

Wirtschaft

IN MAINFRANKEN

www.wuerzburg.ihk.de



Würzburg-Schweinfurt
Mainfranken

Zwischen Tradition und Transformation

Wie Mainfrankens Betriebe
den Generationswechsel
meistern



Christoph, Arntraud und Fabian
Krug, La Cucina



DACHSER
Intelligent Logistics

346

345

344

343

342

341



DACHSER
Intelligent Logistics

Alles auf Lager.

DACHSER Contract Logistics

Systemkompetenz ist die Summe aller Teile:
Mit einem flächendeckenden Transportnetzwerk,
effizientem Warehousing, kundenspezifischen
Value Added Services und einer maßgeschnei-
derten Projektberatung bietet DACHSER
integrierte Lösungen für Ihre individuellen
Anforderungen.

DACHSER SE • Logistikzentrum Würzburg

Industriepark 5 • 97273 Kürnach

Tel.: +49 9367 985 110 • Fax: +49 9367 985 119

dachser.kuernach@dachser.com • dachser.de

”



Caroline Trips
IHK-Präsidentin

Packen wir
es gemeinsam
an! Voraus-
schauend,
verantwortungs-
bewusst und
mit Weitblick.

Caroline Trips

Nachfolge ist Chef(innen)sache

Immer mehr von Ihnen stehen vor einer der entscheidenden Fragen für die Zukunft Ihres Unternehmens: Wer übernimmt? Und mit welcher Perspektive? In unserer Region ist fast jeder dritte Geschäftsinhaber bereits über 60 Jahre alt, Tendenz steigend.

Damit steht eine große Zahl mittelständischer Betriebe in den kommenden Jahren vor dem Generationenwechsel. Und eine aktuelle Studie unserer IHK zeigt: Mehr als die Hälfte der Unternehmen hat sich bislang nicht einmal mit der Nachfolge befasst. Diese Zurückhaltung ist gefährlich. Fachkräftemangel, Finanzierungsfragen und der emotionale Übergang einer oft familiengeführten Unternehmung sind nur einige der Hürden, die eine geordnet geplante Übergabe so komplex machen. Wer diese Fragen nicht frühzeitig angeht, riskiert den Verlust von Arbeitsplätzen, Know-how und regionaler Stabilität.

Deshalb sage ich Ihnen: Nachfolge ist Chef(innen)sache. Und sie verdient Ihre volle Aufmerksamkeit. Unsere IHK steht Ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite: Mit persönlichen Beratungen, Netzwerkplattformen für Übergeber und Interessierte, Matching-Tools sowie einer begleitenden Öffentlichkeitskampagne, die mit dieser Ausgabe startet, wollen wir den Generationenwechsel in Mainfranken aktiv unterstützen. Wir bieten Veranstaltungen, Erfahrungsaustausch und konkrete Hilfestellungen, damit der Übergang gelingt – wirtschaftlich wie menschlich.

Nutzen Sie diese Unterstützung. Wagen Sie den Sprung nach vorne. Denn eine gut geplante Übergabe eröffnet Chancen: Chancen für Innovation, eine neue Generation unternehmerischer Verantwortung, die Sicherung von Arbeitsplätzen und die Stärke unserer Region.

Ich lade Sie ein: Packen wir das Thema Unternehmensnachfolge gemeinsam an. Vorausschauend, verantwortungsbewusst und mit Weitblick.

Ihre
Caroline Trips
IHK-Präsidentin





8 Die konjunkturelle Lage der mainfränkischen Wirtschaft bleibt angespannt. Im weiteren Jahresverlauf könnten sich aber erste Erholungstendenzen abzeichnen.

14 Bis 2030 stehen in Deutschland über 180.000 Unternehmen vor einem Generationswechsel. In dieser Ausgabe präsentieren sich Firmen, die diesen Schritt bereits erfolgreich gemeistert haben - oder kurz vor der Übergabe stehen.

Einblick

Parken. In Würzburg ist das Abstellen des Autos kein Ärgernis, sondern planbar. 06

Namen + Nachrichten

Konjunktur. Erstmals seit vier Jahren überwiegt bei der mainfränkischen Wirtschaft der Optimismus. . . 08

Forschungsprojekt. Satelliten-Kommunikation vom ZfT für krisenfeste Energieversorgung 10

Personalie. Sebastian Emmerich neuer Prokurist der VR MainBank eG 11

Amt. Lisa Horna im Landesvorstand der WJ Bayern 11

Schwerpunkt: Unternehmensnachfolge in Mainfranken

Übergabe. Staffelstab in guten Händen: Unternehmer über Verantwortung, Wissen und Herzblut 12

Steckbriefe. Viele Beispiele aus der Praxis 14

Best Practice

Hotellerie. Doggia in Wildflecken hat eine Oase für den Urlaub mit Hund geschaffen 38

Interview des Monats

Marketing. Dr. Beatrice Eiring von der eology GmbH über Menschlichkeit im KI-Content 42

Gründerszene

Geschäftsidee. Vom Abitur ins Unternehmertum: So läuft der Online-Handel Teslabs 44

Wandel. Gründen im Nebengewerbe - der kontrollierte Einstieg in die Selbstständigkeit. 46



38 Julia und Andreas Guck mit Pudel Ivo: Als Quereinsteiger haben sie durch klare Positionierung, professionelle Planung und viel Geduld eine Oase für den Urlaub mit Hund geschaffen.

52 Die KissSalis Therme Bad Kissingen: 501.743 Gäste nutzten 2025 die Thermen-Landschaft und den SaunaPark – und haben damit erneut einen Besucherrekord aufgestellt.

IHK-Praxis

Umfrage. Fehlende Gewerbeflächen bremsen Erweiterungsbestrebungen **48**

Auszeichnung. „PhysioKonzept“ aus Waldbüttelbrunn als neuer IHK-Ausbildungsbetrieb zertifiziert **49**

Regionale Wirtschaft

Investition. Zentrum für innovative Bildgebung stärkt den Forschungsstandort Würzburg **50**

Bestmarke. KissSalis Therme verzeichnet erstmals eine halbe Million Besucher. **52**

Modernisierung. Filiale in Höchberg gehört mit 8.000 Quadratmetern zu den größten in Bayern **53**

Netzwerk. Glöckle eröffnet Kompetenzzentrum für Recyclingbaustoffe in Grafenrheinfeld **54**

Bilanz. Mercator-Leasing meldet positive Geschäftsentwicklung **56**

Ausbildungsmessen. Im März finden die alljährlichen Berufsinformationstage statt **58**

Zeitsprünge. Unternehmen und Persönlichkeiten feiern Jubiläen und Auszeichnungen **59**

Rückspiegel

1976. „Mühsamer Aufstieg aus der Talsohle“ **63**

Mainfranken exklusiv

Anzeigenkompendium. Regionalspecials mit diversen Wirtschaftsthemen **65**

Firmenregister **64**

Marktteil / Inserentenverzeichnis **81**

IHK Inside / Impressum **82**

Folgen Sie uns in den sozialen Medien und verpassen Sie keine regionalen Wirtschaftsnews mehr:

IHK Würzburg-Schweinfurt

ihk_mainfranken

ihk.wuerzburg.schweinfurt

IHK Würzburg-Schweinfurt

ihkwuerzburgschweinfurt

@ihkmainfranken.bsky.social

Weiterbildungskanäle:

IHKWeiterbildung

ihk_weiterbildung



Parken in Würzburg

Parken in Würzburg ist kein Aufreger, sondern eine kalkulierbare Größe. In der Innenstadt liegen die Gebühren je nach Zone bei rund zwei Euro pro Stunde oder darüber, Parkhäuser erreichen Tagespreise im oberen zweistelligen Bereich. Im Vergleich zu vielen Städten ähnlicher Größe bewegt sich Würzburg damit am oberen Rand des Üblichen.

Die Gründe sind bekannt: begrenzter Raum, historischer Stadtkern, hoher Besucherdruck. Parkraum wird bewusst bewirtschaftet und über Preise gesteuert.

Bild: Thomas Berberich

PARKING

EINFAHRT





Konjunktur: Erstmals seit vier Jahren überwiegt der Optimismus

WÜRZBURG/MAINFRANKEN. Die mainfränkische Wirtschaft startet verhalten ins Jahr 2026. Die konjunkturelle Lage bleibt angespannt, zugleich mehren sich die Anzeichen dafür, dass die Talsohle erreicht ist. Im weiteren Jahresverlauf könnten sich erste Erholungstendenzen abzeichnen.

Die Lage der mainfränkischen Wirtschaft ist ernst. Aber erstmals seit vier Jahren blicken wieder mehr Unternehmen optimistisch als pessimistisch in die Zukunft“, sagt IHK-Präsidentin Caroline Trips. „Wir sehen Licht am Ende des Tunnels, auch wenn der Weg dorthin steinig bleibt.“

Der IHK-Konjunkturklima-indikator für Mainfranken liegt aktuell bei 103 Punkten und damit auf dem Niveau des Frühjahrs 2025. Hinter der stabilen Gesamtzahl verbergen sich jedoch unterschiedliche Entwicklungen: Während die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage schwach bleibt, haben sich die Erwartungen der Unternehmen

aufgehellt. Ein Blick ins Detail: 53 Prozent der Betriebe bewerten ihre derzeitige Geschäftslage als befriedigend, rund ein Viertel als gut und knapp ebenso viele als schlecht. „Abgesehen von der Finanzkrise ab 2008 und dem Beginn der Corona-Pandemie wurde die eigene Geschäftslage in den vergangenen 20 Jahren kaum schlechter eingeschätzt als heute“, so Trips. Besorgniserregend sei dabei nicht nur die Tiefe der Krise, sondern vor allem ihre Dauer: „Seit Herbst 2021 zeigt der Trend deutlich nach unten. Eine so lange Abwärtsphase gab es in diesem Jahrtausend noch nicht.“ Branchenübergreifend zeigt sich jedoch ein differenziertes Bild. Während das Dienstleistungsge-



»Die Region lebt nicht von ihrer industriellen Substanz, sondern von ihrer Innovationskraft.«

Caroline Trips

werbe überwiegend zufriedenstellende bis gute Ergebnisse meldet und erneut als konjunkturelles Stabilisierungselement wirkt, berichten Industrie, Bau und Handel mehrheitlich von schwierigen Geschäften.

Hoffnungsschimmer für 2026

Die Erwartungen für die kommenden zwölf Monate haben sich dagegen deutlich verbessert. Jedes vierte Unternehmen rechnet mit einer besseren Geschäftsentwicklung, während jedes fünfte eine Verschlechterung erwartet. Der Saldo aus positiven und negativen Erwartungen steigt damit auf plus fünf Punkte – ein Zuwachs von 16 Punkten gegenüber dem Vorjahr.

Das Baugewerbe berichtet zwar immer noch von schwierigen Geschäften, dennoch mehren sich auch dort Anzeichen für Optimismus.

„Erstmals seit über vier Jahren überwiegt wieder der Optimismus“, betont Trips. Getragen werde diese Einschätzung vor allem von der Hoffnung auf eine anziehende Inlandsnachfrage, unter anderem durch staatliche Investitionsprogramme in Infrastruktur und Verteidigung, sowie von einer Belebung der Exporttätigkeit. Zugleich mahnt die IHK-Präsidentin: „Für einen nachhaltigen Aufschwung, der über kurzfristige fiskalische Impulse hinausgeht, braucht es einen klaren wirtschaftspolitischen Kurswechsel. Hier muss die Politik liefern.“

Trotz besserer Konjunkturerwartungen bleiben die Beschäftigungs- und Investitionsabsichten schwach. Rund zwei Drittel der Unternehmen planen, ihre Mitarbeiterzahl konstant zu halten. Mehr als jeder vierte Betrieb rechnet mit Stellenabbau, lediglich jeder zehnte mit Neueinstellungen. „Die Einstellungsbereitschaft ist äußerst zurückhaltend, trotz Fachkräftemangels und des bevorstehenden Renteneintritts vieler Babyboomer“, warnt Trips. Entsprechend seien dämpfende Effekte auf den Arbeitsmarkt zu erwarten. Auch bei den Investitionen dominiert Zurückhaltung. Nur 16 Prozent der Unternehmen planen höhere Ausgaben, rund die Hälfte will auf dem bisherigen Niveau investieren. Jeder vierte Betrieb beabsichtigt Kürzungen, mehr als jeder zehnte investiert

derzeit gar nicht. Hauptmotive bleiben Ersatzbeschaffungen, gefolgt von Rationalisierungsmaßnahmen und Investitionen in den Umweltschutz. „Das ist ein Warnsignal“, so Trips. „Zukunftsgerichtete Investitionen bleiben zu oft aus, dabei sind sie die Grundlage für Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltiges Wachstum.“

Wirtschaftspolitik und Geopolitik zentrale Risiken

Als größte Risiken nennen die Unternehmen strukturelle Standortnachteile wie hohe Kosten, zunehmende Regulierung, den Fachkräftemangel sowie die allgemeine Wirtschaftspolitik. Hinzu kommen wachsende geopolitische Unsicherheiten. „Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ist heute mehr denn je ein geopolitischer Faktor“, unterstreicht Trips. Umso wichtiger seien verlässliche Rahmenbedingungen, wettbewerbsfähige Energiepreise, konsequenter Bürokratieabbau, zügige Genehmigungsverfahren und eine leistungsfähige digitale Verwaltung. Trotz der angespannten Lage sieht Trips gute Zukunftschancen für Mainfranken. Als Beispiele nennt die IHK-Präsidentin die Bewerbung des Standorts Schweinfurt für eine europäische KI-Gigafactory, den Aufbau des Netzwerks Defence sowie die Plattform „Mainfranken New Space“. Trips: „Die Region lebt nicht von ihrer industriellen Substanz, sondern von ihrer Innovationskraft.“ Wenn Mainfranken seine Stärken konsequent nutze und notwendige wirtschaftspolitische Strukturreformen zügig umsetze, „kann aus vorsichtigem Optimismus nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg für die Region entstehen“.

Die Befragung wurde im Zeitraum vom 7. bis 16. Januar 2026 durchgeführt. Von 823 befragten Unternehmen haben sich 256 beteiligt.



Die vollständigen Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage mit ausführlicher Branchenauswertung finden Interessierte online unter: www.wuerzburg.ihk.de/konjunktur



Elena Fürst
0931 4194-320
elena.fuerst@wuerzburg.ihk.de

**HALLEN+
BÜRO
GEBÄUDE**

**IN
JEDEM
FALLE
DIE
BESTE
HALLE.**

UHL-WUERZBURG.DE

UHL

WIR BAUEN'S. ZUSAMMEN.



Satelliten-Kommunikation für krisenfeste Energieversorgung

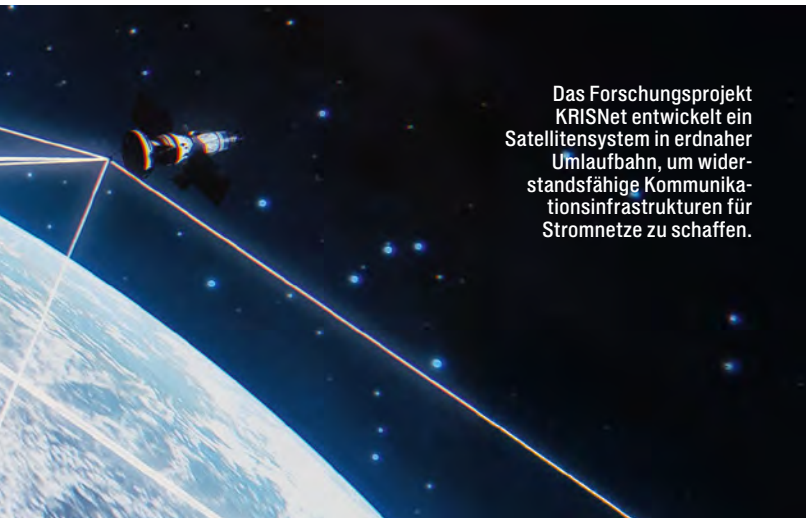
WÜRZBURG. Wenn Netze ausfallen entscheidet Kommunikation über die Stabilität der Energieversorgung. Das Forschungsprojekt KRISNet setzt dabei auf satellitengestützte Lösungen, um kritische Infrastrukturen auch in Krisen handlungsfähig zu halten. Das ZfT aus Würzburg spielt dabei eine zentrale Rolle.

Eine stabile Energieversorgung ist für Wirtschaft und Gesellschaft unverzichtbar. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Energiesysteme: Der zunehmende Anteil erneuerbarer Energien, dezentrale Erzeugung und eine stärkere sektorübergreifende Vernetzung erhöhen die Komplexität der Netze. Hinzu kommen wachsende Risiken durch Extremwetter, Cyberangriffe oder technische Störungen. Besonders problematisch wird es, wenn in solchen Situationen auch die Kommunikationssysteme ausfallen – denn ohne sie lassen sich Energienetze weder sicher steuern noch rasch wieder hochfahren.

Hier setzt das Forschungsverbundprojekt KRISNet an. Ziel ist eine besonders widerstandsfähige Kommunikationsinfrastruktur für digitalisierte Stromnetze und



Das Zentrum für Telematik (ZfT) in Würzburg ist mit Kleinsatelliten und Multi-Satellitensystemen beteiligt.



weitere kritische Infrastrukturen. Kern des Konzepts ist ein eigenes, souveränes Satellitensystem in erdnahe Umlaufbahn. In einem ersten Schritt wird die Technologie mit einem Demonstrationsatelliten erprobt. Langfristig soll ein LEO-Satellitennetz (Low Earth Orbit) unter deutscher beziehungsweise europäischer Kontrolle betrieben werden, um die Kommunikationsfähigkeit auch in Krisen- und Ausnahme-situationen zu sichern.

KRISNet erforscht, wie sich terrestrische Netze wie Glasfaser und Mobilfunk mit Satelliten verknüpfen lassen. In Notfällen soll automatisch und in Echtzeit zwischen den verfügbaren Netzen gewechselt werden, damit der Informationsaustausch erhalten bleibt. Zentrale Bausteine sind eine sichere Kommunikationseinheit für schnelle Netzsicherstellungen sowie Ansätze zur Datenverarbeitung direkt auf den Satelliten. Dadurch sollen Informationen schneller bereitstehen und Anwendungen für Krisenmanagement und den sicheren Betrieb von Energieanlagen mit möglichst geringer Verzögerung möglich werden. Die Praxis-tauglichkeit wird gemeinsam mit Stromnetzbetreibern in Simulationen und Tests unter realistischen Störszenarien überprüft.

Das Projekt verfügt über ein Gesamtvolumen von acht Millionen Euro und wird mit

5,9 Millionen Euro durch das Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) im Rahmen des Sicherheitsforschungsprogramms SIFO gefördert. Zum Konsortium gehören zehn Partner aus Industrie und Wissenschaft, darunter die Siemens AG als Konsortialführer, mehrere Hochschulen sowie Unternehmen aus den Bereichen Energie- und Kommunikationstechnik.

Eine Schlüsselrolle übernimmt das Zentrum für Telematik (ZfT) in Würzburg, das für Weltraumkommunikation und Satellitentechnik verantwortlich ist. Es bringt seine Erfahrung mit Kleinsatelliten und Multi-Satellitensystemen ein und beteiligt sich mit drei realitätsnah aufgebauten Satelliteneinheiten an einem Labor-Demonstrator. Ergänzend werden umfangreiche Tests durchgeführt, um die Zuverlässigkeit der Systeme unter weltraum-ähnlichen Bedingungen sicherzustellen.

Mit KRISNet sollen technologische Grundlagen geschaffen werden, um Energieversorgungsnetze robuster zu machen. Perspektivisch sollen die Ergebnisse auch auf andere kritische Infrastrukturen wie Wasser- oder Gasversorgung übertragbar sein – mit dem Ziel, deren Betrieb auch in Krisenzeiten verlässlich aufrechtzuerhalten.

Sebastian Emmerich neuer Prokurist der VR MainBank eG

Gerolzhofen. Die VR MainBank eG hat ihre Führungsebene gestärkt: Seit 1. Januar 2026 ist Sebastian Emmerich Prokurist der Genossenschaftsbank. Emmerich war zuvor Bereichsleiter Gesamtbanksteuerung und verantwortete in dieser Funktion ein Team von 18 Mitarbeitern. In die VR MainBank eG trat er am 1. April 2024 ein. „Ich



danke dem Vorstand und Aufsichtsrat für das entgegengebrachte Vertrauen und die Ernennung zum Prokuristen. Dies verstehe ich als Anerkennung der gemeinsamen Arbeit und zugleich als Ansporn, weiterhin Verantwortung zu übernehmen und die VR MainBank eG engagiert und zukunftsorientiert mitzugestalten“, so Emmerich.

Lisa Horna im Landesvorstand der WJ Bayern



Grafenrheinfeld. Die Unternehmerin Lisa Horna wurde in den Landesvorstand der Wirtschaftsjunioren Bayern gewählt. Seit dem 1. Januar 2026 repräsentiert sie dort gleich zwei Ressorts: Unternehmertum und Mitglieder. Lisa Horna vertritt als Prokuristin die dritte Generation der Familie Horna im Familienunternehmen Horna GmbH Verpackungen, ein familiengeführter, mittelständischer Verpackungsgroßhandel mit Sitz in Grafenrheinfeld.

Die Wirtschaftsjunioren kennt Lisa Horna seit ihrer Kindheit, da ihr Vater lange aktives Mitglied und mittlerweile Fördermitglied der Wirtschaftsjunioren Schweinfurt ist. Seit 2022 ist sie selbst aktives Mitglied der WJ Schweinfurt. Nach mehreren Jahren ehrenamtlichen Engagements im Kreisvorstand der WJ Schweinfurt, darunter 2024 ein Jahr als Kreissprecherin, bringt Lisa Horna nun ihre Erfahrung auf Landesebene im Freistaat Bayern ein.

