

IHK WirtschaftsFORUM

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 141



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Erfolgreich gestalten

**32_ Rückblick auf die
Legislaturperiode**
IHK-Wahl 2019

**40_ Von Helden und
anderen Menschen**
Storytelling kommt an

**60_ Was bei Gutscheinen
zu beachten ist**
Weihnachtsgeschenke



5/7

FIFTYSEVEN

FRANKFURT EASTEND LIVING



EA-B: 89 kWh/(m²a), Pellet, Bj. 2018

Darstellungen können Sonderwünsche enthalten, Änderungen der Ausführung bleiben vorbehalten.

RAUM FÜR ERFOLGREICHE GESCHÄFTSIDEEN

Ideale Sichtbarkeit an der Hanauer Landstraße 57

Dank großzügiger Fensterfront zur Straße, weiteren Fenstern an der Rückseite und optimalem Lichteinfall bieten die zwei geräumigen Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss des Neubaus FIFTYSEVEN ideale Sichtbarkeit. Mit einer Größe von 95m² beziehungsweise 138m² sind sie zum Beispiel als geselliges Café, trendiges Modegeschäft oder Fahrradladen nutzbar. Beide Einheiten verfügen über einen abgetrennten Bereich mit WC und einer Diele für zusätzlichen Stauraum.

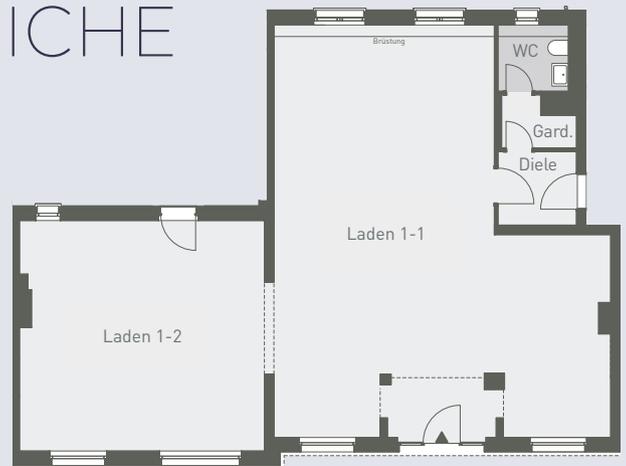
Attraktive Investition

Mit dem Kauf einer Gewerbeeinheit in FIFTYSEVEN investieren Sie in eine stark nachgefragte Lage im aufstrebenden Ostend. Im Erdgeschoss eines hochwertigen Neubauvorhabens gelegen, stellen die geräumigen Ladenflächen zudem eine renditestarke Kapitalanlage dar. Hier können sich erfolgreiche Geschäftsideen entfalten!

Provisionsfreier Kauf

Bei PROJECT Immobilien erwerben Sie Ihre Gewerbeeinheit direkt vom Projektentwickler und Bauträger und sparen so zusätzliche Provisionskosten.

Informieren Sie sich jetzt – vereinbaren Sie einen persönlichen Besichtigungstermin!



z.B. GE01 | Haus B | EG | 138m²

- Moderne Neubau-Gewerbeeinheit mit geräumigen Ladenflächen und vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten
- Stark frequentierte Straße mit Parkplätzen vor der Tür
- Zwei Ladenräume mit Fenstern an Vorder- und Rückseite
- Abgetrennter Bereich mit Diele, Garderobe und WC

Provisionsfreier Kaufpreis: 962.710 € inkl. MwSt.

www.fiftyseven-frankfurt.de · ☎ 069.972 66 97 20

PROJECT
Immobilien



Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Zum Jahresende ziehen Unternehmen Bilanz: Was ist gut gelaufen, was muss im neuen Jahr unbedingt auf den Weg gebracht werden? Für die Wirtschaft im IHK-Bezirk Frankfurt kann man eine ganze Reihe Positives vermelden. Die Konjunktur ist auf hohem Niveau stabil geblieben, die Beschäftigung erreicht ein neues Rekordhoch. Die Zahl der Auszubildenden steigt wieder, was die IHK mit ihrer Ausbildungskampagne engagiert unterstützt hat. Bei Schienen-

„ Wer wählen geht, stärkt die Stimme der Wirtschaft in FrankfurtRheinMain“

projekten wie der Verlängerung der U2 in Bad Homburg und der Regionaltangente West gibt es gute Fortschritte. Neue Wohnquartiere werden geplant. Das länderübergreifende Strategieforum der Metropolregion hat seine Arbeit aufgenommen.

Vieles ist aber auch dringend anzupacken: Diesel-Fahrverbote vermeiden, mehr Wohnungen für Fachkräfte bereitstellen, in der Schule die Berufsorientierung verbessern, die Lebendigkeit der Innenstädte erhalten, die Spirale der Gewerbesteueranhebungen beenden, die Potenziale der Digitalisierung mit Augenmaß nutzen und trotz der Turbulenzen im internationalen Handel die globalen Marktchancen nutzen. Die Herausforderungen werden nicht geringer werden.

Auf Sie, die Mitglieder der IHK Frankfurt, kommt gleich zu Beginn des kommenden Jahres eine Chance zu. Sie sind aufgerufen, die Mitglieder der IHK-Vollversammlung neu zu wählen. Machen Sie von Ihrem Wahlrecht Gebrauch, denn damit stärken Sie insgesamt die IHK als die Stimme der Wirtschaft in FrankfurtRheinMain.

Ich wünsche Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start ins nächste Jahr.

Prof. Mathias Müller

Präsident, IHK Frankfurt



25



56



42



12.18 / 01.19

GESELLSCHAFTSRECHT

Erfolgreich gestalten

Bei einer Nachfolge hat der Unternehmer viele Herausforderungen zu meistern: Es geht nicht nur darum, diesen Prozess rechtzeitig anzustoßen und einen geeigneten Nachfolger zu finden, sondern auch um gesellschaftsrechtliche Aspekte.



54



32



58

3_ Vorwort**6_ Kurzmeldungen****Fokusthema Gesellschaftsrecht**

- 10_ Rechtliche Aspekte der Nachfolge
- 20_ Es kommt auf den Einzelfall an
- 22_ Der Brexit kann teuer werden
- 24_ Café Kreiner: Nachfolge im Doppelpack
- 28_ Pro Clienta Unfallhilfe: „Alles kann, nichts muss“
- 30_ Geschäftsführer im Fadenkreuz

IHK-Wahl

- 32_ Beraten, beschließen, bewegen

Unternehmenspraxis

- 40_ Von Helden und anderen Menschen
- 42_ Grenzenlos bekannt werden
- 44_ Mit Mut auf „Senden“ klicken

Branchen

- 46_ Beherbergungs- und Hotelmarkt
- 48_ Versicherungsvermittler verunsichert

Metropolregion FrankfurtRheinMain

- 50_ Stellenaufbau in allen Branchen

Aus- und Weiterbildung

- 54_ Auslandsaufenthalte: Ein Pluspunkt im Lebenslauf

Recht und Steuern

- 56_ Verjährung droht
- 58_ Bis Jahresende offenlegen
- 60_ Gutscheine: Nur begrenzt gültig
- 62_ Dem Steuerbetrug Einhalt gebieten

64_ Amtliches**66_ Zurückgeblättert | Mein Lieblingsort**



AUSBILDUNG

Botschafter für die duale Berufsausbildung

Im Schuljahr 2017/18 haben 30 Auszubildende in zwölf Frankfurter Schulen rund 700 Schüler über ihre Berufe und die Chancen einer dualen Berufsausbildung informiert. Für diesen ehrenamtlichen Einsatz als Ausbildungsbotschafter wurden die Azubis kürzlich von der Stiftung Polytechnische Gesellschaft, der IHK Frankfurt, der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main und der Gesellschaft für Jugendbeschäftigung geehrt. Wer sich als Ausbildungsbotschafter engagiert, wird zum Vorbild und Motivator. Darüber hinaus stärkt das Ehrenamt die persönlichen Kompetenzen, und die Auszubildenden erhalten Schulungen zu Kommunikations- und Präsentationstechniken. Von dieser persönlichen Entwicklung profitieren wiederum die Ausbildungsbetriebe.

www.frankfurt-main.ihk.de  Ausbildungsbotschafter

UMWELT

Nachhaltigkeitsstrategie Hessen

Der Peer-Review-Bericht der Nachhaltigkeitsstrategie Hessen ist kürzlich vorgelegt worden. Die Verfasser dokumentieren darin die Entwicklung dieser Strategie von ihrem Beginn im Jahr 2008 bis heute und zeigen künftige Herausforderungen auf. Besonders hervorgehoben werden Projekte und Aktivitäten im Bereich „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ sowie die hohe Reichweite der Strategie. www.hessen-nachhaltig.de



VERKEHR

Pendler im IHK-Bezirk Frankfurt

Frankfurt ist die Pendlerhauptstadt – mehr als 362.000 Menschen pendeln zum Arbeiten nach Frankfurt. Aber auch in den Landkreisen Hochtaunus und Main-Taunus pendeln mehr Menschen ein als aus. Vor allem Bad Homburg, Kronberg und Oberursel sowie Sulzbach, Schwalbach und Eschborn ziehen die Arbeitnehmer aus der Region an. Diese und weitere Zahlen finden Sie in der Studie „Pendler im IHK-Bezirk Frankfurt am Main“ unter www.frankfurt-main.ihk.de/pendler.

METROPOLREGION

Bauen im ländlichen Raum

Um die Baukultur in Hessen zu wahren, hat das hessische Umweltministerium die Broschüre „Grundsätze zum Bauen im



ländlichen Raum“ veröffentlicht. Themen sind unter anderem: Dorftypen, Dachbauten und Belichtung, Grundsätze zu Bauplatz und Topografie sowie Bau- und Hofformen. <https://umwelt.hessen.de>

DIGITALISIERUNG

Hochtaunuskreis belegt Spitzenplatz

Der Hochtaunuskreis belegt beim Ranking von „Digitalisierungskompass 2018“ bundesweit den zwölften Platz und steht somit im Vergleich zu anderen Landkreisen in Deutschland sehr gut da. Absicht des Rankings, welches von Index und Prognos in Kooperation mit dem Handelsblatt anhand statistischer Daten erarbeitet wurde, ist, die Kategorien digitaler Arbeitsmarkt, Breitbandversorgung und Informations- und Kommunikationstechnik-Branche der deutschen Landkreise und kreisfreien Städte vergleichbar zu machen.

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Neutraler Website-Check

Als Herzstück jeder Onlinestrategie ist Ihre Website der Ausgangspunkt aller weiteren Maßnahmen und Aktivitäten. Machen Sie den Test und kommen Sie zum BIEG Hessen in den Website-Check: Die Experten prüfen Ihre Website auf Herz und Nieren und geben Ihnen bei Bedarf viele Anregungen und Verbesserungsvorschläge zum sofortigen Umsetzen. Der Website-Check ist kostenfrei und neutral.

www.bieg-hessen.de/beratung

Foto: Gettyimages / askmerow



SIE HABEN IM
AUSLAND STUDIERT
ODER EINEN
BERUF GELEHRT?

INFORMIEREN
SIE SICH ÜBER
DIE ANERKENNUNG
IHRER ZEUGNISSE.

Jetzt starten!
Mit dem Anerkennungs-Finder auf
www.anererkennung-in-deutschland.de

Den Anerkennungs-
Finder direkt nutzen?
Jetzt QR-Code scannen.



AUSBILDUNG

Förderprogramm „Gut ausbilden“

Das hessenweite Programm „Gut ausbilden“ hat das Ziel, kleineren Betrieben zu einem attraktiven Ausbildungsangebot zu verhelfen. Dazu können pro Betrieb Zuschüsse in Höhe von bis zu 2000 Euro pro Ausbildungsjahr für die Weiterqualifizierung von Ausbildungspersonal, aber auch für Zusatzangebote für Auszubildende bereitgestellt werden. Finanziert werden zum Beispiel Ausbilder-eignungskurse, Beratungen und Qualifizierungen für Ausbildungspersonal oder Deutschkurse und Prüfungsvorbereitungen für Auszubildende. www.esf-hessen.de  Gut ausbilden

UMWELT

40 Jahre Blauer Engel

Foto: Blauer Engel



Der Blaue Engel – das Umweltzeichen der Bundesregierung – feierte kürzlich seinen 40. Geburtstag. Seit 1978 setzt er unabhängig von wirtschaftlichen Interessen anspruchsvolle Umweltkriterien für Produkte und Dienstleistungen. Die Idee damals: ein verlässliches Gütezeichen zu schaffen, das eine klare Orientierung beim umweltfreundlichen Einkauf gibt. Heute zählt es zu den be-

kanntesten Labels, mehr als 12000 Produkte tragen den Blauen Engel – vom Staubsauger bis zum Smartphone. Bald soll es auch einen Blauen Engel für klimafreundliche Logistikkdienste und Mehrwegbechersysteme geben. Zudem werden erstmals zwei Textilprodukte das Umweltzeichen tragen. www.blauer-engel.de

STANDORTPOLITIK

Hessische Kreativwirtschaft wächst

Der neue Datenreport der Kultur- und Kreativwirtschaft in Hessen zeigt die enorme Dynamik, mit der sich diese Zukunftsbranche entwickelt. Die mit vielen Wirtschaftszweigen eng verknüpfte Branche profitiert vom Gesamtwachstum der Wirtschaft. Die Zahl der Erwerbstätigen lag in der Kultur- und Kreativwirtschaft mit 125600 Personen in 2017 um 4,1 Prozent über dem Vorjahreswert. In 2016 erwirtschafteten über 20500 Unternehmen der Branche einen Umsatz von rund 13,8 Milliarden Euro (plus 13,9 Prozent). Der Datenreport wird jährlich von der Geschäftsstelle Kreativwirtschaft Hessen bei der HA Hessen Agentur im Auftrag des hessischen Wirtschaftsministeriums erstellt. www.kreativwirtschaft-hessen.de

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

Gina Reimann
Telefon 069/2197-1204
E-Mail g.reimann@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 / izusek

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. 119 vom 1. November 2017
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 Einzel-exemplar 2,50 Euro. Das IHK WirtschaftsForum erscheint am Anfang jeden Monats, Doppelausgaben im Juli/August und Dezember/Januar.

Teilbeilagen

Energy Net GmbH, Frankfurt
IHK Frankfurt

Vollbeilage

IHK Frankfurt

Händler und Hersteller aufgepasst: Neues Verpackungsgesetz fordert „Lizenz zum Verpacken“

Am 1. Januar 2019 tritt das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) in Kraft. Es verpflichtet Händler und Hersteller im Sinne ihrer Produktverantwortung zur Kostenbeteiligung an der Entsorgung und dem Recycling der durch sie in Umlauf gebrachten Verkaufsverpackungen. Worauf man als Betroffener nun achten sollte, erklärt Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH, die den Onlineshop für Verpackungslicenzierung „Lizenzero“ entwickelt hat.



Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH

Herr Müller-Drexel, wer ist konkret vom VerpackG betroffen?

Jeder, der eine Verkaufsverpackung erstmalig mit Ware befüllt, in Umlauf bringt und so letztendlich Abfall produziert, der wiederum beim privaten Endverbraucher anfällt. Das VerpackG sorgt für höhere Recyclingquoten und reagiert damit auf die stetig steigenden Verpackungsmengen.

GUT ZU WISSEN:

Das VerpackG löst die Verpackungsverordnung ab und führt die Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) als Kontrollinstanz ein. Die Nichtbeachtung der Pflichten aus dem Gesetz kann zu Bußgeldern von bis zu 200.000 EUR sowie Verkaufsverboten führen.

Für welche Verpackungen gelten die Pflichten aus dem VerpackG?

Zu „Verkaufsverpackungen“ zählen Produkt-, Versand- (inkl. Packhilfsmittel und Polstermaterial) und Serviceverpackungen (z. B. Bäckertüten). Wichtig: Die Maßgaben des VerpackG greifen bereits ab der ersten befüllten und gewerbsmäßig in Verkehr gebrachten Verpackung.

Was sollten vom VerpackG betroffene Händler und Hersteller nun tun?

Zwei Schritte sind zu beachten: Erstens müssen sie sich durch die Anmeldung ihrer Verkaufsverpackungen bei einem dualen System per „Lizenzentgelt“ an den Kosten für deren Entsorgung und Recycling beteiligen. Und zweitens müssen sie sich bei der ZSVR registrieren und dort ebenfalls ihre Verpackungsmengen melden.

Wie kann ich die Lizenzierung meiner Verpackungen möglichst unkompliziert, aber rechtskonform erledigen?

Für die Lizenzierung stehen betroffenen Unternehmern Onlineshops wie Lizenzzero zur Verfügung (www.lizenzero.de). Der Webshop gehört zum Dualen System Interseroh, das auf mehr als 25 Jahre Expertise in den Bereichen Recycling und Umweltschutz zurückgreift.

Und wie läuft die Registrierung der Verpackungen bei der Zentralen Stelle ab?

Hierzu müssen Sie sich online bei LUCID, der Datenbank der ZSVR, registrieren. Dort geben Sie Ihr duales System und Ihre Verpackungsmenge an. Im Gegenzug erhalten Sie eine Registrierungsnummer. Diese müssen Sie wiederum dem dualen System vorlegen, bei dem Sie Ihre Verpackungen lizenzieren.

Welchen Vorteil bietet der Onlineshop Lizenzzero von Interseroh?

Mit Lizenzzero konnten wir den Lizenzierungsprozess stark vereinfachen, womit sich der Onlineshop besonders für all jene eignet, die bislang kaum Erfahrung mit dem Thema haben. Bestes Beispiel dafür ist unsere Berechnungshilfe:

Hier geben Sie einfach Ihre Stückzahlen pro Verpackungsart ein und mit einem Klick werden diese in Standard-Gewichtsangaben umgerechnet ...Fertig!

Besuchen Sie uns auf

www.lizenzero.de/verpackg

JETZT AB
49 €/JAHR
LIZENZIEREN &
5 % RABATT
MIT DEM CODE
„VERPACKG5“
SICHERN!*

The screenshot shows the Lizenzero website interface. At the top, it says 'LIZENZERO Verpackung einfach lizenzieren.' and 'powered by interseroh'. The main heading is 'Ihre Verpackungslizenz schnell – günstig – einfach online'. Below this, there is a text block explaining the service: 'Sie nutzen Verkaufsverpackungen und wollen Ihre Pflichten aus dem neuen Verpackungsgesetz kosteneffizient und umweltgerecht erfüllen? Mit Lizenzzero, dem Onlineshop des offiziellen Dualen Systems Interseroh, gehen Sie auf Nummer Sicher und lizenzieren Ihre Verpackungen einfach online.' There is a yellow button that says 'JETZT LIZENZIEREN'. Below that, it says 'Ab 49 €'. At the bottom, there is a timeline of events: '24. 2018 Die Zentrale Stelle schaltet ihr Datenmittelsystem. Ab sofort sind damit Datenmengenmeldungen... [Lizenzieren](#)' and '30. 2018 Die Zentrale Stelle Verpackungsregister schaltet Registerdatenbank LUCID live. Seitdem sind alle... [Lizenzieren](#)'. On the right side of the screenshot, there is a photo of three people (two men and one woman) standing next to a stack of cardboard boxes.

*Gültig bis zum 31.03.2019. Rabatt auf den Nettowarenwert. Keine Auszahlung möglich. Bestellwert darf Gutscheinwert nicht unterschreiten. Ein Gutschein pro Bestellung und Kunde einlösbar. Keine Kombination mit anderen Rabattaktionen möglich. Nachträgliche Einlösung nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH.





UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Erfolgreich gestalten

Rechtliche Aspekte der Nachfolge

Ob geplant oder ungeplant: Irgendwann kommt die Zeit der Unternehmensnachfolge. Eine frühzeitige Vorbereitung ist dafür ebenso unabdingbar wie die Beschäftigung mit einer Vielzahl von rechtlichen Aspekten.

Der Generationenwechsel im deutschen Mittelstand nimmt kräftig Fahrt auf. Aktuell sind rund 40 Prozent der Inhaber mittelständischer Betriebe älter als 55 Jahre. Für sie stellt sich in absehbarer Zeit die Frage nach dem Renteneintritt und damit auch die nach dem Fortbestand ihres Unternehmens. Eine aktuelle Sonderauswertung von KfW Research auf Basis des repräsentativen KfW-Mittelstandspanels zeigt: Allein in den kommenden zwei Jahren planen die Chefs von 236 000 klei-

„VIELE MITTELSTÄNDLER HALTEN SICH FÜR UNSTERBLICH“

nen und mittleren Firmen, ihr Unternehmen an einen Nachfolger zu übergeben. Für 100 000 von ihnen wird die Zeit knapp, da der Nachfolger entweder noch nicht gefunden wurde – oder der Inhaber noch gar nicht mit der Suche begonnen hat.

38 Prozent der hessischen KMU-Inhaber sind 55 Jahre oder älter

Der Generationswechsel im Mittelstand ist allerdings nicht überall in Deutschland ein gleich drängendes Problem, sondern es bestehen überraschend große regionale Unterschiede. So sind in Schleswig-Holstein bereits fast die Hälfte (46 Prozent) und in Hessen 38 Prozent, in Brandenburg aber lediglich 24 Prozent der Inhaber von kleinen und mittelständischen Unternehmen 55 Jahre und älter.

Ähnlich verhält es sich mit der geplanten Nachfolge innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren: Spitzenreiter ist hier Schleswig-Holstein, wo 21 Prozent der Mittelständler die Übergabe oder den Verkauf des Unternehmens an einen Nachfolger planen. In Hamburg sind dies lediglich vier Prozent, in Hessen, Baden-Württemberg und Thüringen 17 Prozent.

Meist wird die familieninterne Übergabe favorisiert

Bevorzugt wird branchen- und unternehmensgrößeübergreifend die Übergabe innerhalb der Familie (54 Prozent). Einen externen Käufer können sich 42 Prozent vorstellen, einen Mitarbeiter oder bisherigen Miteigentümer nur 25 beziehungsweise 27 Prozent. Zu ähnlichen Ergebnissen kam bei eine Umfrage unter ihren Mitgliedern im Jahr 2011 auch die IHK Frankfurt: Hier waren es rund 65 bis 70 der Befragten, die eine interne Nachfolge, sei es durch Familienangehörige oder das bisherige Management, bevorzugten.



IHK ONLINE



Allgemeine und spezielle Informationen sowie praktische Tipps für Unternehmer und ihre

Nachfolger:

[www.frankfurt-main.ihk.de/
unternehmensnachfolge](http://www.frankfurt-main.ihk.de/unternehmensnachfolge)

IHK-Notfallhandbuch

Ein Notfall kommt immer plötzlich und 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

„Der Gesellschaftsvertrag sollte auf die Erben und die zukünftige Gesellschaftsstruktur vorbereitet sein.“ Im Fall einer Einmanngesellschaft dürfe ein Vertrag durchaus kurz sein.

Testament nicht im stillen Kämmerlein verfassen

Gebe es allerdings drei Erben, könne es sinnvoll sein, den Gesellschaftsvertrag so zu gestalten, dass er auf die Nachfolger passe. „Zudem kann es ratsam sein, ein Einzelunternehmen in eine GmbH & Co. KG umzuwandeln und einen ausführlichen Gesellschaftsvertrag aufzusetzen.“ Wenn möglich, sollten dabei die Erben bereits einge-

sondern mit den Kindern besprochen werde.

Wer seine Nachkommen als Nachfolger sieht, sollte bedenken, dass hier oft umfangreiche Abstimmungsprozesse mit Dritten wie Mitgesellschaftern, Nacherben und weichenden Erben, also dann, wenn nur ein Kind nachfolgefähig ist, erforderlich sind. „Insgesamt sollte man sehr weit und wie beim Schach mehrere Züge im Voraus denken“, betont Moog. Dazu zählten Eventualitäten wie, wenn erst dem Unternehmer etwas passiert und kurz darauf dem Erben oder dieser geschieden wird.

Den Gesellschaftsvertrag unbedingt auf Wiedervorlage legen

In den Phasen der unternehmerischen Tätigkeit stellen sich dabei jeweils unterschiedliche Fragen, beispielsweise wenn die Kinder noch jünger sind als, als 20 Jahre später. Ein Testament zu haben, ist für den Unternehmer dabei unerlässlich. Seinen Mandanten rät Moog, dieses ebenso wie den Gesellschaftsvertrag alle fünf Jahre auf Wiedervorlage zu legen. Zwingend sei überdies eine Vorsorgevollmacht für den Fall



„Einer der wichtigsten gesellschaftsrechtlichen Aspekte im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge ist die Übereinstimmung von Testament und Gesellschaftsvertrag.“

Dr. Rüdiger Moog, Rechtsanwalt, Moog Partnerschaftsgesellschaft, Darmstadt

Elementar: Testament und Gesellschaftsvertrag

Zuvor allerdings ist überhaupt das Bewusstsein nötig, dass es überhaupt erforderlich ist, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Das ist jedoch nicht immer der Fall. „Viele Mittelständler halten sich für unsterblich“, beobachtet Dr. Rüdiger Moog, Steuerberater, Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer der Moog Partnerschaftsgesellschaft, Darmstadt. Dabei sollten sich die bisherigen Unternehmenslenker frühzeitig mit einer Vielzahl von rechtlichen Fragestellungen beschäftigen, insbesondere aus dem Gesellschafts- und Erbrecht.

