das Unternehmermagazin für FrankfurtRheinMain abonnieren. Das Jahresabo kostet für Nichtmitglieder 30 Euro, das Einzelexemplar 2,50 Euro. Das IHK WirtschaftsForum erscheint am Anfang jeden Monats, Doppelausgaben im Juli/August und Dezember/Januar.

**Ausgabedatum**
5. Februar 2020

**Vollbeilage**
REWE Zentral AG, Köln

**Teilbeilage**
Grüner Fisher Investments GmbH, Rodenbach


# Anmeldungen zu den kaufmännischen Abschlussprüfungen Sommer 2020

Die hessischen Industrie- und Handelskammern führen im Winter 2019/2020 Abschlussprüfungen in kaufmännischen und kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufen von April 2020 bis Mitte Juli 2020 durch.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main sind bis spätestens **1. Februar 2020** im Geschäftsfeld Aus- und Weiterbildung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main einzureichen.

Anmeldungen, die nach dem o. g. Termin eingehen, können nicht mehr berücksichtigt werden.

Zur Sommerprüfung 2020 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden bzw. können sich selbst anmelden:
- Auszubildende, deren Ausbildungszeit (bzw. Ausbildungsstufe) bis zum 31. Oktober 2020 endet.
- Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 31. Oktober 2020 endet und die die Prüfung vorzeitig ablegen wollen.
- Wiederholer (auch Teilwiederholungen).
- Bewerber, die aufgrund ihrer Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (Externenprüfung).

**Prüfungstermine**

Die schriftlichen Prüfungen finden voraussichtlich wie folgt statt:

**Kaufmännische und kaufmännisch-verwandte Ausbildungsberufe**
**Dienstag, 28. April 2020**
**Mittwoch, 29. April 2020**

Die mündlichen/praktischen Prüfungen in den kaufmännischen/kaufmännischen-verwandten Ausbildungsberufen finden voraussichtlich wie folgt statt:
**15. Juni bis 2 Juli 2020**

Änderungen vorbehalten.

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:
- Verwenden Sie nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare und reichen diese rechtzeitig und vollständig ein,
- Fügen Sie den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen bei,
- Verwenden Sie bei dem Antrag auf vorzeitige Zulassung zur Prüfung das hierfür vorgesehene Antragsformular.
- Dem Antrag für die Externenprüfung sind die Bescheinigungen über die bisherige Berufstätigkeit und über die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) beizufügen.

Kontakt: Manuela Freund, Team Kaufmännische Ausbildungsprüfungen, Geschäftsfeld Aus- und Weiterbildung, IHK Frankfurt, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt, Telefon 069/2197-1227, E-Mail m.freund@frankfurt-main.ihk.de

Mit einer Anzeige im **IHK WirtschaftsForum** erreichen Sie über 71.000 Entscheider in der Region FrankfurtRheinMain.

Wir beraten Sie gerne:
**069/420903-75** oder
**www.zarbock.de/wifo**

# Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main für das Geschäftsjahr 2020

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 11. Dezember 2019 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 82 des Zweiten Gesetzes zur Anpassung des Datenschutzrechts an die Verordnung (EU) 2016/679 und zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/680 vom 20. November 2019 (BGBl. I S. 1626) und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2020 beschlossen:

**I. Wirtschaftsplan**

Der Wirtschaftsplan wird wie folgt festgestellt:

| | |
|---|---|
| 1. im Erfolgsplan mit | |
| Erträgen in Höhe von | 48.135 T€ |
| Aufwendungen in Höhe von | 51.139 T€ |
| einem geplanten Vortrag in Höhe von | 0 T€ |
| dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von | 3.004 T€ |
| 2. im Finanzplan mit | |
| Investitionseinzahlungen in Höhe von | 0 T€ |
| Investitionsauszahlungen in Höhe von | 1.463 T€ |

**II. Beitrag**

(1) Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.

(2) Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauffolgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 Euro nicht übersteigt (Existenzgründerfreistellung).