Staffelstab in guten Händen

UNTERNEHMENSNACHFOLGE. Wenn Unternehmer nach Jahrzehnten ihr Lebenswerk in neue Hände legen, ist das mehr als ein wirtschaftlicher Vorgang. Es ist eine Übergabe von Verantwortung, Wissen, Kultur – und Herzblut. Wie die Nachfolge gelingen kann, zeigen die nachfolgenden Unternehmensbeispiele.



Unternehmensnachfolge gehört zu den größten Herausforderungen im Mittelstand. Bis 2030 steht in ganz Deutschland bei mehr als 180.000 Unternehmen ein Generationswechsel an, schätzt das Institut für Mittelstandsforschung (IfM). Für die Region Mainfranken ist das ebenso Chance wie Pflicht: Denn an jedem übergebenen Unternehmen hängen Arbeitsplätze, Know-how und ein Stück wirtschaftliche Identität.

Scheitert die Nachfolge, droht nicht selten das Aus für Betriebe, die eigentlich kerngesund sind. Damit gehen Arbeitsplätze verloren und regionale Wertschöpfung bricht weg. Gelingt die Übergabe hingegen, entsteht häufig eine neue Dynamik: Die nächste Generation bringt frische Ideen ein, erschließt Märkte oder modernisiert Prozesse. Nachfolge ist deshalb nicht nur ein Schlusskapitel – sie ist ein Neustart mit Potenzial.

Früh anfangen zahlt sich aus

Sonja Weigel, Nachfolge-Expertin bei der IHK, empfiehlt, fünf bis sieben Jahre vor der geplanten Übergabe mit den Vorbereitungen zu beginnen. Dazu gehört: eine klare Unternehmensbewertung, die rechtliche und steuerliche Gestaltung, die Finanzierung des Nachfolgers und nicht zuletzt die emotionale Loslösung der Übergebenden. Wer rechtzeitig plant, verschafft sich und dem Nachfolger Handlungsspielraum.

Zu den häufigsten Hindernissen zählen unrealistische Preisvorstellungen, fehlende Finanzierungsmöglichkeiten und unklare Rollen nach der Übergabe. Auch Kommunikation ist entscheidend: Beschäftigte, Kunden und Geschäftspartner sollten rechtzeitig und offen informiert werden. Misstrauen oder Unsicherheit können sonst wertvolle Strukturen gefährden. Gerade für junge Unternehmerinnen und Unternehmer bietet die Übernah-



»Nachfolge ist ein Übergang: früh planen, transparent kommunizieren und die richtigen Partner einbinden!«



Sonja Weigel
0931 4194-322
sonja.weigel@
wuerzburg.ihk.de

me eines bestehenden Betriebs enorme Vorteile: ein eingespieltes Team, ein Kundenstamm, bestehende Prozesse und etablierte Produkte. Anders als bei einer Neugründung ist vieles bereits vorhanden; die Energie kann in Innovation und Weiterentwicklung fließen.

Unterstützung nutzen

Ob IHK, Handwerkskammern, Banken oder spezialisierte Berater: Die Unterstützungslandschaft ist breit. Neben Sprechtagen, wie sie die mainfränkische IHK etwa regelmäßig anbietet, können Plattformen wie die „nexxt-change“-Börse Nachfolger und Übergeber zusammenbringen. Seminare, Beratungen und Netzwerke helfen, rechtliche, steuerliche und persönliche Fragen zu klären. Kein Unternehmer muss diesen Schritt alleine gehen.

Unternehmensnachfolge betrifft nicht nur die Beteiligten – sie ist ein Thema für die gesamte Region. Jede gelungene Übergabe sichert Wohlstand, hält Wissen vor Ort und schafft Perspektiven. Jede gescheiterte Nachfolge hinterlässt eine Lücke.

Unternehmensnachfolge ist kein Schlusspunkt, sondern ein Übergang. Wer früh plant, transparent kommuniziert und die richtigen Partner einbindet, kann den Staffelstab erfolgreich weitergeben. Auf den folgenden Seiten wollen wir zeigen, wie mainfränkische Unternehmerinnen und Unternehmer in Mainfranken diesen Schritt bereits gegangen sind – oder gerade dabei sind, ihn zu gestalten. Ihre Geschichten machen Mut und zeigen: Mit der richtigen Vorbereitung kann aus der Übergabe ein Aufbruch werden.

Die unterschiedlichen Wege der Nachfolge

- **Familieninterne Übergabe:** der Klassiker, bei dem Kinder oder andere Angehörige übernehmen. Vorteil: Werte und Traditionen bleiben erhalten, doch die persönliche Beziehung kann zu Spannungen führen.
- **Mitarbeiterübernahme (Management-Buy-out):** Hier übernehmen langjährige Führungskräfte oder Beschäftigte. Vorteil: Sie kennen Strukturen und Märkte bestens.
- **Externe Nachfolge (Management-Buy-in):** Unternehmerinnen und Unternehmer von außen steigen ein. Vorteil: neue Impulse, manchmal auch mehr Kapital – aber Einarbeitung und Vertrauen müssen wachsen.
- **Verkauf an Investoren:** geeignet, wenn eine Nachfolge im engeren Kreis nicht möglich ist. Hier zählt vor allem die Sicherung des Standortes.

Trips Group

NAME: Linus Trips, Paulina Trips, Ferdinand Winter
 ALTER: 33 Jahre, 24 Jahre, 22 Jahre
 ROLLE: Linus: Geschäftsführer bei HUBSTER.S, einem Unternehmen der Trips Group; Paulina: zukünftige Unternehmensnachfolgerin
 Ferdinand: Sales & Finance
 BRANCHE: Automatisierungstechnik und Elektrotechnik
 ANZAHL MITARBEITER: 350
 GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 2032



Die Familie Trips (von links): Ferdinand Winter, Caroline Trips, Jonas Trips, Paulina Trips, Linus Trips sowie Christian Trips.

So kommt es zur Nachfolge:

Linus: Als Ältester von 4 NextGens der zweiten Generation war für mich seit meiner Kindheit immer die Firma präsent. So kam es nach meinem zweiten Jahr bei der SAP zur Rückkehr nach Grafenrheinfeld und zum Einstieg bei Trips.

Paulina: Schon als Kind habe ich miterlebt, mit welcher Leidenschaft mein Vater und meine Tante das Unternehmen führen. Die vielen Gespräche darüber haben mich geprägt und ihre Begeisterung hat sich mit der Zeit auch auf mich übertragen.

Ferdinand: Bereits im Kindesalter kam ich oft mit dem Unternehmen in Verbindung, und so entwickelte sich dann über meine akademische Ausbildung ein immer tiefer werdendes Verständnis und Interesse an den Dienstleistungen des Unternehmens! Als wir dann gefragt wurden, ob wir uns die Übernahme vorstellen können, kam es für mich eher nur noch als Bestätigung, denn für mich war immer schon klar, dass es genau das ist, was ich einmal machen will.

Das bedeutet die Übergabe für uns:

Linus: Als jemand, der sich schon immer für Digitalisierung und technischen Fortschritt begeistert hat, ist es mir eine Herzensangelegenheit, diese Themen auch bei unserem Familienunternehmen zu gestalten.

Paulina: Die Übergabe bedeutet für mich, Verantwortung zu übernehmen, ohne die Menschen aus dem Blick zu verlieren. Gerade in einer Zeit von KI und Digitalisierung ist es mir wichtig, dass die persönliche Komponente nicht verloren geht. Als Teil der nächsten Generation möchte ich Verantwortung übernehmen, Vertrauen schaffen und Rahmenbedingungen gestalten, in denen Mitarbeitende wachsen und

ihre Ideen sowie Stärken bestmöglich entfalten können.

Ferdinand: Vor allem Verantwortung übernehmen, für all die großartigen Mitarbeiter und ihre Familien, von denen ich viele bereits kenne, seitdem ich denken kann! Aber auch Mut und Risiko, denn als Unternehmer läuft bestimmt nicht immer alles, wie es soll, doch genau diese Challenges zu überkommen, macht die Aufgabe aus.

Das bedeutet die Übergabe für die Übergeber:

Linus: Caro und Christian Trips haben etwas Unglaubliches aufgebaut über die letzten 36 Jahre, und es freut mich sehr, zusammen mit meinem Cousin und meiner Schwester sowie der Trips-Belegschaft auf dem gemeinsam Erreichten aufzubauen.

Paulina: Ich glaube, allen ist bewusst, dass das Loslassen kein leichter Schritt sein wird. Umso größer ist natürlich die Freude darüber, dass das Unternehmen in Familienhand bleibt und von uns als nächste Generation weitergeführt wird!

Ferdinand: Für mich ist die Übernahme eng mit Stolz verbunden. Ich bin stolz darauf, Teil eines Familienunternehmens zu sein, in dem Zusammenhalt, Vertrauen und die Freude an der gemeinsamen Arbeit immer eine große Rolle gespielt haben. Es motiviert mich, diese Werte zu bewahren und in der nächsten Generation zu wahren.

Größte Herausforderung:

Linus: Es gilt, nicht nur das klassische Dreieck aus Familie, Firma und Eigentum zu managen, sondern in diesen volatilen Zeiten müssen wir als Unternehmer auch Haltung zeigen im öffentlichen Diskurs. Dies ist herausfordernd, aber gleichzeitig auch sehr attraktiv im Hinblick auf die weitere Entwicklung der Firma.

Paulina: Als zukünftige Nachfolgerin sehe ich eine der größten Herausforderungen darin, Tradition und Zukunft in Einklang zu bringen. Bewährte Strukturen möchte ich erhalten, wo sie tragen, und gleichzeitig mit frischem Blick sinnvoll weiterentwickeln. Dabei ist mir wichtig, Veränderungen zusammen mit den Mitarbeitenden voranzubringen und diesen Weg als gemeinsamen Prozess zu verstehen.

Ferdinand: Die größte Herausforderung besteht darin, das über viele Jahre aufgebaute Know-how zu erhalten und wertzuschätzen, während gleichzeitig neue Ideen und moderne Ansätze eingebracht werden. Es gilt, Bewährtes nicht leichtfertig zu verändern, sondern es weiterzuentwickeln und dabei das Vertrauen der Mitarbeiter in einen selbst zu stärken.

Unsere Tipps an andere Unternehmer/Übergeber:

Linus: Baut euch ein Netzwerk auf, egal ob lokale Organisation, internationale Freunde oder eine ganz andere Konstellation. Die Kontakte werden euch helfen, bei unterschiedlichen Entscheidungen auf Erfahrungswerte des Netzwerks zurückzugreifen.

Paulina: Gerade am Anfang ist aus meiner Sicht offene Kommunikation entscheidend. Die Rolle als Unternehmerin oder Unternehmer ist nicht für jede und jeden der richtige Weg, das ist vollkommen in Ordnung! Wichtig ist, ehrlich zu sich selbst zu sein, Klarheit über die eigene Rolle zu gewinnen und das auch transparent zu kommunizieren. Das schafft Vertrauen für alle Beteiligten.

Ferdinand: Nicht nur auf Veränderungen fokussieren, sondern auch verstehen, was die Übergeber richtig gemacht haben und warum das Unternehmen erfolgreich ist.

DriveCon GmbH & Ingenieurbüro Zink GmbH

NAME: Michael Weisenseel, Andreas Weisenseel

ALTER: 42 Jahre und 39 Jahre

ROLLE: seit 2019 Geschäftsführer der DriveCon GmbH

seit 2025 Geschäftsführer des Ingenieurbüros Zink GmbH

BRANCHE: Ingenieurdienstleistungen/Elektro- und Automatisierungstechnik

ANZAHL MITARBEITER: 45

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

seit 2016 Gesellschafter der DriveCon GmbH; bis 2019 Projektleitung

- ab 2019 Geschäftsführung DriveCon GmbH

- ab 2025 Geschäftsführung Ingenieurbüro Zink GmbH

ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: Im Verlauf unserer beruflichen Laufbahn durften wir bereits zwei Unternehmensübernahmen aktiv begleiten und erfolgreich umsetzen. Zum einen die familieninterne Nachfolge und Übernahme der DriveCon GmbH von unserem Vater, die im Jahr 2021 abgeschlossen wurde. Zum anderen die Übernahme des externen Ingenieurbüros Zink GmbH ab dem 1. Januar 2025.

So kam es zur Nachfolge:

Unserem Vater war von Beginn an wichtig, dass wir Brüder uns aus eigener Überzeugung für das Unternehmen entscheiden. Entsprechend ließ er uns bewusst die Freiheit, unseren beruflichen Weg zu entwickeln. Durch das familiäre Umfeld sind wir früh in die DriveCon GmbH hineingewachsen und haben unternehmerische Verantwortung schrittweise übernommen.

Über einen Kontakt im Verein Deutscher Ingenieure (VDI) kam es im Jahr 2024 zu einem ersten Austausch über eine mögliche Unternehmensübernahme mit Alexander Zink, dem Inhaber der Ingenieurbüro Zink GmbH. Daraufhin folgte ein bewusst gestaltetes Übergangsjahr, in dem beide Unternehmen im Rahmen gemeinsamer Projekte eng zusammenarbeiteten. Diese Phase diente dem gegenseitigen Kennenlernen, dem Abgleich von Arbeitsweisen und Wer-

ten sowie der Prüfung, ob die Zusammenarbeit sowohl fachlich als auch menschlich überzeugt. Auf Basis der durchweg positiven Erfahrungen und des gewachsenen Vertrauens begann zum 1. Januar 2025 die Übergabe des Ingenieurbüros im Rahmen einer geregelten Nachfolgelösung. Das Unternehmen ist heute Tochterunternehmen der DriveCon GmbH.

Das bedeutet die Übergabe für uns:

Die Übernahme hat für uns bedeutet, Schritt für Schritt vom technischen Experten in die unternehmerische Verantwortung hineinzuwachsen. Neben Planung und Inbetriebnahme kamen für uns beide Themen wie Führung, Strategie, Finanzen, Personal sowie Entscheidungen mit langfristiger Wirkung hinzu. Gleichzeitig war es uns beiden wichtig, die zwei Unternehmen nachhaltig, wertorientiert und zukunftsicher weiterzuführen.

Und für die Übergeber?

„Mir war wichtig, Verantwortung und Entscheidungskompetenzen schrittweise zu übergeben und gleichzeitig mein Wissen, meine Erfahrung und mein Netzwerk an die nächste Generation weiterzugeben. Im Mittelpunkt standen dabei stets der Fortbestand des Unternehmens, die Stabilität sowie Kontinuität.“

Ralf Weisenseel, Gründer DriveCon GmbH.

„Für mich war entscheidend, mein Unternehmen in verantwortungsvolle Hände zu übergeben. In Michael und Andreas habe ich Unternehmer gefunden, die fachlich überzeugen, unsere Werte teilen und der Ingenieurbüro Zink GmbH sowie ihren Mitarbeitenden eine langfristige Perspektive geben werden.“

Alexander Zink, Geschäftsführer Ingenieurbüro Zink GmbH.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung war es, die eigene Rolle im Unternehmen und in der Familie neu zu definieren: vom „Sohn des Chefs“ zur Führungsperson und zum Unternehmer. Dabei ging es darum, klare Zuständigkeiten zu schaffen, Vertrauen aufzubauen und Entscheidungen gemeinsam als neues Führungsteam zu tragen. Bei der Übernahme der Ingenieurbüro Zink GmbH lagen die zentralen Herausforderungen in der erfolgreichen Integration in die bestehenden Strukturen der DriveCon GmbH. Dabei stand insbesondere im Fokus, die Mitarbeitenden einzubinden, Vertrauen aufzubauen und gleichzeitig Stärken und die Identität des Ingenieurbüros zu erhalten. Eine weitere zentrale Aufgabe bestand in der klaren und transparenten Kommunikation gegenüber Kunden und Partnern: Sowohl Kontinuität als auch die neuen Möglichkeiten durch die Zugehörigkeit zur DriveCon mussten verständlich vermittelt werden.

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Frühzeitig und offen miteinander zu sprechen und die Übergabe rechtzeitig zu beginnen, ist ein zentraler Erfolgsfaktor jeder Nachfolge. Verantwortung sollte Schritt für Schritt übertragen werden – verbunden mit echtem Handlungsspielraum, auch wenn Dinge nicht immer genauso umgesetzt werden wie bisher. Entscheidend ist letztlich das Ergebnis, nicht der Weg. Gleichzeitig lohnt es sich, jüngeren Kolleginnen und Kollegen frühzeitig Chancen zu geben und sie bewusst in Verantwortung hineinwachsen zu lassen. Bei einer externen Unternehmensübernahme kommt ein weiterer wesentlicher Aspekt hinzu: das gegenseitige Kennenlernen. Eine bewusst gestaltete Übergangsphase schafft Vertrauen, reduziert Risiken und bildet eine belastbare Grundlage für eine erfolgreiche und nachhaltige Nachfolgelösung.

Auf dem Bild sind zu sehen (von links):
Michael Weisenseel, Alexander Zink, Andreas Weisenseel.



Kletterwald Einsiedel (MSA GbR)

NAME: Rayk Roux und Lea Günster
ALTER: 41 und 28
ROLLE: Geschäftsführung und Inhaber (beide 50:50)
BRANCHE: Freizeitbranche
ANZAHL MITARBEITER: ca. 20–25
(Team besteht überwiegend aus Studis, Azubis und Schülern)
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Trainer
ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:
zum Saisonstart im März 2023

So kam es zur Nachfolge:

Wir waren beide schon ein paar Jahre im Kletterwald tätig – Rayk seit 2018, Lea seit 2019 –, erst einmal ganz klassisch als Trainer. Als das Thema Nachfolge beim vorherigen Betreiber aufkam, dachten wir uns sofort: „Hey, das könnten wir sein!“ Nach vielen Gesprächen, etwas Kopfzerbrechen und ein paar Tassen Kaffee später haben wir uns geeinigt und den Vertrag unterschrieben.

Das hat die Übergabe für uns bedeutet:

Für uns war die Übernahme vor allem die Chance, den Kletterwald aktiv weiterzuentwickeln. Nach ein paar Jahren als Trainer kannten wir den Betrieb in- und auswendig – und hatten jede Menge Ideen im Kopf, die wir endlich eigenständig umsetzen konnten. So haben wir zum Beispiel das Angebot für Firmenkunden ausgebaut und professionelle Teamevents etabliert, gleichzeitig aber auch den Fokus auf Familien gestärkt und das Erlebnis für unsere jüngeren Zielgruppen weiter verbessert.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung war, das Unternehmen wirklich von allen Seiten zu verstehen und uns in all die Dinge einzuarbeiten, die hinter den Kulissen ablaufen und zur Unternehmensführung dazugehören. Bis dahin kannten wir vor allem das operative Tagesgeschäft – mit der Übernahme kamen plötzlich viele neue Aufgaben hinzu. Gleichzeitig mussten wir Investitionen und finanzielle Sicherheit abwägen. Und eine Balance zwischen Arbeit und Freizeit finden – gerade am Anfang gibt es unzählige Baustellen, die man am liebsten alle gleichzeitig angehen würde.

Eine besondere Herausforderung war außerdem der Rollenwechsel vom Angestellten zur Führungskraft. Plötzlich Menschen zu führen, mit denen man vorher auf Augenhöhe gearbeitet hat, ist erst einmal ungewohnt – besonders, wenn sie älter sind oder schon lange im Unternehmen arbeiten. Zum Glück war unser Team in dieser Phase super umsichtig, und wir können ehrlich sagen: Wir haben wirklich das beste Team – und würden auch behaupten, dass wir für sie ziemlich coole Chefs sind.

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Das Wichtigste – und woran wir uns immer wieder selbst erinnern müssen – ist, den Perfektionismus abzulegen und nicht zu viel Angst vor Fehlern zu haben. Wir haben gelernt: Nachdenken ist wichtig, aber irgendwann muss man den ersten Schritt wagen. Dann zeigt sich der Weg oft von selbst, auch wenn anfangs noch viele Fragezeichen bestehen. Ebenso entscheidend ist der Austausch mit anderen: Gespräche eröffnen neue Perspektiven und ungeahnte Möglichkeiten. Und nicht zuletzt gilt: Aufgaben abzugeben ist essenziell. Ob im eigenen Team oder an externe Dienstleister – Entlastung schafft Freiraum, um sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren. Nur weil man etwas selbst kann, heißt das nicht, dass man es um jeden Preis auch selbst tun muss. Das Allerwichtigste: Freude haben an dem, was man tut. Dann geht alles besser, schneller und leichter.

”

Plötzlich Menschen zu führen, mit denen man vorher auf Augenhöhe gearbeitet hat, ist erst einmal ungewohnt.“

Rayk Roux



Bild: MSA GbR/PR



Beratung und Begleitung bei Ihrer Unternehmensnachfolge

Sie haben ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut und möchten jetzt das Vermögen und die Verantwortung an die nächste Generation abgeben. Ein schwieriger Prozess, denken Sie wahrscheinlich...

... nicht mit uns. Die Kanzlei **WSR Schulte Humm & Partner** begleitet Sie in diesem Prozess. Zusammen mit Ihnen (und Ihrem steuerlichen Vertreter) entwickeln wir ein tragfähiges Konzept für die Unternehmensnachfolge, in dem sich sowohl Ihre eigenen Vorstellungen als auch die Ihres Nachfolgers wiederfinden. Dabei werden im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtung persönliche und betriebswirtschaftliche sowie rechtliche und steuerliche Aspekte berücksichtigt.

Sprechen Sie uns an!