„Einer der wichtigsten gesellschaftsrechtlichen Aspekte im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge in Bezug auf die Gesellschaftsform und den Gesellschaftsvertrag ist die Übereinstimmung von Testament und Gesellschaftsvertrag“, betont Moog.

bunden werden, ebenso wie beim Verfassen des Testaments, das bestenfalls nicht im Verborgenen geschehe,



Foto: Gettyimages/exxorian

DREI FRAGEN AN



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

Herr Jungblut, warum ist Unternehmensnachfolge ein wichtiges Thema?

Weil die Demografie zuschlägt. Immer mehr Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter. Gleichzeitig dünne die Jahrgänge der bis-45-Jährigen aus, denen die meisten unternehmerisch Interessierten angehören. Deshalb finden Tausende Betriebe trotz guter wirtschaftlicher Lage keine Nachfolger.

Ist sich der Mittelstand dieser Situation bewusst?

Dort steigt zwar das Bewusstsein, sich rechtzeitig dem Thema Nachfolgersuche zu stellen. Doch immer noch gut einem Drittel der Altinhaber fällt es schwer, ihr Lebenswerk emotional loszulassen. Und irgendwann fehlt die Zeit für einen sorgfältigen Übergang.

Was ist zu tun?

Übergeber müssen das Thema frühzeitig angehen und dürfen es nicht

verschleppen. Hier hilft die IHK Frankfurt mit zahlreichen Services wie monatlichen Sprechtagen. Die Politik muss administrative Hürden für Übernahmen beseitigen, etwa bei der Erbschaftsteuer. Je einfacher ein potenzieller Nachfolger einsteigen kann, desto eher findet sich ein Kandidat für die Übernahme.

Die Fragen stellte Dr. Matthias Schoder, Geschäftsführer, IHK Frankfurt.

Büroeinkäufe? Bringt Ihr Zeitspar-Assistent!

Unser Job: weniger Stress für Sie.

- ✓ Planbare Lieferung durch Wunschtermin
- ✓ Kauf auf Rechnung möglich
- ✓ Lieferung schon ab 50 €

Büroeinkäufe bequem erledigen: [REWE.de/zeitsparen](https://www.rewe.de/zeitsparen)

 Online bestellen & liefern lassen

15 € Lieferservice-Gutschein*

Bitte geben Sie diesen Gutscheincode im letzten Schritt Ihrer Bestellung ein.

209 559 974 852 3



* Gültig nur bei einem Mindestrechnungsbetrag von 90 € und nur bis 03.01.2019; maßgeblich ist das Datum der Lieferung, nicht der Bestellung. Der Gutschein gilt beim REWE Lieferservice (nicht beim REWE Abholservice, beim Versand per Paket (REWE Paketservice) oder im REWE Markt). Für das Erreichen des Mindestrechnungsbetrags unberücksichtigt bleiben REWE Paketservice Artikel, Bücher, Zeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren, aufladbare Geschenk- und Guthabekarten (z. B. iTunes-Karten), Tchibo-Artikel, (Zuzahlungen für) Treuepunkt-Artikel, Pfand, Sperrgutaufschlag und Servicegebühren (bspw. Liefergebühren). Bei dem Mindestrechnungsbetrag handelt es sich um den in der Rechnung ausgewiesenen und vom Kunden zu zahlenden Betrag (abzüglich oben genannter Produkte) und nicht um den Bestellwert. Nur ein REWE Lieferservice-Gutschein pro Bestellung einlösbar. Der Gutschein gilt nur für den einmaligen Gebrauch und verliert danach seine Gültigkeit. Der Gutschein muss am Ende des Bestellvorgangs eingegeben werden. Der gutgeschriebene Betrag wird nicht im Bestellvorgang angezeigt, sondern erst nach Abschluss des Bestellvorgangs in der übersandten Rechnung. Andere Gutscheine, wie z. B. LAVIVA- und PAYBACK Coupons, können zusätzlich eingelöst werden. Keine Barauszahlung möglich. Keine Anrechnung auf die Liefergebühren.



gesundheitlicher Einschränkungen und fehlender Handlungsfähigkeit, beispielsweise durch ein Koma. Moog: „Das

sind, wenn Pensionsverpflichtungen bestehen. Diese sollten entweder verringert oder verkauft werden. Ebenso sind



„Bevor in Fällen von Andienungspflichten, beispielsweise innerhalb der Familie, ein Anteil nach außen verkauft werden kann, muss dieser intern in der Familie angeboten werden.“

Dr. Wolfgang W. Thiede, geschäftsführender Gesellschafter, HT Finanz- und Beteiligungsmanagement, Bad Homburg

muss ein Unternehmer regeln, da sonst das Gericht irgendeinen Betreuer einsetzen kann.“

Externe Nachfolge bedarf Vorlaufs

„Es gibt geniale Mittelständler, die zwar alles im Kopf haben, deren Unternehmen aber nicht so aufgestellt ist, dass es verkaufsfähig ist“, so Moog. „Voraussetzung dafür sind klar strukturierte Prozesse und die entsprechenden Systeme für die Qualitätssicherheit, die Risikoerkennung und die Kostenstellung.“ Auch sei nicht allen Firmeninhabern bewusst, dass Unternehmen verkäuflich

umfangreiche Liegenschaften für potenzielle Käufer oft wenig attraktiv. „Es kann daher sinnvoll sein, sich von diesen zu trennen“, rät Moog.

Moog beobachtet zudem, dass viele Mittelständler falsche oder wenig Vorstellungen vom Wert des Unternehmens haben. Nicht rechtzeitig gedacht werde daran, wie die Steuerlast reduziert werden könne. „Um eine steuerlich optimale Struktur für den Verkauf zu schaffen, ist aufgrund der Fristen im Umwandlungssteuergesetz ein Vorlauf von sieben Jahren erforderlich“, hebt Moog hervor. Viele Mittelständler

erstellten allerdings ihre Jahresabschlüsse sehr steuerorientiert. „Für den Verkaufsfall ist das verheerend.“

Minderheitsanteile nur begrenzt interessant

Dr. Wolfgang W. Thiede, geschäftsführender Gesellschafter, HT Finanz- und Beteiligungsmanagement, Bad Homburg, der Transaktionen wie den Kauf und Verkauf von Unternehmen begleitet, hebt hervor: „Bevor in Fällen von Andienungspflichten, beispielsweise innerhalb der Familie, ein Anteil nach außen verkauft werden kann, muss dieser intern in der Familie angeboten werden.“ Wird angeboten, aber ein externer Käufer bietet mehr, kann mitgeboten werden. „Praktisch ist dies allerdings ohne großen Nutzen, da strategische Investoren in den allermeisten Fällen nicht an Minderheitsanteilen unter 50 Prozent interessiert sind“, so seine Erfahrung.

Eine sehr häufige Fragestellung, mit der Unternehmer auf Thiede zukommen, ist zudem der Ablauf des Verkaufsprozesses, der sich oft über etwa neun Monate hinzieht. In den letzten vier bis sechs Wochen geht es dabei um das Wording des Kaufvertrags. Oftmals werden dabei im in der Regel 25- bis 30-seitigen Vertrag nebst Anlagen Verkäufergarantien festgelegt. „Die formale Abteilung,

IHK-Sprechtage Unternehmensnachfolge

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Übergabe: Die IHK Frankfurt bietet gemeinsam mit ihrem Expertengremium aus Unternehmens- und Transaktionsberatern monatliche Sprechtag an, in denen Sie sich über grundlegende Fragen einer internen oder externen Unternehmensnachfolge austauschen können.

www.frankfurt-main.ihk.de/nachfolgesprechtage

End of Support

für Windows 7, Windows Server 2008R2
und Windows Small Business Server 2011

Kein Grund zur Panik.

Doch am Besten beginnen Sie **JETZT** damit, sich mit der Modernisierung Ihrer IT-Infrastruktur zu beschäftigen. Nicht nur im Hinblick auf Datenschutz, sondern auch, um die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern und um ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen. Wir beraten Sie kompetent und neutral, wie **IHRE IT** künftig aussehen könnte und unterstützen bei der Umsetzung.

Office 2007 ist
bereits seit einem
Jahr ohne Support,
jetzt umsteigen!



Wir unterstützen Sie gerne. Ein Bechtle Systemhaus ist auch in Ihrer Nähe.

Mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor Ort. Von der IT-Strategieberatung bis zum Komplettbetrieb durch Managed Services bieten wir Ihnen alle IT-Leistungen aus einer Hand. Wir beraten Sie umfassend und verfügen für alle Themen über eigene zertifizierte Spezialisten.

also beispielsweise das Vorliegen eines Gewerbescheins und die ordnungsgemäße Anmeldung, ist dabei relativ unproblematisch“, so Thiede.

Garantien sind oft Knackpunkte

Im materiellen Bereich werde es dann schon komplexer: „Das sind beispielsweise Garantien zur Nichtkontamination des Betriebsgeländes, zum Einbringen bestehender Forderungen in Höhe von 95 Prozent und zur Ordnungsmäßigkeit der letzten Kapitaleinbringung.“ Des Weiteren können dies Garantien dahingehend sein, keine Prozesse geführt zu haben, Steuerrückstellungen richtig gebildet zu haben sowie eine vollständige Mitarbeiterliste zur Verfügung gestellt zu haben und die Bestätigung, dass Schlüsselmitarbeiter in ungekündigten Arbeitsverhältnissen beschäftigt sind und nicht in Kürze kündigen.

„An solchen Garantien sind schon viele Deals gescheitert“, weiß Thiede. Oftmals werde den Verkäufern erst im Rahmen der Verkaufsverhandlungen klar, dass sie beispielsweise aufwendige und teure Bodenproben für die



„AN DEN GARANTIEEN SIND SCHON VIELE DEALS GESCHEITERT“

Garantie der Nichtkontamination nicht garantieren wollen oder/und können. „Zwar gibt es auch Garantieverseher, die mithilfe einer eigenen Due Diligence, also der Prüfung und Analyse des Unternehmens, versuchen, die Risiken für eine solche Gewährleistungs- beziehungsweise Garantieverseicherung zu ermessen“, so Thiede. Aber: „In der Regel deckt diese die Haftungshöchstgrenze des Vertrages ab, die oft bei maximal 50 Prozent des Kaufpreises liegt.“

Beurkundung des Vertragsschlusses und Vollzug sollten zeitlich zusammenfallen

Fehlendes Wissen der Beteiligten begegnet Thiede zudem in einem weiteren Bereich: „Der Unterschied zwischen der Beurkundung und dem Vollzug des Vertrages im Rahmen eines Unternehmensverkaufs wird oft nicht verstanden.“ Das könne dann zu schwebend unwirksamen Geschäften führen, wenn zwar die notarielle Beurkundung des

Vertragsschlusses erfolgt, aber dessen Vollzug, also der Eintritt sämtlicher aufschiebender Bedingungen, etwa die Zustimmung der Gesellschafterversammlung, des Aufsichtsrats oder des Kartellamts, noch nicht eingetreten seien.

Ein bekanntes Beispiel dafür ist die Übernahme der Kaiser's-Tengelmann-Märkte durch Edeka, wo nach der Untersagung der Übernahme durch das Kartellamt Monate vergingen, bis der damalige Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel dieses Verbot mittels Ministererlaubnis – wenn auch unter strengen Auflagen – aufhob. „Es ist zwar nicht immer einfach. Aber das Ziel sollte es immer sein, dass die Beurkundung und der Vollzug des Vertrags zum selben Zeitpunkt erfolgen“, rät Thiede. Zum Teil unbekannt sei den Unternehmen zudem die Change-of-Control-Klausel (Inhaberwechsel-Klausel), die Regelungen für einen Wechsel der Mehrheitsverhältnisse trifft. „In etwa 30 Prozent der Verträge mit Kunden und

Broschüren

Nützliche Informationen zur Besteuerung von Betriebsvermögen enthält die Broschüre des hessischen Finanzministeriums „Steuerwegweiser für Erbschaften und Schenkungen“ <https://finanzen.hessen.de>  Wegweiser Erbschaften

Viele Tipps und Erläuterungen zum Erbrecht und zur Erstellung eines Testaments gibt die Broschüre des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz „Erben und Vererben“ www.bmjv.de  Publikationen Erben Vererben

DREI FRAGEN AN



Dr. Rüdiger Moog, Steuerberater, Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer, Moog Partnerschaftsgesellschaft, Darmstadt

Herr Dr. Moog, was passiert, wenn jemand aus dem Gesellschaftsvertrag aussteigen möchte?

Im Vertrag sollte eine Kündigungsmöglichkeit vorgesehen sein oder der Verkauf der Anteile in Verbindung mit einem Vorkaufsrecht, wobei Letzteres die bessere Lösung für die anderen Gesellschafter ist.

Was geschieht im Todesfall eines Gesellschafters?

Hier stellt sich die Frage, ob sich die Mitgesellschafter mit den einrückenden Erben abfinden sollen oder den Mitgesellschaftern ein Einziehungsrecht eingeräumt wird. Bei dem Einziehungsrecht haben die verbleibenden Mitgesellschafter dann ein Wahlrecht: Entweder sind sie mit den Erben einverstanden oder sie zahlen eine Abfindung.

Wie wird eine Abfindung für den Fall des Ausstiegs eines Gesellschafters bemessen?

In der Praxis wird dafür oft auf den Buchwert abgestellt, also das, was die Bilanz als Eigenkapitalanteil ausweist. Diese Regelung kann aber unwirksam sein. Daher sollte der Unternehmenswert durch einen branchenüblichen Ebit-Multiplikator abzüglich der Nettoverschuldung ermittelt werden.

Die Fragen stellte Claudia Behrend, Diplom-Juristin, Hamburg.

Projekt Marie

IN FRANKFURT.

Wir bauen dort, wo das Rhein-Main-Gebiet besonders lebenswert ist: „Marie“ im Nordend in Frankfurt und „Wilhelms IX“ im Zentrum Wiesbadens.

Erfahren Sie mehr unter:
marie-frankfurt.de und wilhelms9.de

Projekt Wilhelms IX

IN WIESBADEN. IN BESTER LAGE.

**INSTONE
REAL
ESTATE**



Lieferanten bedingen sich diese ihre vorherige oder nachträgliche Zustimmung im Fall eines Gesellschafterwechsels aus“, so Thiede. „Das wissen viele Unternehmer nicht, obwohl ein Nein durchaus vorkommt.“

Interimsjuristen können unterstützen

Interimsjuristen können unterstützen

All diese Aspekte zu beachten, erfordert viel Zeit. Wenn es daran mangelt, kann auch interimsmäßig personelle

juristische Verstärkung eine Option ein. Dies könnte im Zuge der Suche nach einem Nachfolger ein Jurist als Interimsmanager oder ein Interims-Rechtsabteilungsleiter sein. „Ein Projektjurist kann beispielsweise bei der Aufarbeitung interner Rechtsprobleme unterstützen“, sagt Perconex-Geschäftsführer Dr. Olaf Schmitt. Dabei kommen sowohl solche Interimsmanager in Betracht, die generalistisch aufgestellt sind, als auch Spezialisten im Gesellschaftsrecht.

„Wir können aus Haftungsgründen zwar keinen Anwalt ersetzen, aber bei vielen rechtlichen Fragestellungen unterstützen und Vorarbeiten sowie eine Schnittstellenfunktion zur Kanzlei übernehmen“, so Schmitt. „Denkbar ist auch



„Ein Projektjurist kann beispielsweise bei der Aufarbeitung interner Rechtsprobleme unterstützen.“

Dr. Olaf H. Schmitt, Geschäftsführer, Perconex, Frankfurt

eine kleine Due Dilligence, für die zwei Juristen alle bestehenden Verträge analysieren und mithilfe unseres Vertragsmanagementsystems digitalisieren“, so Schmitt. Im Fall eines Betriebsübergangs nach § 613a Bürgerliches Gesetzbuch könnten Projektjuristen zudem bei den in diesem Zusammenhang entstehenden arbeitsrechtlichen Themen unterstützen.

CHECKLISTE NACHFOLGE

- Rechtzeitig planen und lange Vorlaufzeiten, beispielsweise im Steuerrecht, bedenken
- Ist der Gesellschaftsvertrag für die Erben vorbereitet?
- Sind Testament und Vorsorgevollmacht vorhanden?
- Stimmen Testament und Gesellschaftsvertrag überein?
- Muss die Rechtsform der Gesellschaft angepasst werden?
- Gibt es Abstimmungsbedarf mit Dritten (Mitgesellschafter, Nacherben, weichende Erben)?
- Sind die Unternehmensstrukturen auf die Nachfolge vorbereitet?

Unternehmensnachfolgebörse Next-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/nexchange



DIE AUTORIN



Claudia Behrend

Diplom-Juristin, Freie Journalistin,
Hamburg

contact@claudiabehrend.de

Sonnige Zeiten für den Mittelstand – mit Photovoltaik von E.ON

Investieren Sie in die Kraft der Sonne – mit den Experten von E.ON. Wir sorgen für Ihre sonnige Energiezukunft.



Starker Partner

Seit Jahrzehnten bauen wir Photovoltaiklösungen für den Mittelstand. Von E.ON können Sie individuelle Anlagen und eine kompetente und persönliche Betreuung erwarten. Mit Services über die gesamte Nutzungsdauer hinweg.



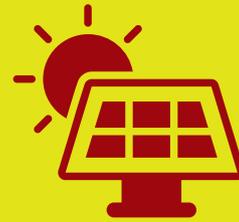
Unabhängig vom Strompreis

Die Stromkosten steigen. Machen Sie Ihr Unternehmen dauerhaft unabhängig davon. Mit eigener Solaranlage und Stromspeicher, die zuverlässig und nachhaltig günstige und umweltfreundliche Energie liefern.



Unsere Experten

Nutzen Sie unsere Kompetenz in der Energieversorgung zu Ihrem Vorteil und lernen Sie E.ON ganz persönlich kennen. Ihr Experte kümmert sich vom ersten Tag an um alle Belange Ihrer Anlage.



Hohe Rendite

Mit einer Photovoltaiklösung von E.ON erzielen Sie dauerhaft gute Renditen. Gleich im ersten Gespräch ermitteln wir aus Ihrem Verbrauchsverhalten per „Quick Check“ die mögliche Rendite Ihrer Anlage.



Qualität mit Garantie

Anlagenkomponenten in höchster Qualität, fachlich hochwertig geplant und installiert – das bietet Ihnen E.ON. Und noch mehr: ein Wartungskonzept, das die Anlagensicherheit weiter steigert, sowie eine echte 25-jährige E.ON Garantie.

Möchten Sie renditestark investieren und unabhängig vom Strompreis werden? Dann erfahren Sie mehr und sprechen direkt mit Ihrem regionalen Ansprechpartner:
Pawel Halaniuk, 06 41-93 13 50-11

eon.de/solar-mittelstand

Es kommt auf den Einzelfall an

Zwar gibt es festgelegte Kriterien, wann ein Geschäftsführer der Sozialversicherungspflicht unterliegt. Die Praxis sieht hingegen anders aus: Entscheidend ist in der Gesamtschau immer der Eindruck einer Abhängigkeit.



Foto: Gettyimages/Westend61

Die Frage der Sozialversicherungspflicht für Geschäftsführer einer GmbH oder einer UG (Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt) ist in der Praxis sehr bedeutsam: Denn sie entscheidet darüber, ob die Gesellschaft von dem Gehalt des Geschäftsführers neben der Lohnsteuer auch Sozialversicherungsbeiträge abführen muss und ob sie zusätzlich Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung leisten muss.

Abhängige Beschäftigung ist das entscheidende Kriterium

Geschäftsführer einer GmbH oder einer UG unterliegen vor allem immer dann der Sozialversicherungspflicht, wenn das Beschäftigungsverhältnis bestimmte Kriterien aufweist, die für eine abhängige Beschäftigung sprechen, welche anerkanntermaßen folgende sind: Der Geschäftsführer ist eingegliedert in den Betrieb und in die Arbeitsorganisation des Unternehmens. Er ist weisungsgebunden und kann zum Beispiel nicht frei bestimmen hinsichtlich der Arbeitszeit, des Arbeitsortes sowie des Umfangs und der Art der Arbeit. Und er erhält für seine Tätigkeit eine regelmäßige Bezahlung unabhängig vom Gewinn des Unternehmens. Überstunden werden vergütet und im Krankheitsfall erhält er eine Entgeltfortzahlung.

Es kommt hier immer auf eine Gesamtschau an, sodass nicht alle Kriterien parallel vorliegen müssen. Vielmehr muss der Eindruck einer Abhängigkeit entstehen. Diese Voraussetzungen liegen regelmäßig vor bei einem Geschäftsführer einer GmbH oder UG-Gesellschaft, der nicht zugleich Gesellschafter ist, der sogenannte Fremdgeschäftsführer.

Auch Eigengeschäftsführer unterliegen der Sozialversicherungspflicht

Wird ein Gesellschafter einer GmbH oder einer UG selbst Geschäftsführer der Gesellschaft, als sogenannter Eigengeschäftsführer, so unterliegt auch er dem Grundsatz nach der Sozialversicherungspflicht, wenn er weisungsabhängig ist und keinen maßgeblichen Einfluss auf das Unternehmen ausüben kann. Ob dies der Fall ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab, die sowohl bei der Gründung der GmbH beziehungsweise UG als auch bei Abschluss des schuldrechtlichen Geschäftsführer-arbeitsvertrags (Dienstvertrag) zu berücksichtigen sind.

Entscheidendes Merkmal für eine sozialversicherungsfreie Tätigkeit des Eigengeschäftsführers ist seine selbstständige und beherrschende Stellung als Geschäftsführer, die es ihm erlaubt, durch seinen Einfluss auf die Gesellschafterversammlung die Geschicke der Gesellschaft weitestgehend alleine zu bestimmen. Das ist dann der Fall, wenn der Eigengeschäftsführer mehr als 50 Prozent der Anteile am Stammkapital hält, also Mehrheitsgesellschafter ist.

Nichtbeachtung der gesetzlichen Vorgaben kann teuer werden

Hat er die Hälfte oder weniger Anteile, muss er durch ausdrückliche Regelungen im Gesellschaftsvertrag über eine umfassende Sperrminorität verfügen, die es ihm ermöglicht, Weisungen der Gesellschafterversammlung zu blockieren. Aber auch ein Minderheitsgesellschaftergeschäftsführer, der die Entscheidungen der Gesellschafterversammlung nicht verhindern kann, kann unter bestimmten Voraussetzungen nicht der Sozialversicherungspflicht unterliegen.

Entscheidend ist, ob sich aus dem bestehenden Gesellschaftsvertrag, der eventuell vorhandenen Geschäftsordnung oder dem schuldrechtlichen Geschäftsführer-arbeitsvertrag (Dienstvertrag) Indizien ergeben, die auf ein weisungsfreies und an eine Selbstständigkeit grenzendes Geschäftsführerverhältnis hindeuten.

Die Nichtbeachtung der sozialversicherungsrechtlichen Grundsätze kann teuer werden und weitreichende Folgen haben: Nicht entrichtete Sozialabgaben sind bis zu vier Jahren, in manchen Fällen sogar für noch längere Zeiträume, nachzuentrichten. Zudem ist das Vorenthalten und Veruntreuen von Arbeitsentgelt laut § 266a Strafgesetzbuch eine Straftat.

Statusfeststellungsverfahren bringt Klarheit

Wird eine vermeintliche Sozialversicherungspflicht von einem Gesellschaftergeschäftsführer angenommen und Sozialabgaben fälschlicherweise abgeführt, können diese Beträge nur im Rahmen der Verjährung zurückgefordert werden. Ein nicht sozialversicherungspflichtiger Geschäftsführer hat trotz jahrelanger Beitragszahlung keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Bei Unsicherheit, ob eine abhängige oder selbstständige Tätigkeit des Geschäftsführers vorliegt, kann ein sogenanntes Statusfeststellungsverfahren vor der Deutschen Rentenversicherung Bund zur Klärung durchgeführt werden (§ 7a Abs. 1 Sozialgesetzbuch IV).



DIE AUTORINNEN



Ulrike Schmidt-Fleischer (l.)

Rechtsanwältin, Kanzlei Ulrike Schmidt
Rechtsanwälte, Friedrichsdorf
us@schmidt-recht.de



Dr. Sabine Habetha (r.)

Rechtsanwältin, Kanzlei Ulrike Schmidt
Rechtsanwälte, Friedrichsdorf
s.habetha@schmidt-recht.de

NÜRNBERG 2019
KOMMUNALE
11. BUNDESWEITE FACHMESSE UND KONGRESS



MESEZENTRUM NÜRNBERG
16.–17.10.2019
KOMMUNALER BEDARF
AUF DEN PUNKT GEBRACHT.

**KOMMUNALE ENTSCHEIDER
WARTEN AUF SIE!**

Auf Deutschlands größter Messe für den Kommunalbedarf – jetzt Aussteller werden und Frühbuchervorteil sichern:

KOMMUNALE.DE/FRANKFURT




Der Brexit kann teuer werden

Derzeit sieht es so aus, als würde es einen unregelmäßigem Brexit geben. Den meisten Inhabern einer Limited in Deutschland ist allerdings noch kaum bewusst, was dies für unangenehme Konsequenzen für sie haben kann.