(3) Als **Grundbeiträge** sind zu erheben von
a) IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert,

aa) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 5.200,00 Euro, aber höchstens bis 25.000,00 Euro, soweit nicht eine Befreiung nach Ziffer 1 oder 2 greift 20,00 Euro

ab) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 25.000,00 Euro 40,00 Euro

b) IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert

ba) mit einem Verlust oder mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 38.000,00 Euro 200,00 Euro

bb) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 38.000,00 Euro 360,00 Euro

c) IHK-Zugehörigen, die im IHK-Bezirk zwei von drei Kriterien erfüllen, auch wenn sie sonst nach Ziffer 3 a bis b zu veranlagen wären:
– mehr als 500 Mio. Euro Bilanzsumme
– mehr als 100 Mio. Euro Umsatz
– mehr als 1.000 Beschäftigte 10.000,00 Euro

d) Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 3 b zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren im Handelsregister eingetragene Geschäftstätigkeit sich auf die persönliche Haftung i. S. v. § 161 Abs. 1 HGB in nicht mehr als einer ebenfalls der IHK Frankfurt am Main zugehörigen Personenhandelsgesellschaft in Komplementärfunktion beschränkt, wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag auf 90,00 Euro ermäßigt. Diese Ermäßigung betrifft nur solche Komplementärgesellschaften, deren Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.500,00 Euro nicht übersteigt.

(4) Als Umlagen sind zu erheben 0,19 Prozent des Gewerbeertrags, hilfsweise des Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 Euro für das Unternehmen zu kürzen.

(5) Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2020.

(6) Soweit der Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb oder der Zerlegungsanteil für das Bemessungsjahr noch nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrags und der Umlage auf der Grundlage des der IHK zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbescheids vorliegenden Gewerbeertrages, hilfsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Kalenderjahres erhoben. Teilt der IHK-Zugehörige seinen Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb mit, kann eine Vorauszahlung der Umlage auf Grundlage des mitgeteilten Betrags erhoben werden; soweit ein solcher nicht bekannt gegeben wird, kann die Veranlagung aufgrund einer Schätzung in entsprechender Anwendung des § 162 AO vorläufig erfolgen. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Den IHK-Zugehörigen bleibt es vorbehalten, die vorläufige Veranlagung zu berichtigen, falls der Gewerbeertrag oder Gewinn des Geschäftsjahres eine erhebliche Abweichung erwarten lässt. Die IHK kann die Umlagevorauszahlungen an die voraussichtlichen Umlagen für den Erhebungszeitraum anpassen.

Ändert sich die Bemessungsgrundlage nach Erteilung des Beitragsbescheids, so erlässt die IHK einen berichtigten Bescheid. Zu viel gezahlte Beiträge werden erstattet, zu wenig erhobene Beiträge werden nachgefordert.

**III. Kredite**

Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von 10.000.000,00 Euro aufgenommen werden.

**IV.** Diese Wirtschaftssatzung tritt nach Veröffentlichung in Kraft.

Frankfurt am Main, 11. Dezember 2019
Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

| | |
|---|---|
| Ulrich Caspar | Matthias Gräßle |
| Präsident | Hauptgeschäftsführer |

Erfolgs- und Finanzplan können online unter www.frankfurt-main.ihk.de/ihk/vorstellung/archiv_geschaeftsberichte/index.html eingesehen werden.

# Nachtrag zur Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main für das Geschäftsjahr 2019

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 11. Dezember 2019 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 82 des Zweiten Gesetzes zur Anpassung des Datenschutzrechts an die Verordnung (EU) 2016/679 und zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/680 vom 20. November 2019 (BGBl. I S. 1626), und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2019 beschlossen:

Der am 12. Dezember 2018 beschlossene Wirtschaftsplan 2019 wird geändert und wie folgt neu festgestellt:

**I. Wirtschaftsplan**

1. Im Erfolgsplan mit
Erträgen in Höhe von 47.868 T€
(vorher 46.833 T€)
Aufwendungen in Höhe von 49.068 T€
(vorher 48.138 T€)
einem geplanten Ergebnisvortrag von 0 T€
(vorher –1.505 T€)
dem Saldo der Rücklagenveränderung von 1.200 T€
(vorher 2.810 T€)