Unsere Leistungen für Sie

- › Unternehmensnachfolgeplanung
- › Erben und Verschenken
- › Rechtliche Beratung

- › Steuergestaltung
- › Vertragsgestaltung
- › Testamentsgestaltung

- › Vorsorgevollmacht
- › Notfallkoffer für Ihr Unternehmen
- › Mediation

Holzhaus GmbH

ÜBERGEBERIN: Birgit Kerwer, 61 Jahre, Geschäftsführerin

ÜBERNEHMER: Maximilian Riegler, 32 Jahre, neuer Gesellschafter und Geschäftsführer; Hannes Riegler, 28 Jahre, neuer Gesellschafter & Prokurist

STANDORT: Schweinfurt

BRANCHE: Holzgroßhandel & Importeur

ANZAHL MITARBEITER: 30

ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: Dezember 2025

So kam es zur Nachfolge:

Für Birgit Kerwer war es ein besonderer Moment, als beide Söhne gemeinsam den Wunsch äußerten, in das 1988 von ihren Eltern gegründete Familienunternehmen einzusteigen und Verantwortung zu übernehmen. Diese klare gemeinsame Entscheidung war der Auslöser, den Generationswechsel bewusst anzugehen und aktiv zu gestalten.

Max Riegler kehrte nach einem Auslandsaufenthalt und einem betriebswirtschaftlichen Studium im Jahr 2019 in den Familienbetrieb zurück. Hannes Riegler brachte nach seiner Ausbildung im Groß- und Außenhandelsmanagement sowie einem anschließenden dualen Studium der Holzwirtschaft in einem der führenden deutschen Hobelwerke wertvolle Praxiserfahrung mit und kehrte 2023 nach Schweinfurt zurück.

Das bedeutet die Übergabe für die Übergeberin:

Die Übergabe bedeutet für mich, das Lebenswerk meiner Familie vertrauensvoll in die Hände der nächsten Generation zu legen. Sie ist ein Schritt, der mit vielen Emotionen verbunden ist – Stolz, Dankbarkeit, aber auch Verantwortung. Besonders wichtig ist mir, dass die Werte, die Unternehmenskultur und die Verbundenheit zum Standort erhalten bleiben und gleichzeitig neue Impulse und frische Ideen ihren Platz finden.

Das bedeutet die Übergabe für die Übernehmer:

Für uns als Übernehmer ist die Nachfolge mehr als ein beruflicher Schritt. Sie ist die Chance, ein gesundes und gewachsenes Unternehmen weiterzuführen, das seit Generationen in unserer Familie verankert ist. Uns verbindet der Anspruch, das Unternehmen im Sinne der Gründer verlässlich, bodenständig und langfristig weiterzuführen. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass wir als Brüder gemeinsam mehr erreichen können als jeder für sich – durch klare Rollen, gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Verantwortung.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung liegt darin, Bewährtes zu erhalten und zugleich Raum für Veränderung zu schaffen. Der Übergang soll so gestaltet werden, dass klare Rollen entstehen und Kontinuität spürbar bleibt. Besonders wichtig ist uns, den Mitarbeitern Sicherheit, Orientierung und Vertrauen in die neue Führung zu geben.

Unser Tipp an andere Übernehmer und Übergeber:

Eine gelungene Unternehmensnachfolge ist ein Prozess, der Zeit, Offenheit und gegenseitiges Vertrauen erfordert. Neben rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekten sollten auch persönliche Erwartungen, Rollenbilder und Emotionen offen thematisiert werden. Gerade bei Familienunternehmen ist Transparenz die wichtigste Grundlage für eine erfolgreiche Übergabe.

”

**Mein Tipp:
ständiger
Austausch über
die jeweiligen
Wünsche und
Gefühle.“**

Felix Siegel



”

**Eine gelungene
Unternehmensnach-
folge erfordert Zeit,
Offenheit und gegen-
seitiges Vertrauen.“**

Hannes Riegler (l.), Birgit Kerwer und
Maximilian Riegler

Centrale Caffè, Würzburg

NAME: Felix Siegel
ALTER: 34 Jahre
ROLLE: Künftiger Inhaber

BRANCHE: Gastronomie,
Einzelhandel
ANZAHL MITARBEITER: 5

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Verkauf,
Beratung, Planung/stellvertretend für die aktuelle Inhaberin
GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: April 2026



Bild: IHK

So kam es zur Nachfolge:

Nach meinem Studium begann ich meine Anstellung im Centrale. Schnell wuchs ich in sämtliche Bereiche des Unternehmens hinein und übernahm sukzessive Verantwortung. Im Hinblick auf das Alter der aktuellen Inhaberin Sabine keimte in uns beiden der Plan, dass ich in Zukunft das Centrale übernehmen würde.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Ich freue mich darauf, eine Würzburger Institution zu übernehmen. Das ausgewählte Sortiment und die Atmosphäre, die Sabine an dieser Stelle in Würzburg geschaffen hat, möchte ich in diesem Stil weiterführen und so ein Umfeld für mich als auch für unsere Kunden schaffen, in dem sich täglich Menschen treffen, austauschen und ausruhen können.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Für Sabine bedeutet die Übergabe, ihr mit viel Fleiß und viel Arbeit aufgebautes Unternehmen an jemanden zu übergeben, der schon lange im Unternehmen tätig ist und ihre Werte teilt.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung ist die Finanzierung der Übergabe. Der Kaufpreis soll außerdem für beide Seiten zufriedenstellend sein.

Mein Tipp an andere Übernehmer/Übergeber:

Ständige, konstruktive Kommunikation und der Austausch über die jeweiligen Wünsche und Gefühle.

RENAULT MASTER E-TECH ELEKTRISCH

Renault Master E-Tech
Kastenwagen L2H2 3,5t
Urban Range

ab
mtl. netto **299 €**

Renault Master E-Tech Kastenwagen L2H2 3,5t Urban Range. Leasing: Anschaffungspreis 29.763,50 €, Monatliche Rate 299 €, Leasingsonderzahlung 0 €, Laufzeit 60 Monate, Gesamtleistung 50.000 km, Gesamtbetrag 17.940 €. Zzgl. Überführungskosten i.H.v. 1.299 €. Ein Angebot für Gewerbekund/-innen der Mobilize Financial Services, Geschäftsbereich der ROI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Stand: 02/2026. Alle Preise netto zzgl. MwSt. Abb. zeigt Sonderausstattung.

Wir bieten maßgeschneiderte Gewerbelösungen, die das professionelle Arbeiten unterwegs ermöglichen. Kontaktieren Sie uns.

AUTOHAUS+EHRlich

Autohaus Ehrlich GmbH · Nürnberger Straße 128 · 97076 Würzburg
Tel. 0931/ 270 150 · info-wue@ehrllich.de · www.ehrllich.de



SCAN ME

Simon Möhringer Anlagenbau GmbH

NAME: Lukas Möhringer, Rebecca Möhringer

ALTER: 27 und 24 Jahre

ROLLE: Künftiger Unternehmer und künftige Unternehmerin

BRANCHE: Maschinen und Anlagen für die Holzverarbeitende Industrie, Pionier für Palmwood-Verarbeitung (die Stämme ungenutzter Ölpalmen) in SO-Asien

ANZAHL MITARBEITER: 130

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

beratende Tätigkeit; Erlangung eigener beruflicher Erfahrung außerhalb des eigenen Unternehmens

GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 2031



So kam es zur Nachfolge:

Wir haben uns frühzeitig in Gesprächen mit unseren Eltern mit einer möglichen Unternehmensnachfolge beschäftigt. Mit der Studienwahl und im Laufe unseres Studiums ist unser Entschluss immer mehr gereift, Verantwortung in 5. Familiengeneration zu übernehmen. Nach Studium, Stationen im Ausland und Berufseinstieg wollen wir 2031 zurückkehren, um den Prozess der Unternehmensnachfolge final umzusetzen.

Das bedeutet die Übergabe für uns:

Es ist für uns eine große Chance, die Tradition unseres Familienunternehmens fortzuführen, aber auch Verantwortung und Verpflichtung für Mitarbeiter und deren Familien zu übernehmen. Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Industrie. Wir möchten dazu beitragen, dass Deutschland wettbewerbsfähig bleibt und wir die Tugenden des Mittelstands erfolgreich fortführen können.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Für unseren Vater ist es natürlich ein großer Wunsch, dass das Unternehmen in Familienhand bleibt und gesichert weitergeführt wird, wobei wir nie Druck oder Verpflichtung empfunden haben. Wir konnten unseren Neigungen und Interessen unbeschwert nachgehen, und diese haben sich bei der Studienwahl mit den unternehmerischen Anforderungen gedeckt.

Für uns als Unternehmer bedeutet dies zunächst Respekt vor dieser Aufgabe und der Lebensleistung der Vorgenerationen. Aber wir sind gut ausgebildet, haben eigene Berufspraxis erworben und sind bereit, die Herausforderungen anzunehmen und aktiv zu gestalten. Jede Generation steht vor neuen Themen, und dafür wollen wir gerne Unternehmer und Unternehmerin sein.

Größte Herausforderung:

Den Generationswechsel so zu gestalten, dass alle mitgenommen werden und nur das Beste zählt: Wir brauchen die vielen langjährigen Mitarbeiter, müssen aber auch Neues wagen und Althergebrachtes infrage stellen und ändern.

”

Das Unternehmen bleibt in Familienhand und wird gesichert weitergeführt.“

Dr. Stefan Möhringer

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Frühzeitig miteinander reden, Chancen und Herausforderungen des Unternehmertums klar benennen, den Kindern die eigene Wahl überlassen, aber auch motivieren, dass Unternehmertum viel Gestaltungsspielraum und Freiheit bietet. Wir Unternehmer können das Richtige vorleben und zeigen, dass sich Fleiß, Engagement und Beharrlichkeit lohnen. Made in Germany muss auch zukünftig ein Markenzeichen bleiben!



finception GmbH

NAME: Kevin Schuller
 ALTER: 32 Jahre
 ROLLE: Unternehmer
 BRANCHE: Einzelhandel mit Software, Beratung und Dienstleistungen im Bereich der Informationstechnologie
 ANZAHL MITARBEITER: 4
 BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Vor der Übernahme keine, danach CEO
 ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: September 2021 bis Januar 2022



So kam es zur Nachfolge:

Mein heutiger Ex-Chef Theo, ebenfalls IT-Unternehmer, erhielt ein konkretes Veräußerungsangebot einer Softwarefirma. Anstatt alleine darauf einzugehen, bezog er mich mit ein und wir übernahmen zusammen 100 Prozent der Firmenanteile. Ich übernahm die Geschäftsleitung als geschäftsführender Gesellschafter beginnend zum Januar 2022.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Hohes Entfaltungspotenzial, für sämtliche Entscheidungen geradestehen, mich selbst und mein Handeln regelmäßig infrage stellen, hohe Vertrauensleistung von Partnern, Kunden und Kollegen.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergabe:

„Befreiung“ von der Verantwortung, Sicherheit für Kunden und Mitarbeiter, Zahltag.

Größte Herausforderung:

Das Geschäftsmodell zukunftsfähig und nachhaltig gestalten.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergabe:

Unternehmerische Freiheit ist ein zweischneidiges Schwert: Sie kann maximale finanzielle Sicherheit schaffen – oder zum größten Risiko werden.

Um Letzteres zu vermeiden:

- Struktur, Organisation und Disziplin in den Alltag bringen
- Auf mentale und körperliche Gesundheit achten
- Stabilität vor Wachstum

Bild: PR

Na, wie fühlt sich die Digitalisierung an?

Ihre gewachsene IT-Landschaft kann die Anforderungen der Zeit nicht erfüllen? Manuelle Abläufe kosten viel Zeit und Geld?

Die Hannecke IT-Solutions GmbH unterstützt Unternehmen bereits seit über 20 Jahren bei der digitalen Transformation. Als unabhängiger Servicepartner automatisieren wir Prozesse, minimieren Fehlerquellen und sorgen dafür, dass Alt und Neu harmonieren.

Unser Frühjahrsangebot 2026:

Wir analysieren Ihre Systemlandschaft zum halben Preis.*



Registrierung unter:
www.hannecke-its.de/get50

* gilt für die ersten 10 Registrierungen

HANNECKE
IT-SOLUTIONS





Göpfert Maschinen GmbH

NAME: Florian Göpfert, Marie-Luise Göpfert
ALTER: 25 Jahre und 21 Jahre
ROLLE: Ziel ist künftiger Unternehmer und künftige Unternehmerin
STANDORT: Wiesentheid
BRANCHE: Sondermaschinenbau zur Verarbeitung von Wellpappe
ANZAHL MITARBEITER: 500
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Leiter EDV und GF beim Tochterunternehmen in Schweden bzw. Studentin BWL, Übernahme Einkauf
GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: noch offen

Das bedeutet die Übergabe für uns:

Es ist natürlich eine große Chance, die Tradition des Unternehmens fortzuführen, aber auch eine unglaublich große Herausforderung. Denn das, was vorgelebt wurde in den letzten 75 Jahren, ist schon enorm. Es ist immer schwer, etwas Existierendes zu erhalten und weiterzuführen. Aber wir begegnen dieser Herausforderung mit Innovation und weiterem Fortschritt – was uns schon immer stark gemacht hat.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Die Familie sieht die Nachfolge als Möglichkeit, das Lebenswerk von Karl Franz Göpfert gesichert weiterzugeben. Gleichzeitig erleichtert es ihn, dass jemand aus der Familie die Werte und den Standort weiterträgt.

Größte Herausforderung:

Den Generationswechsel so zu gestalten, dass sowohl langjährige Mitarbeiter und bewährte Strategien als auch neue Strukturen und Veränderungen akzeptiert werden.

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Rechtzeitig und offen mit den möglichen Nachfolgern reden, sie einbinden und Verantwortung übernehmen lassen. Entscheidungen und Vorschläge der neuen Generation Raum gewähren lassen und notfalls einschreiten. Nur aus eigenen Fehlern lernt man und kann Erfahrungen sammeln. Die eigene Erfahrung weitergeben und den Nachfolgern das Gefühl geben, dass auch ihre Wege richtig sein können.

Metzgerei Weid GmbH

NAME: JULIAN HERTZIG
ALTER: 49 Jahre
ROLLE: Unternehmer
STANDORT: Riedenheim
BRANCHE: Metzgerei/Dienstleistung
ANZAHL MITARBEITER: 25
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Übernahme als Externer
ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 1. Januar 2025

So kam es zur Nachfolge:

Nach langjähriger Tätigkeit als Geschäftsführer in der Lebensmittelproduktion und im Lebensmittelhandel wollte ich mir den langjährigen Wunsch eines eigenen Unternehmens erfüllen. Nachdem ich vor meinem BWL-Studium Metzger gelernt hatte, war mein Suchfokus auf eine Metzgerei gerichtet. Nach intensiver Suche und Prüfung des Unternehmens habe ich mich für einen Kauf entschieden.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

In der Vergangenheit hatte ich viel Erfahrung im Bereich Unternehmensbewertung, Unternehmensgründung und Kauf von Unternehmen gesammelt. Die Nachfolge in einem Unternehmen stellt für mich eine absolut interessante Option dar, in die Unternehmerrolle zu wechseln. Man kann ein bestehendes und laufendes Unternehmen mit allen Aspekten kritisch prüfen und bewerten. In der Regel bietet sich durch den meist intensiven Kontakt und Austausch mit den vorherigen Gesellschaftern auch eine sehr gute Möglichkeit, Know-how und Erfahrungen auszutauschen. Ich habe bewusst mit dem vorherigen Eigentümer eine längere Phase der Begleitung und Mitarbeit vereinbart. Für mich hat sich mit der Übernahme die Rolle aktiv in die Zukunft ausgerichtet. Ein langjähriger Traum ist dadurch Wirklichkeit geworden.

Das hat die Übergabe für den Übergeber bedeutet:

Für den Übergebenden ist in meiner Konstellation die Rolle sicherlich deutlich komplexer geworden. Wenn man als Unternehmer gefühlt einen Schritt zurück in die Rolle als „Arbeitnehmer“ geht und plötzlich in seinem früheren Unternehmen „nur“ mitarbeitet, ist das eine sehr deutliche Veränderung. Aus seiner Sicht wäre ohne die Übernahme zeitnah eine Einstellung des Geschäftsbetriebs vollzogen worden. Diese war zuvor auch schon gegenüber Kunden und Geschäftspartnern kommuniziert worden.

Und wenn sich dann nach einer Übergabe auch noch Prozesse, Strategien und Investiti-

onen im Unternehmen logischerweise weiterentwickeln und auf die Zukunft ausgerichtet werden, ist die Herausforderung und der Perspektivwechsel groß. Für den Übergebenden hat sich aber danach endlich auch mal die Chance ergeben, den Weg in Richtung Ruhestand und Privatleben einzuschlagen. Das gibt auch ganz neue Möglichkeiten und Perspektiven.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung war sicherlich der Veränderungsprozess im Unternehmen. Trotz aller intensiven Vorbereitung und Vorplanung kommen bei einer Unternehmensübernahme immer unvorhergesehene Themen und Ereignisse auf einen Erwerber zu. Für mich war der überraschende Ausfall des Übergebers kurz nach Übernahme ein Ereignis mit größerer Tragweite. Für das Team war es dann aber auch die einmalige Chance, gemeinsam zu zeigen, dass man es eigenständig genauso gut leisten kann. Und dieser Effekt hält auch nach Rückkehr des Übergebers weiter an. Das Team hat sich weiterentwickelt. Und durch neue, zusätzliche Teammitglie-

der konnte die personelle Basis deutlich gestärkt werden. Aufgrund der Altersstruktur anstehende Eintritte in die Rente konnten damit gut kompensiert werden.

Mein Tipp an andere Übernehmer/Übergeber:

Man muss sich frühzeitig mit der geplanten Veränderung im Unternehmen und im privaten Umfeld aktiv auseinandersetzen. Das kostet richtig Zeit und Energie und geht nicht nebenbei. Als Übernehmender muss man sich selbst aktiv darauf vorbereiten, was einem bei der Übernahme wichtig ist. Und das sind dann auch die Inhalte, die man mit der anderen Vertragspartei klar im Vorfeld abstimmen und vereinbaren sollte. Diese Grundlage dient dann für unterstützende Stellen – Banken, Steuerberater, Rechtsanwalt – als roter Faden und vereinfacht den weiteren Ablauf deutlich.

Und ganz wichtig: Unterstützung bei „neutralen“ Organisationen aktiv einholen und annehmen. Das sind neben den IHKS und HWKS auch zahlreiche Behörden und Ämter. Und meist sind

deren wertvolle Ratschläge sogar ohne Kostenbelastung. Man muss nur fragen.



Bild: Privat



INSTITUT FÜR NACHFOLGE
UND ENTWICKLUNG
PD DR. DANIELA SAUER



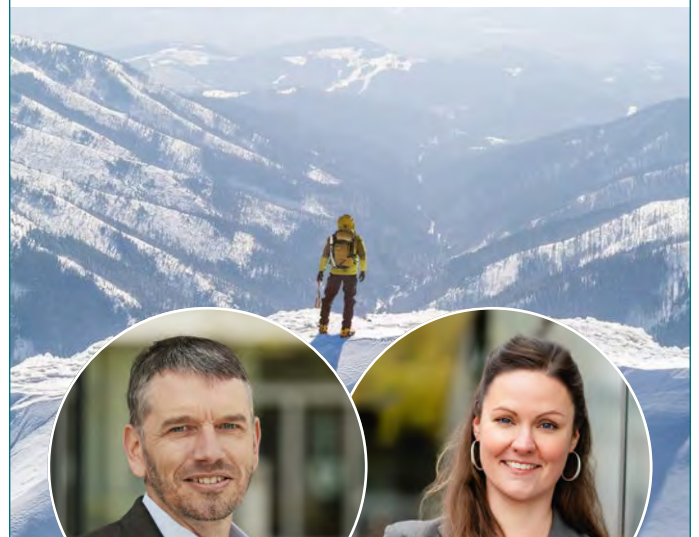
Die Experten für Nachfolge
und Führungskräfteentwicklung

Erfolg von Generation zu Generation

Erhalten Sie als **Familienunternehmen** empathische Unterstützung bei den sozialen und emotionalen Aspekten der Nachfolge, um den **Generationenwechsel** erfolgreich und nachhaltig zu gestalten.

www.institut-nachfolge-entwicklung.de

KERN
Zukunft für Lebenswerke



Wolfgang A. Bürger
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com
0178 6844 292

Laura Pfister
pfister@kern-unternehmensnachfolge.com
0163 7729983

Gertraud-Rostosky-Straße 61-97082 Würzburg
www.kern-unternehmensnachfolge.com

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Karl Fischer & Söhne GmbH & Co. KG, Würo Papierverwertung GmbH & Co. KG

NAME: Sarah Fischer

ALTER: 36

ROLLE: Geschäftsführung

BRANCHE: Entsorgung, Containerdienst

ANZAHL MITARBEITER: 45

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Assistentin der Geschäftsführung

GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:

Ich bin seit Januar 2024 zusammen mit meinem Vater in der Geschäftsführung, schleichender Übergang

So kam es zur Nachfolge:

Ich habe nach meinem dualen Studium in Heidenheim bewusst einige Jahre in anderen Firmen gearbeitet, um so viel Erfahrung wie möglich von extern mitzubringen. Vor acht Jahren fühlte ich mich dann bereit, bei uns einzusteigen.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Großes Vertrauen meines Vaters in mich und uns. Dankbar bin ich auch für die schrittweise Übernahme. Es gibt keinen harten Cut. So habe ich die Möglichkeit, auf das große Know-how und den Erfahrungsschatz meines Vaters weiter zugreifen zu können. Gleichzeitig durfte ich von Anfang an eigene Ideen einbringen. Mein Vater hat mir – und meinen Geschwistern – sehr viel „Freiheit“ gegeben.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Ich bin sehr stolz auf unsere Kinder, dass sie die Firma weiterführen wollen. Wichtig war mir, dass ein reibungsloser und geord-

netter Übergang erfolgen muss. Das ist auch ein wichtiges Signal für die Mitarbeiter und Kunden.