Vor einigen Jahren erfreute sich die Gründung einer Limited mit Hauptsitz in Deutschland in der Gründerszene großer Beliebtheit. Vor den Zeiten der sogenannten „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“, der kostengünstigen Variante der deutschen GmbH, ermöglichte die Limited die Gründung einer Gesellschaft mit Haftungsbegrenzung auf das Gesellschaftsvermögen für wenige englische Pfund.

Gründen mit wenig finanziellem Risiko

Die Limited hatte den Charme, dass der Gründer ohne finanziellen Aufwand, also ohne ein Stammkapital von 25000 Euro und ohne Notar und Handelsregister, eine Gesellschaft mit Haftungsbeschränkung gründen konnte. Diesen Vorteil haben viele Unternehmen in Deutschland genutzt. Großbritannien wird nun aber mit Wirkung zum 29. März 2019 aus der EU austreten; das wird die zahlreichen Limitedgesellschaften mit Hauptsitz in Deutschland vor unerwartete Probleme stellen.

Harter Brexit trifft deutsche Limiteds hart

Das ist insbesondere dann der Fall, wenn es zu einem harten Brexit kommt, also einem Austritt Großbritanniens ohne ein



Foto: Gettyimages / id-work

Abkommen mit der EU, das gerade diesen Limitedgesellschaften mit Hauptsitz in Deutschland auch nach dem Brexit Bestandsschutz in der Rechtsform garantiert. Sollte es tatsächlich zu einem solchen unregelmäßigem Austritt Großbritanniens ohne ein solches vorgenanntes Abkommen kommen, werden sämtliche Limitedgesellschaften mit Hauptsitz in Deutschland mit bedeutenden rechtlichen und auch steuerlichen Folgen konfrontiert.

In rechtlicher Hinsicht würden solche Limiteds ab dem Zeitpunkt des Austritts nämlich nicht mehr als Kapitalgesellschaft mit der gewünschten Haftungsbeschränkung anerkannt werden – vielmehr werden diese Limiteds sodann als Personengesellschaften (entweder als Gesellschaften persönlichen Rechts oder OHG) qualifiziert werden. Die unmittelbare Folge hiervon ist, dass die Gesellschafter der Limited plötzlich für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft persönlich haften und zwar mit ihrem gesamtem (insbesondere auch privaten) Vermögen.

Wechsel in die Rechtsform der GmbH

Da die Limited aber auch in steuerlicher Hinsicht nicht mehr als Kapitalgesellschaft qualifiziert würde, sondern als Personengesellschaft, könnte dies in bestimmten Fällen zu einer empfindlich höheren Steuerbelastung führen. Um die genannten Folgen zu vermeiden, müssten die betroffenen Unternehmen schnellstmöglich – und zwar vor dem Austritt Großbritanniens im März – in die Rechtsform einer GmbH wechseln.

Hier wird zumeist der Weg der Neugründung einer deutschen GmbH und der anschließenden Übertragung sämtlicher Vermögensgegenstände (Assets) nebst Arbeitnehmer auf diese GmbH angedacht. Dieser Weg ist jedoch bei Unternehmen, deren Unternehmenswert seit der Gründung erheblich angestiegen ist, nicht zu empfehlen. Denn im Rahmen eines solchen Asset-Deals sind sämtliche stille Reserven des Unternehmens aufzudecken, was wiederum zu einer höheren Steuerbelastung führen kann.

Möglich ist auch die grenzüberschreitende Verschmelzung

Der derzeit vergleichbar rechtssichere und vor allem steuerneutral mögliche Weg, eine Limited in die deutsche GmbH umzuwandeln, ist die grenzüberschreitende Verschmelzung. Sie ist allerdings mit einem hohen Aufwand und auch mit Kosten verbunden, weshalb jeweils im Einzelfall abzuwägen ist, welchen Weg ein Unternehmen gehen sollte. Bei einem Wechsel gründen die bisherigen Gesellschafter der Limited im ersten Schritt eine deutsche GmbH. Anschließend wird die englische Limited dann auf diese deutsche GmbH verschmolzen.

Dabei handelt es sich um einen sowohl gesellschaftsrechtlich als auch steuerlich komplexen Vorgang, bei dem deutsche und englische Behörden und Gerichte einzubeziehen sind. Die

zahlreichen Verfahrensschritte dauern daher einige Monate. Bei der grenzüberschreitenden Verschmelzung handelt es sich um europäisches Recht. Deshalb sollte sie möglichst vollzogen sein, bevor Großbritannien aus der EU ausgetreten ist. Der Vorteil an dieser Verschmelzung ist, dass die Geschäfte nahtlos weitergeführt werden können, denn die GmbH ist dann der Gesamtrechtsnachfolger der Limited.

Abwarten ist die denkbar schlechteste Option

Wer Inhaber einer Limited ist, sollte sich auf jeden Fall beraten lassen, welche Möglichkeit im Einzelfall die passendste ist. Nichtstun ist in jedem Fall die schlechteste Option. Da der Austritt bereits in wenigen Monaten bevorsteht, ist auch eine gewisse Eile geboten, sofern noch eine maßgeschneiderte Lösung gefunden werden soll.



DIE AUTORIN



Sabrina Rokuss

Notarin und Rechtsanwältin, Frankfurt
sabrina.rokuss@notarin-rokuss.de

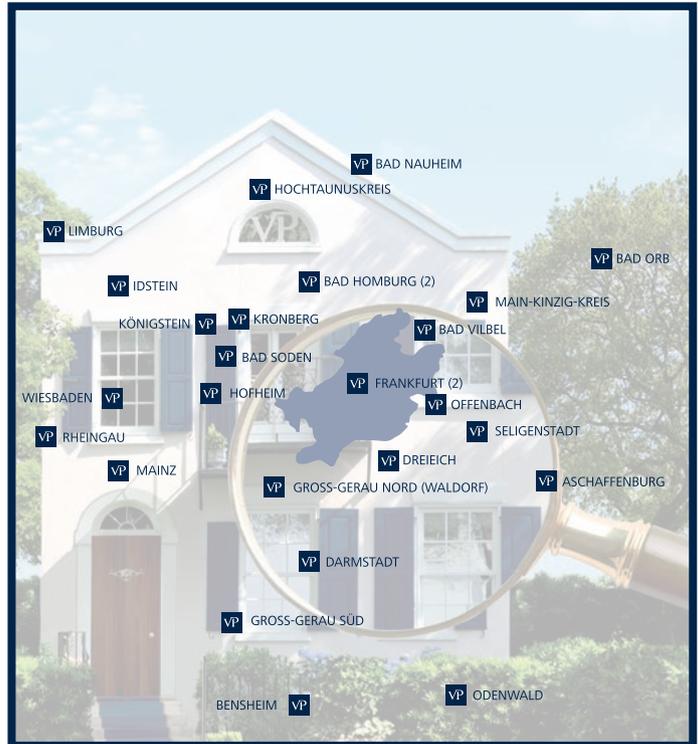
FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN



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 zu 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



Foto: Petra Menke

Von links: Paul Kiefer, Kim und Dirk Kiefer, Inhaber, Café Kreiner

CAFÉ KREINER, KÖNIGSTEIN

Nachfolge im Doppelpack

Während sich viele Unternehmer schwertun, ihr Lebenswerk der nächsten Generation zu übergeben, hat Paul Kiefer, inzwischen Seniorchef im Café Kreiner, Ende der Neunzigerjahre das Bravourstück geschafft, gleich zwei Unternehmensnachfolgen zu regeln.

„Viele Menschen fühlen sich im Café Kreiner so wohl wie in ihrem eigenen Wohnzimmer, es ist ein Stück Heimat für sie“, erzählt Konditormeister Paul Kiefer. Und vermutlich kann das kaum jemand besser nachempfinden als der 68-Jährige. Denn der Seniorchef des 1905 eröffneten Cafés in der Königsteiner Altstadt hat an diesem Ort vor mehr als einem halben Jahrhundert nicht nur eine Arbeitsstätte, sondern auch seine berufliche Erfüllung gefunden.

Das Beste war gerade gut genug

Nach einer Konditorenlehre bei seinem Schwager in Saarbrücken zog es den gebürtigen Pfälzer in die große Welt

hinaus. In einer Fachzeitschrift hatte der frischgebackene Geselle drei Stellenangebote entdeckt, die ihn interessierten – er bewarb sich in München, am Tegernsee und in Königstein. „Die erste Einladung zu einem Vorstellungsgespräch kam von Karl Kreiner, und wir sind uns sofort einig geworden“, erzählt Kiefer. „In der Backstube und im Café war ein tolles, familiäres Arbeitsklima.“ Die verwendeten Rohstoffe seien vom Feinsten gewesen, „da wurde aus dem Vollen geschöpft, das Beste war gerade gut genug“. Auch die illustren Gäste, die im Café Kreiner ein und aus gingen, imponierten dem jungen Konditor: „Sonntags hätte man bei uns Vorstandssitzungen von Frankfurter Großbanken abhalten können.“

So endeten Kiefers Wanderjahre als Geselle, bevor sie überhaupt begonnen hatten. Er blieb in Königstein, lernte im Betrieb auch seine Frau Josefa kennen, die aus dem Markgräflerland stammt. Nach der Hochzeit besuchte er

Die Kunden haben nicht bemerkt, dass ein Generationenwechsel stattgefunden hat“

die Meisterschule in Stuttgart und hielt 1975 seinen Meisterbrief in den Händen. Das Ehepaar überlegte zunächst, sich andernorts eine neue Existenz aufzubauen, kehrte aber in den Taunus zurück: „Wir waren beide schon zu sehr in Königstein verwurzelt.“ Dort hätten Marie-Luise und Kurt Kreiner auf ihn gewartet, „sie wussten, dass ich zurückkommen werde“.

„Berufliche Selbstständigkeit gehörte nicht zur Lebensplanung“

So blieb Kiefer über zwei Jahrzehnte als Konditormeister im Café Kreiner. Schon als Geselle und später auch als Meister habe er dort stets so gewissenhaft gearbeitet, als sei es sein eigener Betrieb, sagt Kiefer. Als er Ende der Neunzigerjahre gefragt wurde, ob er das Café als Pächter übernehmen wolle, brauchte er zunächst Bedenkzeit: „Ich hatte einen guten Job und war damit zufrieden; die berufliche Selbstständigkeit gehörte nicht zu meiner Lebensplanung.“ Kiefer fragte seinen handwerklich begabten Sohn Dirk – der war damals gerade 16 Jahre alt und schraubte lieber an Autos herum –, ob er diesen Weg mit ihm gemeinsam gehen wolle. Nach dessen Zusage übernahm er das Café Kreiner und regelte damit gleich zwei Unternehmensnachfolgen. „Es standen zum Zeitpunkt der Übernahme größere Investitionen an“, so Kiefer. „Ohne



KONTAKT

Café und Konditorei Kreiner

Hauptstraße 10
61462 Königstein
Telefon 06174 / 1024
E-Mail suesses@cafe-kreiner.de
Internet www.cafe-kreiner.de

IMMOBILIE DES MONATS

Stilvoll wohnen –
Das perfekte Einfamilienhaus
EGELSBACH
OBJEKT ID: 1495
PREIS: 1.400.000 EURO



ca. 571 m² ca. 424 m² 7 5 4 2

Verbrauchsausweis, 83 kWh/(m²-a), Wärmepumpe (Strom/Holz), Bj. 2008

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!



Mehrfach ausgezeichnete Service



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



Die 1905 von Adam und Maria Kreiner gegründete „Brod- und Feinbäckerei“ wurde zehn Jahre später zum Hoflieferanten der Königlichen Hoheit, Großherzogin-Mutter von Luxemburg, Herzogin von Nassau, ernannt.

einen Nachfolger zu haben, hätte ich keinen Sinn darin gesehen, mich auf dieses finanzielle Wagnis einzulassen.“

Rollenwechsel fiel nicht leicht

Noch gut erinnert er sich an den ersten Tag als Chef. Damals habe ihn Christoph Kreiner, der weiterhin im Betrieb mitarbeitete, gefragt: „Herr Kiefer, was soll ich heute tun.“ Das sei komisch und ungewohnt gewesen, gibt er zu. Aber der Seniorchef habe seinerzeit auf diesem Rollenwechsel beharrt. Ähnlich hielt es Kiefer mit seinem Sohn. Dieser habe das Konditorenhandwerk im elterlichen Betrieb erlernt, „so konnte er langsam in seine Verantwortung hineinwachsen“. Schon früh habe er seinen Sohn deshalb auch finanziell am Unternehmen beteiligt, so Kiefer. „Wenn unser Sohn in seinem Bereich etwas entschieden hat, war es entschieden.“

Kompetenzgerangel habe es nie gegeben: „Unsere Aufgaben sind klar verteilt, jeder weiß, was er zu tun hat.“ Vor zwei Jahren hat Paul Kiefer den Betrieb übergeben: „Mein Sohn ist nun mein Chef.“ Die Kunden hätten gar nicht bemerkt, dass dieser Wechsel stattgefunden habe, so geräuschlos sei alles vonstatten gegangen.

„Es schmeckt noch wie vor 50 Jahren“

Erst neulich habe ihm eine ältere Dame gesagt, der Kuchen schmecke immer noch wie vor 50 Jahren. „Ein größeres Kompliment kann man als Konditormeister nicht bekommen“, sagt Kiefer. „Denn diese Qualität ist unser Überleben.“ Deshalb hätten er und nun auch sein Sohn den Namen des Café Kreiner nie infrage gestellt oder über eine Änderung nachgedacht. Denn er sei nicht nur etabliert, er stehe seit Generationen vor allem auch für höchste Qualität.



Nach wie vor geht Konditormeister Kiefer senior täglich zur Arbeit: „Fast mein ganzes Leben bin ich um 4.30 Uhr aufgestanden.“ Allerdings habe ihn sein Sohn vor ein paar Monaten ausgebremst und ihn gebeten, er solle es als Rentner etwas langsamer angehen und erst um acht Uhr in der Backstube erscheinen. Zwar hält er sich daran – aber nicht ganz freiwillig, wie es scheint.

In der Vorweihnachtszeit, wenn die Auftragsbücher voll sind, und Banken, Kanzleien und Unternehmen in großen Mengen Weihnachtsplätzchen, Bethmännchen und Elisenlebkuchen im Café Kreiner ordern, wird Paul Kiefer ungeduldig und nichts hält ihn frühmorgens mehr in Morpheus Armen: „Für die nächsten Wochen habe ich mich zu Hause bei meiner Frau abgemeldet und stehe wieder jeden Morgen um fünf Uhr in der Backstube, da werde ich gebraucht“, sagt er. „Denn mit Arbeitsentzug kann man mich strafen.“



DIE AUTORINNEN



Petra Menke (l.)

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



Valentina Scheu (r.)

Leiterin, IHK-Geschäftsstelle
Hochtaunus/Main-Taunus,
Bad Homburg
v.scheu@frankfurt-main.ihk.de

Mit durchgängig digitalen Abläufen kann

ich mich bei den **kaufmännischen**

Aufgaben entlasten.

Die digitalen DATEV-Lösungen unterstützen Sie bei allen kaufmännischen Aufgaben – vom Angebot über die Kassenführung bis hin zur Buchführung. So gewinnen Sie Freiräume und mehr Zeit für die Betreuung Ihrer Kunden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.datev.de)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

„Alles kann, nichts muss“

Bei der Nachfolgeplanung verfolgt Norbert Ott, Geschäftsführer, Pro Clienta Unfallhilfe, einen eher ungewöhnlichen Ansatz: Sowohl die eigenen Kinder als auch langjährige Mitarbeiter und ein Geschäftspartner werden in die Zukunftsplanung einbezogen.

Für Susanne und Norbert Ott, Geschäftsführung, Pro Clienta, ist der Ruhestand zwar noch in weiter Ferne – über eine Nachfolgeregelung machen sie sich aber jetzt schon Gedanken.



Foto: Pro Clienta / Klaus Hoppe

Norbert Ott hat nach einem eigenen schweren Unfall gemeinsam mit seiner Frau die Pro Clienta Unfallhilfe gegründet. Bereits im Krankenhaus begegnete er Menschen, die mit dem Ausfüllen von Fragebögen und dem Schriftwechsel mit den Versicherungen Probleme hatten. Durch seine versicherungstechnische und juristische Expertise half er seinen Bettnachbarn und entwickelte daraus ein Geschäftsmodell.

Bundesweite Expansion ist in Planung

Das Frankfurter Unternehmen steht Menschen mit einem Netzwerk von Ärzten, Therapeuten, Sachverständigen und Anwälten zur Seite, um die Betroffenen durch den für sie oftmals undurchsichtig erscheinenden Bürokratietschungel zu navigieren. „Unser Konzept bietet eine Rundumbetreuung für Prävention, Nachsorge und akute Hilfe an, die den Betroffenen den Gang vor Gericht möglichst ersparen soll“, erklärt er.

Momentan fokussiert sich das Unternehmen auf eine bundesweite Expansion, da die Nachfrage nach der Dienstleistung sehr groß ist. „Hierfür werden zwischen zwei und vier Vertrauenspersonen pro Landkreis freiberuflich für uns tätig sein“,

sagt Ott. Auch die Erweiterung des Büros in Bad Vilbel ist in der Planung. „Die Baugenehmigung liegt uns bereits vor. Wir werden uns damit nicht nur vergrößern, sondern denken auch daran, eine Tagesklinik einzurichten“, erklärt Ott.

Nachfolgeregelung basiert auf drei Säulen

Alle bestehenden und zukünftigen Konzepte und Ideen werden von dem Unternehmerpaar geplant und mit den potenziellen Nachfolgern besprochen. Neben den Kindern sowie geeigneten und interessierten Mitarbeitern spielt der Geschäftsführer des eigenen IT-Unternehmens, das Susanne und Norbert Ott vor einigen Jahren gegründet haben, eine wesentliche Rolle. Er kam vor vielen Jahren als studentische Hilfskraft ins Unternehmen und ist nach fast 15-jähriger Zusammenarbeit mittlerweile an dem IT-Unternehmen beteiligt. Obwohl aktuell noch nicht an den Ruhestand zu denken ist, baut das Unternehmerpaar die Nachfolgeregelung auf drei Säulen auf.

Einblicke ins Alltagsgeschäft

„Zwei meiner vier Kinder haben ihr Studium schon vor einigen Jahren erfolgreich abgeschlossen und sammeln Berufserfahrung in anderen Unternehmen“, sagt Norbert Ott. Die 21-jährige Tochter studiert im siebten Semester Jura und bereitet sich auf das erste Staatsexamen vor. Parallel zum Studium arbeitet sie seit drei Jahren im Unternehmen der Eltern, um so auch für die praktische Erfahrung zu sorgen.

Die erwachsenen Kinder könnten jederzeit Vollzeit im Unternehmen einsteigen. Ott war es von Beginn an wichtig, dass seine Kinder nach der Ausbildung beziehungsweise dem Studium zunächst in einem externen Umfeld Erfahrungen sammeln, bevor sie in das Familienunternehmen eintreten. „Unsere Kinder sind im Unternehmen herzlich willkommen, aber nur, wenn sie es möchten“, erklärt er. Dennoch erhält jedes der Kinder ausreichend Einblicke in das Alltagsgeschäft, um eine persönliche Entscheidung treffen zu können.

Die zweite und dritte Säule ihrer Nachfolgeregelung symbolisieren die Mitarbeiter und ein Geschäftspartner. Der überwiegende Teil ist von Anfang an mit dem Unternehmen gewachsen und es gewohnt, sukzessive mehr Verantwortung übertragen zu bekommen. „Wir haben Mitarbeiter, die seit ihrer Ausbildung bei uns sind“, erzählt Ott. „Dass sie ebenfalls eine tragende Rolle bei der Nachfolgeregelung spielen werden, ist ihnen durchaus bewusst.“

Zeitpunkt der Übergabe steht noch nicht fest

Mit diesem diversifizierten Nachfolgekonzzept bleibt das Unternehmerpaar seinem Motto „Alles kann, nichts muss“ treu. „Für Außenstehende mag es vielleicht etwas unspezifisch wirken, spiegelt aber einen Teil unserer Philosophie wider, der wir den heutigen Erfolg zu verdanken haben“, erklärt Ott. Er ist sich sicher, dass sich in den kommenden Jahren noch stärker zeigen wird, wer welche Aufgaben in welchem Umfang übernehmen kann und möchte.

Auch wenn der genaue Zeitpunkt ihres Ruhestandes noch in der Ferne liegt, freuen sie sich schon heute zum Beispiel darauf, regelmäßig den Wochenmarkt zu besuchen oder sich ihrer Leidenschaft, den Büchern, zu widmen. „Dies kommt momentan eindeutig zu kurz. Aber solange wir fit sind, leben wir unseren Traum und sind für unsere Kunden, Kinder, Mitarbeiter und Geschäftspartner da“, sagt Ott.



KONTAKT

Pro Clienta Unfallhilfe

Klingenweg 24
60388 Frankfurt
E-Mail info@proclienta-unfallhilfe.de
Internet www.proclienta-unfallhilfe.de



DIE AUTORIN



Elisa Pohland

Referentin, Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt
e.pohland@frankfurt-main.ihk.de

Geschäftsführer im Fadenkreuz

Der Geschäftsführer hat innerhalb einer GmbH eine herausragende Stellung. Einhergehend mit dieser verantwortungsvollsten Position innerhalb des Unternehmens ist er zugleich diversen Haftungsrisiken ausgesetzt.

Foto: Gettyimages / triokis



Haftungsrisiken können sich im Innenverhältnis, das heißt gegenüber der Gesellschaft, aber auch im Außenverhältnis gegenüber Dritten ergeben. Die Verschärfungen im Bereich Organ(innen)haftung in der letzten Dekade, sowohl durch den Gesetzgeber als auch in der Judikatur, haben das Thema zum Dauerbrenner werden lassen.

Hier droht persönliche Haftung

Geschäftsführer haben die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anzuwenden, soll nicht die persönliche Haftung drohen. Dabei muss er sich bei seiner Amtsführung generell gesetzestreu verhalten (sogenannte Legalitätspflicht). Da sich der Geschäftsführer stets im Spannungsfeld zwischen Risiko und Chance eines jeden wirtschaftlichen Handelns bewegt, ist bei unternehmerischen Entscheidungen ein weiter Ermessensspielraum anerkannt. Handelt der Geschäftsführer frei von eigenen Interessen, zum Wohle der Gesellschaft auf der Grundlage angemessener Informationen und in gutem Glauben, soll er nicht für nachteilige Entscheidungen zulasten der Gesellschaft einstehen müssen.

Der Vorwurf fahrlässigen Verhaltens

Eine bisher noch nicht endgültig beantwortete Frage lautet, ob Geschäftsführer auch für Strafzahlungen beziehungsweise Geldbußen, die behördlicherseits gegenüber der Gesellschaft festgesetzt

wurden, im Wege eines sogenannten Haftungskarussells von dieser in Regress genommen werden können. Sprechen auch gute Gründe dafür, eine solche Überwälzung nicht zuzulassen, so gibt es doch zahlreiche Stimmen, die mit Verweis auf den allgemeinen Wortlaut der gesetzlichen Haftungsnormen ein Einstehenmüssen des Geschäftsführers bejahen, so diesem insoweit zumindest fahrlässiges Verhalten vorgeworfen werden kann. Wie sich die höchstrichterliche Rechtsprechung hier positioniert, bleibt abzuwarten.

Haftung bei Vermögensschäden

Das in der Vergangenheit oft propagierte Allheilmittel, der Abschluss einer D&O-Versicherung (Vermögensschadenhaftpflichtversicherung), bietet nicht in jedem Fall Schutz. So wurde vom Oberlandesgericht Düsseldorf in einem Deckungsprozess des Geschäftsführers gegen die D&O-Versicherung festgestellt, dass der Haftungsanspruch gemäß § 64 GmbH-Gesetz, wonach der Geschäftsführer zum Ersatz solcher Zahlungen verpflichtet ist, die nach Insolvenzreife von ihm veranlasst wurden und die nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns vereinbar sind, grundsätzlich nicht vom Versicherungsvertrag erfasst ist.

Dies gilt jedenfalls für solche Verträge, in denen schlicht davon die Rede ist, dass der Geschäftsführer wegen einer Pflichtverletzung für einen Vermögensschaden auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird. Dies mag zum Anlass genommen werden, bestehende beziehungsweise neu abzuschließende D&O-Versicherungsverträge auf den Einschluss auch solcher Ansprüche nach § 64 GmbH-Gesetz zu untersuchen.

Pflichtgemäßes Handeln: Entscheidungen sorgfältig dokumentieren

Ein Kernproblem besteht darin, dass der Geschäftsführer bei Anspruchserhebungen der Gesellschaft sowohl die

Beweislast für die Pflichtgemäßheit seines Handelns als auch für ein fehlendes Verschulden trägt. Die auch ansonsten schon strenge Haftungssituation wird hierdurch noch einmal verschärft. Da dies sowohl für amtierende als auch ausgeschiedene Geschäftsführer gleichermaßen gilt, ist besonderes Augenmerk darauf zu richten, dass er auch nach Ausscheiden aus der Gesellschaft auf die in jedem Fall unerlässliche Dokumentation von Entscheidungen Zugriff hat.