2. Im Finanzplan mit
Investitionseinzahlungen in Höhe von 1 T€
(vorher 0 T€)
Investitionsauszahlungen in Höhe von 5.566 T€
(vorher 1.782 T€)

Frankfurt am Main, 11. Dezember 2019
Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

Ulrich Caspar, Präsident
Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer

# Beisitzer Einigungsstelle

Gemäß der Verordnung über Einigungsstellen zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten vom 13. Februar 1959 (GVBl. Hessen I S. 3) in der Fassung vom 29. September 2017 (GVBl. Hessen I S. 322) wird im Einvernehmen mit der Handwerkskammer Rhein-Main und der Verbraucherzentrale Hessen e. V. Folgendes bekannt gegeben:
Gemäß § 3 der o. a. Verordnung wurde Herr Walter Labermeier, Eppstein, zum Vorsitzenden für die Dauer von zwei Jahren, d. h. bis zum 31. Dezember 2021, ernannt.
Gemäß § 3 der o. a. Verordnung wurde Herr Helge Köhlbrandt, Frankfurt am Main, zum stellvertretenden Vorsitzenden für die Dauer von zwei Jahren, d. h. bis zum 31. Dezember 2021, ernannt.

Gemäß § 4 der o. a. Verordnung wurde nachstehende Liste der Beisitzer für das Kalenderjahr 2020 aufgestellt:

**Beck, Matthias,** BeckConsult Steuerberatungsgesellschaft mbH
**Bonnano, Carmelo,** Frabona GmbH
**Gaffrey, Frank,** Betten Winkler Kriftel GmbH
**Hennke, Dr. Peter,** Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA
**Hensel, Nicole,** Verbraucherzentrale Hessen e. V.
**Hofmeister, Matthias,** F. Hofmeister Marmor- und Granitwerk GmbH
**Köhlbrandt, Helge,** Nestlé Deutschland AG
**Lawrence, Katharina,** Verbraucherzentrale Hessen e. V.
**Mauch, Peter,** Orient-Teppich-Import Peter Mauch
**Nagel, Frank,** Pia Hartmann Frank Nagel Art & Consulting GbR
**Schmitt, Dr. Olaf H.,** PERCONEX GmbH
**Severin, Sylvia,** Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main

Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

Ulrich Caspar, Präsident
Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer

# Satzungsrecht
# Änderung der Anlage zu § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung

Die Vollversammlung der IHK Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 24. September 2019 die nachfolgende Änderung der Gebührenordnung bzw. des Gebührentarifs, zuletzt geändert durch Beschluss der Vollversammlung am 13. Dezember 2017, beschlossen:

Die Änderung der Anlage zu § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Frankfurt am Main, 24. September 2019

Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

Ulrich Caspar, Präsident
Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer

Die Änderungen wurden vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen am 19. November 2019 (Az: III 2B – 041-d-06-0006#015) genehmigt.

Die vorstehenden Änderungen werden hiermit ausgefertigt und öffentlich bekannt gemacht.

Frankfurt am Main, 26. November 2019

Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

Ulrich Caspar, Präsident
Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer

| Gebühren-Nr. | Gebührentatbestand | Gebühr in € |
|---|---|---|
| **9.8** | **Durchführung der Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittlung** | |
| 9.8.1 | Vollständige Prüfung / schriftlich und praktisch (§ 34d Abs. 5 Satz 1 Nr. 4 GewO i. V. m. § 4 Abs. 1 VersVermV) | 290,00 € |
| 9.8.2 | Teilprüfung nur schriftlich (§ 34d Abs. 5 Satz 1 Nr. 4 GewO i. V. m. § 4 Abs. 5 VersVermV) | 195,00 € |

# MARKTPLATZ

## Business to Business für die Region FrankfurtRheinMain

Ihr direkter Kontakt zum Marktplatz: 069/42 09 03-75 oder per E-Mail verlag@zarbock.de