Größte Herausforderung:

Die Familie – ich habe zwei Kinder – und Arbeit unter einen Hut zu bekommen.

Mein Tipp an andere Übernehmer/Übergeber:

Meine Entscheidung, zuerst extern in anderen Firmen meine Erfahrungen zu sammeln, kann ich nur empfehlen. Es hat mir beispielsweise sehr geholfen, mich in meine Mitarbeiter hineinversetzen zu können. Auch saß ich einige Zeit auf der Seite der Arbeitnehmer. Außerdem: Respekt zeigen – die Vorgängergeneration hat etwas aufgebaut, das verdient Anerkennung! Gleichzeitig darf man nicht stehenbleiben. Eine gute Kommunikation zwischen Vorgänger und Nachfolger ist sehr wichtig.

„
Die neue
Struktur gibt
uns die Freiheit,
Entscheidungen
schnell
und direkt zu
treffen.“

Axel Scheuring, Prof. Dr. Mario
Fischer und Daniel Unger

„
Es gibt keinen harten
Cut. So kann ich
auf den großen Er-
fahrungsschatz
meines Vaters weiter
zugreifen.“

Sarah Fischer



eology GmbH

NAME: Axel Scheuering und Daniel Unger
ROLLE: Weiterhin CEOs – Nachdem vor knapp einem Jahr bereits 55 Prozent der Gesellschaftsanteile übernommen wurden, sind nun auch die letzten 5 Prozent von Prof. Dr. Mario Fischer, ihres ehemaligen Hochschulprofessors und Mentors, an die Gründer übergegangen – damit befindet sich eology nun vollständig in Gründerhand. eology gehört somit zu 100 Prozent den Unternehmern.
BRANCHE: Online-Marketing-Agentur
ANZAHL MITARBEITER: über 90 Expertinnen und Experten

Das hat die Übergabe für uns bedeutet:

Die vergangenen Monate haben gezeigt, dass der Buy-out eology nachhaltig gestärkt hat und wir mit der vollständigen Übernahme der Gesellschaftsanteile bestens aufgestellt sind, um unsere Entwicklung konsequent fortzuführen.

Daniel Unger

Die neue Gesellschafterstruktur gibt uns die Freiheit, Entscheidungen schnell und direkt zu treffen – ohne Umwege, dafür mit all unserer Erfahrung aus 15 Jahren im Online-marketing. Das macht uns nicht nur agiler, sondern gibt uns auch die Sicherheit, gemeinsam mit unserem Team die Zukunft von eology erfolgreich zu gestalten.

Axel Scheuering

Größte Herausforderung:

In einer Phase, in der sich die Digitalmarketing-Branche durch KI und LLMs im Umbruch befindet und viele Agenturen mit der schwierigen wirtschaftlichen Lage in Deutschland zu kämpfen haben, verzeichnet eology ein stetiges Umsatzwachstum. Wir sehen den Anteilskauf vor allen Dingen als Commitment zu unserem Team, auf dessen Engagement und Loyalität wir nun mehr denn je zählen.

Die 100-prozentige Gründerbeteiligung unterstreicht den Anspruch von eology, die Position als eine der führenden Search-Marketing-Agenturen im deutschsprachigen Raum konsequent auszubauen. Gleichzeitig wagt die Agentur den nächsten Schritt: Im neu entstehenden Marktumfeld rund um Generative Engine Optimization (GEO) und LLM-Optimierung hat eology bereits erfolgreich Fuß gefasst. Erste Kunden profitieren von gesteigerter Sichtbarkeit in Anwendungen wie ChatGPT und vergleichbaren KI-basierten Plattformen. Dieser Bereich soll konsequent zum neuen Wachstumsmotor innerhalb der Agentur ausgebaut werden.

eology befindet sich nun vollständig in Gründerhand und verbindet langjährige Spitzenkompetenz im etablierten SEO- und SEA-Markt mit einem innovativen Leistungsportfolio für den aufstrebenden LLM-Markt. Damit ist die Agentur hervorragend aufgestellt, um ihre führende Position nicht nur zu behaupten, sondern eine neue Wachstumsphase einzuleiten.



Bild: eology/PR

S-POS Cube: Einer für Alle

Ihr mobiles Kartenlesegerät

Der S-POS Cube ist ein kompaktes und handliches Kartenlesegerät, mit dem Sie Zahlungen überall, unkompliziert, sicher und kontaktlos annehmen können.

sparkasse-mainfranken.de/s-pos-cube

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse
Mainfranken
Würzburg

Fränkische Group SE

NAME: Julius Kirchner
 ALTER: 34 Jahre
 ROLLE: Übernehmender
 STANDORT: Königsberg
 BRANCHE: Hoch- und Tiefbau,
 Automotive, Industrie und Bahn
 ANZAHL MITARBEITER:
 über 5.000
 BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:
 Geschäftsführender Gesellschafter IT und
 Zentrale Dienstleistungen
 ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:
 2021

„
**Loslassen ist nicht leicht,
 wenn man sein Leben
 lang Verantwortung für
 Menschen getragen hat.**“

Julius Kirchner

So kam es zur Nachfolge:

Für mich war schon sehr früh klar, dass ich das Familienunternehmen von meinem Vater übernehmen und in 4. Generation weiterführen möchte. Der Übergang war deshalb ein bewusst geplanter Prozess – schrittweise, über Jahre hinweg und eng abgestimmt mit der Familie. Schon während meines Studiums habe ich in verschiedene Bereiche hineingeschaut, später operativ Projekte begleitet. 2019 bin ich dann offiziell in die Geschäftsführung eingestiegen und habe die Fränkische Group zwei Jahre gemeinsam mit meinem Vater geführt. Schritt für Schritt habe ich mehr Verantwortung übernommen, bevor ich 2021 den alleinigen Vorsitz der Geschäftsführung übernommen habe.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Die Übergabe war für mich Vertrauen und Verantwortung zugleich: ein Unternehmen mit 120 Jahren Geschichte weiterzuentwickeln – im Sinne von Stabilität, Zukunftsfähigkeit und Verantwortung für mehr als 5.000 Mitarbeitende weltweit. Ich verstehe Nachfolge nicht als „Weiter so“, sondern als Auftrag zur Entwicklung: Kultur stärken, Transformation gestalten und die Fränkische Group in Themen wie Innovation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung konsequent voranbringen. Ich bin sehr dankbar für diese Chance und für das Vertrauen meiner Familie und der Belegschaft.

Das hat die Übergabe für den Übergeber bedeutet:

Loslassen ist nicht leicht, wenn man sein Leben lang Verantwortung für ein Unternehmen und so viele Menschen getragen hat. Das war es auch für meinen Vater nicht. Gleichzei-

tig war er erleichtert, dass sein Lebenswerk in der Familie fortgeführt wird – mit der Sicherheit, dass Werte, Standortverbundenheit und langfristiges Denken erhalten bleiben.

Wir haben uns deshalb früh und bewusst Gedanken darüber gemacht, wie der Übergang funktionieren kann – mit Regeln, Rollen und einer sauberen Abgrenzung. Das war meinem Vater von Anfang an wichtig, auch weil er den Generationswechsel mit seinem Vater damals selbst erlebt hat.

Größte Herausforderung:

Ein Generationenwechsel in Familienunternehmen ist nie nur ein Führungswechsel. Es ist ein kultureller Umbruch, ein emotionaler Prozess – und eine strategische Weichenstellung für die Zukunft. Was ich schnell verstanden habe: Ich bin nicht mein Vater und ich will ihn auch nicht kopieren. Gleichzeitig trage ich Verantwortung für das, was Generationen vor mir über 120 Jahre aufgebaut haben. Und das ist wohl die größte Herausforderung: die Balance zu finden zwischen Veränderung und Bewahren – ohne dabei stehen zu bleiben.

Mein Tipp an andere Unternehmer:

Die entscheidende Frage, die ich mir gestellt habe, war: Was ist mir wirklich wichtig und wie bleibe ich authentisch? Zwischen Erwartungen, Traditionen, Vergleichen und dem Wunsch, alles „richtig“ zu machen, ist es leicht, sich in dieser Rolle zu verlieren. Umso wichtiger ist es, bewusst zu klären: Worauf will ich mich konzentrieren? Was will ich weiterentwickeln – und was vielleicht auch gezielt verändern? Nur wer seinen eigenen Weg findet und authentisch bleibt, kann langfristig Vertrauen aufbauen und erfolgreich sein.



Bild: Nellie Kirchner

Kauzen Bräu GmbH & Co. KG

NAME: Jacob Pritzl
 ALTER: 36 Jahre
 ROLLE: Unternehmer
 BRANCHE: Bier/alkoholfreie Getränke
 ANZAHL MITARBEITER: 32
 BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Geschäftsführer
 GEPLANTER/ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 2022

**So kam es zur Nachfolge:**

Bereits seit frühester Kindheit habe ich meine Freizeit in der Brauerei verbracht. Die Festbesuche, die Kunden, die Mitarbeitenden waren immer Teil meines Lebens. Nach Studium und Braumeisterausbildung war der Einstieg in die Brauerei und die Zusammenarbeit mit meinem Vater nur die logische Konsequenz, die sich für mich richtig angefühlt hat.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Es ist eine sehr große Wertschätzung und ein Vertrauensbeweis, wenn der Vater einem sein

Lebenswerk in die Hände gibt. Zum einen ist das eine sehr große Verantwortung, zum anderen will man alles für den Betrieb geben und die lange Tradition erfolgreich weiterführen.

Das hat die Übergabe für den Übergeber bedeutet:

Einen über 200 Jahre bestehenden Betrieb in die nächste Generation weiterzugeben, ist ein wirklich sehr stolzer Moment für meinen Vater gewesen. Das bewusst loszulassen und dadurch die nächste Generation zu stärken, bedeutete ihm eine Menge.

Größte Herausforderung:

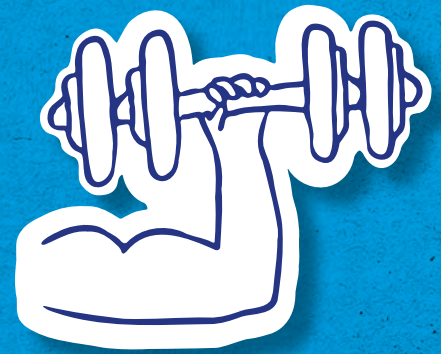
In einem sehr emotionalen Markt alle Kunden, Mitarbeitenden gezielt auf den Wechsel vorbe-reiten und diese auch erfolgreich mitzunehmen. Trotz Änderungen.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Schaut euch an, ob ihr den Betrieb mit dem gleichen Herzblut, der gleichen Leidenschaft wie eure Generationen vor euch weiterführen könnt und wollt. Besprecht frühzeitig, wann die Übernahme stattfinden soll und wie es kommuniziert wird.

Bild: privat

Jetzt machen statt zögern.



**Wir verdoppeln unsere Darlehen. Für ein starkes Bayern.
Für einen starken Mittelstand.**

Infos und Konditionen unter
zukunft.lfa.de

Der Kredit, der anders tickt.



**Förderbank
Bayern**

La Cucina Küchenspezialist GmbH & Co.KG

NAME: Christoph Krug und Fabian Krug

ALTER: 45 Jahre und 39 Jahre

ROLLE: Geschäftsführer

STANDORTE: Schweinfurt und Würzburg

BRANCHE: Küchenhandel/Innenausbau/Premium-Einbauküchen

ANZAHL MITARBEITER: 16

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Geschäftsführer mit Verantwortung für strategische Entwicklung, Vertrieb, Planung, Organisation und Standortausbau

ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:

Die unternehmerische Verantwortung wurde schrittweise übernommen und ist heute vollständig in unseren Händen. Die Weiterentwicklung des Unternehmens ist als langfristiger Prozess angelegt.

So kam es zur Nachfolge:

La Cucina wurde von unserer Mutter Arntraud Krug 1996 gegründet und über viele Jahre mit großem persönlichen Einsatz geführt. Schon früh war klar, dass das Unternehmen eine Zukunft über ihre aktive Zeit hinaus haben soll. Die Nachfolge wurde daher bewusst vorbereitet und Schritt für Schritt umgesetzt – mit wachsender Verantwortung, klaren Zuständigkeiten und dem Ziel, das Unternehmen nachhaltig weiterzuführen. Mit der Expansion nach Würzburg wurde dieser Weg konsequent fortgesetzt.

Das bedeutete die Übergabe für uns:

Die Unternehmensnachfolge bedeutet für uns vor allem Verantwortung. Nämlich die Verantwortung für unsere Mitarbeiter, für unsere Kunden und für all das, was über Jahre aufgebaut wurde. Gleichzeitig sehen wir darin die große Chance, bestehende Werte zu bewahren und das Unternehmen strukturell, organisatorisch sowie strategisch weiterzuentwickeln. Dieses Ziel verfolgen wir mit klaren Prozessen, hoher Qualität und einem starken Fokus auf Marken und Verlässlichkeit.

Das bedeutete die Übergabe für Arntraud Krug:

Für unsere Mutter bedeutet dieser Schritt, ihr Lebenswerk in vertrauensvolle Hände zu geben und auch zu wissen, dass die Werte des Unternehmens fortgeführt werden. Dagegen bedeutet es für uns, die Entscheidungen langfristig zu treffen, die Stabilität zu sichern und La Cucina zukunftsfähig aufzustellen. Das wollen wir wirtschaftlich solide, menschlich verantwortungsvoll und mit einer klaren Ausrichtung erreichen.

Größte Herausforderung:

Wachstum, neue Standorte und steigende Anforderungen so zu steuern, dass die Unternehmenskultur erhalten bleibt. Es gilt, neue Mitarbeiter gut zu integrieren, Prozesse zu professionalisieren und gleichzeitig die persönliche Beratung und Qualität zu bewahren, für die La Cucina steht.

Unser Tipp an andere Unternehmerfamilien:

Nachfolge sollte frühzeitig, offen und realistisch angegangen werden. Dabei ist es entscheidend, klare Rollen, eine transparente Kommunikation und gegenseitiges Vertrauen zu haben. Neben vielen rechtlichen und wirtschaftlichen Themen sollte immer auch der menschliche Aspekt berücksichtigt werden – denn am Ende geht es um Menschen, nicht nur um Strukturen.



Arntraud Krug mit ihren Söhnen Christoph (links) und Fabian.



Kaffee-Manufaktur Würzburg

NAME: Carina Schneider
ROLLE: Inhaberin / Nachfolgerin
BRANCHE: Kaffeerösterei, Einzelhandel, Webshop, Gastronomie, Kaffeeschule
ANZAHL MITARBEITER: 15
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: vorher Festangestellte für Verkauf, Marketing und Seminare. Von der Kollegin zur Vorgesetzten.

So kam es zur Nachfolge:

Der Nachfolgebedarf war da und ich wollte mich selbstständig machen. Gelegenheit und Grundsituation haben einfach zusammengepasst. Nach vielen Gesprächen und Verhandlungen wurde es eins ums andere konkreter, bis zu dem Punkt der Einigung. Dank der RID-Stiftung, der Mithilfe der IHK und persönlicher Mentoren fühlte ich mich diesem Schritt gewachsen.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Sie hat mir meine Selbstständigkeit ermöglicht in einem Beruf, den ich schon gut kannte. Selbstbewusstsein und Mut für Neues konnten sich zusammentun. Das Entwicklungspotenzial und die Möglichkeit zu lernen sind unbegrenzt.

Das bedeutet die Übergabe für den Unternehmer:

Loslassen, Distanz zum Lebenswerk schaffen und auch ein Stück weit vertrauen, dass die nachfolgende Generation es schon schaffen wird. Ab dem Punkt der Übergabe sollten Meinungen, Bewertungen, unpassende Ratschläge

der Vergangenheit angehören. Und im gleichen Zuge sollte der Übergabe, Unternehmer, für sich selbst als Mensch weiter im persönlichen Privatleben voranschreiten.

Größte Herausforderung:

Die Herausforderungen kommen schon von alleine ... die Übernahme war der erste Schritt, vergleichbar einer Führerscheinprüfung. Da hast du den Schlüssel! In der Rückschau würde ich sagen, den richtigen Moment zu finden, den richtigen Planung, Vorbereitung, Szenarien im Kopf bauen und „Einfach Machen“. Außerdem möchte ich es nicht beschönigen, es wird einem einfach enorm viel abverlangt, was besonders mentale Stärke bzw. den richtigen Umgang in schwachen Momenten erfordert.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Nie den Respekt vor der anderen Person und deren Bedürfnissen sowie dem Unternehmen mit seinen Menschen und der bestehenden Unternehmenskultur verlieren. Sich Zeit für den Prozess nehmen! Enjoy the ride!

So kommt es zur Nachfolge:

Bereits zu Schulzeiten interessierte ich mich sehr für Wirtschaft, und ich wusste, dass ich die Familientradition fortsetzen möchte. Nach dem Studium und mehreren Stationen in verschiedenen Branchen war ich bereit, ins Unternehmen einzutreten und Verantwortung zu übernehmen.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Die Übergabe bedeutet für mich Verantwortung und Vertrauen zugleich: Verantwortung für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowie die Chance, Maintal zukunftsfähig weiterzuentwickeln. Dabei ist es mir wichtig, Bewährtes zu bewahren und gleichzeitig neue Impulse zu setzen.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Meine Mutter freut sich sehr, dass ich mich für den Einstieg ins Un-

ternehmen und die Übernahme der Verantwortung entschieden habe. Es gibt ihr ein gutes Gefühl, dass sie sich in Zukunft mehr und mehr zurückziehen kann und das Unternehmen dabei weiter in Familienhand bleibt.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung liegt darin, Tradition und Veränderung in Einklang zu bringen und den Generationenwechsel für Mitarbeitende transparent und nachvollziehbar zu gestalten.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Bereits vor dem Einstieg ins Unternehmen über Aufgaben und Schwerpunkte sprechen. Nach dem Einstieg eine längere Übergangsphase, in der man lernen darf, aber noch nicht voll in der Verantwortung steht, einplanen. Zusätzlich empfehle ich möglichst viel Austausch mit anderen Jungunternehmern, da viele vor den gleichen Herausforderungen stehen.



Maintal Konfitüren GmbH

NAME: Valentin Feulner
ALTER: 28 Jahre
ROLLE: Künftiger Übernehmer
BRANCHE: obst- und gemüseverarbeitende Industrie/Lebensmittelherstellung
ANZAHL MITARBEITER: ca. 100
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN: Neueintritt seit Mai 2025
GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: Circa in den nächsten 5 Jahren

Scholz Druck GmbH

NAME: Pascal Scholz
ALTER: 35 Jahre
ROLLE: Geschäftsführender Gesellschafter
STANDORT: Dettelbach
BRANCHE: Druckerei, Werbetechnik, Textildruck
ANZAHL MITARBEITER: 8
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:
Auftragssachbearbeitung, Druckvorstufe,
Werbetechnik, Textildruck
ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:
Januar 2023

So kam es zur Nachfolge:

Die Druckerei meines Vaters hat mich schon seit meiner Kindheit begleitet. Durch die langjährige Zugehörigkeit war die Nachfolge naheliegend. Nach meiner Ausbildung zum Mediengestalter sowie Weiterbildungen zum Industriemeister Print und Betriebswirt habe ich den Übergabeprozess aktiv angestoßen und umgesetzt.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Die Übergabe war ein von mir lang erwarteter Schritt, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und notwendige Veränderungen in leitender Position voranzutreiben.

ben. Mein gesamter beruflicher Werdegang war auf diesen Moment ausgerichtet. Gleichzeitig bedeutete die Übergabe für mich die bewusste Entscheidung, mich vollständig auf das Unternehmen einzulassen und meine persönliche Perspektive in der Selbstständigkeit klar zu definieren.

Das bedeutete die Übergabe für den Übergeber:

Die Übergabe bedeutete für meinen Vater, loszulassen und die Verantwortung für das Unternehmen in neue Hände zu geben. Sie markiert den Abschluss eines langen Prozesses, in dem er mich auf die Übernahme vorbereitet hat, und nun den Beginn eines neuen Lebensab-

schnitts abseits des Geschäftsalltags einläutet. Zugleich stellte die Übergabe die Weichen für die Zukunft und den Fortbestand des Unternehmens.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung liegt in den Emotionen: Die Unternehmensnachfolge ist ein intensiver, persönlicher Prozess, der alle Beteiligten vor neue Aufgaben stellt. Schnell und rein rational lässt er sich kaum bewältigen. Es braucht Zeit, Geduld, Durchhaltevermögen sowie Optimismus und Willenskraft, damit alle auf Kurs bleiben.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Genügend Zeit einplanen: Rechtlich ist die Übergabe schnell unterschrieben, doch unter Berücksichtigung des Tagesgeschäfts, externer Unterstützung und der emotionalen Verarbeitung dauert der Prozess mindestens drei bis fünf Jahre – selbst bei großer Einigkeit. Externe Hilfe früh einbeziehen: Steuerberater, Rechtsanwälte, Mentoren, Notar, IHK/HWK, AktivSenioren. Gleichzeitig sollte man sich unbedingt intensiv selbst mit dem Prozess und allen Möglichkeiten auseinandersetzen. Lösungen müssen eigenständig erarbeitet werden; externe Partner können bei der Umsetzung unterstützen, aber ein fertiges Konzept gibt es nicht.