Bereits im Vorfeld sollte der Geschäftsführer weitreichende und wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen zudem durch externen Rat von (Rechts-)Experten beziehungsweise Sachverständigen untermauern lassen und auch insoweit dokumentieren, dass der zugrunde gelegte Sachverhalt zutreffend und vollständig erfasst wurde.

Regelung von Risikosituationen

Eine Haftung scheidet auch dann aus, wenn der Geschäftsführer die Zustimmung der Gesellschafterversammlung zur konkreten Maßnahme einholt, er sich entsprechende Weisungen erteilen lässt oder wenn ihm in Kenntnis der (haftungsträchtigen) Entscheidung und des zugrunde liegenden Sachverhalts die Entlastung erteilt wird. Kann auch die Haftung zugunsten des Geschäftsführers für vorsätzliches Verhalten im Voraus nicht ausgeschlossen werden, so können aber dennoch schon bei Vertragsabschluss individualvertragliche Sonderabsprachen zwischen Geschäftsführer und Unternehmen getroffen werden, die auf die besondere Risikosituation im konkreten Fall eingehen.

Hierzu zählen Regelungen über den haftungsrelevanten Verschuldensgrad, Verjährungsfristen (bei der Innenhaftung grundsätzlich fünf Jahre ab Anspruchsentstehung), Verwirkungstatbestände und Ausschlussklauseln. In Betracht kommt auch die Zusage von Freistellungsansprüchen des Geschäftsführers gegen die Gesellschaft bei Anspruchstellungen Dritter.



DER AUTOR



Dr. Eike Dirk Eschenfelder
Partner BRP Renaud & Partner,
Frankfurt
eike.eschenfelder@brp.de



IHK-VOLLVERSAMMLUNG

Beraten, beschließen, bewegen

Die konstituierende Sitzung der IHK-Vollversammlung 2014.

Welche Themen hat die IHK-Vollversammlung in der Legislaturperiode 2014 bis 2018 bearbeitet, welche Beschlüsse getroffen, welche Entwicklungen vorangetrieben? Ein paar Beispiele zeigen die Meinungsbildung und Maßnahmen, die daraus entstanden sind.

2014

Tourismusförderung

Wie wichtig ist der Tourismus für Frankfurt? In der Vollversammlung am 9. Oktober beschließt die IHK ihre Positionierung zur Tourismusfinanzierung. Der Tourismus begründet rund 68000 Beschäftigungsverhältnisse und jährlich einen Bruttoumsatz von vier Milliarden Euro in der Stadt. Neue Abgaben oder Steuern zur Finanzierung des Tourismus sind aus Sicht der IHK abzulehnen. Vielmehr sollten freiwillige Finanzierungslösungen unter Beteiligung der Wirtschaft herangezogen werden.

Zugleich wird ein Vorschlag angenommen, dass die IHK sich an der Einrichtung

eines Kongress-Fördertopfes beteiligt. Jährlich kommen rund 4,2 Millionen Gäste nach Frankfurt, um an einem der 70000 Kongresse teilzunehmen.

Infrastrukturfinanzierung

Reicht das Geld in den öffentlichen Kassen für den Erhalt und Ausbau der Verkehrswege oder sollte zusätzlich zur Lkw-Maut möglicherweise eine Pkw-Maut erhoben werden? Für eine Positionierung zu dieser 2014 aktuellen Frage nimmt sich die Vollversammlung viel Zeit zur Beratung. In dem vorliegenden Positionspapier der Arbeitsgemeinschaft hessischer IHKs für eine nachhaltige Infrastrukturfinanzierung wird die Linie vertreten, dass eine Pkw-Maut nicht ratsam ist, weil die Mittel, die von

IHK-WAHLKALENDER

- **Ende November:** Vorstellung der Kandidaten auf der IHK-Homepage
- **Mitte Dezember:** Kandidatenbroschüre als Beilage im IHK-Magazin
- **17. Januar:** Versand Wahlunterlagen
- **bis 19. Februar:** Eingang der Briefwahlunterlagen oder Stimmabgabe im Onlinewahlsystem bis spätestens 12 Uhr
- **21. Februar,** ab 8 Uhr: Stimmauszählung
- **Ende März/Anfang April:** konstituierende Sitzung der neuen IHK-Vollversammlung



der öffentlichen Hand aus dem Verkehrssektor erhoben werden, durchaus ausreichend sind zur Deckung der dort anfallenden Aufgaben. Eine Pkw-Maut würde, wie sich schon bei der Lkw-Maut gezeigt hat, nicht die Verkehrsfinanzierung verbessern, sondern im allgemeinen Steuerhaushalt verwendet werden.

2015

Business Angels FrankfurtRheinMain

In der Beratung und Unterstützung von Existenzgründern und bei der Unternehmenssicherung ist der Verein Business Angels FrankfurtRheinMain tätig, der seit seiner Gründung im Jahr 2000 von der

IHK Frankfurt unterstützt wird. Die rund 100 Vereinsmitglieder helfen unentgeltlich dabei, belastbare Geschäftspläne zu erstellen und das Gründungsvorhaben von jungen Unternehmern voranzubringen. Der Bericht in der Vollversammlung am 8. Juli zeigt die gut funktionierende Verbindung der Business Angels zur IHK, die in vielen Fällen zur erfolgreichen Unternehmensentwicklung geführt hat.

Zugleich entsteht eine Debatte, ob die Business Angels als Instrument der IHK nicht viel zu wenig seien, um den Bedarf an Gründungsförderung und Gründerfinanzierung in FrankfurtRheinMain abzudecken. Die Nachzügler-Rolle von Frankfurt bei Gründungsaktivitäten hinter Berlin und anderen Städten wird Ausgangspunkt für eine weitere, vertiefte Befassung der Vollversammlung im darauffolgenden Jahr.

Berufsschulen in Hessen

Die Leistung der Berufsschulen auf hohem Stand zu halten, ist ein Kernanliegen der IHK. Die Beratung der „Positionen der hessischen Industrie- und Handelskammern – Berufsschulen in Hessen“ beruht auf einer Umfrage mit Antworten von rund 1000 Ausbildungsbetrieben. Viele haben die Qualität der Berufsschulen und das Ausmaß des Unterrichtsausfalls kritisiert. Die IHK wendet sich daraufhin an die zuständigen Behörden und ergreift zudem die Initiative zur Klärung von Problemen in einzelnen Berufsschulen im IHK-Bezirk Frankfurt.

Mehr Platz fürs Rad

In der Debatte über ein Positionspapier zur „Weiterentwicklung der Verkehrswege im IHK-Bezirk: Positionen der IHK Frankfurt für eine bedarfsgerechte Mobilität“ am 7. Oktober wird die Forderung nach mehr Platz fürs Rad sowie mehr Elektromobilität erhoben. Das Positionspapier wird schließlich um eine ausführliche Passage zum Radverkehr ergänzt. Inzwischen beteiligt sich die IHK an Zustellprojekten in der Innenstadt zur Vermeidung von CO₂-Belastung unter Einsatz von Fahrradkurieren.

„Verantwortung zeigen – Integration stärken“

In der Zeit des Flüchtlingsstroms verabschiedet die Vollversammlung am 7. Oktober eine Resolution „Verantwortung zeigen – Integration stärken“. Darin plädiert die IHK für eine verstärkte Sprachförderung und Integration, frühzeitige Qualifikationserfassung, Abschiebestopp für Geduldete und Asylbewerber mit Bleibeperspektive während einer Ausbildung und weiterer Beschäftigung. Betont wird zudem die notwendige Integration in das hiesige Wertesystem. Die IHK organisiert mit der Stadt Frankfurt und der Arbeitsagentur einen Kreis von Unternehmen im IHK-Bezirk, die für viele Geflüchtete Angebote für erste Kontakte mit der Berufswelt machen.

Integrierte Stadtentwicklung

Das IHK-Positionspapier „Anforderungen der Wirtschaft an eine integrierte Stadtentwicklung der Stadt Frankfurt

für eine zukunftsorientierte Metropolregion FrankfurtRheinMain“, das am 9. Dezember beschlossen wird, antwortet auf eine gleichartige Positionsentwicklung aufseiten der Stadt Frankfurt. Die IHK hat sich damit in die Lage versetzt, zu den zahlreichen Einzelfragen, die dabei aufkommen, wie Wohnraum, Gewerbegebiete, Verkehrsentwicklung, Stellung zu nehmen. Die später bekannt gewordenen Vorhaben der Stadt, etwa zur Entwicklung von Wohn- und Gewerbegebieten, werden auf dieser Grundlage intensiv verfolgt und kommentiert.

2016

Fintechs

Frankfurt ist ein Platz für Fintechs und für viele Gründer in anderen Branchen. In der Sitzung am 28. Juni berät die Vollversammlung über „Gründungsge-schehen und Gründungsförderung in FrankfurtRheinMain“. Wichtige Faktoren für die Stärkung der bestehenden

Initiativen sind eine bessere Wagniskapitalfinanzierung sowie die Vernetzung von Gründungsakteuren und -förderern. Die Initiative Perform, die inzwischen von den IHKs und Handwerkskammern der Region gebildet worden ist, hat seither eine starke Rolle in der Koordination der Gründerförderung übernommen.

Note Zwei im Durchschnitt

In der Standortumfrage im Bezirk der IHK Frankfurt, die am 11. Oktober vorgestellt wird, haben die Unternehmen im IHK-Bezirk Frankfurt dem Wirtschaftsstandort erstmals „Schulnoten“ vergeben. Mit einer Durchschnittsnote von 2,1 äußern sich die Betriebe sehr zufrieden, an einigen Stellen werden Verbesserungspotenziale deutlich. Fast zwei Drittel der Unternehmen meinen, dass sich der Standort in den letzten fünf Jahren positiv oder teilweise positiv entwickelt hat. Alles in allem belegen diese Zahlen, dass sich der IHK-Bezirk Frankfurt zufriedenstellend entwickelt hat und aktuell auf Topniveau befindet.

Nachhaltiges Wirtschaften

Das Leitbild des Unternehmers, laut IHK-Gesetz der „Ehrbare Kaufmann“, wird inzwischen oft mit dem Begriff des nachhaltigen Wirtschaftens in Verbindung gebracht. Zur Klärung, was die IHK Frankfurt unter diesem vielschichtig verwendeten Begriff versteht, beschließt die Vollversammlung ein Positionspapier, das den IHK-Mitgliedern auch eine Handhabe für ihr eigenes unternehmerisches Handeln gibt. Die Verantwortung der Wirtschaft für gesellschaftliche Aufgaben soll gestärkt werden. Die Vollversammlung lobt die breite Beteiligung aller Ausschüsse an dem Papier als Best Practice.

2017

Metropolregion

Das Jahr 2017 bringt einen entscheidenden Durchbruch in der Weiterentwicklung der Metropolregion FrankfurtRheinMain. Nach langen Vorarbeiten im politischen Raum wird ein

DREI FRAGEN AN



Prof. Mathias Müller, Präsident, IHK Frankfurt, über die bevorstehende Wahl zur IHK-Vollversammlung

Herr Prof. Müller, wie wichtig ist für die Arbeit der Vollversammlung die Höhe der Wahlbeteiligung?

Bei jeder demokratischen Wahl erhöht die Anzahl der Wähler das repräsentative Gewicht der Gewählten. Deshalb werbe ich bei jeder Gelegenheit für eine Beteiligung möglichst vieler Unternehmer an der IHK-Wahl.

Inwieweit kann die IHK die Interessen von kleinen und mittelständischen Unternehmen vertreten?

Die Zusammensetzung unserer Vollversammlung zeigt eine gute Mischung mit Vertretern aller Unternehmensgrößen. In der Vollversammlung hat jedes Mitglied eine Stimme, übrigens genauso wie bei der IHK-Wahl jedes Mitglied eine Stimme hat. Und daher ist es so wichtig, dass auch kleine und mittelständische Unternehmen an der Wahl teilnehmen.

Der Standort FrankfurtRhein-Main hat in einer IHK-Umfrage die

Durchschnittsnote „gut“ bekommen. Ist das nur eine Momentaufnahme?

Die gute Bewertung zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Aber die Maßstäbe für die künftige Entwicklung werden nicht von uns, sondern von anderen Metropolregionen gesetzt, die weltweit im Wettbewerb miteinander stehen.

Die Fragen stellte Elisa Pohland, IHK Frankfurt.



„Länderübergreifender Steuerungskreis für die Metropolregion“ gegründet. Im März 2017 macht der IHK-Präsident diese Idee erstmals öffentlich, im Herbst tritt dieser neue Kreis von Vertretern der Landesregierungen, der Kommunen und der Wirtschaft erstmals zusammen.

Die Wirtschaftskammern der Metropolregion, die im Mai 2016 die Initiative Perform gegründet hatten, haben darin einen festen Platz. Perform hat zudem die ersten vorzeigbaren Erfolge, so den regionalen Ideen-Wettbewerb „Raus aus dem Stau“, dessen Ergebnisse beim Tag der Metropolregion am 11. Mai vorgestellt wurden.

Ausbildungskampagne

Eines der wichtigsten Aufgabenfelder einer IHK ist die Förderung der dualen Berufsausbildung. In der Sitzung am 27. September beschließt die Vollversammlung eine Senkung der Ausbildungsprüfungsgebühren um durchschnittlich zehn Prozent und den Start einer Qualitätsoffensive mit einer Marketingkampagne zur Steigerung der Attraktivität der dualen Berufsausbildung im IHK-Bezirk

Der zunehmenden Tendenz, dass Schulabgänger ein Studium wählen und auf die duale Berufsausbildung verzichten, wirkt die IHK mit Informationsabenden für Eltern von Schülern und mit Werbemaßnahmen, unter anderem für die IHK-Lehrstellenbörse, entgegen.

2018

ÖPNV-Kapazitäten erweitern

Nach der erfolgreichen Einführung eines erschwinglichen Schüler- und

So spannend war die Wahl zur Vollversammlung der IHK Frankfurt selten: Um 89 Sitze im Parlament der Wirtschaft bewerben sich diesmal 187 Kandidaten – das ist Rekordbeteiligung – in zwölf Wahlgruppen. In der Wahlbroschüre, die der Ausgabe 12/18-1/19 des IHK-WirtschaftsForums beiliegt, erfahren Sie in kurzen Statements, wer sich in den kommenden fünf Jahren auch für Ihre Interessen engagieren und starkmachen möchte. Und wenn Sie noch mehr wissen möchten: Lernen Sie die Kandidaten kennen, rufen Sie deren ausführliche Onlineprofile auf der Homepage auf. Denn jetzt sind Sie am Zug: Informieren Sie sich und machen Sie ab 17. Januar bis 19. Februar, 12 Uhr, von Ihrem Wahlrecht Gebrauch.

www.frankfurt-main.ihk.de/Kandidaten

Alle Kandidaten auf einen Blick



Azubi-Jahrestickets in Hessen und der geplanten Ausweitung dieses Tarifs auf Senioren ist im Frankfurter Kommunalwahlkampf die Frage nach einem komplett kostenlosen öffentlichen Personennahverkehrstarif angekommen. In der Sitzung am 20. Juni tauschen die Mitglieder der Vollversammlung mit Leidenschaft viele gut begründete Argumente aus.

Als ein Einwand zeigt sich, dass eine allseits befürwortete stärkere Nutzung des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) und damit einhergehende Entlastung des Straßenverkehrs weniger vom Preisgefüge gebremst als vielmehr durch die bereits stark ausgelasteten ÖPNV-Kapazitäten begrenzt wird.

Diese Kapazitäten zu erweitern, braucht lange Planung. Die Vollversammlung drängt auf Erweiterung der Schienenangebote, unter anderem bei der Regionaltangente West und bei der Verlängerung der U-Bahn-Linie 2 in Bad Homburg, und nimmt das Thema ÖPNV-Tarife auf Wiedervorlage.



IHK ONLINE

Aktuelle Infos zur IHK-Wahl unter

www.frankfurt-main.ihk.de/ihk-wahl



DER AUTOR



Reinhard Fröhlich

Geschäftsführer, Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt
[f. froehlich@frankfurt-main.ihk.de](mailto:froehlich@frankfurt-main.ihk.de)

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 069/21 97-12 03, E-Mail p.menke@frankfurt-main.ihk.de.

DIENTSJUBILÄEN DEZEMBER

40 Jahre

Gerlinde Solty, Deutscher Fachverlag, Frankfurt

25 Jahre

Tanja Krause, Deutscher Fachverlag, Frankfurt
Torsten Knop, Commerzbank, Frankfurt
Markus Bingel, Degussa Bank, Frankfurt

Stefan Mantel, Dresdner Bank und Commerzbank, Frankfurt

20 Jahre

Christa Ferner, NIC Interconsult (Deutschland), Bad Soden
Eginhard Heilmann, MNT Revision und Treuhand, Frankfurt

DIENTSJUBILÄEN JANUAR

30 Jahre

Edith Wolny, Arconic Fastening Systems Fairchild Fasteners Europe – Camloc, Kelkheim

25 Jahre

Ralf Bender, Deutscher Fachverlag, Frankfurt

IHK-Ehrenurkunden

Im IHK Service-Center haben Unternehmen aus dem IHK-Bezirk die Möglichkeit, für runde oder individuelle Dienstjubiläen ab dem fünften Jubiläumsjahr Ehrenurkunden für ihre Mitarbeiter zu bestellen. Auf Wunsch wird das Jubiläum (ab 20 Jahren Betriebszugehörigkeit) auch im IHK WirtschaftsForum veröffentlicht. Die Urkunden sind im DIN-A3-Format gedruckt und können auch gerahmt geliefert werden. Der Preis pro gerahmter Urkunde: 45 Euro (ungerahmt 40 Euro). Weitere Infos und Onlinebestellung unter www.frankfurt-main.ihk.de/jubilaeumsurkunden, Telefon 069/21 97-1280. Die Urkunden sollten mindestens drei Wochen vor dem Jubiläumsdatum bestellt werden.

FIRMENJUBILÄUM

20 Jahre

Link Market Services (Frankfurt), Eschborn

IHK WirtschaftsFORUM

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

Die FOKUSTHEMEN des IHK WirtschaftsForums bieten Ihrer Werbung das ideale redaktionelle Umfeld. Mit Ihrem Auftritt erreichen Sie über 77.590 Entscheider in der Region FrankfurtRheinMain.

**Fokus-
themen**

Fokusthema

Heft | Erscheinungstermin | Anzeigenschluss

02 **Fachkräftesicherung**
Februar 2019 | 5.2.2019 | 11.1.2019

03 **Nachhaltigkeit**
März 2019 | 1.3.2019 | 8.2.2019

04 **Abfall, Recycling, Kreislaufwirtschaft**
April 2019 | 2.4.2019 | 12.3.2019



Wir beraten Sie gerne 069/42 09 03-75

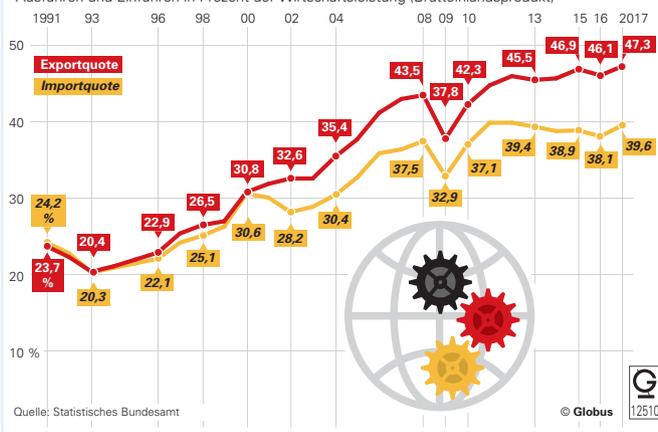
INTERNATIONAL

Jetzt für den Hessischen Exportpreis bewerben

In Kürze beginnt die Bewerbungsphase für mittelständische hessische Industrie- und Handelsunternehmen, Dienstleister und Handwerksbetriebe um den Hessischen Exportpreis. Er wird bereits zum fünften Mal von den zehn hessischen IHKs, dem hessischem Handwerk und dem Land Hessen in den Kategorien Handwerk, Dienstleistung und Beratung sowie Industrie und Großhandel vergeben. Noch bis 28. Februar können sich hessische Unternehmen mit maximal 250 Beschäftigten in Deutschland und bis zu 50 Millionen Euro Umsatz im Jahr um den Hessischen Exportpreis 2019 bewerben. www.hessischer-exportpreis.de

Deutschland – wichtig für die Weltwirtschaft

Ausfuhren und Einfuhren in Prozent der Wirtschaftsleistung (Bruttoinlandsprodukt)



UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Neues Geld für Start-ups: Hessen Micro-Crowd

Ein neues Darlehen für Start-ups und Gründungen aus Hessen kann ab sofort bei der Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank) beantragt werden. Bis zu 25000 Euro Kredit erhält, wer sich auf der Crowdfunding-Plattform Startnext beworben und dort erfolgreich mindestens 5000 Euro für seine Geschäftsidee eingeworben hat. Auf die eingeworbene Summe legt das Land zehn Prozent als Zuschuss (maximal 1000 Euro) drauf. Diese Kombination aus Crowd Funding und Mikrodarlehen erhalten natürliche Personen sowie Angehörige freier Berufe, die ihre Vorhaben/Geschäftsidee nicht länger als fünf Jahre in Vollzeit betreiben. Die dauerhafte wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens muss im Antragsverfahren plausibel dargestellt werden; die Abgabe eines notariellen Schuldversprechens ist notwendig. Infos: IHK Hessen innovativ, Dr. Kai Blanck, Telefon 069/21 97-14 28

INNOVATION

Online-Marktplatz passend auswählen

Zahlreiche Internetnutzer bevorzugen den Einkauf auf Online-Verkaufsplattformen und suchen die Onlineshops bestimmter Händler nur noch auf, wenn sie sich davon besondere Vorteile versprechen. Onlinehändler kommen also nicht umhin, Online-Marktplätze – insbesondere Amazon Marketplace mit 50 Prozent Marktanteil – in ihre Verkaufsstrategie einzubeziehen. Das BIEG Hessen hat einen kostenfreien Leitfaden „Online-Marktplätze“ herausgegeben. Unter Berufung auf aktuelle Studien stellt er die größten deutschen Online-Marktplätze vor. Download unter www.bieg-hessen.de.

In die **CLOUD**, ins **EIGENE** Rechenzentrum oder doch besser **COLOCATION**?



maincubes
SECURE DATACENTERS

Machen Sie den **Rechenzentrums-Check** → 

Finden Sie so heraus, ob Ihre Daten gut aufgehoben sind. Und ob Ihr Sicherheits-Konzept zu Ihren individuellen Anforderungen und zu Ihrem Unternehmen passt.

maincubes.com
Frankfurt am Main
+49 69 6976810-20




UMWELT

Nachhaltig wirtschaften

Die Vereinten Nationen haben mit den 17 Sustainable Development Goals (SDGs) den politischen Handlungsrahmen bis 2030 verabschiedet. Sie schaffen die Grundlage dafür, weltweiten wirtschaftlichen Fortschritt im Einklang mit sozialer Gerechtigkeit und im Rahmen der ökologischen Grenzen der Erde zu gestalten. Gemeinsam mit der Universität Bremen haben die Regionalen Netzstellen Nachhaltigkeitsstrategien die Broschüre „Sustainable Development Goals (SDG) für und durch kleine und mittlere Unternehmen“ entwickelt. Mithilfe der SDGs können KMU ihr tägliches Handeln in den globalen Zusammenhang einordnen und so die Wirkungskraft ihres Unternehmens sichtbar machen. www.renn-netzwerk.de



Foto: Gettyimages / Martin Barraud

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Schreckgespenst E-Privacy-Verordnung

Die E-Privacy-Verordnung bringt 2019 neue Regelungen für Websitebetreiber mit sich. Auch zur Datenschutzgrundverordnung gibt es aktuelle Rechtsprechungen, die Unternehmer kennen sollten. Gerade kleine und mittlere Unternehmen schaffen es aber oft kaum noch, sich auf dem Laufenden zu halten. Ein Update gibt's im Seminar „Internetrecht 2019“ am Mittwoch, 13. Februar, 16 bis 19 Uhr, IHK Frankfurt. Anmeldung: www.bieg-hessen.de/veranstaltungen

DACHZEILE

Gefahrenatlas Datensicherheit

Die Projektgruppe „Datensicherheit“ des IHK-Ausschusses Wirtschafts- und Unternehmensberatungen hat einen „Gefahrenatlas Datensicherheit“ erstellt, der Unternehmen dabei hilft, diverse Gefahrenquellen zu erkennen und mit geeigneten Maßnahmen gegenzusteuern. www.frankfurt-main.ihk.de  Gefahrenatlas

INNOVATION

Frankfurt siegt im Website-Vergleich



Foto: Jochen Müller

Design, relevante Inhalte und eine gute Nutzerführung – diese Dinge zeichnen heute eine gute Website aus. Was früher oft als Visitenkarte im Web belächelt wurde, dient heute neben der Unternehmensdarstellung oftmals als wichtiger oder sogar einziger Vertriebskanal. Gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen fließt besonders viel Herzblut und Hirnschmalz in die Erstellung der eigenen Website. Zum elften Mal zeichneten die IHK Frankfurt und das Beratungszentrum BIEG Hessen im September die besten Websites in Hessen mit dem Hessischen Website Award aus. Der erste Preis ging an Helmade, Frankfurt, die Plätze zwei und drei belegten Indochina Travels, Frankfurt, und Rabe-Innenausbau, Münchhausen. www.website-award-hessen.de



ProAbschluss

Job | Qualifikation | Zukunft

WER OBEN MITSPIELEN WILL, BRAUCHT ECHTE FACH- KRÄFTE.