### Bauschäden/Immobilienbewertung

**www.gib-bauexpert.de**
Tel.: 069/69 59 88 83

### Betriebsauflösungen

**Kaufe kpl. Betriebe aller Art**
Kaufe Maschinen und Posten aller Art
thomas.lerch@lerch.net

### Events

**www.Drehorgel-Frankfurt.de**
Drehorgelmusik für viele Anlässe

### Immobilien

**IMMO-Fa. mit hohem GewSt.-Verlust**
sucht Teilhaber (Bauträger o. ä.)
CHIFFRE 730470

**Anzeigen-Hotline:**
**069/42 09 03-75**

### Immobilien

Kostenfreie
Immobilienbewertung

Wir ermitteln den reellen Marktwert Ihrer Immobilie - kostenfrei & unverbindlich.
Bei Verkaufswunsch entwickeln wir gerne mit Ihnen eine Vermarktungs- und Preisstrategie.

DEKRA Standard Sachverständiger für Immobilienbewertung D1 Plus Standard EFH / ZFH
DEKRA zertifiziert

ADLER IMMOBILIEN
HIER FÜHL' ICH MICH WOHL.
adler-immobilien.de T. 069. 955 22 555

### Kunst

**Kunst internationaler Künstler**
zu Tiefstpreisen wg. Atelieraufgabe
bernhard.beck@thebecks.eu

### Stahlhallenbau

STAHL HALLEN
Andre-Michels.de
02651.96200

Anzeigenschluss für die März-Ausgabe:
**10. Februar 2020**
Sichern Sie sich Ihre Platzierung unter
**069/42 09 03-75**
verlag@zarbock.de

### Vermietung

**Büro-/Verkaufsräume in Ffm.-Fechenheim**
**provisionsfrei zu vermieten**

- 300 m², ebenerdig
- direkte Straßenanbindung
- Nähe Klassikstadt, ab sofort frei
- € 6,50 m²

**Tel. 069 42 09 03-0**

## Coupon Marktplatzanzeige

IHK WirtschaftsFORUM
Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

☐ Bitte veröffentlichen Sie in mindestens fünf Ausgaben unsere Fließtextanzeige in der Rubrik

Nur Web-Site-Adresse: 16,– €/Zeile

| | Monatlich: |
|---|---|
| | 12,– € |
| | 24,– € |
| | 36,– € |
| | 48,– € |
| | 60,– € |
| | 72,– € |

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen. Pro Feld bitte nur ein Zeichen eintragen. Nach jedem Satzzeichen ein Feld frei lassen. Leerstellen zählen als ein Feld.

Die Laufzeit Ihrer Anzeige beträgt mindestens fünf Ausgaben. Die Abrechnung über die Gesamtlaufzeit erfolgt nach der ersten Ausgabe.

Firma _____ Ansprechpartner _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ E-Mail _____

zarbockverlag
Anette Kostrzewa
Sontraer Straße 6
60386 Frankfurt am Main
Telefon 069/42 09 03-75
Telefax 069/42 09 03-70
E-Mail verlag@zarbock.de

ZURÜCKGEBLÄTTERT

# „Ungewollte Luftsprünge“

Foto: Mitteilungen der IHK Frankfurt 2/1970

Zerfahrene Gleisbetten am Bockenheimer Tor.

**Auch vor 50 Jahren waren Straßenschäden bereits ein viel diskutiertes Thema. So berichten die IHK-Mitteilungen 2/1970 von stark ausgefahrenen Straßenbahngleisen; der Kraftverkehr vollführe dort täglich „ungewollte Luftsprünge über Schienentäler“.**

Ausgefahrene Gleise […] bedeuten [im Stadtverkehr] Ärger […] vor allem für den Kraftverkehr. Fahrzeugreifen müssen solchen Schienenschluchten entweder folgen, bis ein verzweifeltes Einschlagen des Lenkrades […] das Entkommen ermöglicht oder sie vollführen beim Kreuzen dieser Täler tollkühne, schwer kontrollierbare Sprünge. […] Bei Regen bilden sich dort langgestreckte Seenketten in Gleisnähe, die von den Straßenbahnen zwar mit hoher Bugwelle durchkreuzt werden; die aufspritzende schwarz-braune Brühe klatscht dann jedoch gegen die Windschutzscheiben des Gegenverkehrs und nimmt den Fahrern vorübergehend die Sicht.