Landhotel Geiselwind GmbH & Co. KG

NAME: Sabine Maul

ALTER: 29 Jahre

ROLLE: Geschäftsführerin

BRANCHE: Hotellerie

ANZAHL MITARBEITER: 32

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Vor der Übergabe: Prokuristin

ERFOLGTER ZEITPUNKT

DER ÜBERNAHME: Mai 2025

So kam es zur Nachfolge:

Meine Begeisterung für die Gastronomie begann bereits im Kindesalter. Als Stieftochter des Gründers bin ich früh in den Betrieb hineingewachsen. Nach meiner Ausbildung zur Hotelfachfrau und der Weiterbildung zur Betriebswirtin bin ich aktiv ins Unternehmen eingestiegen. Als mein Stiefvater plötzlich schwer erkrankte, habe ich den Betrieb bereits seit 2022 maßgeblich geleitet. Meine Mutter und mein Stiefvater haben mich – soweit es die Krankheit zugelassen hat – weiterhin unterstützt. Die offizielle Übernahme erfolgte im Mai 2025.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Die Übernahme ist für mich eine große Chance, aber zugleich auch eine große Verpflichtung und Verantwortung – insbesondere gegenüber unseren Mitarbeitenden. Mein Stiefvater hat aus einem kleinen Betrieb ein sehr schönes und erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Den Anspruch, dieses Lebenswerk erfolgreich weiterzuführen, empfinde ich als Herausforderung. Mit Freude am Beruf, Leidenschaft und Engagement ist diese Aufgabe jedoch gut zu meistern.

Das hat die Übergabe für den Übergeber bedeutet:

Nach 25 Jahren erfolgreicher Unternehmensführung war die Übergabe für meinen Stiefvater ein einschneidender Moment. Das Hotel war stets mehr als nur ein Betrieb – es war sein Lebenswerk. Zu wissen, dass es verantwortungsvoll in der Familie weitergeführt wird, war für ihn von großer Bedeutung.

Größte Herausforderungen:

Eine der größten Herausforderungen ist die umfangreiche Bürokratie und die Vielzahl an Aufgaben, die über meine ursprüngliche Ausbildung hinausgehen. Zudem ist es als relativ junge Geschäftsführerin nicht immer selbstverständlich, sofort von Gästen, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden akzeptiert zu werden. Mit Ausdauer, Leistungsbereitschaft und Freundlichkeit lässt sich jedoch Vertrauen nachhaltig aufbauen.

Mein Tipp an andere Übernehmer/Übergeber:

Frühzeitig offen miteinander sprechen und Verantwortlichkeiten klar definieren. Eine neutrale Person kann helfen, wenn es emotional wird. Und ganz wichtig: Rechtzeitig Steuerberater und Notar einbinden, um die beste Lösung zu finden.



„Eine der größten Herausforderungen ist die umfangreiche Bürokratie und die Vielzahl an Aufgaben, die über meine ursprüngliche Ausbildung hinausgehen.“

Sabine Maul



„Die Übernahme ist die Chance, Dinge weiterzuentwickeln und das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, ohne seine Identität zu verlieren.“

Maximilian Schlier

Modehaus Schlier Würzburg

NAME: Maximilian Schlier

ALTER: 34 Jahre

ROLLE: Geschäftsführer/Inhaber

BRANCHE:

Einzelhandel – Mode & Textil

(Damen-, Herren-, Kinder- und

Wäschebereich sowie Heimtextilien)

ANZAHL MITARBEITER:

ca. 70–80 Mitarbeiter

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Geschäftsführung/operative Leitung

(bereits aktiv im Tagesgeschäft)

GEPLANTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:

Schrittweise Übergabe,

formal abgeschlossen bzw. vorgesehen

im Zeitraum 2024–2027.

So kam es zur Nachfolge:

Als Familienunternehmen mit rund 185 Jahren Tradition bin ich früh mit dem Betrieb aufgewachsen. Nach Ausbildung und externer Berufserfahrung bin ich bewusst ins Unternehmen eingestiegen und habe über mehrere Jahre Verantwortung in operativen und strategischen Bereichen übernommen. Die Nachfolge ist das Ergebnis eines geplanten, schrittweisen Prozesses – kein spontaner Wechsel.

Das bedeutet die Übergabe für mich:

Die Übergabe ist für mich vor allem Verantwortung. Für unsere Mitarbeitenden, für den Standort Würzburg und für ein Unternehmen, das seit fast 185 Jahren Teil der Stadt ist. Gleichzeitig ist es die Chance, Dinge weiterzuentwickeln und das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, ohne seine Identität zu verlieren.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergabegeber:

Meinem Vater ist es wichtig, dass das Unternehmen sowohl seine Werte bewahrt, gleichzeitig offen ist für den

Fortschritt und sich immer den aktuellen Gegebenheiten anpasst. Die beteiligten Menschen wie Mitarbeitende, Kunden und Geschäftspartner stehen bei allen Veränderungen im Vordergrund. Die Chefaufgabe sieht der Übergebende darin, für alle Beteiligten eine bestmögliche Win-win-Situation herzustellen. Gelingt das, steht einer erfolgreichen Zukunft des Unternehmens nichts im Wege.

Größte Herausforderung:

Den richtigen Ausgleich zu finden zwischen dem, was sich bewährt hat, und dem, was sich verändern muss. Gerade für langjährige Mitarbeitende ist es wichtig, dass Veränderungen nachvollziehbar sind und Vertrauen erhalten bleibt.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergabegeber:

Frühzeitig anfangen und offen miteinander sprechen – nicht nur über Zahlen und Verträge, sondern auch über Erwartungen und Rollen. Eine gut vorbereitete Nachfolge schafft Sicherheit für alle Beteiligten.

Schopf Computersysteme KG

NAME: Adrian Barthel
ROLLE: Inhaber/Geschäftsführer
UNTERNEHMEN: Standort: Würzburg
KÜNFITIG: EverySec KG, Würzburg
BRANCHE: IT-Dienstleistungen/Systemhaus
ANZAHL MITARBEITER: 18
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:
 Leiter Systemhaus. Langjähriger Mitarbeiter, seit 2001 im Unternehmen. Dann (ab 2013) schrittweise Übernahme von mehr Verantwortung. Vom Ausbilder über Leitung Systemhaus bis zum Inhaber.
ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 2022–2024

So kam es zur Nachfolge:

Die Unternehmensnachfolge ist das Ergebnis eines langfristig vorbereiteten Übergabeprozesses. Nach meiner Ausbildung im Unternehmen und vielen Jahren operativer und strategischer Mitarbeit bin ich in die neue Rolle hineingewachsen. Die Nachfolge wurde intern geregelt, um Know-how, Unternehmenskultur und Kundenbeziehungen dauerhaft zu erhalten und zu sichern.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Die Übernahme ist Verpflichtung und Vertrauen zugleich. Es geht darum, ein über Jahrzehnte aufgebautes Unternehmen verantwortungsvoll weiterzuführen, Stabilität für Mitarbeitende und Kunden zu gewährleisten und gleichzeitig die Weichen für die Zukunft zu stellen. Schwerpunkte sind IT-Sicherheit,

moderne Arbeitsweisen und eine klare strategische Weiterentwicklung des Unternehmens.

Größte Herausforderung:

Den Übergang so zu gestalten, dass Bewährtes erhalten bleibt und notwendige Veränderungen nachvollziehbar umgesetzt werden. Vertrauen, Transparenz und ein klarer Blick nach vorne spielen dabei eine zentrale Rolle.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Nachfolge ist kein einzelner Schritt, sondern ein Prozess. Je früher dieser offen, strukturiert und gemeinsam angegangen wird, desto erfolgreicher ist er. Neben Zahlen und Verträgen sind klare Kommunikation, gegenseitiger Respekt und die Einbindung der Mitarbeitenden entscheidend.



Planen Wehner GmbH

NAME: Anna Meusert
ALTER: 31 Jahre
ROLLE: Geschäftsführende Gesellschafterin
BRANCHE: Konfektion technischer Textilien, Autosattlerei, Beschriftungen
ANZAHL MITARBEITER: 17
BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:
 zuvor Beraterin im Private Banking, Sparkasse Schweinfurt-Haßberge
ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: 2020

So kam es zur Nachfolge:

Die Nachfolge kam völlig unerwartet, ausgelöst durch die plötzliche Erkrankung und den frühen Tod meines Vaters. Zu diesem Zeitpunkt war ich Anfang 20, arbeitete im Private Banking bei der Sparkasse und plante eigentlich meinen weiteren Karriereweg außerhalb des Familienunternehmens. Um mir sicher zu werden, ob ich die Richtige für die Nachfolge bin, habe ich meine Arbeitszeit reduziert und neun Monate zwischen Bank und Betrieb pendelt.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Die Übergabe hat mein ganzes Leben verändert und bedeutete einen vollständigen Rollenwechsel. Ich musste innerhalb kürzester Zeit zur Unternehmerin werden und Verantwortung für Mitarbeitende, Kunden und den Betrieb übernehmen. Die ersten zwei Jahre waren geprägt von extremem Arbeitseinsatz, Lernen und Durchhaltevermögen. Heute bin ich in meiner Rolle angekommen und schätze vor allem die Gestaltungsfreiheit.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Ich wusste, dass die Fortführung des Unternehmens für meinen Vater sehr wichtig war und ich ihm damit einen Traum erfülle. Aus meiner Familie heraus habe ich jedoch nie Druck erfahren, die Nachfolge anzutreten. Für mich als Unternehmerin waren die Mitarbeitenden essenziell, um mich einzuarbeiten und Know-how anzueignen.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung war der Rollenwechsel zur Unternehmerin, der mein berufliches und privates Leben komplett verändert hat. Dazu kamen Vorbehalte gegenüber mir als junge Frau im Handwerk, die ich aushalten und durch Kompetenz entkräften musste.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Ohne Rückhalt im Team funktioniert keine Übergabe, aus meiner Sicht sind offene Kommunikation und Vertrauen entscheidend. Es ist wichtig, den Betrieb wirklich zu verstehen und sich Zeit zu geben, den eigenen Führungsstil zu finden. Netzwerke und Mentoren sind enorm wertvoll.



Adrian Barthel
 (rechts) und
 Gründer Thomas
 Schopf

Seynstahl GmbH

NAME: Sebastian Seynstahl

Alter: 38 Jahre

ROLLE: Nachfolger

BRANCHE: Haustechnik, Elektro, Sanitär, Heizung, Photovoltaik

ANZAHL MITARBEITER: 60

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Projektleiter und Prokurist, seit 2018 geschäftsführender Gesellschafter

ERFOLGTER ZEITPUNKT

DER ÜBERNAHME:

1. Januar 2018

So kam es zur Nachfolge:

Ich bin mit der Firma aufgewachsen. Nach meiner Ausbildung beim Marktbegleiter habe ich schnell gemerkt, dass mir der Job viel Spaß macht. Dass ich die Firma übernehmen möchte, wusste ich, glaube ich, schon sehr früh.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Unternehmerisch in Verantwortung zu treten, bedeutet, sich für mehr Freiheit auch mehr zu verpflichten. Klingt erst mal komisch. Aber ich mag Veränderung und ich mag Erneuerung. Auch wenn sie nicht immer ganz einfach ist. Das ist so, glaub ich, nur als Unternehmer möglich.

Das hat die Übergabe für den Übergeber bedeutet:

Unsere Übergabe ist nun doch schon einige Jahre her, aber meinen Eltern war es immer sehr wichtig, dass es mit der Firma, in die sie so viel Energie gesteckt hatten, weitergeht. Sie haben sich daher beide im Voraus mit dem Thema Ruhestand auseinandergesetzt und konnten sich dementsprechend auf einen neuen Lebensabschnitt freuen.

Größte Herausforderung:

Die größte Herausforderung bei einer Firmenübergabe ist es, sich regelmäßig in die Situation des anderen zu versetzen und den offenen Dialog zu suchen. Man muss sich immer vergleichen. Wer mit dem Kopf durch die Wand will und zu sehr auf seinem Standpunkt beharrt, geht schnell damit baden. Es gibt teilweise auch Dinge, die ich heute verstehe, die ich damals vielleicht anders gesehen hätte. Wenn ein Chef die Firma verlässt und jemand Neues nachkommt, richtet sich oft das gesamte Konstrukt neu aus. Jeder Mitarbeiter muss seinen Stand und seine Position im Unternehmen neu finden. Das war für mich gerade in den ersten zwei Jahren nach der Übernahme eine sehr große Herausforderung.

Mein Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Es ist wichtig, dass sich der Übergeber und der Übernehmer nicht von Familie und Freunden beeinflussen lassen. Die Übergabe muss für beide passen und für sonst niemanden. Jedoch bin ich auch der Meinung, dass ein externer Berater, Coach etc. Sinn macht. Gerade der Übergeber muss wissen, wie weit er sich nach der Übergabe noch wo und wann mit einbringt.



Bild: Seynstahl/PR



„Saugt vom Vorbesitzer, besonders in der Übergangsphase, so viele Informationen, Tipps und Erfahrungswerte wie möglich auf.“

Cem Sünkel und Fabian Müller

Veggie Bros GmbH

NAME: Fabian Müller und Cem Sünkel

ALTER: 30 Jahre

ROLLE:

Geschäftsführer und Inhaber

BRANCHE:

Gastronomie und Cateringservice

ANZAHL MITARBEITER: ca. 10–15

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Vor der offiziellen Übernahme waren wir beide bereits während unseres Studiums als Minijobber im Betrieb tätig. Über die Jahre hinweg übernehmen wir sukzessive mehr Verantwortung in der Organisation sowie der Führung des Tagesgeschäfts.

ERFOLGSTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME:

September 2025

So kam es zur Nachfolge:

In den Monaten vor der finalen Entscheidung des Altinhabers, Steffen Jakel, arbeitete Cem bereits intensiv an der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens mit. Als der Entschluss zur Abgabe feststand, war Cem der erste Ansprechpartner für das Übernahmeangebot. Für Cem war wiederum Fabian die erste Wahl als Partner, um den Betrieb – getreu dem ursprünglichen Gründungskonzept – als eingespieltes Duo vor Ort zu führen. In einem intensiven, mehrmonatigen Austausch zu dritt nahm die Vision der Übernahme schließlich konkrete Formen an.

Das hat die Übergabe für uns bedeutet:

Die Übernahme markiert für uns den Beginn eines völlig neuen Lebensabschnitts. Obwohl wir beide, genau wie die ursprünglichen Gründer, aus fachfremden Studienrichtungen kommen, verbindet uns seit jeher die Leidenschaft für die Kulinarik. In unserer neuen Rolle als Geschäftsführer steht vor allem die Eigenverantwortung im Fokus. Viel entscheidender sind für uns jedoch die gestalterischen Möglichkeiten: Wir haben nun den Freiraum, Dinge selbstbestimmt anzupacken und nach unseren eigenen Vorstellungen zu formen. Auch wenn dies – wie jeder Selbstständige weiß – gelegentlich Kopfzerbrechen bereitet, führt die erfolgreiche Umsetzung eigener Ideen am Ende zu einer tiefen und befriedigenden Selbstwirksamkeitserfahrung.

Das bedeutete die Übergabe für den Übergeber:

Für die beiden Übergeber, allen voran Steffen Jakel, markiert der Abschied den Beginn eines neuen Lebensabschnitts. Da die Nachfolge sicherstellt, dass das ursprüngliche Konzept von Veggie Bros in ihrem Sinne weitergeführt wird, konnten beide das Kapitel mit einem guten Gefühl abschließen. Steffen ist der Region Würzburg erhalten geblieben und schaut auch heute noch regelmäßig und gerne als Gast bei uns vorbei.

Größte Herausforderung:

Die größte Hürde war die Einarbeitung in die administrativen Bereiche wie Buchhaltung, Büromanagement und rechtliche Fragestellungen, da wir in unseren früheren Rollen als studentische Aushilfen kaum Berührungspunkte mit diesen Themen hatten. Zudem stellt das Personalmanagement in einem kompakten Gastronomiebetrieb wie dem unseren eine zentrale und anspruchsvolle Aufgabe dar.

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Nutzt die Gelegenheit, so eng wie möglich mit dem Vorbesitzer zusammenzuarbeiten, besonders in der Übergangsphase. Saugt so viele Informationen, Tipps und Erfahrungswerte wie möglich auf. Wir standen nach der Übernahme noch ein bis zwei Monate in engem Kontakt, was uns bei aufkommenden Fragen eine enorme Unterstützung war.

Zapf & Hörlin Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH

NAME: Hans Zapf und Johannes Zapf

ALTER: 62 Jahre und 30 Jahre

ROLLE: Übergeber und Übernehmer

UNTERNEHMEN: Zapf & Hörlin Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH

BRANCHE: Steuerberatung

ANZAHL MITARBEITER: 40

BISHERIGE FUNKTION IM UNTERNEHMEN:

Hans Zapf: Geschäftsführer

Johannes Zapf: Leitender Steuerberater, jetzt: Geschäftsführer

ERFOLGTER ZEITPUNKT DER ÜBERNAHME: April 2025

So kam es zur Nachfolge:

Als Sohn eines Steuerberaters war schon als kleines Kind „Steuerberater“ mein Traumberuf, damals natürlich noch ohne die fachliche Tiefe zu erahnen. Nach meinem Studium (Bachelor und Master in BWL in Mannheim) habe ich bewusst externe Stationen in renommierten Steuerberatungsgesellschaften in Köln und Heidelberg gewählt.

”

Die größte Hürde ist, im hektischen Kanzleialltag im und am Unternehmen zu arbeiten.

Johannes Hörlin, Hans Zapf und Johannes Zapf

Der Einstieg in die väterliche Kanzlei war dabei nie ein Automatismus, sondern eine bewusste Entscheidung. Besonders wichtig war mir vorab der Austausch mit dem Mitgesellschafter-Geschäftsführer Johannes Hörlin, um sicherzustellen, dass auch wir langfristig eine gemeinsame Vision verfolgen. Da die Chemie von Anfang an stimmte, folgte Anfang 2024 der Wechsel in die Heimat. Nach einer intensiven, einjährigen gemeinsamen Zusammenarbeit haben wir die Nachfolge dann auch vertraglich besiegelt.

Das hat die Übergabe für mich bedeutet:

Der Schritt bedeutet für mich den Abschied von der Anonymität einer Großkanzlei hin zu echter, greifbarer Verantwortung. Es ist ein Privileg, für 40 Mitarbeiter eine verlässliche Führungspersonlichkeit zu sein und für unsere Mandanten hier in der Region als fester Ansprechpartner auf Augen-

höhe zu agieren. Ich bin nun nicht mehr nur Teil eines Systems, sondern gestalte die Zukunft unserer Kanzlei und der Menschen, die darin arbeiten, aktiv mit.

Das bedeutet die Übergabe für den Übergeber:

Mir war wichtig, dass mein bzw. meine Nachfolger die Kanzlei nicht bloß verwalten, sondern als Gestalter die Zukunft aktiv und konstruktiv vorantreiben. Dies ist in einem ersten Schritt bereits 2019 mit Johannes Hörlin geglückt. Mit seiner vertrauensvollen Zustimmung habe ich meinem Sohn die Tür bewusst offengehalten, ohne ihn zu drängen. Eine erfolgreiche Übergabe braucht kein Pflichtgefühl, sondern ein echtes „Ja“ aus Überzeugung – und genau diese bewusste Entscheidung war für mich die Voraussetzung.

Größte Herausforderung:

Die größte Hürde ist es, im oft hektischen Kanzleialltag nicht nur im, sondern auch am Unternehmen zu arbeiten. Es ist eine Herausforderung, sich trotz des hohen Arbeitspensums bewusst die Freiräume zu schaffen, um strategische Themen wie die digitale Transformation und Prozessoptimierungen konsequent voranzutreiben, statt sie hinter das Tagesgeschäft zu stellen.

Unser Tipp an andere Unternehmer/Übergeber:

Empathie und Vertrauen sind die Basis. Man muss bereit sein, die Perspektive des anderen einzunehmen und Verständnis für unterschiedliche Arbeitsweisen oder Ansätze zu entwickeln – gerade zwischen den Generationen. Unser Rat: Geben Sie sich gegenseitig den nötigen Freiraum und setzen Sie auf einen offenen Dialog. Eine erfolgreiche Übergabe ist kein rein juristischer Akt, sondern ein Prozess, der von gegenseitigem Vertrauen getragen wird.

(von links):
Johannes Hörlin,
Hans Zapf,
Johannes Zapf



Bild: PR



Gib deinen Finanzen den Push!

Banking und Buchhaltung in einem mit Lexware Office.

Lexware Office importiert die Umsätze von der Bank, ordnet sie automatisch zu und verarbeitet sie buchhalterisch korrekt. Und du? Gewinnst Zeit und behältst den Überblick. Mehr auf office.lexware.de

Lexware



Jetzt
50 %
sparen!

Doggia: Kleine Häuschen, große Nische

HOTELLERIE. In Wildflecken ist durch klare Positionierung, professionelle Planung und viel Geduld ein Urlaubsmodell entstanden, das eine Marktlücke in der Rhön schließt.



Julia und Andreas Guck mit Pudel Ivo: Als Quereinsteiger haben sie in Wildflecken eine Oase für den Urlaub mit Hund geschaffen.

Den Hund nicht als Begleiter, sondern als vollwertigen Gast zu sehen: Diese Idee ist in der kleinen Marktgemeinde Wildflecken in der südlichen Rhön seit Mai 2025 Realität. Mit „Doggia“ hat das Ehepaar Julia und Andreas Guck eine Anlage mit kleinen Apartments, sogenannten Tiny Houses, eröffnet, die konsequent für Menschen mit Hund entwickelt wurde. „Man muss als Hundehalter erstmal ein Hotel finden, das Hunde akzeptiert. Aber das heißt noch lange nicht, dass sie willkommen sind“, sagt Julia Guck.