Fachkräfte sorgen für Wettbewerbsfähigkeit.
Haben Sie Beschäftigte ohne Berufsabschluss?
Dann helfen Sie ihnen, diesen nachzuholen - mit
Unterstützung der Initiative ProAbschluss!
Mehr auf www.proabschluss.de

JEDER ABSCHLUSS IST EIN NEUER ANFANG



Hundertpro weiterkommen
ProAbschluss

Gefördert aus Mitteln
des Landes Hessen und
der Europäischen Union -
Europäischer Sozialfonds



Qualifizierungsoffensive
des hessischen Wirtschaftsministeriums
Programme zur beruflichen Bildung



Von Helden und anderen Menschen

Storytelling entwickelt sich vom wichtigen Trend zum Marketingstandard weiter. Es erlaubt Unternehmen, ihre Inhalte spannender und aufmerksamkeitsstärker zu präsentieren. Das Produkt scheint dabei eher Nebensache zu sein.

„Sie müssen Geschichten erzählen“, fordern Marketingexperten von Unternehmen. Und das nicht grundlos: Denn kein Text, kein Spot besitzt größere Wirkungsmacht als eine Geschichte – und Unternehmen aller Größen können diese Macht nutzen. Storytelling ist jedoch erheblich leichter empfohlen als umgesetzt. Es betrifft nicht nur die Anfertigung von Texten und Videos, die im Marketingprozess zur Anwendung kommen, sondern erfordert eine grundsätzliche Umorganisation der Art und Weise, in der das Unternehmen seine Inhalte präsentiert und inszeniert.

Nicht das Unternehmen steht im Fokus, sondern der Mensch

Beim Storymarketing spricht das Unternehmen nicht mehr über sich und seine Produkte, sondern über Figuren, die im Umfeld des Angebots einen Konflikt oder eine Situation durchleben, die in ihnen starke Gefühle weckt. Marketer sprechen in diesem Zusammenhang häufig davon, dass das Unternehmen sich oder den Kunden als Helden präsentieren soll, der eine sogenannte Heldenreise durchlebt. Das erzeugt unter Anwendern aber oft nur Verwirrung und darf gegebenenfalls ignoriert werden.

Menschen können sich andere Menschen besser merken als Dinge. Deshalb ergibt es immer Sinn, in Texten Personen auftreten zu lassen. Das können erfundene Figuren sein oder echte Menschen, über die berichtet wird.



Foto: Gettyimages / Peopleimages

Genauso kann in Texten aber auch ein „Ich“ zu Wort kommen, das mit dem Leser oder Zuschauer in direkten Dialog tritt.

Einmal selber der Held sein

Es mag sich um das Vorwort eines Newsletters handeln, in dem der Geschäftsführer berichtet, welche persönliche Bedeutung das Thema des Monats für ihn besitzt. Es kann die spannend

inszenierte Gründergeschichte des Unternehmens im Über-uns-Bereich sein. Es können aber auch auf der Website echte oder fiktive Personen vorgestellt werden, die mit dem Angebot des Unternehmens erfolgreich schwierige Probleme gelöst haben. Eine gerade für Marketingtexte wichtige Option besteht in Texten aus der zweiten Person, also Texten in Du-Form: Der Leser wird aufgefordert, sich vorzustellen, wie hervorragend er sich fühlen wird, wenn er das

Produkt in den Händen hält – dann ist er selbst der Held.

Konflikte wie im echten Leben

Treten die inszenierten Figuren in einen Konflikt mit sich selbst oder der Umwelt – werden also vor ein Problem gestellt –, steigt die Spannung. Zugleich steigt die Aufmerksamkeit des Lesers oder Zuschauers, er nimmt die Inhalte bewusster und intensiver wahr. In jeder Grippesaison füllen sich die TV-Werbespots mit rotnasigen Erkälteten, die erst wieder lachen können, nachdem sie das jeweilige Medikament eingenommen haben. Oder die Schülerhilfe stellt auf Facebook (anonymisierte) Kinder vor, die verbissen um die Überwindung ihrer schulischen Probleme kämpfen. Wird Alex seine Legasthenie bewältigen? Werden Jasmins Deutschkenntnisse für die Lehrstelle ausreichen? Und welches Geheimnis verbirgt sich hinter Lieschens Fünf in Mathe? Das werden erst künftige Posts verraten.

Das Gehirn braucht etwas fürs Herz

Das Gehirn kann Informationen nur speichern, wenn es sie mit Gefühlen in Verbindung bringt – gerade deshalb funktioniert Storymarketing so gut. Bereits Sympathie oder Antipathie für die Figuren lösen starke Gefühle aus. Auch der Bezug auf Themen, die ohnehin emotionsbehaftet sind, stellt ein

Leitfaden „Storytelling“

Bei der Einbindung von Storytelling in das bestehende Marketing Ihres Unternehmens hilft der Leitfaden „Einstieg ins Storytelling“ des BIEG Hessen. Das IHK-Beratungszentrum für Onlinemarketing stellt über 40 Leitfäden rund um alle Onlinethemen bereit. Sie können kostenlos auf Veranstaltungen mitgenommen werden oder online unter www.bieg-hessen.de/leitfaeden heruntergeladen werden.

FRAGEN FÜR DEN EINSTIEG

- Erzählen Sie die Geschichte des Unternehmens: Warum wurde es gegründet, was treibt es an, wie hat es sich entwickelt? Welche Hürden hat es auf dem Weg überwunden?
- Was sind die Geschichten der Kunden? Welche Probleme lösen sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung? Wie hat es ihr Leben verbessert?
- Was ist die Geschichte hinter dem Produkt? Wie wird es hergestellt und welchen Beitrag leistet es, um das Leben der Zielgruppe zu erleichtern?
- Welche Geschichten sollten besser nicht erzählt werden?

probates Mittel dar, um die Aufmerksamkeit des Lesers zu stärken. Man denke an die Qualifikationsphase der diesjährigen Fußball-WM, während der die deutschen Endverbraucher mit einer Flut an Produkten mit Fußballbezug überschwemmt wurden. Zwar scheiterte mit dem Versagen der deutschen Mannschaft auch die Werbetechnik, denn nun wandelte sich der mit Fußball assoziierte patriotische Enthusiasmus in ein Gefühl von Enttäuschung und Ärger.

Negative Gefühle sollten in diesem Zusammenhang natürlich vermieden werden – die erste Mondlandung, die Weihnachtspätzchen von der Oma oder Hundewelpen stellen in diesem Zusammenhang die weniger risikobehaftete Alternative dar. Doch bereits das Mitfiebern mit Personen, die Probleme lösen, wird grundsätzlich fesseln.

Storytelling in der Praxis

Ja, Storytelling erfordert Kreativität. Doch auch Kreativität ist letztendlich eine Mischung aus der richtigen Methode und Durchhaltevermögen. Mitdenken, beständige Ausschau nach Inspiration wie auch Experimente mit unterschiedlichen Ansätzen helfen, das neue Marketingkonzept online und offline zu testen und zu optimieren. Nicht umsonst versichern die allermeisten Storytelling-Experten, dass es in jedem Unternehmen die Geschichten eigentlich schon gibt. Sie wurden lediglich noch nicht gefunden.



DIE AUTORIN



Angelika Niere

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

In allen Größen.



Hallen mit System.



www.renz-container.com



Foto: Gettyimages / Monty Rakusen

INTERNATIONALE PRESSEARBEIT

Grenzenlos bekannt werden

Viele Unternehmen zögern, ihre Produkte und Leistungen über Pressearbeit international bekannt zu machen. Know-how und Ressourcen dafür lassen sich jedoch aufbauen oder einkaufen.

Deutsche Mittelständler sind zwar bereits im Ausland vertreten, aber dort oft noch nicht sichtbar genug. Der Vertrieb allein kann Marke und Image meist nicht so prägen, dass sie sich vom Wettbewerb deutlich genug absetzen. Erforderlich ist eine strategische Kommunikation, ausgerichtet auf die landesspezifische Zielgruppe und die jeweilige Branche.

Fachmedien als Türöffner

Fachmedien eignen sich besonders, um professionelle Entscheider einer

Branche ohne große Streuverluste anzusprechen. Die meisten gedruckten Zeitschriften verfügen in der Regel zusätzlich über eine Onlinepräsenz.

Mediadaten sind nicht immer vorhanden

Es existieren aber auch reine Online-Fachtitel. Von Produktions- und Betriebsleitern über geschäftsführende Ingenieurdienstleister bis zu kommunalen Einkäufern – Fachmedien zählen insgesamt zu den

meistgenutzten Informationsquellen. Für die internationale Pressearbeit gilt es zunächst, zu klären, welche Länder und Branchen in den Blick kommen sollen. Dann werden die Fachmedien evaluiert und priorisiert. Das ist bei internationalen Zeitschriften meist schwieriger als bei deutschen. Ein Grund: Mediadaten sind nicht immer vorhanden oder teils weniger umfangreich. Das betrifft mitunter auch Angaben zur Auflage oder zu den im Jahresverlauf geplanten Themen.

Aller Anfang ist schwer

Sinnvoll ist, mit einem überschaubaren Pilotprojekt zu starten – sowohl was die Länder als auch was die Branche betrifft. Unternehmen konzentrieren sich so auf die passenden und damit erfolgversprechenden Titel. Bei Medien aus Großbritannien und den USA sind beispielsweise Energie-, Chemie- und Instandhaltungsthemen sehr gefragt. Hingegen ist die Resonanz für viele Themen aus der Immobilienwirtschaft dort aktuell eher verhalten.

Beispiel Energietechnik

Angenommen, ein Unternehmen produziert hochwarmfeste Turbinenschaufeln für Kraftwerke und möchte diese in den USA und Großbritannien bekannt machen. Im Segment Energietechnik existieren dort insgesamt etwa 15 Medien mit einer verbreiteten Auflage von im Schnitt 15 000 Exemplaren. Je nach aktueller Themelage und der textlichen Aufbereitung des Fachartikels, der Pressemitteilung oder Produktinformation lassen sich teils bis zu zehn Printveröffentlichungen erzielen. Davon erscheinen einige zusätzlich online. Suchmaschinen finden diese auch noch Jahre später – was die Marke zusätzlich stärkt.

Branchenerfahrung zählt

Gerade Mittelständler zögern mitunter, internationale Pressearbeit einzukaufen. Sie glauben, das könnten nur große Agenturnetzwerke mit Standorten im Zielland leisten. Dabei sind Agenturen auch aus Deutschland heraus sehr erfolgreich, wenn sie über die nötigen internationalen Kontakte und Branchenerfahrung verfügen. Beides sollte ein Dienstleister anhand von Referenzen und Beispielen belegen. Ein Vorteil für den Auftraggeber: Wenn Medien neue Unternehmen über einen vertrauten Kanal kennenlernen, macht

DAS IST ZU BEACHTEN

- **Begrenzen:** Starten Sie mit klar umrissenen Pilotprojekten.
- **Maßschneidern:** Passen Sie Texte länder- und medienspezifisch an.
- **Informieren:** Überzeugen Sie mehr, als dass Sie bewerben.
- **Einkaufen:** Nutzen Sie externe Expertise, Erfahrung und Kontakte.
- **Offenlegen:** Arbeiten Sie den Kundennutzen und Ihre Werte heraus.

das eine Veröffentlichung wesentlich wahrscheinlicher.

Weitere Erfolgsfaktoren sind fachsprachlich fundierte Übersetzungen und eine angepasste Tonalität. Im Gegensatz zur Pressearbeit in Deutschland ist beispielsweise die Ansprache von britischen oder US-amerikanischen Medien informeller. Gewünscht ist meist ein Erstkontakt per E-Mail, die für längere Texte eine kurze Inhaltsvorschau enthält. Diese sollte direkt in die Mail eingebunden und nicht als Anhang beigefügt sein. Korrekturabzüge und Belegexemplare müssen bei internationalen Medien oft wiederholt angefragt werden, weil die Redaktionen dafür weniger personelle Ressourcen haben.

Qualität entscheidet

Grundsätzlich zeichnen sich qualitativ hochwertige Inhalte dadurch aus, dass sie Abdrucke erzielen – ohne dass sie im Nachhinein durch die Redaktion wesentlich bearbeitet wurden. Es gilt nicht nur, die Funktion und den Kundennutzen der Produkte und Leistungen klar zu fassen, einfach zu beschreiben und wirksam zu verbreiten. Auch, warum ein Unternehmen etwas anbietet, ist entscheidend. Denn die Überzeugungen und Werte hinter dem Produkt oder der Leistung sind oft zentraler Bestandteil einer Kaufentscheidung. Das gibt Orientierung in immer komplexeren und volatileren Märkten. Und geteilte Werte sind nicht zuletzt der Grundstein einer langfristig erfolgreichen Geschäftsbeziehung.



DER AUTOR



Helmut Bode

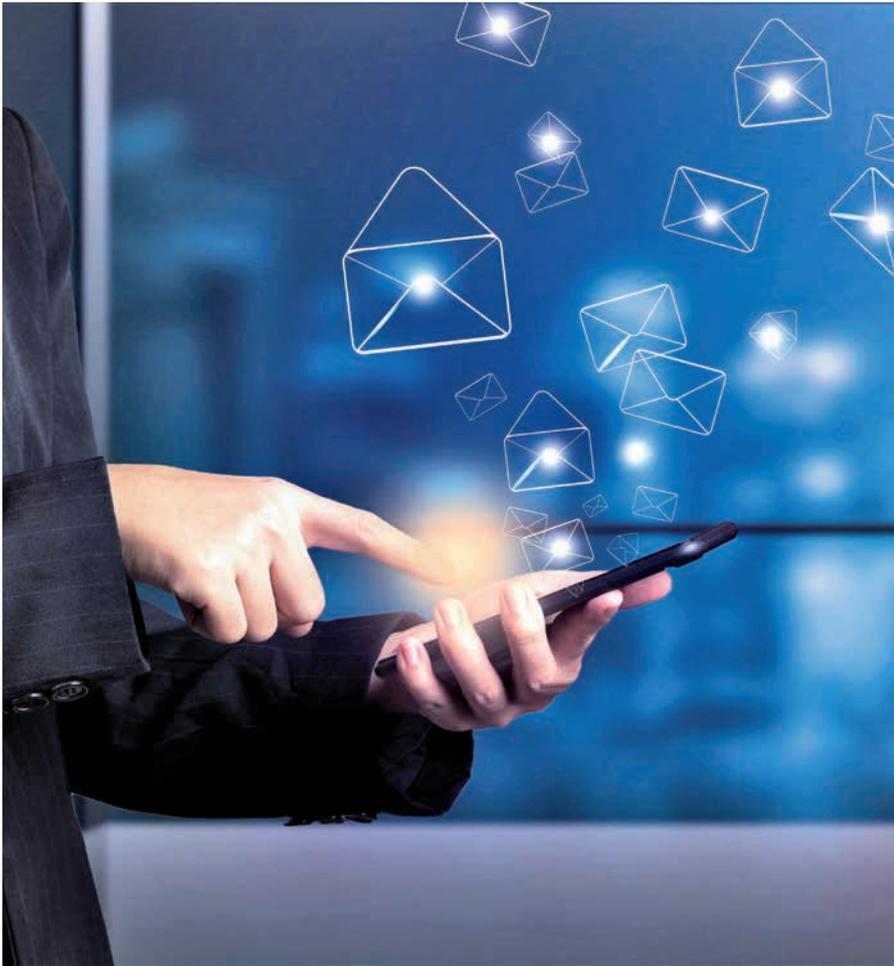
Geschäftsführer, Bode Fach-PR,
Frankfurt

helmut.bode@bode-fach.com

Mit Mut auf „Senden“ klicken

E-Mail-Marketing stellt Unternehmen vor immer größere Herausforderungen, aber das ist es wert: Automatisierter E-Mail-Versand verspricht mehr Erfolg denn je.

Foto: Gettyimages / Busakorn Pongparmit



„Wir rennen der Technik so schnell hinterher, dass wir manchmal vergessen, wofür es wirklich geht“, sagt E-Mail-Experte Nikolaus von Graeve, Rabbit E-Marketing, Frankfurt. Kaum ein mittelständisches Unternehmen kann mit den stetigen Veränderungen mithalten: Jedes Jahr entstehen neue digitale Kanäle, jeden Monat neue Technologien.

Effektives Marketinginstrument

E-Mail-Marketing zählt schon seit den frühen Tagen des Internets zu den effektivsten Onlinemarketing-Methoden, beschränkt sich aber schon lange nicht mehr auf den schlichten Unternehmensnewsletter, der einmal im Monat über die Sonderangebote informiert. Der Versand moderner, hochindividualisierter

E-Mail-Kampagnen erfordert die Verknüpfung von Kundendaten und Inhalten, die Einbeziehung der Infrastrukturen des Unternehmens ins Marketing.

Worum geht es also wirklich? Um den Menschen. Oder, in den Worten Sebrus Berchtenbreiters, Promio.net, Bonn: „Es gilt, die richtige Botschaft zur richtigen Zeit an den richtigen Empfänger zu schicken.“ Der Abonnent solle genau dann die Informationen erhalten, wenn er sie am meisten braucht, und den maximalen Nutzen aus der E-Mail ziehen.

E-Mails automatisiert versenden

Das Zauberwort lautet: Automatisierung. Bestandteile des Newsletters – seien es Produktangebote, Anwenderbeispiele, Tipps und Tricks – werden im Voraus einzeln verfasst. Die Abonnenten werden in Zielgruppen unterteilt – zum Beispiel A- und B-Kunden, Interessenten und Bestandskunden, Katzen- und Hundebesitzer. Wenn jetzt noch festgelegt wird, welche Inhalte für welche Zielgruppen interessant sind, besitzt die eingesetzte Software alle Zutaten, um automatisch E-Mails zu verschicken, die perfekt auf die Bedürfnisse der Leser passen.

Eigene Kampagnen entwickeln

Um zu beweisen, dass auch kleine Unternehmen erheblich von einer derartigen Versandautomatisierung profitieren können, zählt Berchtenbreiter

Tipps zur Newsletter-Anmeldung

- Einwilligungen verlieren an Aktualität. Sie sollten die E-Mails am besten sofort nutzen, maximal jedoch innerhalb eines Jahres nach dem Opt-in.
- Fragen Sie nur nach Einwilligungen, Werbung zu empfangen, wenn Sie diese tatsächlich brauchen.
- Double-Opt-in ist nach wie vor die sicherste Methode, um online Einwilligungen zu erheben.
- Ausdrückliche Einwilligung heißt: Integrieren Sie sie nicht in den AGB, sondern erheben Sie sie gesondert, deutlich erkennbar, und ohne dass das Häkchen bereits gesetzt ist.
- Opt-in-E-Mails (Anmeldebestätigungen für Newsletter) müssen neutral, ohne werblichen Charakter sein – sonst handelt es sich vor dem Gesetzgeber um unerwünschte Werbung.

Von Dr. Thomas Lapp, Rechtsanwalt, IT-Kanzlei Dr. Lapp, Frankfurt.

Dutzende Einsatzmöglichkeiten auf – von Infos zu gekauften Produkten über Terminvereinbarungen und -erinnerungen, Geburtstags- und Jubiläumsglückwünsche, Erinnerungen an die kommende Steuererklärung, den Anfang der Winterferienzeit, den nächsten Schulabschnitt der Kinder.

Er unterscheidet zwischen zwei Ansätzen für Mailings: Trigger- und Lifecycle-Mailings. Trigger-E-Mails werden zu fixen Anlässen versendet: zu Neujahr, an einem Jahrestag. Lifecycle-Mailings beziehen sich auf das Verhalten des Abonnenten: Kaufabbrucher mit gefülltem Warenkorb, drei Monate nach Buchung. Nachdem Inhalte und Zielgruppen feststehen, Anlässe und Auslöser definiert wurden, muss nur noch der Versandzeitpunkt festgelegt werden, und die Kampagne ist erstellt.

E-Mails können einfach individualisiert werden

Die E-Mail-Automation steigert die Komplexität des E-Mail-Marketings und erhöht und bietet Raum für zahllose neue Verwendungsmöglichkeiten in der Verwendung personalisierter Bilder (beispielsweise von Hunden anstelle von Katzen in der Zielgruppe Hundebesitzer), der Analyse von Klickprofilen und der Nachprofilisierung (dem Einholen zusätzlicher Daten über den Kunden im Nachgang).

Umso besser die Inhalte auf den Nutzer passen, desto größeres Interesse entwickelt er an E-Mail und Unternehmensangebot. Mehr Personen öffnen die Werbe-E-Mail, lesen sie durch, klicken

auf Links. Der Kontakt zwischen Kunde und Unternehmen intensiviert sich, die Kundenloyalität und -bindung steigt. In der Folge wird mehr gekauft. Zugleich spart das Unternehmen Zeit und Geld.

Die E-Mail als alltäglicher Vorgang

Der E-Mail-Verkehr ist Basis für zahlreiche Vorgänge des alltäglichen Lebens, sei es die Anmeldung im Onlineshop, die Bewerbung, die Kommunikation mit dem Finanzamt. Eine von drei Personen gibt an, auf gar keinen Fall auf E-Mails verzichten zu können. Kein Wunder also, dass die Werbe-E-Mail nichts an ihrer Wirksamkeit eingebüßt hat – kein anderer Kanal hat höhere Response-raten. Deshalb lohnt es sich für nahezu jedes Unternehmen, den Einsatz von modernem E-Mail-Marketing zu prüfen.



DIE AUTORIN



Angelika Niere

Referentin, BIEG Hessen, c/o IHK Frankfurt

a.niere@bieg-hessen.de

Zäune · Gitter · Tore (060 71) 988 10

1000 000 m Draht und 1 000 Türen und Tore immer am Lager!

DRAHT WEISSBÄCKER

ALU

SONDERPREISE

Schiebetor verzinkt 12,00 m breit 1,50 m hoch €3.000,00
 Knotengeflecht 50 m Rolle 1,55 m hoch verz. €47,90
 V.S. Stahlmattenzaun Maschenweite 50/200 mm, 0,83 m hoch + 19% MwSt. €14,80

Drahtgeflechtfabrik und Drahtzaunbau
 Verwaltung: Steinstr. 46–48, 64807 Dieburg
 Betriebs: Darmstädter Straße 2–10
 Telefon (0 60 71) 9 88 10, Fax 51 61

- Komplett Draht-, Alu- u. Stahlmattenzäune
- Tür + Toranlagen
- freitragende Schiebetore
- Ranksysteme
- fertige Hundezwinger
- Mobil-Bauzäune
- sämtliche Zaunpfosten
- sämtliche Drahtgeflechte
- Alu-Zäune
- Alu-Tore u. -Türen
- Alu-Balkongeländer
- Schranken
- Drehkreuze
- Torantriebe
- Montagen

Zelthallen – Stahlhallen

HTS

RÖDER HTS HÖCKER GMBH

Top Konditionen – Leasing und Kauf

<http://www.hts-ind.de> – Telefon: 06049 95100

HEUTE SCHON GEAPPT? www.frankfurt-main.ihk.de/wifo-app

Beherbergungs- und Hotelmarkt



Die Branchenstruktur im IHK-Bezirk Frankfurt ist sehr heterogen und facettenreich. In der Serie „Im Porträt“ lernen Sie einzelne Branchen in Kurzporträts kennen.

Der hessische Tourismus ist auf Wachstumskurs – davon profitieren nicht zuletzt die Hotels und Beherbergungsbetriebe in der Region. Die Zahl der Übernachtungen ist in den vergangenen zehn Jahren deutlich gestiegen. 2017 verzeichneten die Betriebe in der Stadt Frankfurt sowie in den Landkreisen Hochtaunus und Main-Taunus fast 11,8 Millionen Übernachtungen. Im Vergleich zu 2007 stieg die Zahl damit um 62 Prozent. Vor allem Frankfurt zieht Touristen und Messebesucher aus aller Welt an. Aber auch die Taunusgemeinden werden immer mehr als attraktives Urlaubsziel wahrgenommen.

Branche profitiert von steigenden Übernachtungszahlen

Die Mitgliederstatistik des IHK-Bezirks Frankfurt zählt etwa 600 Beherbergungsbetriebe, also Hotels, Gasthöfe

und Pensionen, aber auch Ferienunterkünfte und Campingplätze. Die Hotels im IHK-Bezirk Frankfurt erwirtschaften fast zwei Drittel des gesamten hessischen steuerbaren Umsatzes der Branche, wenngleich nur jedes vierte steuerpflichtige Hotel hier ansässig ist. Im gesamten Wirtschaftszweig Beherbergung sind im IHK-Bezirk etwas mehr als 8000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte tätig.