AUSFLUGSTIPP

# Mein Lieblingsort

Von Michael Wutzke, Chefredakteur, Hochhausportal Skyline Atlas

## Historisches Museum Frankfurt: Geschichte zum Anfassen

In der kalten Jahreszeit gibt es kaum einen Ort, an dem ich mit Gästen lieber bin. Nach einem Besuch von Römerberg und neuer Altstadt bietet sich ein Besuch im nahegelegenen Historischen Museum an. Viele Exponate zeigen dort anschaulich, wie stark sich unser Leben doch in den letzten Jahrhunderten verändert hat. Besonders eindrucksvoll sind die mittelalterlichen Altstadtmodelle, zahlreiche Installationen zur Stadtgeschichte und das Skylinemodell im Dachgeschoss mit seinen zahlreichen Hochhäusern.

Fotos: Michael Wutzke

Historisches Museum Frankfurt
Saalhof 1, 60311 Frankfurt
**www.historisches-museum-frankfurt.de**

historisches.museum.frankfurt

histmus

Haben auch Sie einen Ausflugstipp oder einen Lieblingsort in FrankfurtRheinMain, den Sie im IHK Wirtschafts-Forum vorstellen möchten? Dann schreiben Sie uns unter **ausflugstipp@frankfurt-main.ihk.de**. Vorschläge für gewerbliche Angebote können nicht berücksichtigt werden.

# EINE BLENDENDE IDEE: WERBEN SIE IM IHK WIRTSCHAFTSFORUM,

## DENN 1,6 MILLIONEN ENTSCHEIDER LESEN IHK-MAGAZINE.*

Grafik: iStockphoto/erhui1979 und Green87

1,6 Millionen Entscheider im Mittelstand lesen monatlich die IHK-Magazine in Deutschland. Genau diese Entscheider verantworten die Anschaffungen von Investitionsgütern in den Unternehmen und haben auch privat ein ausgeprägtes Konsuminteresse.

Schalten Sie Ihre Werbung dort, wo Sie Ihre Kunden erreichen und neue Geschäftsbeziehungen aufbauen wollen: im IHK WirtschaftsForum.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail.

**Armin Schaum**
**Telefon 069/42090355**
**E-Mail armin.schaum@zarbock.de**

*Quelle: Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand, KANTAR TNS: www.entscheider-mittelstand.de

**Audi** Business

# Ihr neuer e-Dienstwagen? Haben wir auf Lager!

Jetzt von der 0,5% Dienstwagenregelung profitieren und e-tron Modelle schon ab € 289,– monatlich sichern.

Audi Elektromobilität: e-tron. Die unfassbare Beschleunigung. Der nahezu lautlose Antrieb. Das gute Gefühl, lokal $CO_2$-emissionsfrei zu fahren. Wer einmal ein Elektroauto im Fahrbetrieb erlebt hat oder mit einem Plug-in-Hybriden elektrisch gefahren ist, der weiß um die Faszination der Elektromobilität.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt. Die Aktion ist bis zum 31.03.2020 gültig.

## Wir sind Ihr e-tron Spezialist in der Region.

### Audi Zentrum Frankfurt Mitte

Audi Frankfurt GmbH
Mainzer Landstraße 410, 60326 Frankfurt
Tel.: 0 69 / 95 11 44 334, info@frankfurt.audi
www.audi-zentrum-frankfurt-mitte.audi

### Audi Zentrum Frankfurt Ost

Audi Frankfurt GmbH
Hanauer Landstraße 144, 60314 Frankfurt
Tel.: 0 69 / 95 11 44 334, info@frankfurt.audi
www.audi-zentrum-frankfurt-ost.audi