Gemeinschaft ohne Druck

Doggia besteht aus zwölf Tiny Houses, „voll ausgestattet mit Küche, Bad, Bettchen und Decke für den Hund und allem Drum und Dran, um richtig wohnen zu können“. Die Anlage liegt direkt am Wald und folgt einem klaren Prinzip: Entspannung entsteht, wenn unterschiedliche „Hundeigenschaften“ mitgedacht werden. „Jedes Häuschen hat einen eingezäunten Garten, damit die Vierbeiner auch draußen entspannen können“, erklärt Guck. Um Reibungspunkte zu vermeiden, sind die Wohneinheiten ringförmig angelegt. „Es steht nie Garten an Garten, damit es mit den Hunden keine Probleme gibt.“ Für Begegnung gibt es in der Mitte einen Hundespielplatz mit Bachlauf.

Gemeinschaft ist ausdrücklich erwünscht, aber nicht verpflichtend. „Im Frühstücksraum können sich alle kennenlernen und austauschen. Das funktioniert erfahrungsgemäß sehr gut“, sagt sie. „Teilweise werden schon an Tag

zwei gemeinsame Ausflüge geplant.“ Für viele Hundehalterinnen und -halter liegt der Unterschied im Alltagston. Andreas Guck beschreibt es so: „Keiner muss sich irgendetwas denken, wenn der Hund im Restaurant mitten im Weg liegt. Selbst wenn beim Frühstück plötzlich alles bellt, ist niemand irritiert.“ Geführte Wanderungen unterstützen das Miteinander. Gleichzeitig bleibt jedes Haus ein Rückzugsort, was gerade für ruhebedürftige Hunde zum entscheidenden Komfortfaktor wird.

Bewusst unkompliziert

Zwei Personen mit Hund zahlen 155 Euro pro Nacht, Frühstück inklusive. Zusätzlich können die Gäste Kaffee und Kuchen am Nachmittag buchen sowie Massagen, Yogastunden mit Hund und seit Kurzem auch Massagen für ihre Vierbeiner. Andreas Guck erklärt: „Wir wollen nicht über eine lange Liste an Zusatzverkäufen funktionieren. Uns ist wichtig, dass das Gesamtpaket ankommt.“ Der Effekt zeigt sich dort, wo Gastgeber ihn am liebsten messen: bei Wiederkehrern. Einige Gäste haben seit der Eröffnung bereits mehrere Male eines der Häuschen gemietet.

Standortsuche, Lockdowns und Gutachten

Der Startschuss für Doggia fiel nicht etwa nach einer unschönen Urlaubserfahrung mit Pudel Ivo, sondern auf einer Reise, die die beiden zu zweit unternahmen. „Auf einer Wanderung im Bayerischen Wald kam die Frage auf: Wollen wir unsere aktuellen Jobs noch die nächsten 25 Jahre



Voll ausgestattete Chalets mit privatem Rückzugsbereich bilden das Herzstück von Doggia.



Die ringförmig angelegten Tiny Houses schaffen Rückzug und Begegnung zugleich.

ausüben?“, erzählt Andreas Guck. Die Inhaber des dortigen Wellnesshotels hätten so glücklich und zufrieden gewirkt. Genau dieses Bild habe den Impuls gegeben, der später ihre Entscheidung bekräftigte: „Wir wollen etwas Eigenes aufbauen.“

Aus der Idee, die 2019 Form annimmt, wird über mehrere Etappen hinweg ein konkretes Bau- und Hotelprojekt. Dazwischen liegen Corona-Lockdowns, intensive Finanzierungsgespräche und ein Genehmigungsprozess, der Geduld erfordert. Insgesamt fließen in dieser Phase knapp zwei Millionen Euro in Doggia, bevor 2025 schließlich eröffnet wird.

Der Standort in der Rhön ist plausibel: In der Region gibt es noch kein vergleichbares Angebot. Der Kontakt zum Tourismusverband, der Rhön GmbH, bringt zusätzliche Dynamik. „Unsere Gespräche mit der Rhön GmbH hat Wildfleckens Bürgermeister mitbekommen, der uns daraufhin ein Grundstück angeboten hat“, berichtet Andreas Guck. Mit dem Fortschritt kommen jedoch auch Hürden. Ein wesentlicher Faktor ist das artenschutzrechtliche Gutachten: Darauf müssen die Gucks ein Dreivierteljahr lang warten. In dieser Zeit darf nichts auf dem Grundstück bewegt werden.

Aus dieser Phase leiten Julia und Andreas Guck ihre wichtigsten Learnings ab: „Man braucht viel Geduld und Zeit, manche Dinge dauern einfach wesentlich länger, als man es sich vorher vorstellen kann.“ Entscheidend sei deshalb Durchhaltevermögen. Gleichzeitig habe sich gezeigt, wie wichtig es sei, das Konzept weiterzuentwickeln und Hilfe anzunehmen. „Wenn man sich sicher ist, dass man das durchziehen möchte, findet man Wege und Möglichkeiten“, sagt Julia Guck. Doggia habe sich auch durch kritische Fragen verändert, etwa weg von der Idee eines klassischen Hotelgebäudes hin zum Tiny-House-Konzept.

Beratung als Schlüsselstelle

Bemerkenswert ist: Julia und Andreas Guck sind Quereinsteiger. Der Weg in die Hotellerie beginnt nicht mit Branchenerfahrung, sondern mit der Bereitschaft, sich fehlendes Wissen systematisch anzueignen. Früh holen sie sich Unterstützung dazu. Andreas Guck sagt offen: „Wir waren zunächst komplett blank, weil das bisherige Berufsleben ausschließlich in Angestelltenrollen stattgefunden hatte. Nach dem Besuch eines Gründer- und Start-up-Seminars der IHK haben wir ein IHK-Gründungscoaching in Anspruch genommen.“

Begleitet werden die nächsten Schritte durch die HOGA, die Beratungsgesellschaft der DEHOGA, dem Deutschen Hotel- und Gaststättenverband. Die Berater prüfen das Konzept betriebswirtschaftlich und helfen bei der Erstellung des Businessplans. Zusätzlich gibt es Rückenwind durch einen Bankberater. „Er meinte, er sei selbst zwar kein Hundemensch, habe aber innerhalb der Bank Mitarbeitende mit Hund befragt, ob sie bei uns gerne Urlaub machen würden“, berichtet Andreas Guck.

Parallel wird fachlich aufgerüstet: Andreas Guck absolviert eine Ausbildung zum Hundegesundheitstrainer und eine Fortbildung für Hundemassagen, seine Frau schließt mehrere Yoga-Ausbildungen ab. Zusätzlich fließen Erfahrungen aus bisherigen Berufen in den Hotelalltag ein. Julia Guck, früher als Rechtsanwaltsfachangestellte tätig, betont die Bedeutung von Teamkultur und einem guten Arbeitsklima: „Ich merke schnell, wenn es in die falsche Richtung geht, und möchte mit Gesprächen frühestmöglich gegenwirken.“ Andreas Guck arbeitet weiterhin Vollzeit in einem Konzern und bringt das dortige Prozessdenken „in seiner Freizeit“ in Doggia ein.

Auslastung stabil, Personal bleibt Engpass

Das Vorgehen der Gucks zahlt sich aus. Bislang gab es keine Phase, in der Stillstand drohte. Die Zahlen lägen „im Plan und im Soll“: 1.380 Übernachtungen und 180.000 Euro Umsatz von Mitte Mai bis zum Jahresende kann das Ehepaar verzeichnen. Ein Grund für den Erfolg dürfte auch in der Zielgruppe liegen. Ruhe, Natur und Wandern funktionieren nicht nur in der Hauptsaison bei Sonnenschein. Außerdem gelte: „Mit Hund muss man sowieso raus.“

Operativ zeigt sich jedoch ein Engpass, der viele Betriebe im Gastgewerbe betrifft: fehlendes Personal. Derzeit arbeiten sieben Personen bei Doggia – eigentlich zu wenig. „Aktuell ist alles sehr auf Kante genäht. Wenn Urlaubszeit und

Das Unternehmen

DAS UNTERNEHMEN: Doggia

Eckartsrother Straße 94

97772 Wildflecken

DIE PERSONEN: Julia und Andreas Guck

DIE IDEE: Tiny Houses für den Urlaub mit Hund in der Natur

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG: Der langwierige Genehmigungsprozess und ein knapper Personalmarkt

PLÄNE: Keine Expansion, sondern ein stimmigeres Gesamtbild über die Weiterentwicklung der Außenanlagen

Grippesaison zusammenfallen, wird es durchaus knapp“, erzählt Julia Guck. Mehr Back-up-Personal wäre entlastend, sei in der Region aber nicht leicht zu finden.

Nicht größer werden, sondern stimmiger

Der Blick nach vorn ist bei Doggia trotz hoher Nachfrage bewusst nicht auf Wachstum um jeden Preis gerichtet. Stattdessen ist die weitere Ausgestaltung des Geländes im Fokus. Es stehen Ideen wie eine Sauna sowie zusätzliche Spielgeräte für Hunde auf der Grünfläche im Raum. Mehr Chalets, so die Überzeugung, könnten der Atmosphäre schaden. Vielleicht zeigt sich genau darin, was Doggia ausmacht, am deutlichsten. „Wenn wir abends unsere letzte Runde machen und ich die sanfte Beleuchtung an den Häusern sehe, denke ich mir: Wir haben hier ein richtiges Dörfchen geschaffen“, beschreibt es Julia Guck abschließend stolz.

Viktoria Beister

„**Wenn man sich sicher ist, dass man das durchziehen möchte, findet man Wege und Möglichkeiten**“

Julia Guck



„Menschlichkeit macht den KI-Content hochwertig“

INTERVIEW. Künstliche Intelligenz verändert das Online-Marketing rasend schnell. Während einige Unternehmen auf „Marketing auf Knopfdruck“ hoffen, warnt Dr. Beatrice Eiring, KI- und Content-Expertin bei der eology GmbH in Volkach, vor zu hohen Erwartungen.

WiM: Frau Eiring, KI-Tools schießen derzeit wie Pilze aus dem Boden. Wie stark hat die neue Technologie bereits Ihren Arbeitsalltag in der Agentur umgekrempelt? Provokant gefragt: Setzen Sie überhaupt noch auf menschliche Kreativität?

Eiring: KI ist ein Muss. Wer sich immer noch nicht damit beschäftigt, hat den Zug verpasst und muss hinterherrennen. Wir nutzen KI in allen Abteilungen, wo sie uns einen Mehrwert bringt. Sprich: mehr Effizienz und Produktivität. Natürlich lassen wir uns bei der Generierung von Texten, Bildern und anderen Creatives unterstützen. Jedoch – und das möchte ich an dieser Stelle betonen – ist menschliche Kreativität der entscheidende Faktor. Menschlichkeit ist das, was KI-Content zu einem hochwertigen Inhalt oder einem, wie man sagt, AI Slop von minderwertiger Qualität macht. Wir müssen die neue Technologie beherrschen, um sie für das Online-Marketing passend zu nutzen. Ansonsten droht im schlimmsten Fall Vertrauensverlust der Zielgruppe.

WiM: Nicht wenige Unternehmen dürften auf „Marketing auf Knopfdruck“ hoffen. Meinen Sie, dass KI diese Erwartung erfüllen kann, oder überschätzen wir, was künstliche Intelligenz leisten kann?

Eiring: Wenn ich von künstlicher Intelligenz im Marketing spreche, geht es um generative KI. Sie kann bereits sehr viel leisten und wird sich in Zukunft

weiter verbessern. „Auf Knopfdruck“ geht tatsächlich schon recht viel, wenn man generative KI mit Automatisierung verbindet. Doch vor dem Knopfdruck ist der Mensch gefragt. Befehl eingeben, Enter drücken und dann ist das perfekte Ergebnis da – so einfach ist es nicht. Wir haben im Team einen Content Engineer. Er bringt durch Prompting und Verfeinern die KI zum bestmöglichen Output. Dafür sind wieder einzigartige menschliche Fähigkeiten gefragt wie Kreativität, Empathie und emotionale Intelligenz.

WiM: Wenn Sie den perfekten Marketing-Mix für das Jahr 2026 entwickeln müssten, welche Bausteine wären für Sie unverzichtbar – insbesondere für kleinere Unternehmen mit begrenzten Ressourcen?

Eiring: Branding ist der entscheidende Faktor. Ich muss zu einer Marke werden, die gesucht, nicht zufällig gefunden wird. Bei begrenzten Ressourcen sollte der Fokus auf Social Media liegen. Auf den Plattformen erreichen Marken ihre Zielgruppen über alle Altersstufen hinweg. Menschen wollen sich influencen lassen. Dies funktioniert am besten mit Infotainment-Content, also Inhalten, die informieren und unterhalten. Authentizität und Verständnis für die Zielgruppenbedürfnisse sind dabei essenziell. Für B2B-Unternehmen ist LinkedIn die beste Plattform. CEOs und Einzelunternehmer können sich dort sehr gut präsentieren und ihre Marke stärken.



»Branding ist der entscheidende Faktor. Ich muss zu einer Marke werden, die gesucht, nicht zufällig gefunden wird.«

Dr. Beatrice Eiring

WiM: Selbermachen oder auslagern? Welche Marketingaufgaben sollten KMU unbedingt intern behalten – und welche nicht?

Eiring: Das hängt von verschiedenen Faktoren ab wie Budget, personellen und zeitlichen Ressourcen. Eine Person im Unternehmen sollte vollständig für Marketing verantwortlich sein. Dienstleister brauchen einen Ansprechpartner, der weiß, wie das Unternehmen funktioniert. Ansonsten werden Marketingaktivitäten schnell unauthentisch.

WiM: Lange galt SEO als Handwerk mit klaren Regeln. Doch wie sehr wirbelt KI die Optimierung für Suchmaschinen gerade durcheinander und was bedeutet das für Unternehmen, die im Internet gefunden werden wollen?

Eiring: Das Suchverhalten verändert sich durch die KI-Suchmaschinen gerade immens. Klassische Suchmaschinen liefern eine Linkliste, die KI-Suche über ChatGPT, die AI Overviews oder der AI Mode von Google liefern eine direkte Antwort auf die Suchanfrage. Zwar mit Quellenangaben, aber ohne dass der Nutzer einen Link klicken muss. Die Folge: Webseitenbesuche bleiben aus. Die Fragestellungen für Unternehmen sind nun: Wie komme ich in die KI-Antwort? Was sind Ausweichstrategien für den sinkenden Websitetraffic? GEO – Generative Engine Optimization – bietet Antworten für technische Optimierungen, Content-Best Practices und digitale PR.

WiM: *Social Media wächst rasant, Newsletter bleiben wichtig und Ads werden immer datengetriebener. Welche Kanäle werden Ihrer Einschätzung nach in der KI-Ära am meisten gewinnen?*

Eiring: Das ist schwer abschätzbar. Die Integration von Ads in KI-Antworten wird ein wichtiger Faktor sein. Unternehmen müssen darin vorkommen – entweder als Teil der Antwort oder als Ad. Auf den sozialen Medien und über Newsletter können Unternehmen persönlicher mit ihren Zielgruppen kommunizieren. Das wird meines Erachtens entscheidend. Es kann gut sein, dass sich in einer zunehmend durch KI überfluteten Welt die Menschen wieder mehr nach persönlichem, echtem Austausch sehnen.

WiM: *KI-Tools können auf Knopfdruck eine Flut an Content erzeugen. Wie verhindert man, dass Markenidentität und Tonalität im Einheitsbrei untergehen?*

Eiring: Durch Reviews und Kontrolle. Die Content-Produktion geht nun superschnell. Genauso schnell ist Mist hochgeladen. Es braucht daher sorgfältige Vorarbeit – ein genaues, durchdachtes und geprüftes Briefing der KI. Und saubere Nacharbeit: Bewertung des Ergebnisses anhand eines Kriterienkatalogs, der Markenidentität und Qualität sicherstellt.

WiM: *Wo liegen die größten Stolperfallen, wenn KMU KI im Marketing einsetzen und wie lassen sich diese typischen Fehler mit einfachen Mitteln vermeiden?*

Eiring: In vorschnellem Handeln und fehlender Regulierung. Um mit KI die Content-Produktion und andere Marketing-Prozesse zu optimieren, sollten KMU strategisch vorgehen. Am besten nach diesen Schritten: Erstens: Sich mit der Vielzahl an Möglichkeiten beschäftigen. Zweitens: Definieren, welche Prozes-

se KI übernehmen soll. Drittens: Einen Qualitätsstandard festlegen für die KI-Nutzung. Viertens: Eine Content-Strategie aufstellen mit klarer Aufgabenverteilung zwischen Mensch und KI. Fünftens: Qualitätskontrolle und Monitoring.

WiM: *Abschlussfrage: Woran erkennt ein Unternehmen eigentlich, ob eine Agentur wirklich KI-kompetent ist und nicht nur Buzzwords verkauft?*

Eiring: Es gibt leider noch keine Zertifikate oder Ähnliches. Eine Orientierung bieten führende Konferenzen, auf denen anerkannte KI-Experten Wissen teilen. Weiterhin der BVDW, der sich für die KI-Kompetenz sehr stark einsetzt. Wir sind seit Langem Verbandsmitglied und engagieren uns in den Fokusgruppen Search, Content Marketing und KI. In den Codes of Conduct verpflichten sich die Mitglieder, die Qualitätsrichtlinien einzuhalten.



Vom Abitur direkt ins Unternehmertum

START-UP. Moritz Kopp und Leon Marenc sind Mitte zwanzig, aus Mainfranken und haben etwas Außergewöhnliches geschafft: Sie sind seit dem Abitur selbstständig – erst jeder für sich, dann gemeinsam. Heute betreiben die beiden Freunde mit Teslabs einen wachsenden Online-Handel für Tesla-Zubehör mit über 200 Produkten.

Die Lust auf eigenständige Projektarbeit hat Moritz Kopp und Leon Marenc schon in jungen Jahren angetrieben. Bereits mit 15 betrieben sie eigene YouTube-Kanäle. Die beiden Freunde meldeten jeweils ihr Gewerbe teils schon während der Schulzeit, teils nach dem Abitur an und arbeiteten eigenständig in den Bereichen Marketing und Mediendesign.

Ein halbes Jahr später ging es nach Neuseeland – geplant waren sechs Monate, durch Corona wurden es neun. Dort entstand ihr erstes gemeinsames Projekt: „insideTesla“, eine News-Plattform rund um die Autos des Tesla-Konzerns, dessen Innovationsgeist sie seit Langem faszinierte. Ihren ersten Beitrag stellten sie noch

vom Flughafen aus online. Über die Jahre bauten sie sich eine treue Leserschaft auf – doch Geld spielt für sie bei diesem Projekt seit jeher kaum eine Rolle. Es geht ihnen um Leidenschaft und Wissenstransfer.

Zurück in Deutschland arbeiteten beide zunächst für eine Londoner Agentur und betreuten internationale Marken im Social-Media-Marketing. Aber die Richtung war schnell klar: „Wir wollen etwas Eigenes“, so ihr Antrieb. Der unternehmerische Funke war bereits übergesprungen.

Der McDonald's-Moment

Im Dezember 2021 war es so weit: Moritz holte mit seinem Freund Leon seinen ersten Tesla ab. Auf dem Rückweg, bei einem Zwischenstopp bei McDonald's, er-

lebten die beiden Technik-Fans einen entscheidenden Moment. Die „Leidenschaft für Tesla war plötzlich auf einem anderen Level“, erinnert sich Leon Marenc angesichts des ersten Fahrerlebnisses. Die Konsequenz: Daraus musste etwas entstehen. „Teslabs“ war geboren.

Nur zwei Wochen später starteten sie mit der Umsetzung. Ende April 2022 ging die neue Website online und lief zunächst über Kopps Gewerbe. Als die Verkäufe anzogen, gründeten die beiden Freunde im Sommer eine GbR, die offiziell ab 2023 operierte. Seit Januar 2026 läuft Teslabs als OHG – ein Schritt, der nicht nur juristisch, sondern auch symbolisch für Wachstum und Stabilität steht.

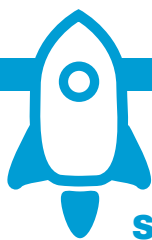
Persönlicher Kontakt statt schneller Marge

Teslabs ist kein typischer Online-Shop für Tesla-Zubehör. Wer hier bestellt, findet im Paket eine kleine Überraschung mit persönlichem Touch. Genau diese persönliche Ansprache des Kunden ist selten geworden – gerade in einer Branche, die vom Preisdruck asiatischer Anbieter geprägt ist. Für dieses Level an Kundenbindung verzichten die beiden Unternehmer sogar bewusst auf höhere Gewinne und mehr Effizienz im Fulfillment-Prozess.

Denn die Konkurrenz ist real: „Temu“ und „AliExpress“ seien bereits bedrohliche Instanzen, wie die jungen Herren sagen. Dessen ungeachtet setzen sie auf einen klaren Qualitätsanspruch: Viele Hersteller ihrer Produkte kommen aus Deutschland oder Europa. Produkte aus Asien schaffen es nur ins Sortiment, wenn sie das interne Qualitätsmanagement bestehen. Vieles nutzen die beiden Tesla-Fans selbst. Was sie nicht überzeugt, landet nicht im Shop.



Leon Marenc (l.) und Moritz Kopp meldeten ihr Gewerbe schon zur Schul- und Abiturzeit an.



START-UPS IN MAINFRANKEN

Serie (143):
WiM stellt jeden Monat
Existenzgründer vor.

Sie haben in den letzten Jahren neu gegründet und etwas zu erzählen? Sie möchten anderen Mut machen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen? Sie können sich vorstellen, mit Ihrer eigenen Erfolgsgeschichte in dieser Rubrik zu erscheinen? Kontaktieren Sie uns!