Hohe Dynamik auf dem Hotelmarkt

Der Hotelmarkt im IHK-Bezirk weist seit einigen Jahren eine hohe Dynamik auf. Im Stadtgebiet von Frankfurt werden im laufenden Jahr 2018 zusätzlich 17 Hotels mit knapp 3500 neuen Zimmern und etwa 7000 Betten auf den Markt kommen. Bis zum Jahr 2021 sind zusätzlich elf weitere Neueröffnungen geplant. Insgesamt beläuft sich das Volumen auf ein Plus von circa 6500 Zimmern bis zum Jahr 2021. Über die Hälfte beziehungsweise über 3400 Zimmer der geplanten Hotelprojekte sind im 4-Sterne-Bereich angesiedelt. Auf den 3-Sterne-Bereich entfallen insgesamt über 2250 Zimmer.

Dank eines höheren Übernachtungswachstums stieg die durchschnittliche Bettenauslastung in 2017 im Vergleich zum Jahr 2016 trotz gesteigerter Kapazitäten leicht an. Aufgrund des anhaltend starken Ausbaus der Bettenkapazitäten wird damit gerechnet, dass die Auslastung ab 2018 sinkt. Im Vergleich zu den Top-3-Hotelmärkten Berlin, München

und Hamburg weist die Bettenauslastung in Frankfurt allerdings eine deutlich niedrigere Rate auf.



IHK ONLINE



Weitere interessante wirtschaftliche Kennzahlen aus Frankfurt sowie den Landkreisen Hochtaunus und Main-Taunus finden Sie im Flyer „IHK-Bezirk in Zahlen“.

www.frankfurt-main.ihk.de/zahlenflyer



DIE AUTOREN



Franziska Honheiser

Referentin, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt
f.honheiser@frankfurt-main.ihk.de



Martin Süß

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



IHK-SERVICE

Die IHK Frankfurt bietet Ihnen ein umfangreiches Angebot an Statistiken zur Stadt Frankfurt, dem Hochtaunuskreis und Main-Taunus-Kreis. Kontakt: Minna Heinola, Telefon 069/2197-1325, E-Mail m.heinola@frankfurt-main.ihk.de, Franziska Honheiser, Telefon 069/2197-1272, E-Mail f.honheiser@frankfurt-main.ihk.de



FRANKFURTER AUSSENWIRTSCHAFTSKALENDER

Individuelle Beratung zum Auslands- geschäft in Entwicklungsländern

Dienstag und Mittwoch, 29. und 30. Januar,
IHK Frankfurt, 10 bis 14 Uhr, Telefon 069/
21 97-1576

USA-Workshop: Vertragsgestaltung, Gewährleistung und Haftung

Dienstag, 5. Februar, IHK Frankfurt,
10 bis 16 Uhr, Telefon 069/21 97-1294

USA-Workshop: Visa und Entsendung

Mittwoch, 13. März, IHK Frankfurt,
10 bis 16 Uhr, Telefon 069/21 97-1294

Round Table VAE: Schwerpunkt Bau- wirtschaft und Infrastruktur

Mittwoch, 13. März, IHK Frankfurt,
10 bis 13 Uhr, Telefon 069/21 97-14 35

Deutsch-Israelisches Sicherheitsforum – Risiken und Strategien bei Cyber Security, Screening und Videoüberwachung

Montag, 25. März, IHK Frankfurt,
9.30 bis 17 Uhr, Telefon 069/21 97-14 35

Internationaler Stammtisch

jeweils am ersten Montag des Monats,
19 Uhr, www.newcomers-network.de,
Telefon 069/21 97-13 59



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

Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist
teilweise gebührenpflichtig.

Bewerbung frei für kleine und mittlere Unternehmen!



HESSISCHER EXPORTPREIS 2019

Sie sind ein mittelständisches hessisches Unternehmen
und haben sich international erfolgreich aufgestellt?

Teilen Sie Ihre Erfolgsgeschichte und bewerben Sie sich in den
Kategorien Dienstleistung & Beratung, Industrie und Handel
oder Handwerk um den Hessischen Exportpreis 2019.

Die feierliche Preisverleihung findet am **18. Juni 2019** in
der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden statt.

Sichern Sie sich die große Bühne unter:

www.hessischer-exportpreis.de

Jetzt noch bis
28. Februar 2019
bewerben!



Arbeitsgemeinschaft der
Hessischen Handwerkskammern



Versicherungsvermittler verunsichert

Die Regulierungsagenda entwickelt sich stetig weiter. In diesem Kontext sehen viele Versicherungsvermittler existenzbedrohende Probleme auf sich zukommen. Die IHK setzt sich für die Entlastung dieses Berufsstandes ein.

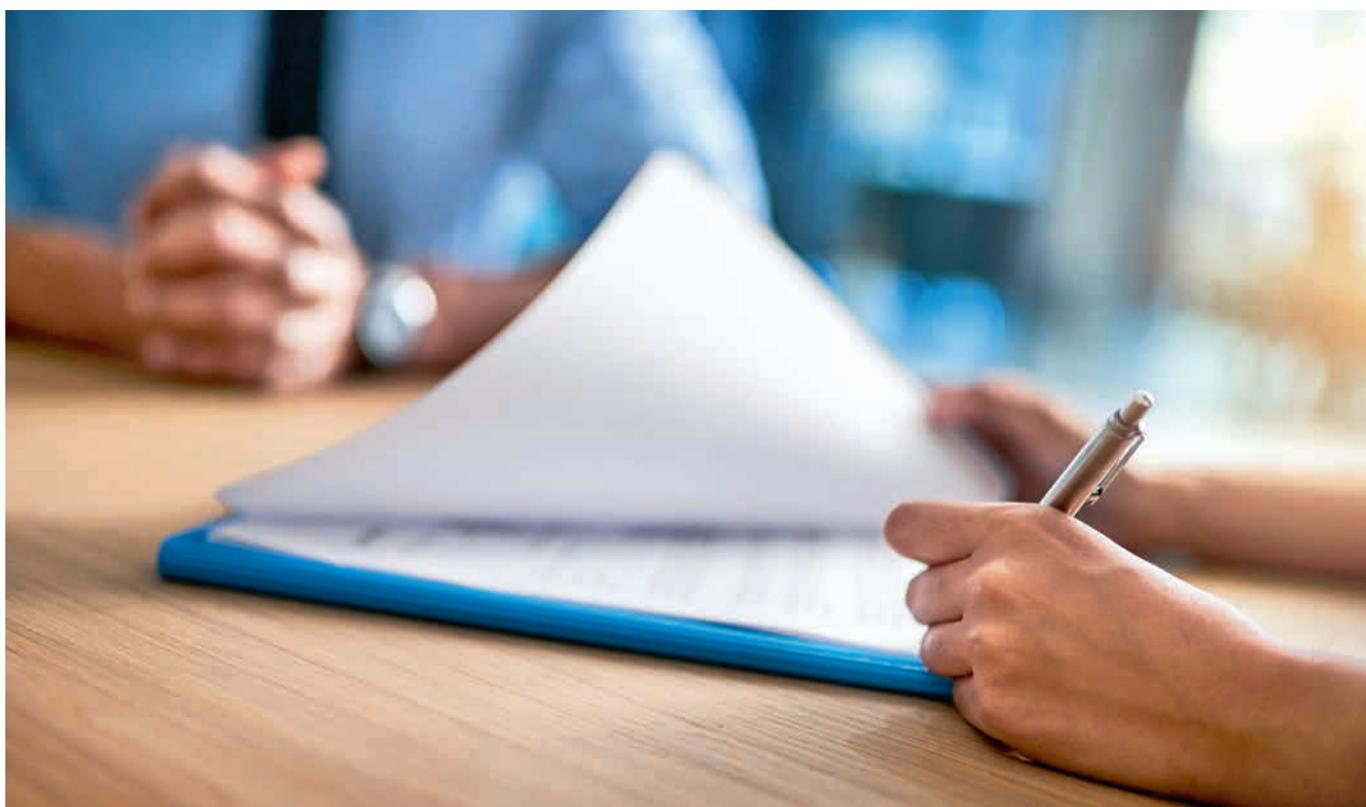


Foto: Gettyimages / Peopleimages

Am 23. Februar ist das deutsche Umsetzungsgesetz zur europäischen Versicherungsvertriebs-Richtlinie – Insurance Distribution Directive (IDD) – in Kraft getreten. Details zur Ausgestaltung der neuen Vorschriften regelt die aktualisierte Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV), die das Bundeskabinett am 27. Juni beschlossen hat. Mit der Verabschiedung im Bundesrat ist noch im Verlauf dieses Jahres zu rechnen. Damit geht für die Vermittler eine lange Phase der Ungewissheit und Spekulation darüber zu Ende, welchen erweiterten

Anforderungen sie künftig gerecht werden müssen.

Das drohende Aus für Provisionen ist abgewendet

Unter dem Strich dürften sie über die Art der Übersetzung der IDD-Vorgaben in nationales Recht aber nicht unzufrieden sein. Denn lange Zeit war es durchaus strittig, ob sowohl die finale Fassung der EU-Richtlinie als auch das deutsche Umsetzungsgesetz überhaupt an Provisionen als Vergütungsmodell festhalten würden. Mehrfach hatte

die IHK-Organisation zu dem Regulierungsvorhaben Stellung genommen, Verbesserungen eingefordert und sich dem drohenden Aus für Provisionen entgegengestellt. Ergebnis: Ein striktes Verbot dieser Zahlungen ist nun vom Tisch.

Auch bei der Neufassung der VersVermV hat das Bundeswirtschaftsministerium erfreulicherweise noch Veränderungen gegenüber den Vorentwürfen vorgenommen und dabei Anregungen der IHK-Organisation aufgegriffen. Viel Kritik hatte es beispielsweise

an den Weiterbildungsbestimmungen gegeben, die etwa den Erwerb wichtiger Soft Skills als Ergänzung zur Aufrechterhaltung von Fachkompetenz als mögliches Lernziel nicht umfassten.

Weiterbildungsanforderungen sind nun klarer definiert

Jetzt ist nicht nur ein breites Spektrum an Inhalten zur Weiterbildung erlaubt, es wird auch nur noch eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle beim Selbststudium gefordert. Ferner ist nun nicht mehr zwingend eine jährliche Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht zu erbringen, sondern muss lediglich auf aktive Nachfrage der aufsichtszuständigen IHK vorgelegt werden.

Wurde an diesen Stellen also Schlimmeres für die Branche vorerst abgewendet,

droht ihr durch die Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes anderswo aber bereits neues Ungemach. Denn hier wird die Einführung einer festen Provisionsobergrenze immer wahrscheinlicher. War 2012 die Deckelung der Provision in der privaten Krankenversicherung bereits ein signifikanter Einschnitt, könnte dieser neue Vorstoß nun für viele Vermittler das Aus bedeuten.

Bundesweiter Arbeitskreis etabliert

In der IHK Frankfurt setzen sich daher sowohl der Ausschuss Finanzdienstleistungen als auch der Versicherungsausschuss dafür ein, weitere Kosten und regulatorische Belastungen für Vermittler zu vermeiden. Zudem wurde auf DIHK-Ebene jüngst ein eigener bundesweiter Arbeitskreis unter Einbeziehung externer Vertriebsexperten etabliert, der sich mit den aufgezeigten

gewerbespezifischen Problemfeldern ebenfalls vertieft befasst. Gemeinsames Ziel ist es, die Belange des Berufstandes gegenüber der Politik auf nationaler und europäischer Ebene noch kraftvoller und nachdrücklicher zu vertreten.



DER AUTOR



Prof. Wolfram Wrabetz

Stellvertretender Präsident und Vorsitzender, Versicherungsausschuss, IHK Frankfurt
praesidium@frankfurt-main.ihk.de

Anzeige



Gewusst wie: Azubimarketing für kleine und mittlere Unternehmen

So finden Sie geeignete Azubis für Ihren Betrieb – und halten diese auch

Wer als Ausbildungsbetrieb überzeugen möchte, muss sein Azubimarketing überdenken. **Lassen Sie zum Beispiel Ihre aktuellen Azubis berichten, was sie lernen und wie sie arbeiten.** Wie Azubimarketing heute geht, erfahren Sie in unseren Unternehmenswerkstätten oder der kostenlosen Mappe „Azubimarketing“, die Sie beim RKW bestellen können.

Junge Menschen holen sich ihre Informationen – auch zur Ausbildung – aus dem Internet, Austausch und Kommentare finden in sozialen Netzwerken statt. Nur wer hier an vorderster Stelle mitmisch, wird wahrgenommen. **Stellen Sie sich als Ausbildungsbetrieb und Ihre Ausbildungsberufe glaubwürdig im Internet dar.** Ob Ihre Karrierewebsite für Azubis und andere den heutigen Standards entspricht, können Sie selbst testen: www.karriereseiten-check.de und bekommen praktische Tipps dazu.

Wer seinen Azubis etwas zutraut und sie beispielsweise eigenständig Digitalisierungsprojekte bearbeiten lässt, fördert sie und erfährt, was noch allen in ihnen steckt. Denn in der digitalen Arbeitswelt benötigt jeder auch soziale und digitale Kompetenzen. **Beides – Kompetenzerweiterung und eigenverantwortliches Azubiprojekt – geht mit den Digiscouts.** Der Betrieb profitiert zweifach: Vom Projekt und mehr Attraktivität. Mehr dazu unter www.digiscouts.de.

Dahinter steht das RKW – gemeinnützig, neutral und vor Ort. Unsere Experten für den Mittelstand sind Ihre Wegbereiter für eine wirtschaftliche Zukunft.

Kontakt:

RKW Kompetenzzentrum, Düsseldorf Straße 40 A, 65760 Eschborn
 06196 495-2810, heitzer@rkw.de, www.rkw-kompetenzzentrum.de

Stellenaufbau in allen Branchen



Die Beschäftigungs- und Konjunkturprognose der Initiative Perform Zukunftsregion FrankfurtRheinMain zeigt: Die Unternehmen wollen weiter Beschäftigung aufbauen – doch der Fachkräftemangel wird zunehmend zum Bremsklotz.

Die Unternehmen in der Metropolregion FrankfurtRheinMain blicken auf ein erfolgreiches Jahr zurück. 91 Prozent berichten aktuell von einer guten oder befriedigenden Geschäftslage, nur neun Prozent von einer schlechten. Auf der weltpolitischen Bühne wird die Liste der Unsicherheiten hingegen immer länger: Der Handelsstreit zwischen China und den USA, der näher rückende Brexit – dessen Rahmen aktuell noch nicht geklärt ist – oder die sich anbahnende Finanzkrise in Italien. Der Gegenwind auf der weltpolitischen Bühne trübt die Erwartungen der international gut vernetzten Unternehmen für die kommenden Monate daher leicht ein. Insbesondere die Einschätzungen zur Entwicklung des Exportvolumens gehen zurück.

Wachstumskurs setzt sich fort

Alles in allem überwiegen aktuell die positiven Wachstumsfaktoren aber noch deutlich. Für das laufende Jahr rechnen die regionalen Wirtschaftskammern daher mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,7 Prozent. Im kommenden Jahr könnten die Turbulenzen an den Weltmärkten aber auch die deutsche Wirtschaft stärker treffen. Für das Jahr 2019 wird deshalb ein schwächeres, aber solides Wachstum von 1,6 Prozent erwartet.

Arbeitsmarkt bleibt robust

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigt sich von allen Widrigkeiten recht

unbeeindruckt. Auch in der Metropolregion FrankfurtRheinMain eilt er weiter von Rekord zu Rekord. In 2017 sind in der gesamten Metropolregion mehr als 61000 neue sozialversicherungspflichtige Jobs entstanden – ein deutliches Plus von 2,7 Prozent.

Vor allem in der Baubranche entstehen neue Stellen

Das Wachstum der Beschäftigung wird sich nach Einschätzungen der regionalen Wirtschaftskammern fortsetzen, wenngleich langsamer als bisher. Für 2018 wird ein Anstieg um 49000 Stellen (plus 2,1 Prozent) erwartet. Auch in 2019 wird das Wachstum der Beschäftigung anhalten. Die Unternehmen wollen weiter Beschäftigung aufbauen, die Suche nach geeigneten Fachkräften wird aber immer schwieriger. Für 2019 wird daher ein Plus von 40000 Stellen (plus 1,7 Prozent zum Vorjahr) erwartet.

Der Stellenaufbau wird sich dabei in allen betrachteten Branchen fortsetzen. Allen voran das Baugewerbe wird in den nächsten Jahren prozentual die größten Zuwächse verzeichnen können (plus 3,8 Prozent in 2018 und plus 2,0 Prozent in 2019). Aber auch in der Industrie, im Handel und in der Dienstleistungsbranche werden laut den Rückmeldungen aus den Unternehmen in den kommenden beiden Jahren neue sozialversicherungspflichtige Stellen entstehen.



IHK ONLINE



Die komplette Beschäftigungs- und Konjunkturprognose mit tieferen Einblicken in die genannten Branchen unter

www.frankfurt-main.ihk.de/prognose



DIE AUTORIN



Franziska Honheiser

Referentin, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt
f.honheiser@frankfurt-main.ihk.de

Foto: Stefan Krusch



NEWKAMMER

Willkommen in der IHK

In jeder Gründung steckt ein großer Entschluss: Ich will Unternehmer werden. Und dabei hat jeder Gründer viele Fragen: Wie geht das Marketing, wie gut ist mein Businessplan, wie bekomme ich die richtigen Mitarbeiter, welche Vorschriften muss ich beachten und was tut die IHK für mich? Zweimal im Jahr lädt die IHK Frankfurt deshalb alle neuen Unternehmer zu einem Newkammer-Abend ein. Dort können sie die Dienstleistungen der IHK Frankfurt kennenlernen sowie Ansprechpartner aus dem Ehren- und Hauptamt. „Ein hervorragendes Netzwerk“, das ist der bleibende Eindruck, den die Newcomer auch Ende Oktober mitnahmen. Nächster Termin: 10. April. Kontakt: newkammer@frankfurt-main.ihk.de

Öffnungszeiten der IHK zwischen den Jahren

Die IHK Frankfurt, Börsenplatz 4, und das IHK-Service-Center, Schillerstraße 11, Frankfurt, sind zwischen Weihnachten und Neujahr geöffnet. Sie erreichen uns Donnerstag, 27. Dezember, von 8.30 bis 17 Uhr, und Freitag, 28. Dezember, 8.30 bis 16 Uhr. Die Geschäftsstelle Hochtaunus/Main-Taunus, Bad Homburg, ist an beiden Tagen geschlossen. Die IHK Frankfurt wünscht Ihnen ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein gesundes, erfolgreiches Jahr 2018.

Foto: Gettyimages/haya_d



IHK-VERANSTALTUNGSKALENDER

Aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht 2018/2019

Freitag, 14. Dezember 2018,
9.30 bis 13.30 Uhr

IHK-Sprechtage Unternehmensnachfolge

Mittwoch, 19. Dezember,
10 bis 18 Uhr (nächster Termin:
16. Januar)

IHK-Seminar Grundlagen der Existenzgründung

Mittwoch, 9. Januar,
8.30 bis 15.30 Uhr
(nächster Termin: 6. Februar)

Finanzierungs- und Fördersprechtage

Mittwoch, 16. Januar,
13 bis 18 Uhr

IT-Sicherheit: Haftungsrisiken, Mindestschutz, Hackerangriffe

Dienstag, 5. Februar,
14 bis 18.30 Uhr
Schützen Sie Ihr Unternehmen vor Datenklau, Imageschäden und Online-Erpressungen! Auf dem Event erhalten Sie Grundlagenwissen, um die Bedrohungslage Ihres Unternehmens richtig einzuschätzen. Mit Livehacking. www.bieg-hessen.de

IHK-Seminar Arbeitsrecht kompakt I – von der Anbahnung bis zum Vertragsabschluss

Donnerstag und Freitag, 7. und 8. Februar, 9 bis 16.30 Uhr



Weitere Infos sowie eine komplette Veranstaltungsübersicht finden Sie unter www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen

Die Teilnahme ist teilweise gebührenpflichtig. Alle Angaben ohne Gewähr.

What's new? Neuerungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019

Dienstag, 12. Februar,
14.30 bis 17.30 Uhr

Lean-Konferenz 2019: Effiziente Wertschöpfungskette mit digitaler Unterstützung

Dienstag, 19. Februar,
9 bis 17.15 Uhr
Über 250 Teilnehmer werden über die Potenziale der Lean-Prinzipien, kombiniert mit digitalen Werkzeugen, diskutieren und Best-Practice-Beispiele präsentieren. Mit begleitender Fachausstellung. www.ihk.hessen-innovativ.de

13. Aufschwung-Messe und Kongress für Existenzgründer und junge Unternehmen

Dienstag, 26. Februar,
9.30 bis 18 Uhr
Die Besucher erfahren, wie sie beispielsweise Zukunftstrends erkennen, neue Geschäftsideen entwickeln, Produkte schützen und Fördermittel beantragen. www.aufschwung-messe.de

Azubi-Speeddating: in zehn Minuten zum Azubi

Dienstag, 26. Februar,
10 bis 15 Uhr, PSD-Bank-Arena, Richard-Herrmann-Platz, Frankfurt



HOCHTAUNUSKREIS

Ausbau des Schienennetzes gefordert

Die Kreisbereisung führte Vertreter des IHK-Präsidiums und des Hauptamtes in den Hochtaunuskreis. Besucht wurden Adam Hall, Neu-Anspach, und Canton Elektronik, Weilrod. „Beide Unternehmen sind leuchtende Beispiele dafür, dass unsere Region wirtschaftlich brummt“, sagte IHK-Vizepräsident Dietmar Vogelsang. Doch auch aus einer wirtschaftlich guten Lage entwickelten sich Nöte, die gelöst werden müssten, wenn sich das Wachstum verstetigen sollte. „Fachkräfte muss man nicht nur gewinnen, man muss sie auch zu ihrem Arbeitsplatz befördern“, betonte er. Deshalb habe sich die IHK Frankfurt für die Verlängerung der U2 vom U-Bahnhof Gonzenheim zum S-Bahnhof Bad Homburg starkgemacht. Die Wirtschafts- und Wohnstandorte im Hochtaunuskreis würden durch den Lückenschluss der U-Bahn noch einmal aufgewertet.

EHRENAMT



Thomas Frericks

Am 14. November feierte Thomas Frericks, Geschäftsführer der EKF Finanz Frankfurt, Hofheim, seinen 55. Geburtstag. Der Diplom-Kaufmann führt das 1927 in Frankfurt gegründete Unternehmen seit 2005. Er ist Mitglied der IHK-Ausschüsse Kleine und mittlere Unternehmen, Hochtaunus / Main-Taunus und Finanzdienstleistungen. Der Vollversammlung der IHK Frankfurt gehört Frericks seit 2016 an.



Andreas Heilemann

Am 16. November feierte Andreas Heilemann, Geschäftsführer, Additive Soft- und Hardware für Technik und Wissenschaft, Friedrichsdorf, seinen 55. Geburtstag. Additive erstellt aus Standardprodukten und Dienstleistungen Lösungen für Messtechnik und technische, wissenschaftliche Anwendungen. Er ist Mitglied im IHK-Ausschuss Kleine und Mittlere Unternehmen sowie im Wirtschaftsbeirat in Friedrichsdorf.



Foto: Stefan Knutsch

EINLADUNG

IHK-Jahresempfang 2019

Zum Jahresempfang der IHK Frankfurt am Dienstag, 22. Januar, ab 18.30 Uhr im IHK-Gebäude am Börsenplatz 4, laden wir Sie, die IHK-Mitgliedsunternehmen, herzlich ein. Redner sind Prof. Mathias Müller, IHK-Präsident, und Peter Feldmann, Oberbürgermeister, Frankfurt, sowie der hessische Ministerpräsident. Eine Anmeldung bis 7. Januar ist aufgrund der begrenzten Anzahl von Plätzen erforderlich. Anmeldung und Information: Telefon 069/21 97-12 02, E-Mail jahresempfang@frankfurt-main.ihk.de

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

Telefontraining, Teil II 345 Euro
17./18. Dezember 2018/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -12 32

Buchführung I – Grundlagen 395 Euro
ab 15. Januar 2019/32 UE/dienstags und donnerstags Telefon -1405

Auswertung der Bilanz und G+V 345 Euro
4./5. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1206

Interview- und Fragetechniken bei Einstellungsgesprächen 345 Euro
4./5. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -14 15

Hausverwaltung – Miete 495 Euro
5./6. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1299

Arbeitszeugnisse kompetent formulieren und interpretieren 295 Euro
ab 12. Februar 2019/12 UE/Drei-Abende-Seminar Telefon -1206

Erfolgreich im Immobiliengeschäft 495 Euro
18./19. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1299

Einführung in die Erstellung von Betriebskosten-abrechnungen 495 Euro
21./22. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1299

Hausverwaltung Eigentum 495 Euro
25./26. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1299

Personalentwicklung – System und Praxis 345 Euro
25./26. Februar 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1206

Einführung Controlling Klein- und Mittelbetriebe, Teil I „Werkzeugkasten“ 195 Euro
28. Februar 2019/8 UE/eintägiges Seminar Telefon -1206

Einführung Controlling Klein- und Mittelbetriebe, Teil II „Unternehmensplanung“ 195 Euro
1. März 2019/8 UE/eintägiges Seminar Telefon -1206

Immobilien-Wertermittlung, Teil I 495 Euro
6./7. März 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1299

Telefontraining, Teil I 345 Euro
7./8. März 2019/16 UE/zweitägiges Seminar Telefon -1232

BERUFSBEGLEITENDE ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Projektleiter/-in (IHK) – Vollzeit 1350 Euro
ab 16. Januar 2019/80 UE/ca. 3 Monate
ab 6. Februar 2019/80 UE/ca. 3 Monate Telefon -1232

Umsatzsteuerrecht (IHK) 495 Euro
ab 28. Januar 2019/62 UE/montags + mittwochs/ca. 3 Monate Telefon -14 15

Buchführung II – System und Praxis (IHK) 895 Euro
ab 4. Februar 2019/120 UE/ca. 6 Monate Telefon -1405

Erfolgreiches Marketing in Theorie und Praxis (IHK) 495 Euro
Ab 4. Februar 2019/60 UE/montags + mittwochs/ca. 3 Monate Telefon -1295

Kosten- und Leistungsrechnung (IHK) 550 Euro
ab 23. Februar 2019/70 UE/samstags/ca. 6. Monate
ab 25. Februar 2019/70 UE/montags + mittwochs/ca. 6 Monate Telefon -1405

BERUFSBEGLEITENDE LEHRGÄNGE MIT IHK-PRÜFUNG

Ausbildung der Ausbilderinnen und Ausbilder – berufsbegleitend 575 Euro zzgl. ca. 70 Euro Literatur
ab 15. Januar 2019/ca. 80 UE/ca. 7 Wochen Telefon -1299



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.

Pluspunkt im Lebenslauf

In 2017 haben 5,3 Prozent der Absolventen einer beruflichen Erstausbildung einen Lernaufenthalt im Ausland absolviert. Von diesem Incentive profitiert nicht nur der Azubi, sondern auch der Betrieb.

Die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung finanzierte und von der Nationalen Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufsbildung vorgelegte repräsentative Studie hat

erfasst, dass im Jahr 2017 insgesamt etwa 31 000 Absolventen einer beruflichen Erstausbildung im Rahmen ihrer Ausbildung einen Auslandsaufenthalt realisiert haben. Das entspricht einem

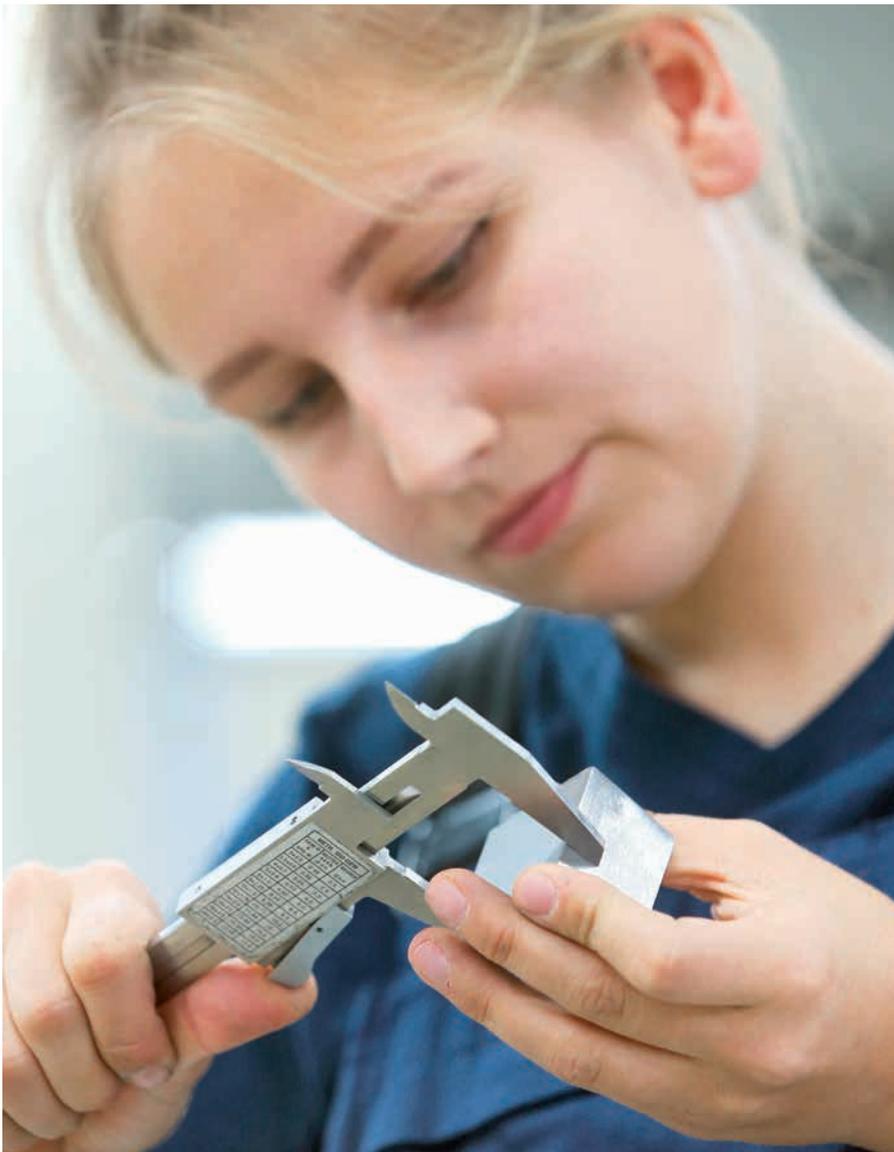
Anteil von 5,3 Prozent aller Absolventen. Erfasst wurden alle Auslandsaufenthalte, die öffentlich gefördert oder privat durch Betriebe und Auszubildende finanziert wurden.

Internationale Berufskompetenz

Bundesbildungsministerin Anja Karliczek begrüßte den Aufwärtstrend: „Die deutsche Wirtschaft braucht junge Fachkräfte mit internationaler Berufskompetenz, um auf dem globalen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.“ Und es mache die duale Ausbildung für junge Leute noch attraktiver, wenn sie einen Teil davon im Ausland verbringen könnten. „Auslandserfahrungen während der Ausbildung sind für alle Beteiligten ein Gewinn“, so Karliczek. Die Bundesregierung wolle, dass es auch für Azubis immer selbstverständlicher werde, Lernerfahrungen im Ausland zu machen.

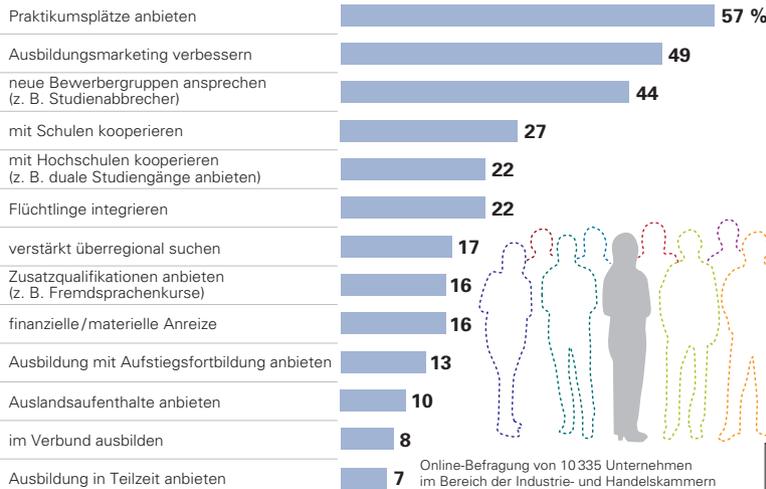
Neues Förderprogramm

Der Deutsche Bundestag hat das Ziel formuliert, dass im Jahr 2020 zehn Prozent der Auszubildenden im Rahmen der Ausbildung Auslandserfahrung sammeln. Bis dahin bleibt noch einiges zu tun. Deutliches Entwicklungspotenzial stellt die Studie in der außereuropäischen Mobilität fest. Obwohl hier wichtige Märkte der deutschen Wirtschaft liegen, haben derzeit nur zwölf Prozent der Auslandsaufenthalte ein Nicht-EU-Land zum Ziel. Vor diesem Hintergrund stellt das Bundesbildungsministerium im neuen Haushalt zusätzliche Mittel für



Wie Unternehmen mehr Azubis finden wollen

So reagieren Unternehmen auf rückläufige Bewerberzahlen für Ausbildungsplätze
Angaben in Prozent (Mehrfachnennungen möglich)



ein neues Programm für weltweite Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung bereit.

Persönliche Kompetenzen fördern

Die Studie zeigt, dass Auszubildende, Unternehmen und Berufsschulen den Nutzen von Auslandsaufenthalten während der Ausbildung einhellig positiv bewerten. Insbesondere persönliche Kompetenzen wie Motivation und Verantwortungsbereitschaft werden durch Auslandsaufenthalte gefördert, aber auch soziale Kompetenzen, Fremdsprachenkenntnisse und berufliche Fertigkeiten werden verbessert. Besonders stark stimmen Unternehmen der These zu, dass Auslandsaufenthalte ihr eigenes Ausbildungsplatzangebot, aber auch die Berufsbildung insgesamt attraktiver machen. Dies haben bereits viele kleine und mittlere Unternehmen erkannt, aus denen 63 Prozent der international mobilen Auszubildenden kommen.

Im Rahmen der Studie wurden auch Betriebe und Berufsschulen befragt, die derzeit noch keine Auszubildenden ins Ausland entsenden. Auch dort ist man von der positiven Wirkung von Auslandsaufenthalten grundsätzlich überzeugt. 54 Prozent der inaktiven

Betriebe und 60 Prozent der inaktiven Schulen sagen, dass sie zukünftig sicher oder vielleicht Auslandsaufenthalte anbieten werden. Sie wünschen sich aber zusätzliche Unterstützung durch mehr Information, mehr praktische Hilfestellungen und klar definierte Zusatzqualifikationen für ihre Auszubildenden.

Bundesregierung will mehr Azubis ins Ausland entsenden

Die Bundesregierung hat sich für die aktuelle Legislaturperiode das Ziel gesetzt, die europäische und internationale Mobilität von Auszubildenden in der beruflichen Bildung auszubauen und besser zu fördern. Das Bundesbildungsministerium unterstützt Auslandsaufenthalte während der Berufsausbildung durch die Kofinanzierung des EU-Programms Erasmus+, durch binationale Programme mit Frankreich und Israel sowie durch die Informations- und Beratungsstelle für Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung (IBS). Außerdem wurde im Herbst 2017 das Pilotprojekt „Ausbildung Weltweit“ ins Leben gerufen, das Lernaufenthalte für Auszubildende sowie Ausbilder in Staaten fördert, die nicht durch das EU-Programm Erasmus+ abgedeckt werden.



IHK ONLINE

Unterstützung und Beratung zur Organisation und Planung eines Auslandsaufenthalts erhalten Betriebe unter:

www.arbeiten-und-lernen-in-europa.de

Zu den rechtlichen Rahmenbedingungen beraten die IHK-Ausbildungsberater:

www.frankfurt-main.ihk.de/auslandsaufenthalt



DIE AUTORIN



Dr. Brigitte Scheuerle

Geschäftsführerin, Aus- und Weiterbildung, IHK Frankfurt

b.scheuerle@frankfurt-main.ihk.de

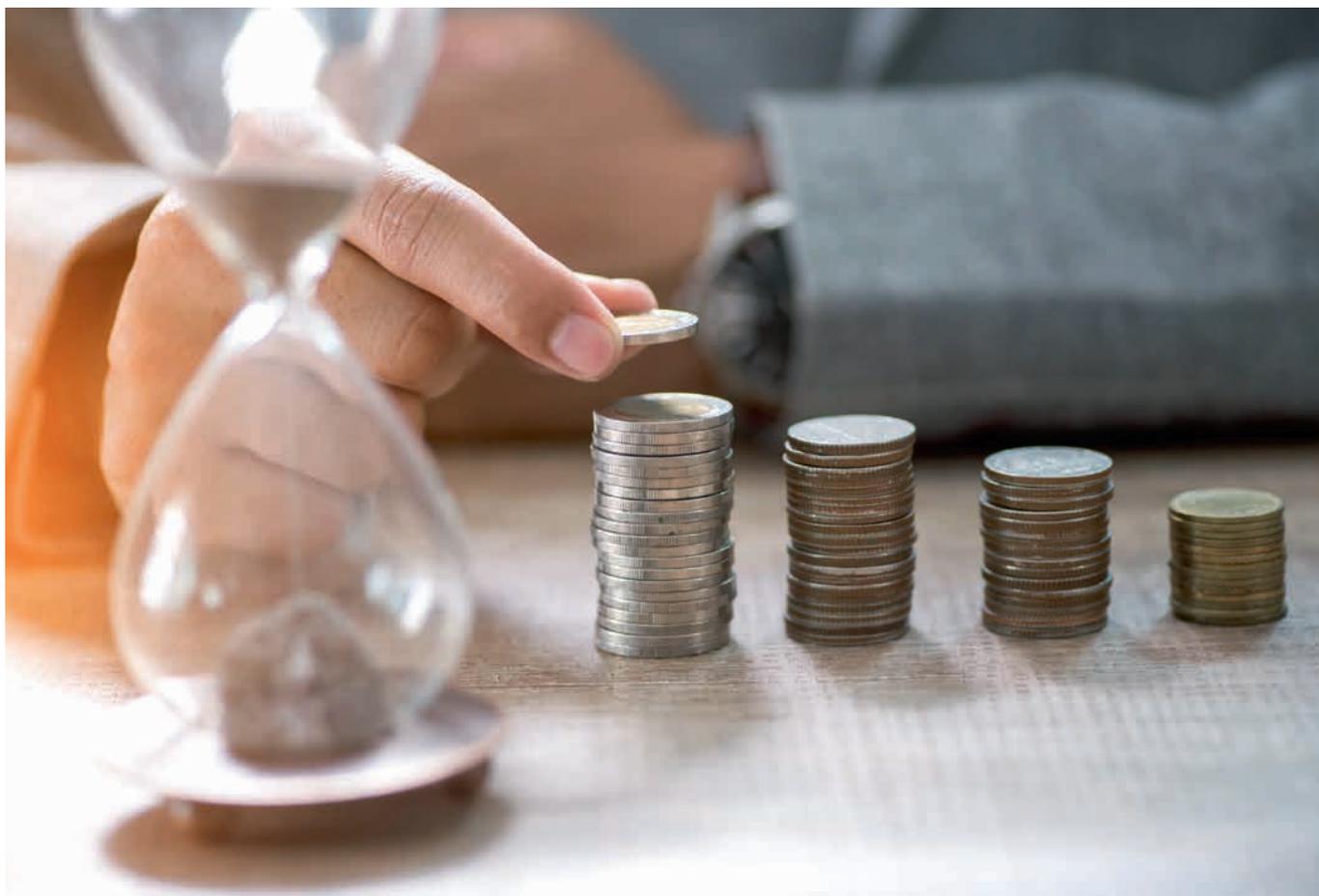


Foto: Gettyimages / boonchatwedmakawand

OFFENE FORDERUNGEN

Verjährung droht

Zahlungsansprüche aus dem Jahr 2015 verjähren mit Ablauf des 31. Dezember. Höchste Zeit also, die Kassenbücher noch mal zur Hand zu nehmen und zu überprüfen, ob alle Kunden ihre Rechnungen beglichen haben.

Regelmäßig verjähren nach drei Jahren insbesondere Zahlungsansprüche der Kaufleute gegenüber Privatpersonen, aber auch zwischen Kaufleuten untereinander aus einem Kauf- oder Werkvertrag. Die regelmäßige Verjährungsfrist beginnt mit dem Ablauf des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist, sofern der Gläubiger den

Schuldner kennt und ihm auch sonst alle anspruchsbegründenden Umstände bekannt sind. Nun wird es höchste Zeit: Mit Ablauf des 31. Dezember verjähren offene Zahlungsansprüche aus dem Jahr 2015. Deshalb sollten Unternehmen jetzt überprüfen, ob ihre Kunden tatsächlich alle Rechnungen beglichen haben.

Wenn Zahlungsansprüche nicht geltend gemacht wurden

Vielleicht weiß der Kunde nichts von der Verjährung der Forderung und begleicht sie, oder er zahlt die verjährte Forderung entgegenkommenderweise trotzdem. Allerdings kann er sich auch auf die Verjährung berufen und die Leistung

wirksam verweigern. Wusste der Schuldner nichts von der Verjährung und hat daher seine Zahlung geleistet, kann er sich später allerdings nicht mehr auf die Verjährung berufen und sein Geld nicht zurückverlangen. Der Anspruch erlischt nämlich durch die Verjährung nicht, er stellt weiterhin einen Rechtsgrund für die erbrachte Leistung dar. Er kann jedoch nicht mehr gerichtlich durchgesetzt werden.

Abweichende Fristen bei Gewährleistungsrechten

Wichtige Ausnahmen von der regelmäßigen Verjährungsfrist sind die Gewährleistungsrechte im Kauf- beziehungsweise Werkvertragsrecht. Diese Frist beträgt gegenüber Verbrauchern bei neuen und gebrauchten Sachen zwei Jahre. Sie beginnt mit der Übergabe der Sache. Verschweigt der Verkäufer einen Mangel, so kann der Kunde Gewährleistungsrechte innerhalb der dreijährigen Regelverjährungsfrist geltend machen. Die Frist beginnt erst nach Kenntnis von Anspruch und Schuldner.

Bei Bauwerken oder Gegenständen, die für ein Bauwerk verwendet wurden und für dessen Mangel verantwortlich sind, beträgt die Frist fünf Jahre. Bei der Erstellung von sogenannten unkörperlichen Arbeitsergebnissen, beispielsweise Software oder Ähnlichem, gilt ebenfalls die Regelverjährung.

Verjährungsfristen unterbrechen oder hemmen

Zum Jahresende sollten Unternehmen dafür sorgen, dass die Verjährung zumindest unterbrochen wird, beispielsweise indem der Schuldner den Anspruch schriftlich oder durch Zahlung einer Abschlagszahlung anerkennt. Die Frist beginnt dann unmittelbar nach diesem Ereignis neu zu laufen, nicht erst zum 1. Januar. Die Verjährung kann auch gehemmt werden, etwa wenn die

Vertragsparteien über die Gewährleistung verhandeln. Die Verjährung kommt durch diese Verhandlungen zum Stillstand und die Forderung verjährt nicht mit Ablauf des Jahres 2018. Die Hemmung der Verjährung endet jedoch erst drei Monate nach Abbruch der Verhandlungen.

Nach Ende der Hemmung wird die Verjährung um den Verhandlungszeitraum verlängert. Solche Verhandlungen sollten unbedingt schriftlich dokumentiert werden, damit die Hemmung der Verjährung im Falle einer gerichtlichen Klärung des Anspruchs belegt werden kann. Weitere wichtige Hemmungsgründe sind beispielsweise die Klageerhebung oder die Beantragung eines gerichtlichen Mahnbescheides. Es reicht dabei, wenn am letzten Tag der Frist, also am 31. Dezember, Klage erhoben wird.

Das ist beim gerichtlichen Mahnbescheid zu beachten

Auch der gerichtliche Mahnbescheid kann noch am letzten Tag der Frist beantragt werden. Voraussetzung ist jeweils, dass der Antrag dem Schuldner alsbald zugestellt werden kann. Deshalb sollte unbedingt auf korrekte Bezeichnung und zustellfähige Anschrift des Schuldners geachtet sowie die Gerichtgebühren eingezahlt werden. Die Hemmung der Verjährung endet bei gerichtlicher Geltendmachung eines Anspruchs sechs Monate nach einer rechtskräftigen Gerichtsentscheidung oder einer anderweitigen Erledigung des Verfahrens.

Unternehmer sollten zudem beachten, dass außergerichtliche Mahnungen, also private Zahlungsaufforderungen, nicht ausreichen, um die Verjährung zu hemmen. Dies gilt auch für den Fall, dass sie mehrfach schriftlich und in Form eines eingeschriebenen Briefes erfolgt sind. Reagiert der Schuldner nicht darauf, so kann er den Anspruch im neuen Jahr dennoch abwehren.



IHK ONLINE



Online-Mahnanträge können über die Internetseite des Amtsgerichts Hünfeld aufgerufen und ausgefüllt werden.

www.ag-huenfeld.justiz.hessen.de



DIE AUTORIN



Frauke Hennig

Stellvertretende Leiterin, Recht und Steuern, IHK Frankfurt

f.hennig@frankfurt-main.ihk.de

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU



Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH
Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE



Bis Jahresende offenlegen

Die Frist zur Offenlegung der Jahresabschlüsse für das Geschäftsjahr 2017 läuft in Kürze ab. Unternehmen sollten sich spüten: Nur noch bis zum 31. Dezember haben sie Zeit, ihren Jahresabschluss einzureichen.

Foto: Gettyimages / Thanakorn Phantura / EyeEm



Nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) sind insbesondere Kapitalgesellschaften (zum Beispiel GmbH, AG) sowie Personenhandelsgesellschaften, die keine natürliche Person in persönlicher, unbeschränkter Haftung haben (zum Beispiel GmbH & Co. KG und UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG), offenlegungspflichtig. Jahresabschlüsse mit Bilanzstichtag zum 31. Dezember 2017 müssen bis spätestens Ende 2018 elektronisch beim Bundesanzeiger eingereicht sein. Bei Kleinunternehmen hingegen reicht die bloße Hinterlegung der Bilanz.

Daten können online übermittelt werden

Die elektronische Übermittlung an den Bundesanzeiger kann durch die Unternehmen selbst vorgenommen werden, die Übermittlung durch einen Steuerberater

ist nicht verpflichtend. Die Internetseite des Bundesanzeigers bietet auch ein Onlineformular zur Übermittlung der Daten an. Hierzu ist eine Registrierung des Unternehmens auf der Webseite erforderlich. Im Bundesanzeiger wird regelmäßig von Montag bis Freitag, mit Ausnahme gesetzlicher Feiertage, publiziert. Die Publikation erfolgt in der Regel ab 15 Uhr. Der elektronische Bundesanzeiger ist im Dezember auch an Heiligabend und Silvester erreichbar. An beiden Tagen erfolgen Veröffentlichungen allerdings zu abweichenden Uhrzeiten.

Gemäß § 329 Abs. 1 S. 1 HGB prüft der Betreiber des Bundesanzeigers, ob die von den offenlegungspflichtigen Gesellschaften einzureichenden Unterlagen fristgemäß und vollständig eingereicht worden sind. Wird hierbei festgestellt, dass die offenzulegenden Unterlagen



IHK ONLINE

Weitere Infos unter:

www.frankfurt-main.ihk.de/offenlegung

www.frankfurt-main.ihk.de/csr

nicht oder nicht vollständig eingereicht worden sind, unterrichtet er das Bundesamt für Justiz. In diesen Fällen droht seitens des Bundesamtes für Justiz die Einleitung eines Ordnungsgeldverfahrens mit Bußgeldern zwischen 2 500 und 25 000 Euro.

CSR-Pflicht ist für manche Unternehmen nun gesetzlich vorgeschrieben

Seit dem Jahr 2017 gelten zudem für einige Unternehmen die Verpflichtungen aufgrund des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes. Die bisher freiwillig erfolgte Berichterstattung über nichtfinanzielle Aspekte ist nunmehr für einige Unternehmen gesetzlich verankert worden. Große kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie große Kreditinstitute und große Versicherungsunternehmen, die im Jahresdurchschnitt mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigen, und deren Bilanzsumme 20 Millionen Euro überschreitet oder deren Umsatzerlöse 40 Millionen Euro überschreiten, werden zukünftig verpflichtet, über wesentliche

nichtfinanzielle Belange zu berichten (sogenannte nichtfinanzielle Erklärung).

Die Berichterstattung umfasst dabei mindestens Angaben zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen, zur Achtung der Menschenrechte und zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Ferner sind auch Angaben zu Konzepten erforderlich, welche die Unternehmen in Bezug auf diese Belange verfolgen. Falls ein Unternehmen über kein Konzept zu einem der genannten Bereiche verfügt, hat es dies anstelle der geforderten Angaben in der nichtfinanziellen Erklärung klar und mit Begründung zu erläutern.

Diversitätskonzept ist für Aktiengesellschaften Pflicht

Alle Aktiengesellschaften im Sinne des § 289a HGB werden zudem verpflichtet, ihre Erklärung zur Unternehmensführung durch eine Beschreibung des Diversitätskonzepts im Hinblick auf die Zusammensetzung der Leitungsorgane des Unternehmens zu ergänzen. Es muss bei dem Diversitätskonzept auf Alter, Geschlecht, Bildungs- oder Berufshintergrund und die Konzeptziele beziehungsweise auf die Art und Weise der Umsetzung des Konzepts und der im Geschäftsjahr erreichten Ergebnisse eingegangen werden.