Ihre Ansprechpartnerin für
Existenzgründung:

Katja Reichert
0931 4194-311
katja.reichert@
wuerzburg.ihk.de

Das Unternehmen

Kopp & Marenece OHG
Lucas-Cranach-Str. 6
97337 Dettelbach

Die Personen
Moritz Kopp und Leon Marenece

Die Idee
Passgenaues Tesla-Zubehör
mit persönlichem Service –
community-nah und hoch agil

Größte Herausforderung
Preisdruck durch Fernost-
Konkurrenz und Koordination
eines wachsenden Teams

Pläne
Mehr Influencer-Arbeit, Koope-
rationen, Produktinnovationen,
Vollzeitkräfte und Werbung

Nennenswert ist auch Kopp und Marenece's Haltung zum Thema Nachhaltigkeit: Für jede Bestellung in ihrem Online-Shop spendet Teslabs einen Euro an nachhaltige Projekte, unter anderem an „The Ocean Cleanup“ und „PLANT-MY-TREE“. Warum gerade diese? Weil sie große Probleme der Menschheit mit Technologie und Innovation adressieren und dabei handfeste Erfolge erzielen würden.

Ändert Tesla, muss das Zubehör nachziehen

Ihrem großen Vorbild nachempfunden, zeigt sich auch Teslabs im Alltag regelmäßig innovationsfreudig. Ein Beispiel zeigt, wie schnell im Alltagsgeschäft Anpassungen nötig sein können: Als Tesla in Grünheide unbemerkt bei einem Modell die Form der Lüftungsauslässe änderte, passeten plötzlich bestimmte Zubehörteile nicht mehr. Für Kopp und Marenece war dies auch eine Chance. Sie fanden einen Tesla-Besitzer aus der Region, der das betroffene Modell besaß, nahmen Maß, tüftelten mit 3D-Druck-

prozessen und entwickelten ein passendes Lüftungsgitter. 2.000 Stück mussten sie als Mindestabnahme produzieren lassen – ohne zu wissen, ob es dafür überhaupt einen Markt geben würde. Genau diese Mischung aus Experimentierfreude, intrinsischer Motivation und Risikobereitschaft zeichnet die beiden Tüftler aus. Und ihre Vision hatte Erfolg.

Über Social Media stehen sie heute im direkten Kontakt zu zahlreichen Tesla-Fahrern, nehmen Feedback auf und lassen Ideen in neue Produkte einfließen – wenngleich Teslabs, wie sie selbst sagen, keinerlei Verbindung zum Tesla-Konzern habe. Dennoch seien Aktionen mit und für die Tesla-Community Teil ihres Selbstverständnisses.

Heute operiert Teslabs von zwei Standorten aus: In Dettelbach steht das Büro; in Rottendorf befindet sich ein angemietetes Lager mit 40 Quadratmetern Packfläche und über 50 Paletten-Stellplätzen. Lange machten die Gründer alles selbst. Inzwischen werden sie von zwei Werkstudenten sowie drei Minijobbern unterstützt. Um alle Abläufe effizienter zu machen, setzen sie auf eine moderne ERP- und WMS-Software.

Eigenständig gewachsen – mit einer klaren Vision

Einkauf, Logistik, Marketing, Steuern und Verwaltung – all das mussten sich die beiden Mainfranken selbst beibringen. Die Lernkurve war steil. Doch heute seien sie entspannter. Es habe sich mittlerweile eine gewisse psychische Reife entwickelt, geben sie an. Der Tagesumsatz müsse nicht perfekt sein. Inzwischen würden sie ganzheitlicher denken – ohne dabei ihr eigenes Motto aus den Augen zu verlieren: „Work smart and hard“. Doch die größte Herausforderung bleibe der harte Preisdruck aus Fernost – und gleichzeitig die Koordination eines Teams, das mit allem Schritt halten muss.

Abgesehen von einer kleinen EU-Förderung im Jahr 2025 finanzierten sich Kopp und Marenece vollständig ohne externe Hilfe, Kredite oder familiäre Zuwendungen. Ihr Businessplan konzentrierte sich auf Ersparnis und konsequente Reinvestition. Das Ziel ist klar: Teslabs will „stark wachsen und die Konstante werden im Tesla-Zubehör-Bereich“ – mit neuen Vertriebskanälen, stärkeren Kooperationen – auch regional – und noch mehr „coolen Sachen“, die zur Marke passen.

Vision für E-Mobilität in Mainfranken

Der nächste Wachstumsschritt ist der Ausbau von Influencer-Arbeit und Social-Media-Werbung. Mittelfristig sollen Vollzeitkräfte dazukommen, damit die Gründer strategischer arbeiten können, ohne den Kontakt zur Basis zu verlieren. Was die Entwicklung der E-Mobilität in Mainfranken betrifft, sind sie zuversichtlich. Ihre große Vision ist es, eines Tages im Mainfrankenpark in Dettelbach, wo ein Tesla-Supercharger steht, eine E-Mobilitäts- und Tesla-Fahrer-Messe zu veranstalten. Der Mainfrankenpark ist für sie seit jeher ein Ort der Inspiration und des Austauschs mit anderen Tesla-Fahrern.

Wenn Moritz Kopp und Leon Marenece Ratschläge geben, haften diesen sehr viel Bodenständigkeit an. Ihre Tipps für Gründungswillige: Erstens dürfe man sich für nichts zu schade sein. Dazu gehöre auch, selbst im Lager zu stehen. Zweitens helfe es, ein „echtes Grundinteresse“ für alle Bereiche des eigenen Betriebs zu haben. Vor allem aber lohne es sich, Projekte zu verfolgen, für die „echte Begeisterung“ spürbar ist. Auch bei Kopp und Marenece war „der Funke“ plötzlich da, wie sie sagen. Den brauche man, „um auch mal über das normale Maß hinaus zu arbeiten“.

Steffen Erich Kramer

Gründen im Nebengewerbe – der kontrollierte Einstieg in die Selbstständigkeit

WANDEL. Immer mehr Menschen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit, ohne ihren Job sofort aufzugeben. Die nebenberufliche Gründung hat sich vom Provisorium zu einem strategischen Modell entwickelt – mit Chancen, aber auch klaren Anforderungen.

Die klassische Unternehmensgründung mit vollständigem Ausstieg aus dem bisherigen Berufsleben verliert zunehmend an Bedeutung. Statt Kündigung, hohem finanziellem Einsatz und unmittelbarem Erfolgsdruck entscheiden sich viele Gründerinnen und Gründer für einen schrittweisen Einstieg über ein Nebengewerbe. Was früher oft als Übergangslösung galt, ist heute für viele ein bewusster und realistischer Weg in die Selbstständigkeit. Ein we-

Nebenberufliche Gründung ermöglicht sichere Existenz, weniger Druck, mehr Freiheit zum Ausprobieren.

sentlicher Vorteil liegt in der finanziellen Absicherung. Das Einkommen aus der Hauptbeschäftigung reduziert den wirtschaftlichen Druck und ermöglicht es, eine Geschäftsidee unter realen Marktbedingungen zu testen. Kundenbeziehungen, Angebote und Prozesse können aufgebaut werden, ohne dass von Beginn an die Existenz davon abhängt. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten gewinnt dieses Modell an Attraktivität. Gründungsstudien zeigen, dass ein erheblicher Teil

der Neugründungen zunächst nebenberuflich erfolgt, häufig mit digitalen oder skalierbaren Geschäftsmodellen und überschaubarem Kapitaleinsatz.

Niedrige Einstiegshürde, aber klare rechtliche Anforderungen

Nebenberufliche Gründungen finden sich in vielen Branchen. Besonders verbreitet sind sie in der Beratung, im Coaching, im E-Commerce, bei digitalen Produkten sowie in IT-, Design- und Content-Dienstleistungen. Auch handwerkliche oder kreative Angebote spielen eine Rolle. Viele Gründerinnen und Gründer verfügen über eine fundierte Ausbildung und Berufserfahrung und nutzen ihr bestehendes Know-how, um Marktlücken auszufüllen oder persönliche Interessen wirtschaftlich umzusetzen.

So niedrig die Einstiegshürde auf den ersten Blick erscheint, gelten dennoch klare rechtliche und organisatorische Anforderungen. Ein Nebengewerbe muss ordnungsgemäß angemeldet werden, arbeitsvertragliche Regelungen mit dem Arbeitgeber sind zu prüfen und Arbeitszeit- sowie Wettbewerbsbestimmungen einzuhalten. Hinzu kommen steuerliche Pflichten, etwa im Zusammenhang mit der Umsatzsteuer. Wer diese Punkte frühzeitig klärt, vermeidet spätere Konflikte – insbesondere dann, wenn das Neben-



gewerbe wächst. In der Praxis erweist sich weniger das Kapital als vielmehr die verfügbare Zeit als begrenzender Faktor. Neben einer Hauptbeschäftigung bleiben nur eingeschränkte Ressourcen für Strategie, Akquise und Weiterentwicklung. Erfolgreiche Nebenberufsgründungen setzen daher auf klare Prioritäten, realistische Ziele und einen strukturierten Umgang mit Zeit. Nicht jede Idee muss sofort wachsen oder skalieren; häufig steht zunächst die Überprüfung der Marktfähigkeit im Vordergrund.

Nicht jedes Nebengewerbe entwickelt sich zu einer Vollzeitgründung – und das ist nicht zwingend das Ziel. Für viele bleibt es eine zusätzliche Einkommensquelle oder ein strategisches zweites Standbein. Andere nutzen den nebenberuflichen Einstieg als Vorbereitung auf den vollständigen Wechsel, sobald wirtschaftliche Tragfähigkeit und persönliche Lebensumstände dies erlauben. Gründen im Nebengewerbe ist damit kein „Gründen light“, sondern ein strategischer Ansatz, der den veränderten Arbeits- und Lebensrealitäten Rechnung trägt. Wer strukturiert vorgeht, rechtliche Rahmenbedingungen beachtet und Geduld mitbringt, kann Schritt für Schritt aus einer Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickeln.



Larissa Vogel
0931 4194-302
larissa.vogel@wuerzburg.ihk.de

15 Jahre IHK-Netzwerk für Unternehmerinnen



Unternehmerinnen in Mainfranken können im Frühjahr 2026 aus einer Reihe von Veranstaltungen wählen, die gezielt auf Austausch, Sichtbarkeit und Vernetzung ausgerichtet sind. Den Auftakt macht am 6. März das Format „Pitch.Präsenz.Pow-er – Unternehmerinnen im Rampenlicht“. Die Veranstaltung lädt zum inspirierenden Austausch ein und bietet Raum, unternehmerische Ideen zu präsentieren und miteinander ins Gespräch zu kommen. Am 11. März setzt die BusinessClass mit der Veranstaltung „Anders.Stark.Erfolgreich.“ inhaltliche Akzente. Im Mittelpunkt stehen Impulse zum Thema Neurodivergenz und deren Bedeutung für unternehmerisches Handeln und Zusammenarbeit.

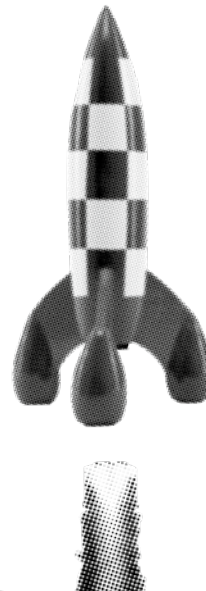
Den Abschluss bildet am 17. März ein besonderes Jubiläum: Das Netzwerk BusinessClass feiert auf dem Frühjahrsvolksfest sein 15-jähriges Bestehen. Die Veranstaltung verbindet Rückblick und Begegnung und bietet Unternehmerinnen Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen.



Weitere Termine unter
www.wuerzburg.ihk.de/frauennetzwerk



Sonja Weigel
0931 4194-322
sonja.weigel@wuerzburg.ihk.de



11.03.

BusinessClass Anders.
Stark. Erfolgreich, 9:00 und 11.30 Uhr, Würzburg

12.03.

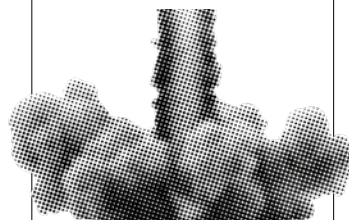
Finanzierungssprechtag – in Präsenz oder online – zusammen mit der LfA-Förderbank, stündliche Einzeltermine zwischen 9:00 und 16.00 Uhr, Würzburg

19.03.

Fördermittelsprechtag – Onlinesprechtag, 10.00 bis 13.00 Uhr

25.03.

Wie mache ich mich selbstständig? 14.00 bis 18.00 Uhr, Schweinfurt



Information/
Anmeldung im Bereich
Existenzgründung:
www.wuerzburg.ihk.de/termine-startups/
oder bei
Katja Reichert
Tel. 0931 4194-311
katja.reichert@wuerzburg.ihk.de



Nexxt-Change

Ansprechpartnerin:
Katja Reichert
0931 4194-311
katja.reichert@wuerzburg.ihk.de

Mehr unter
www.nexxt-change.org

Zum Verkauf:
Textilgroßhandel im Bereich Kurzwaren/ Nähzubehör/Stoffe sucht Nachfolger

Der Großhandel (Versand und Handel mit Nähzubehör, Stoffen, Kurzwaren) hat 400 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. In den letzten Jahren wurden zudem viele Theater, Opern und Musicalbühnen im deutschsprachigen Raum als Kunden gewonnen.

Das bestehende Ladengeschäft wird von den Stammkunden geschätzt.

Der zu übernehmende Warenwert wird auf ca. 275.000,00 EUR netto geschätzt.

Das Sortiment besteht aus über 10.000 Artikeln; ein eigener Online-Shop besteht seit 2025.



Lesen Sie
Wirtschaft in Mainfranken
mobil mit
der App!



Fehlende Gewerbeflächen bremsen Erweiterungsbestrebungen

UMFRAGE. Wie die aktuelle Gewerbeflächenanalyse der IHK Würzburg-Schweinfurt zeigt, ist das Gewerbeflächenangebot in Mainfranken unzureichend und von zunehmenden Flächenengpässen betroffen. „Dies könnte sich mittel- und langfristig zu einem Problem für den gesamten Wirtschaftsstandort entwickeln“, erklärt IHK-Referent Benedikt Pfeuffer.

Kernergebnis der Analyse: In mehr als der Hälfte der mainfränkischen Kommunen gibt es keine ausgewiesenen Flächen für ansiedlungs- und expansionswillige Unternehmen. Zudem liegt in rund 72 Prozent der Gemeinden die Nachfrage nach freien Gewerbeflächen über dem Angebot. Letzteres stelle eine deutliche Verschlechterung im Vergleich zur letzten Erhebung aus dem Jahr 2017 dar, so Pfeuffer. Außerdem würden laut Plan fast zwei Drittel der mainfränkischen Kommunen in absehbarer Zeit keine neuen Gewerbeflächen ausweisen. Auch die freien Gewerbeflächenpotenziale der Kommunen stehen Unternehmen nicht ohne Weiteres zur Verfügung. Rund 42 Prozent der freien Flächen befinden sich in Privatbesitz. Besonders betroffen sind der Landkreis Bad

Kissingen und die kreisfreie Stadt Würzburg. „Der Druck auf den hiesigen Gewerbeflächenmarkt ist groß. Erschwerend kommt für Unternehmen hinzu, dass viele Eigentümer nicht verkaufsbereit sind“, so Pfeuffer.

Dialog und Transparenz helfen

Im Vergleich zur letzten IHK-Gewerbeflächenanalyse aus dem Jahr 2017 ist ein deutlicher Zuwachs an Betriebsflächen-erweiterungen zu verzeichnen: 21 Prozent der teilnehmenden Unternehmen berichten von einer durchschnittlichen Erweiterung. Gleichzeitig ist die Betroffenheit von Expansionshürden in der Gesamtbeurteilung signifikant angestiegen. Fast jedes dritte Unternehmen gibt an, dass es gerne expandieren würde, dies aufgrund

verschiedener Hürden aktuell jedoch nicht umsetzen kann. Dies entspricht einem Anstieg von rund 20 Prozent im Vergleich zu 2017. Parallel dazu berichten rund 63 Prozent der Gemeinden, dass sich Unternehmen in den letzten zehn Jahren aufgrund des Mangels an geeigneten Flächen nicht ansiedeln konnten.

„Für die Kommunen empfiehlt es sich, proaktiv auf Unternehmen zuzugehen, um mögliche Expansionsabsichten frühzeitig zu erkennen und diese stärker in die Planung miteinzubeziehen beziehungsweise zu unterstützen“, rät Pfeuffer. Zudem empfiehlt er, das Thema Vermarktung der freien Gewerbeflächen stärker zu forcieren, denn mehr als die Hälfte der mainfränkischen Kommunen gibt an, dies nicht gezielt durchzuführen.

AMTLICHES



Sachverständige

Die öffentliche Bestellung des folgenden Sachverständigen ist für das angegebene Sachgebiet – gemäß § 22 der Sachverständigenordnung der IHK Würzburg-Schweinfurt – mit Ablauf des 18.02.2026 erloschen:

Dipl. Ing. (FH)
Michael Bräunlich,
 Ulmenweg 3,
 97422 Schweinfurt,
 Sachgebiet: „Holzbau“ und
 „Statik im Bauwesen“,
 Tragwerke im
 Massiv- und Holzbau



Zudem sei es ratsam, die Potenziale von interkommunalen Gewerbegebieten zu prüfen, um der höheren Nachfrage nach Gewerbeflächen gerecht zu werden. Dies könne vor allem für Kommunen mit geringen Flächenpotenzialen eine gute Alternative sein.



Weitere Informationen sowie die gesamte Analyse finden Interessierte online unter:
www.wuerzburg.ihk.de/regionalentwicklung/gewerbeflaechen-analysemainfranken-2025/



Die Untersuchung basiert auf einer Befragung von über 2.500 Mitgliedsunternehmen und allen mainfränkischen Kommunen. Sie ist eine aktuelle Bestandsaufnahme zur Verfügbarkeit und Entwicklung der Gewerbeflächen in der Region Mainfranken und gibt Anreize, um Entwicklungspotenziale zu erschließen.



Benedikt Pfeuffer
 0931 4194-179
benedikt.pfeuffer@wuerzburg.ihk.de

Neuer IHK-Ausbildungsbetrieb zertifiziert

AUSZEICHNUNG. Mitte Januar 2026 hat IHK-Bereichsleiter Stefan Göbel das Unternehmen „PhysioKonzept“ aus Waldbüttelbrunn (Landkreis Würzburg) als anerkannten IHK-Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet – stellvertretend für alle rund 2.000 mainfränkischen IHK-Ausbildungsbetriebe.

Das Unternehmen bildet seit 2025 Kaufleute für Büromanagement aus. Aktuell absolviert Jana Peters ihre dreijährige Ausbildung in diesem Beruf. Das Unternehmen hat mittlerweile drei Filialen in Mainfranken, weshalb ein großer Verwaltungsaufwand entstehe. „Der Einsatz für die duale Berufsausbildung kann gar nicht hoch genug geschätzt werden. Die Sicherung von Nachwuchskräften und Fachkräften ist enorm wichtig, gerade in der derzeit schwierigen wirtschaftlichen Lage. Daher wollen wir das Ausbildungsengagement

der Unternehmen würdigen“, erklärte Stefan Göbel bei der Urkundenübergabe an den Firmenchef Ferdinand Giordano De Barros und die Ausbilderin Tanja Xhelili. Das IHK-Siegel als „Anerkannter Ausbildungsbetrieb“ mache dies öffentlich sichtbar, so Göbel weiter. Das Qualitätssiegel für die IHK-Ausbildungsbetriebe hat sich etabliert und präsentiert sich seit 2023 in einem neuen, bundeseinheitlichen Design. Neben dem Siegel erhalten alle mainfränkischen IHK-Unternehmen, die erstmals ausbilden, auch eine Urkunde.



Firmenchef Ferdinand Giordano de Barros (2. v. l.), Ausbilderin Tanja Xhelili (r.) und die Auszubildende Jana Peters (l.) freuen sich über die Urkunde aus den Händen von Stefan Göbel.



Zentrum für innovative Bildgebung stärkt Standort

WÜRZBURG. Mit 3,1 Millionen Euro fördert die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) den Aufbau eines neuen Zentrums für Magnetpartikel-Bildgebung an der Uni Würzburg. Es soll die neue Technologie fit für die klinische Anwendung machen.

Die Bildgebung mit Magnetpartikeln (Magnetic Particle Imaging, MPI) ist ein vielversprechendes, neuartiges Verfahren, mit dem sich magnetische Nanopartikel im Körper in Echtzeit, hochauflösend und quantitativ darstellen lassen. Es macht sichtbar, wo sich diese sogenannten Marker im Körper befinden und wie sie sich bewegen – ganz ohne Röntgenstrahlen oder andere ionisierende Strahlung.

Diese Eigenschaften machen die MPI besonders interessant für medizinische Anwendungen, zum Beispiel in der Herz- und Gefäßdiagnostik, bei bildgestützten

Eingriffen oder der Verfolgung von Zellen, etwa in der Krebs- oder Immunforschung.

In der präklinischen Forschung hat die Bildgebung mit Magnetpartikeln bereits vielversprechende Ergebnisse geliefert. Trotzdem bleibt der Schritt zur Anwendung am Menschen bislang schwierig. Ein wesentlicher Grund dafür ist das Fehlen einer Forschungsinfrastruktur, die genau diesen Übergang ermöglicht.

Das wird sich nun ändern: An der Universität Würzburg entsteht das Süddeutsche Zentrum für Magnetic Particle Imaging (SMPI), ein in Deutschland



»Die MPI-Forschung dient gezielt der medizinischen Anwendung am Menschen.«

Prof. Volker Behr

einzigartiger Forschungsstandort. Dafür hat die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) im Rahmen ihrer Großgeräte-Initiative einem interdisziplinären Team um Physikprofessor Volker Behr 3,1 Millionen Euro bewilligt. Das Zentrum kann voraussichtlich 2027 in Betrieb gehen.