DIE AUTORIN



Daniela Paul

Referentin, Recht und Steuern,
IHK Frankfurt

d.paul@frankfurt-main.ihk.de

STEUERFÄLLIGKEITEN IM DEZEMBER

Staatssteuern

Am 10. Dezember 2018 werden fällig: Vorauszahlung auf die Körperschaftsteuer sowie die Einkommensteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer der Veranlagten für das vierte Quartal 2018.

Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlung für den Monat November 2018 der Monatszahler. Monatszahler ist jeder Unter-

nehmer, dessen Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2017 mehr als 7 500 Euro betragen hat; Monatszahler sind auch solche Unternehmer, die ihre berufliche oder gewerbliche Tätigkeit im Jahr 2017 oder 2018 aufgenommen haben (Existenzgründer).

Im November 2018 einbehaltene Lohn- und Kirchensteuer sowie einbehaltener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr

2017 abzuführende Lohnsteuer mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Im November 2018 einbehaltene Bauabzugsteuer (Abführung an das für den beauftragten Bauunternehmer zuständige Finanzamt; Infos online unter www.finanzamt.de).

STEUERFÄLLIGKEITEN IM JANUAR

Staatssteuern

Am 10. Januar 2019 werden fällig: Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlung für den Monat Dezember 2018 der Monatszahler. Monatszahler ist jeder Unternehmer, dessen Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2017 mehr als 7 500 Euro betragen hat; Monatszahler sind auch solche Unternehmer, die ihre berufliche oder gewerbliche Tätigkeit im Jahr 2017 oder 2018 aufgenommen haben (Existenzgründer).

Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlungen für das vierte Quartal 2018 der Vierteljahreszahler, wenn die Umsatzsteuer

im Kalenderjahr 2017 nicht mehr als 7 500 Euro betragen hat.

Hat die Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2017 nicht mehr als 1 000 Euro betragen, kann das Finanzamt den Unternehmer von der Verpflichtung zur Abgabe der Voranmeldungen und Entrichtung der Vorauszahlungen befreien.

Im Dezember 2018 einbehaltene Lohn- und Kirchensteuer sowie einbehaltener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2017 abzuführende Lohnsteuer mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Für das vierte Quartal 2018 einbehaltene Lohn- und Kirchensteuer sowie einbehaltener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2017 abzuführende Lohnsteuer mehr als 1 080 Euro, aber nicht mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Im Dezember 2018 einbehaltene Bauabzugsteuer (Abführung an das für den beauftragten Bauunternehmer zuständige Finanzamt; Infos online unter www.finanzamt.de).

Kommunale Steuern

Am 15. Januar 2019 wird die Spielapparatesteuer fällig.

Nur begrenzt gültig

Gutscheine erfreuen sich einer immer größeren Beliebtheit, gerade auch an Weihnachten werden sie gerne verschenkt. Einzelhändlern ist häufig nicht bewusst, welche Ansprüche des Kunden sich aus einem solchen Gutschein ergeben.

Bei Gutscheinen handelt es sich rechtlich um sogenannte kleine Inhaberpapire. Das heißt, der Aussteller des Gutscheins – der Unternehmer – verspricht jedem, der den Gutschein vorlegt, die darin versprochene Leistung zu erfüllen – also Waren oder Dienstleistungen im Wert des Gutscheins zu überlassen. Der Aussteller des Gutscheins muss aus dem Papier ersichtlich sein, wobei die Angabe der Firma genügt, eine Unterschrift des Ausstellers ist nicht erforderlich.

Übertragung auf Dritte möglich

Gutscheine ohne Namensnennung können grundsätzlich auf Dritte übertragen werden. Ist aus dem Gutschein ersichtlich, dass die Leistung nur an eine bestimmte, konkret benannte Person erbracht werden soll, kann er nicht übertragen werden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die verbrieftete Leistung auf den genannten Empfänger zugeschnitten ist, zum Beispiel ein Gutschein zur Ausrichtung eines Festtages.

Kein Rechtsanspruch auf Auszahlung von Restbeträgen

Ein Anspruch auf Rückzahlung oder Barauszahlung des Gutscheinwerts besteht nur dann, wenn dies ausdrücklich vereinbart worden ist. Gleiches gilt für die teilweise Einlösung des Gutscheins: Der Kunde hat dabei keinen Rechtsanspruch auf Auszahlung des Restbetrags. Dieser kann auf dem ursprünglichen Gutschein vermerkt werden, oder es wird ein neuer Gutschein über den Restbetrag ausgestellt. Kann der Händler die mit dem Gutschein versprochene Leistung nicht mehr erbringen, so muss er dem Gutscheininhaber den noch ausstehenden Betrag auszahlen. Dies ist etwa dann der Fall, wenn das Geschäft geschlossen wird, jedoch noch Gutscheine im Umlauf sind. Ein Nachfolger ist nur zur Einlösung verpflichtet, wenn er den Betrieb als Ganzes übernommen hat.

Unbefristete Gutscheine können drei Jahre lang eingelöst werden

Geschenkgutscheine können befristet werden. Nach Ablauf der Frist braucht der Unternehmer den Gutschein nicht mehr einzulösen. Eine solche Befristungsklausel stellt eine Allgemeine Geschäftsbedingung dar, die den gesetzlichen Bestimmungen des AGB-Rechts entsprechen muss und gerichtlich überprüft werden kann. Ist die Befristung zu kurz, wie etwa nach dem



Foto: Picture-Alliance/abs/Retallo

Oberlandesgericht München eine einjährige Frist, so ist sie ungültig und es gilt die allgemeine gesetzliche Verjährungsfrist.

Unbefristete Gutscheine können drei Jahre lang eingelöst werden. Der Händler ist nicht verpflichtet, über den vom Gesetz vorgesehenen Verjährungszeitraum hinaus den Gutschein einzulösen. Neben der angemessenen Befristung sollten Gutscheine zumindest den Aussteller des Gutscheins, den Nennbetrag der Ware oder der Leistung, den Ort der Einlösung und das Ausstellungsdatum enthalten. Das Ausstellungsdatum ist für die Berechnung der Verjährungsfrist wichtig.

Mangelhafte Ware: Anspruch auf Nacherfüllung

Gutscheine können auch dann ausgestellt werden, wenn der Händler freiwillig Waren zurücknimmt, ohne dass ein Mangel vorliegt. Diese werden im Allgemeinen als Gutschrift bezeichnet. Für den Fall einer Gutschrift sollten die Bedingungen genau festgelegt werden. Ein Umtausch gegen Gutschrift bei fehlerfreier Ware erfolgt in der Regel aus Kulanzgründen. Ist eine gekaufte Sache mangelhaft, kann der Kunde den Fehler reklamieren. Der Händler darf in diesem Fall nur dann einen Gutschein ausstellen, wenn der Kunde damit ausdrücklich einverstanden ist. Dieser kann aber auch seine gesetzlichen Gewährleistungsrechte geltend machen.

Der Käufer hat bei mangelhafter Ware danach zunächst einen Anspruch auf

Tipps für Händler

- Gutscheine – auch im Hinblick auf die Buchführung – durchnummerieren und nach Datum ordnen.
- Das Ausstellungsdatum des Gutscheins sollte gut lesbar sein.
- Dem Kunden ist eine ausreichende Zeitspanne zum Einlösen des Gutscheins zu gewähren.

Nacherfüllung. Dies bedeutet, dass der Käufer ein Wahlrecht hat, ob er den Gegenstand reparieren lässt oder eine andere mangelfreie Sache fordert. Erst wenn diese Nacherfüllung scheitert, weil sie unmöglich beziehungsweise unverhältnismäßig ist oder wenn eine dem Verkäufer gesetzte Frist erfolglos abläuft, kann der Käufer den Rücktritt vom Vertrag erklären, mindern und Schadensersatz verlangen.

Zeitliche Befristung von Umtauschgutscheinen

Eine zum Nachteil des Käufers hiervon abweichende Vereinbarung – etwa in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen – ist nicht zulässig. Hat der Kunde allerdings die Ausstellung eines Umtauschgutscheins bei mangelhafter Ware akzeptiert, so muss er sich daran festhalten lassen. Der Umtauschgutschein tritt an die Stelle seiner Gewährleistungsansprüche, der Käufer erhält den Gutschein anstatt der reparierten oder ausgetauschten Sache. Auch diese Umtauschgutscheine können zeitlich befristet werden. Die Fristen sind mit denen von Geschenkgutscheinen identisch.



DIE AUTORIN



Frauke Hennig

Stellvertretende Leiterin, Recht und Steuern, IHK Frankfurt

f.hennig@frankfurt-main.ihk.de



JÜRGEN R. MÜLLER

Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Waidmannstraße 45, 60596 Frankfurt a.M.

☎ +49(0)69 - 69 59 71 988 ☎ +49(0)69 - 69 59 71 966

www.jrm-legal.de

Steuerrecht
Steuerstrafrecht
Wirtschaftsstrafrecht
Zollrecht u. Zollstrafrecht

Dem Steuerbetrug Einhalt gebieten

Seit Anfang des Jahres kann das Finanzamt unangemeldet Kassennachschauen durchführen. Unschöne Überraschungen können hier zu handfesten Problemen führen. Aber so weit muss es nicht kommen.

Die Kassennachschau soll helfen, die Ordnungsmäßigkeit der Kassenbuchführung und der Kasse zu überprüfen. Das Ziel ist klar: Dem Steuerbetrug soll im Sinne der Steuerrechtlichkeit Einhalt geboten werden. Neben der Kasse können Mitarbeiter der Finanzämter bei ihren unangemeldeten Besuchen auch Taxameter, Waagen mit Registrierkassenfunktion, Wegstreckenzähler, Geldspielgeräte und offene Ladenskassen prüfen.

Unternehmer sind zur Auskunft verpflichtet

Dabei sind die Amtsträger dazu berechtigt, Grundstücke, Räume, Fahrzeuge, die gewerblich genutzt werden, während der Geschäftszeiten sowie davor und danach, wenn im Unternehmen schon oder noch gearbeitet wird, zu betreten. Ist der Geschäftsinhaber nicht anwesend, jedoch Personen, von denen angenommen werden kann, dass sie über alle wesentlichen Zugriffs- und Benutzerrechte verfügen, sind diese an seiner statt zur Mithilfe und Auskunft verpflichtet. Zu Dokumentationszwecken dürfen die Amtsträger Unterlagen und Belege scannen und fotografieren.

Im eigenen Interesse sollten die strengen Vorschriften beachtet werden

Und hier wird es gefährlich: Es kann – ohne Vorbereitungszeit – sofort zur steuerlichen Außenprüfung übergegangen werden. Auch das ist eine Ermessensentscheidung des Amtsträgers. Ein Anlass kann sein, dass die aufbewahrungspflichtige Betriebsanleitung oder Protokolle nachträglicher Programmänderungen nicht vorgelegt werden können oder aber bestimmte Bücher fehlen. Das könnte beispielsweise die Kassenaufzeichnung vom Vortag sein, sofern diese nicht täglich erstellt wurde.



Foto: Gettyimages / CSA Images

Ob in Papierform oder digital: Kassenbücher müssen ordnungsgemäß geführt werden.

Unternehmen sollten die strengen Vorschriften, die an das Führen einer Kasse geknüpft sind, auch tatsächlich umsetzen. Kassenaufzeichnungen sind täglich zu führen und am Abend nach Geschäftsschluss, spätestens am nächsten Morgen, in einem Kassenbuch zu dokumentieren.

Auch die Papierform ist noch akzeptiert

Es ist nach wie vor in Ordnung, wenn Unternehmen dies noch in Papierform tun. In der Praxis wird allerdings immer

häufiger dazu übergegangen, die Kassenbewegungen in einem Onlinesystem zu erfassen. Es gibt einige Anbieter, die solche Anwendungen zur Verfügung stellen. Wer mit einem solchen System arbeitet, sollte in jedem Fall sicherstellen, dass eine Festschreibung erfolgen kann. Nur dann handelt das Unternehmen nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung.

Weiter ist es wichtig, dass Unternehmen die Programmierung ihrer Kasse sowie sämtliche Protokolle über etwaige Änderungen vorlegen können. Alleine die Tatsache, dass diese Unterlagen nicht vorliegen, kann den Prüfer schon dazu veranlassen, zur steuerlichen Außenprüfung überzugehen.

Aufbewahrungsfristen unbedingt einhalten

Kassenaufzeichnungen müssen in digitaler Form für den Zeitraum von zehn Jahren revisionssicher archiviert werden. Die Speicherung einer Datei ist damit nicht gemeint. Es geht vielmehr darum, die Kassenbewegungen im Ursprungsformat zu haben und jederzeit innerhalb dieser Frist wieder lesbar machen zu können. Und das natürlich in einem Format, das die Finanzverwaltung unterstützt. Die Kassen sind somit dahingehend zu überprüfen, ob tatsächlich Einzelaufzeichnungen vorliegen. Es ist nicht ausreichend, dass in der Kasse nur Summen gespeichert werden.

Im Bereich Kassenführung ist zudem auf die GoBD-Verfahrensdokumentation hinzuweisen. Eine der ersten Fragen sowohl eines Betriebsprüfers als auch des Amtsträgers für die Kassennachschau wird den GoBD sowie auch der Verfahrensdokumentation gelten. Die Verfahrensdokumentation zur Kasse ist aber standardmäßig nicht in der Verfahrensdokumentation zur geordneten Belegablage vorhanden. Es handelt sich um einen Teilbereich, der speziell erarbeitet werden muss.



DIE AUTOREN



Evelyn Oettinger

Steuerberaterin, Steuerberatung Oettinger, Haan
e.oettinger@stbin-oettinger.de



Dr. Nicolas Günzler

Steuerberater, Rechtsanwalt,
 Taxwork Steuerberatung,
 Frankfurt
nicolas.guenzler@taxwork.de

FÜNF PRAXISTIPPS

- Das Kassenbuch muss täglich geführt werden.
- Wird das Kassenbuch elektronisch geführt, ist eine tägliche Festschreibung erforderlich.
- Es müssen zwingend Einzelaufzeichnungen vorliegen.
- Ist die Einzelaufzeichnung unzumutbar, ist ein retrograd aufgebauter Tageskassenbericht zu verwenden.
- Empfehlenswert ist, einen zumindest wöchentlichen Kassensturz zu machen, ein Zählprotokoll über die Zusammensetzung des Bargeldbestandes festzuhalten und gegebenenfalls Differenzen festzustellen, die der steuerliche Berater buchen muss.



VERANSTALTUNG

Eine Infoveranstaltung zum Thema GoBD und Kassentag findet am **Mittwoch, 30. Januar**, 9.30 bis 13.30 Uhr, in der IHK Frankfurt statt. Hierbei werden die Teilnehmer zunächst auf die neuen Anforderungen der GoBD-Verfahrensdokumentation vorbereitet. Im zweiten Teil der Veranstaltung geht es um die Ordnungsmäßigkeit von Kassensystemen im Jahr 2019. Die Teilnehmer bekommen Lösungen aufgezeigt, wie eingerichtete Kassensysteme rechtzeitig überprüft, dokumentiert und Fehler erkannt beziehungsweise korrigiert werden können. Überraschungen im Rahmen einer unangekündigten Kassen-Nachschau können so vermieden werden. Die Teilnahme kostet 105 Euro. Infos und Anmeldung unter www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen

Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen Sommer 2019 / Technische Ausbildungsberufe und IT-Berufe

Die hessischen Industrie- und Handelskammern führen im Sommer 2019 Abschlussprüfungen in den technischen Ausbildungsberufen sowie IT-Berufen von Anfang April bis Ende August 2019 durch.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main sind bis spätestens **1. Februar 2019** im Geschäftsfeld Aus- und Weiterbildung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main einzureichen. Anmeldungen, die nach dem oben genannten Termin eingehen, können nicht mehr berücksichtigt werden.

Zur Sommerprüfung 2019 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden beziehungsweise können sich selbst anmelden:

1. Auszubildende, deren Ausbildungszeit (beziehungsweise Ausbildungsstufe) bis zum 31. Oktober 2019 endet.

2. Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 31. Oktober 2019 endet und die die Prüfung vorzeitig ablegen wollen.

3. Wiederholer (auch Teilwiederholungen).

4. Bewerber, die aufgrund ihrer Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (Externenprüfung).

Schriftliche Abschlussprüfungen

8. Mai 2019 IT-Berufe

14. Mai 2019 Bau- und holztechnische Berufe, Bekleidungsberufe, elektronische Berufe, elektronische Berufe, Teil 2, fahrzeugtechnische Berufe, metall- und kunststofftechnische Berufe, naturwissenschaftliche Berufe, naturwissenschaftliche Berufe, Teil 1, Konstruktionsberufe, umwelttechnische Berufe

15. Mai 2019 Bekleidungsberufe, Teil 2, Druck-, Medien- und Papierberufe, fahrzeugtechnische Berufe, Teil 2, metall- und kunststofftechnische Berufe, Teil 2, naturwissenschaftliche Berufe, Teil 2, Werkfeuerwehrmann/-frau, Mediengestalter/-in Bild und Ton

Praktische Abschlussprüfungen

1. April bis 30. August 2019 Konstruktionsberufe

2. Mai bis 30. August 2019 Alle Berufe, ausgenommen Bauzeichner/-in, Industrieelektroniker/-in, Konstruktionsberufe

14. Mai bis 30. August 2019 Industrieelektroniker/-in

27. Mai bis 29. Mai 2019 Bauzeichner/-in

4. Juni 2019 Technische/-r Systemplaner/-in, Stahl- und Metallbautechnik

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:

- Verwenden Sie nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare und reichen Sie 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.

- Fügen Sie dem Antrag für die Externenprüfung die Bescheinigungen über die bisherige Berufstätigkeit und über die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) bei.

Kontakt: Carolin Georgi, IHK Frankfurt, Aus- und Weiterbildung, Team Technische Aus-/Weiterbildungsprüfungen, Telefon 069/2197-1453, E-Mail c.georgi@frankfurt-main.ihk.de

Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen Sommer 2019 / Kaufmännische Ausbildungsberufe

Die hessischen Industrie- und Handelskammern führen im Sommer 2019 Abschlussprüfungen in kaufmännischen Ausbildungsberufen von Anfang Mai 2019 bis Ende Juni 2019 durch.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main sind bis spätestens **1. Februar 2019** im Geschäftsfeld Aus- und Weiterbildung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main einzureichen.

Anmeldungen, die nach dem oben genannten Termin eingehen, können nicht mehr berücksichtigt werden.

Zur Sommerprüfung 2019 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden beziehungsweise können sich selbst anmelden:

- Auszubildende, deren Ausbildungszeit (beziehungsweise Ausbildungsstufe) bis zum 31. Oktober 2019 endet.

- Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 31. Oktober 2019 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, 7. Mai 2019
Mittwoch, 8. Mai 2019

Die mündlichen / praktischen Prüfungen in den kaufmännischen / kaufmännisch-verwandten Ausbildungsberufen finden voraussichtlich wie folgt statt:

11. bis 27. Juni 2019

Änderungen vorbehalten.

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:

- Verwenden Sie nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare und reichen Sie diese rechtzeitig und vollständig ein.

- Fügen Sie den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen bei.

- Dem Antrag für die Externenprüfung sind Bescheinigungen über die bisherige Berufstätigkeit und über die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) beizufügen.

Weitere Infos: IHK Frankfurt, Aus- und Weiterbildung, Team Kaufmännische Ausbildungsprüfungen, Jessica Ferreira da Fonte, Telefon 069/2197-1227, E-Mail j.ferreira@frankfurt-main.ihk.de

ZURÜCKGEBLÄTTERT

Mit Fäusten bedroht

Foto: Picture-Alliance



Vor 45 Jahren reagierte die westdeutsche Regierung auf die Ölkrise mit einer drastischen Maßnahme: Sie verhängte Ende 1973 vier autofreie Sonntage. Die IHK-Mitteilungen berichteten darüber in ihrer Dezember-Ausgabe.

„Bei 38000 kammerzugehörigen Betrieben hatte die Kammer für den ersten Sonntag mit Fahrverbot nur 300 Ausnahmebescheinigungen [...] auszustellen. [...] Die geringe Zahl [...] zeigt die Verantwortlichkeit, mit der von den Unternehmen gehandelt worden ist. Uns liegt eine Vielzahl von Berichten vor, daß Autofahrer, die am Sonntag dienstlich unterwegs sein mußten [...], nicht nur mit Fäusten bedroht worden sind, sondern sogar [...] am Weiterfahren gehindert wurden. Bei den einen mag es der Neid sein, [...] aber von anderen wurde dieses Fahrverbot zu politischen Aktionen mißbraucht. [...] Wer sonntags für alle tätig ist, sollte respektiert und nicht diffamiert werden.“

AUSFLUGSTIPP

Mein Lieblingsort

Von Oliver Zils, Geschäftsführer,
Hauptsache Kommunikation

Eintracht-Museum: ein sinnliches Erlebnis



Derzeit müssen Fans der Eintracht nicht in der Vergangenheit schwelgen, um wohlige Gefühle für ihren Club zu entwickeln. Wer dennoch – oder gerade deshalb – einen Blick zurück werfen will, ist im Eintracht-Museum bestens aufgehoben. Ein Besuch der modern und liebevoll komponierten

Dauerausstellung ist ein Erlebnis für alle Sinne. Neben symbolischen Objekten gibt es Filmausschnitte großer Spiele, Radioreportagen und O-Töne von Zeitzeugen zu sehen und zu hören. Sehr empfehlenswert – auch für Nicht-Fans.



Foto: Eintracht Frankfurt Museum

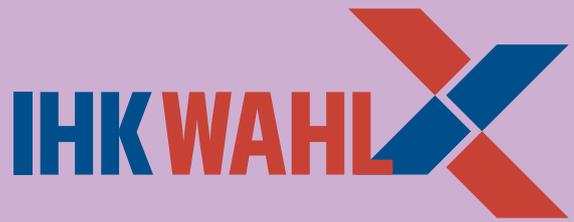
Im Eintracht-Frankfurt-Museum gibt's Frankfurter Fußballgeschichte und -geschichten auf 400 Quadratmetern.



Eintracht Frankfurt Museum
Mörfelder Landstraße 362
60528 Frankfurt
Telefon 069/95503275
www.eintracht-frankfurt-museum.de



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



GE MEINSAM ENTSCHEIDEN²⁰₁₉

WIE WÄHLEN?

Eine Stimme pro Mitglied – gelebte Demokratie

Die IHKs versenden die schriftlichen Wahlunterlagen ab dem 17. Januar 2019 an die Wahlberechtigten. Jedes Mitglied erhält die Unterlagen mit den Kandidaten seiner Wahlgruppe.

Jedes IHK-Mitglied ist grundsätzlich wahlberechtigt und jede Stimme zählt gleich. Dieses Prinzip führt dazu, dass kleine und mittlere Unternehmen das gleiche Gewicht haben wie große. Bei den IHK-Wahlen zählen also nicht Umsatz und Marktanteil, sondern nur die Tatsache der unternehmerischen Tätigkeit im jeweiligen IHK-Bezirk.

Die IHK Frankfurt bietet auch eine Online-Wahl an.

Nähere Informationen dazu finden Sie auf der Wahl-Webseite: www.frankfurt-main.ihk.de/ihk-wahl/

IHK! WAS TUN DIE FÜR MICH?

„Wir analysieren Probleme, nennen die Dinge beim Namen und setzen uns für Lösungen ein.“

FrankfurtRheinMain ist eine Boom-Region, in der erfolgreiche Mitgliedsunternehmen händeringend Fachkräfte suchen, um die Auftragslage bewältigen zu können. Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung entwickeln sich zunehmend zum Risiko für die Unternehmen. Den Fachkräften fehlt vielerorts Wohnraum, den Unternehmen fehlen zunehmend bezahlbare Gewerbeflächen mit guter Infrastrukturanbindung. Zudem steigt die Zahl der Berufspendler.

Die Vollversammlung der IHK Frankfurt am Main macht sich für geeignete Lösungen stark, die der Wirtschaft in der Region zu Gute kommen. Sie debattiert, wägt ab und findet Wege, den verschiedenen Bedürfnissen der Gewerbetreibenden im IHK-Bezirk Frankfurt am Main gerecht zu werden.



IHK

Lohnabrechnung zum Festpreis



für alle Betriebsgrößen geeignet



inkl. aller benötigten Auswertungen



inkl. aller elektronischen Meldungen (Finanzamt und Krankenkassen)



über 60 Jahre Erfahrung



zertifiziert und jederzeit rechtsaktuell - ohne Updatekosten für Sie

abs.
Rechenzentrum

Lohnabrechnung für

3,40
EUR /
Mitarbeiter
(zzgl. MwSt)



www.abslohn.de

Lohnabrechnung
einfach - preiswert - zuverlässig

Sonderangebot:
1 Monat kostenfrei abrechnen
Aktionscode: F12/2018 WF
unter www.abslohn.de/angebot angeben!

Unsere Leistungen erbringen wir als erlaubnisfreie Tätigkeiten i.S. des §6 Nr. 3+4 StBerG

a.b.s. Rechenzentrum GmbH
Frauenstraße 32
80469 München

☎ 089 / 22 33 22
☎ 089 / 29 19 29 0
✉ info@sued.abslohn.de