Das Süddeutsche MPI-Zentrum (SMPI)

Volker Behr ist der Sprecher des neuen Zentrums: „Wir werden an der JMU eine zentrale Plattform für die translationale MPI-Forschung schaffen – also für Forschung, die gezielt den Weg von

der Grundlagenentwicklung hin zur medizinischen Anwendung am Menschen geht.“ Am SMPI soll die gesamte Entwicklungskette der Magnetpartikel-Bildgebung abgedeckt werden: von der Charakterisierung neuer magnetischer Marker über methodische Entwicklungen bis hin zur Bildgebung an größeren Objekten – und perspektivisch am Menschen.

Um den gesamten Entwicklungsprozess der Magnetpartikel-Bildgebung abzudecken, wird das Zentrum mit drei sich ergänzenden MPI-Systemen ausgestattet:

Großes, innovatives MPI-Forschungssystem

Ein speziell für das SMPI entwickeltes MPI-System soll Untersuchungen an größeren Objekten ermöglichen und die bislang bestehende Lücke zwischen Laborforschung und Anwendungen am Menschen schließen. Das System ist kein klinisch nutzbares Gerät. Vielmehr dient es als experimentelle Forschungsplattform für grundlegende technische, physikalische und biologische Fragestellungen. Die gewonnenen Erkenntnisse sind entscheidend, um realistisch einschätzen zu können, welche Anforderungen zukünftige MPI-Systeme für Routineanwendungen am Menschen erfüllen müssen.

Spektroskopie-Plattform zur Markerforschung

Eine eigens dafür ausgelegte MPI-Spektroskopie-Plattform ermöglicht die präzise Untersuchung neuartiger magnetischer Nanopartikel, die als Marker für

MPI eingesetzt werden. Unter kontrollierten Bedingungen können hier Eigenschaften wie Signalverhalten, Empfindlichkeit und Stabilität gemessen werden. Diese Grundlagenmessungen sind essenziell, um neue Marker zu verbessern und ihre Eignung für spätere Bildgebungsanwendungen zuverlässig zu bewerten.

Präklinische MPI für die Methodenentwicklung

Ein weiteres präklinisches MPI-System dient der systematischen Entwicklung und Erprobung neuer Bildgebungsverfahren. Es ist mit den beiden anderen Geräten über eine gemeinsame Softwarebasis verbunden – so lassen sich Methoden direkt zwischen den Systemen übertragen und vergleichen. Das erleichtert den Übergang von theoretischen Konzepten und Laborversuchen hin zu realitätsnahen Anwendungsszenarien.

Die drei neuen Systeme werden in einem bestehenden Forschungsgebäude des Physikalischen Instituts am Hubland-Campus Süd installiert. Erste Vorbereitungen laufen, die zwei kleineren Geräte sollen bis Ende 2026 einsatzbereit sein. Das große MPI-System, das neu entwickelt wird und dessen Herzstück die Abmessungen einer mittleren Kühltruhe hat, wird voraussichtlich im Lauf des Jahres 2027 fertig sein.

Professor Volker Behr, Sprecher des Süddeutschen Zentrums für Magnetpartikelbildgebung.

Bilder: Volker Behr, Michael Hippeli

Palliativstation erhält 1.000-Euro-Spende vom Cube Store



Stefanie Hippeli (Mitte), Inhaberin von bikePoint Rhön, überreichte eine Spende in Höhe von 1.000 Euro an Dr. Michael Schneider (l.), 1. Vorsitzender des Vereins zur Förderung der Palliativmedizin e. V., und Dr. Ute Hiby (r.), ärztliche Leiterin der Palliativstation.

Bad Neustadt/Rhön. Die Spende des Rhöner Fahrradspezialisten bedeutet eine echte Hilfe für Dr. Michael Schneider, 1. Vorsitzender des Vereins zur Förderung der Palliativmedizin e. V., und Dr. Ute Hiby, ärztliche Leiterin der Palliativstation. Das Geld soll ergänzende Angebote für schwerstkranke Patientinnen und Patienten ermöglichen, darunter regelmäßige Musiktherapie. Musik kann in belastenden Momenten beruhigen und das Wohlbefinden steigern, erklärt Dr. Ute Hiby. Dr. Michael Schneider betont, dass die Spende die Arbeit der Station unmittelbar unterstützt.

Die Übergabe erfolgte durch Stefanie

Hippeli, Inhaberin des bikepoint Rhön, die selbst viele Jahre als Krankenschwester am Rhön-Klinikum Bad Neustadt tätig war: „Für mich hat die Spendenübergabe eine besondere Bedeutung. Die Arbeit der Palliativstation ist fachlich und menschlich unverzichtbar.“ Die Zuwendung an die Palliativstation Bad Neustadt ist Teil von drei Weihnachtsspenden des bikepoints Rhön-Lohr-Fulda an regionale Einrichtungen im Einzugsgebiet seiner Stores: Der Cube Store Lohr unterstützt „Trucker helfen Kindern“ in Himmelstadt, der Store in Fulda-Künzell den Känguruh e. V. zur Förderung der Kinder- und Jugendmedizin.

Neue Bestmarke für die KissSalis Therme

BAD KISSINGEN. Die Freizeiteinrichtung hat im Jahr 2025 erstmals die Marke von 500.000 Gästen überschritten und damit erneut einen Besucherrekord aufgestellt.



Die KissSalis Therme Bad Kissingen setzt erneut eine Erfolgsmarke: 501.743 Gäste nutzten 2025 die Thermenlandschaft und den Saunapark. Damit wurde der bisherige Höchstwert aus dem Vorjahr (496.471 Gäste) erneut übertroffen. Dr. Stefan Kannevischer, Geschäftsführer der Kannevischer Collection, ordnet die Entwicklung ein: „Die KissSalis Therme wurde 2004 eröffnet. Das unterstreicht, wie bemerkenswert der anhaltende Zuspruch auch mehr als zwei Jahrzehnte nach Start ist. Das ist nicht selbstverständlich und umso mehr freut es uns, dass so viele Menschen die KissSalis als Ort der Erholung für sich wählen.“

Auch Richard Pucher, Geschäftsführer der KissSalis Therme, sieht die Entwicklung als Ergebnis kontinuierlicher Arbeit: „Wir profitieren von einem hohen Stammgästeanteil, gleich-

zeitig gelingt es uns, immer wieder neue Besuchergruppen anzusprechen – in wirklich allen Altersklassen. Entscheidend ist, Erlebnisse zu schaffen, die man gerne wiederholt und weiterempfiehlt.“ Zugleich dankt er dem rund 200-köpfigen Team für den Einsatz im laufenden Betrieb.

Anreize für Randzeiten schaffen

Zur Entwicklung tragen strukturierte Angebotsformate und wiederkehrende Aktionen bei. Dazu zählen unter anderem Themenabende im Saunabereich, Fitnessangebote im Wasser sowie regelmäßige Veranstaltungsformate. Ziel ist es, Besucherströme stärker über die Woche zu verteilen. „Wochenenden und Feiertage sind traditionell stark – aber wir möchten bewusst auch die Werkstage weiter stärken“, so Pucher. Ergänzend wurden Tarif-

modelle eingeführt, die Anreize für Randzeiten schaffen. Zusätzliche Aufmerksamkeit erhält die Therme aktuell durch ein bundesweites Thermenranking, das auf Online-Bewertungen basiert. Dabei wird KissSalis als Nummer 1 in Bayern geführt und zählt deutschlandweit mit Platz 2 zur Spitzengruppe.

Investitionen für Komfort und Zukunft

Die Stadtwerke Bad Kissingen GmbH investieren kontinuierlich in den Erhalt und die Weiterentwicklung der Anlage. Dr. Ralf Merkl, Geschäftsführer der Stadtwerke, erklärt: „Die KissSalis ist inzwischen 22 Jahre alt – und genau deshalb ist es unser Anspruch, dass die Gäste davon möglichst nichts merken.“ Zu den Maßnahmen zählen Sanierungen im Umkleidebereich, zusätzliche Parkflächen sowie Investitionen in die technische Infrastruktur.

Anja Binder, ebenfalls Geschäftsführerin der Stadtwerke, betont: „Wir sind sehr froh, seit über zwei Jahrzehnten einen erfahrenen Betreiberpartner an unserer Seite zu haben. Gemeinsam entwickeln wir die KissSalis Therme Schritt für Schritt weiter. Auch für 2026 haben wir einiges vor.“ Auch der Oberbürgermeister Dr. Dirk Vogel sieht in der Entwicklung positive Impulse für den Standort: „Wir liegen mit unserer Therme im Trend – wir haben ausgezeichnete Voraussetzungen, um mit diesem Erfolg das Gelände mit Hallenbad, Wohnmobilstellplatz und Thermenhotel zu entwickeln.“

REWE Center nach umfassender Modernisierung wieder eröffnet

HÖCHBERG. Mit 8.000 Quadratmetern gehört die Filiale zu den größten REWE Centern in Bayern. Moderne Serviceleistungen sollen den Einkauf effizienter gestalten.

Nach mehr als einem Jahr Sanierungsarbeiten öffnet das REWE Center in Höchberg bei Würzburg wieder seine Türen. Die Modernisierung umfasst eine offene Raumgestaltung, große Fensterflächen und breite Gänge, die für Übersicht und Bewegungsfreiheit sorgen. Zwei Eingänge erleichtern den Zugang: einer direkt zum Getränkemarkt, der zweite zum Hauptmarkt mit Backshop und Floristik. Das Sortiment umfasst rund 45.000 Artikel, darunter frische Obst- und Gemüseprodukte, Fleisch-, Wurst- und Käseprodukte an der 31 Meter langen Servicetheke sowie regionale Erzeugnisse wie Weine von Winzern aus Franken. „Besonders breit ist unser regionales Angebot in der Wein- und Spirituosen-Abteilung. Dort kommen 80 Pro-

zent der Weine direkt von heimischen Winzern“, schildert Marktmanager Marco Gredigk.

Service, Convenience und Gastronomie

Ein besonderes Augenmerk liegt auf Zusatzangeboten: Eigenproduzierte Fruchtschalen, Snackboxen und Salatvariationen ergänzen das Frische- und Convenience-Angebot. Die Gastronomie „deli am Markt“ bietet täglich frische Speisen, vegane sowie vegetarische Optionen und regionale Spezialitäten.

Ergänzt wird das Sortiment durch eine Non-Food-Abteilung von rund 1.000 Quadratmetern mit Textilien, Elektronik, Spielwaren und Haushaltswaren. Ebenfalls bietet die neue Filiale eine „ZooRoyal-Abteilung“ für Haustierbedarf.

Moderne Serviceleistungen wie Scan&Go, Self-Checkout-Kassen und der REWE-Abholservice sollen den Einkauf effizienter gestalten. Vertriebsleiter Markus Randelzhofer betont: „Die Mitarbeitenden wurden intensiv für die verschiedenen Abteilungen geschult, denn uns liegt exzellente Beratung in jedem Bereich des Centers am Herzen.“ Neue Arbeitsnischen an der Servicetheke ermöglichen den Kunden Einblick in die Zubereitung und schaffen Transparenz.

Mit der Wiedereröffnung präsentiert sich das REWE Center Höchberg als wirtschaftlich starker Standort, der regionale Produkte, Sortimentstiefe und moderne Services miteinander verbindet und dabei Arbeitsplätze für über 100 Menschen in der Region bietet.

Die REWE Region Süd beschäftigt über 22.500 Mitarbeitende in Bayern. Knapp 1.000 junge Menschen absolvieren in den Märkten oder der Verwaltung ihre Ausbildung.



Bild: REWE/Andreas Koehler

CAE offiziell eine IGF-Forschungsvereinigung

Würzburg. Das Center for Applied Energy Research e.V. (CAE) ist offiziell als Forschungsvereinigung in der „Industriellen Gemeinschaftsforschung“ (IGF) anerkannt. Die IGF ist das bedeutendste, themenoffene Forschungs- und Innovationsförderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE). Künftig kann das CAE gemeinsam mit anderen Institutionen branchenübergreifende Forschungsprojekte initiieren. Die IGF unterstützt gezielt kleine und mittlere Unternehmen, neue wissenschaftliche Erkenntnisse praxisnah umzusetzen. Das CAE bündelt Forschungsinteressen aus Wissenschaft und Wirtschaft und fungiert als Schnittstelle für Wissens- und Technologietransfer.

„Mit unserer Autorisierung als IGF-Forschungsvereinigung können wir unsere Stärken nun noch gezielter in den Dienst mittelständischer Unternehmen stellen“, erklärt der CAE-Vorstandsvorsitzende Dr. Hans-Peter Ebert. „Ein Schwerpunkt liegt in der angewandten Energieforschung – von Technologien zur Energieeffizienz über erneuerbare Energiesysteme bis zur Transferunterstützung für KMU. So können wissenschaftliche Erkenntnisse direkt in Produkte, Verfahren und Dienstleistungen überführt werden.“ Dies sei ein starkes Zeichen für Energieforschung im Mittelstand.

Glöckle eröffnet Kompetenzzentrum für Recyclingbaustoffe

GRAFENRHEINFELD. Die Unternehmensgruppe nutzt 35-jährige Erfahrung, um ein Netzwerk für kurze Transportwege und regionale Wertschöpfung in der Region zu bilden.



Felix Beltermann, Geschäftsführer Bauunternehmung Glöckle Baustoffwerke GmbH, und Carolin Glöckle, geschäftsführende Gesellschafterin Unternehmensgruppe Glöckle.

Es ist ein wichtiges Signal für das nachhaltige Bauen in der Region Schweinfurt. Die Unternehmensgruppe Glöckle möchte mit dem eigenen Kompetenzzentrum für Recyclingbaustoffe den Einsatz recycelter Materialien im Hoch- und Tiefbau erhöhen und so Naturrohstoffe in der Region schonen.

Nachhaltiges Bauen praxisnah verbinden

„Mit dem Kompetenzzentrum wollen wir nicht nur hochwertige Materialien bereitstellen, sondern auch eine zentrale Anlaufstelle für Kunden, Partner und die Forschung schaffen“, sagt Felix Beltermann, Geschäftsführer der Glöckle Baustoffwerke. Das Zentrum verfügt über 6.000 Quadratmeter Aufbereitungsfläche, zusätzliche Lagerflächen und arbeitet nach den Umwelt- und Emissionsvorschriften

des Bundes-Immissionsschutzgesetzes. Produziert werden technisch anspruchsvolle Recycling-Baustoffe, die höchsten bautechnischen Anforderungen gerecht werden.

Die enge Kooperation mit der Technischen Hochschule Würzburg-Schweinfurt bildet das wissenschaftliche Fundament. So verbindet das Kompetenzzentrum Forschung und unternehmerische Praxis, um unter anderem Unterstützung bei Ausschreibungen, Beratung für Architekturbüros und Baufirmen sowie transparente Einblicke in Prozesse und Qualitätsnachweise zu bieten. Führungen und Informationsveranstaltungen sollen Transparenz schaffen und den Einsatz von Recycling-Baustoffen in der Region fördern. Gleichzeitig setzt Glöckle bewusst auf kurze Transportwege und regionale Wertschöpfung, um ökologisch sinnvoll zu wirtschaften.

ONLINE-BRANCHENFÜHRER

30 Jahre Profis für Autoglas

www.autoglas-schweinfurt.de



Im Kreuz 12
97076 Würzburg
Friedrichstrasse 6-8
97421 Schweinfurt
Tel. 09721/801060

Ausbildung zum Business Coach

www.wuerzburger-coach-akademie.de



Würzburger Akademie für
Empowerment-Coaching
Würzburger Str. 27 b
97228 Rottendorf
Tel. 0931/2707595

Baumaschinen

www.becker-baumaschinen.de



Becker Baumaschinen GmbH
Industriestraße 39-41
97437 Haßfurt
Tel. 09521 687-0

Firmenseminare und Weiterbildung

www.maintraining.de



MAINTRAINING Gisela Lohrey
Schweinfurter Straße 28
97076 Würzburg
Tel. 0931/25024-0

Geldanlage

www.immo-LGZ.de



TRADE & RESULT
Am Forst 1
97234 Reichenberg/Würzburg
Tel. 0931/68086686

IT & Bürotechnik

www.soremba.eu



soremba GmbH
Carl-Zeiß-Str. 13
97424, Schweinfurt
Tel. 09721/64639-0

Kartonagen und Verpackungsgroßhandel

www.horna.de



HORNA GmbH Verpackungen
Hohe Heide 11
97506 Grafenrheinfeld
Tel. 09723/9146-0

Kartonagen und Verpackungsgroßhandel

www.mainpack.eu



Ihr Partner für Verpackungen
Mainpack Verpackungen GmbH
Lindestr. 34
97469 Gochsheim
Tel. 09721/60528-0



Marketing

www.medioton.de



Spezialisten für
Internetmarketing
Mergentheimer Str. 33
97232 Giebelstadt
Tel. 09334/9704-0

Wir machen die Etiketten

www.labelident.com



Etiketten und Drucker für
Logistik, Lager und Industrie
Parisstraße 5
97424 Schweinfurt
Tel. 09721/79398-11

**REGIONAL
UND
RELEVANT.**

Eintrag Online-B Branchenführer

Monatlich 50,- €, buchbar ab 3 Monaten

Kombi-Spezial

+ 4 x 1 Woche TOP-Banner auf www.B4BMAINFRANKEN.de

Kontakt

branchenfuehrer@B4BMAINFRANKEN.de
oder Tel: 0931 7809970-0

Mercator-Leasing meldet positive Geschäftsentwicklung

SCHWEINFURT. Das deutschlandweit agierende Finanzunternehmen, das seit über 30 Jahren im Bereich Leasing, Miete und Mietkauf tätig ist, zieht für das abgelaufene Geschäftsjahr 2024/2025 eine positive Bilanz.



Im Zeitraum vom 1. Juli 2024 bis 30. Juni 2025 erreichte Mercator-Leasing laut Unternehmensmeldung ein Neugeschäftsvolumen von über 1,07 Milliarden Euro und überschritt damit erneut die Milliarden-Marke. Die Bilanzsumme beträgt rund 2,13 Milliarden Euro.

Die Zahl der Kunden stieg im Berichtszeitraum weiter an. Das Unternehmen finanziert unter anderem Bürotechnik, IT, medizinische Geräte, Labortechnik, Fahrzeuge und Maschinen und bietet Lösungen für Benefit-Programme sowie zunehmend auch für Ro-

botik und technische Innovationen. „Dass wir in einem herausfordernden Marktumfeld erneut die Milliardenengrenze im Neugeschäft überschreiten konnten, zeigt, wie stark unsere Kunden auf unsere Leistungen setzen“, erklärt Geschäftsführer Dr. Norman Hoppen. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte das Unternehmen 287 Mitarbeitende. „Ihre Expertise und ihr Engagement ermöglichen es, auch in anspruchsvollen Zeiten Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln“, so Matthias Schneider, ebenfalls Geschäftsführer.

JOS/creative gewinnt German Design Award



Der Preisverleihung in Frankfurt wohnten Michael Weisenseel (l.) und Johannes Breidenbach bei.

Würzburg. Die 2010 gegründete Design- und Marketingagentur JOS/creative wurde für ihre Markenreation von Minglecontrol aus Dettelbach mit dem „German Design Award“ in der Kategorie „Brand Identity“ ausgezeichnet. Der Fachpreis zählt zu den renommiertesten internationalen Auszeichnungen der Designbranche und würdigt Projekte, die Maßstäbe in Gestaltung und Markenführung setzen.

„Die subtile Balance zwischen Bodenständigkeit und Modernität setzt in ihrer konsequenten Umsetzung einen kraftvollen Maßstab für exzellente Markenidentität und hebt das Projekt auf Gold-Niveau“, kommentierte die Fachjury die Entscheidung. Minglecontrol ist ein Produkt, das webbasierte Prozessautomatisierung in der Lebensmittelindustrie anbietet. Ziel war es, den Markenauftritt so zu gestal-



ten, um in einem konservativen Markt als neue Marke sichtbar zu werden.

Die Preisverleihung fand im Februar im Rahmen einer Gala in Frankfurt statt. JOS/creative beschäftigt unter der Geschäftsführung von Celina Friedel und Johannes Breidenbach rund 15 Mitarbeitende.

VR-Bank unterstützt Wissenswerkstatt mit 5.000 Euro

Schweinfurt. Die VR-Bank Main-Rhön hat der Wissenswerkstatt Schweinfurt erneut 5.000 Euro gespendet. Frank Hefner, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Bank, übergab den symbolischen Scheck an Daniel Thiel, Geschäftsführer, und Mario Lory, Vorstandsvorsitzender der Wissenswerkstatt. Die Mittel fließen in die Technikkurse für Kinder und Jugendliche, wo sie an Workshops zu künstlicher Intelligenz, Chemieexperimenten, Robotik und Elektronik teilnehmen können. In den praxisnahen Kursen

entdecken junge Menschen spielerisch ihre Fähigkeiten, entwickeln Problemlösungskompetenz und können früh ihr Potenzial in Wissenschaft und Technik entfalten.

„Gerne unterstützen wir Engagement für Bildung und Innovation. Im Falle der Wissenswerkstatt geht es darum, Kindern und Jugendlichen Naturwissenschaften und Technik praxisnah zu vermitteln und Freude am Tüfteln zu wecken. Damit leistet die Einrichtung zugleich einen Beitrag zum Fachkräftenachwuchs“, so Frank Hefner.



Von links: Daniel Thiel (Geschäftsführer Wissenswerkstatt Schweinfurt), Frank Hefner (stellvertretender Vorstandsvorsitzender VR-Bank Main-Rhön) und Mario Lory (Vorstandsvorsitzender Wissenswerkstatt Schweinfurt).

Textilhersteller P.A.C. unterstützt Umweltorganisation



P.A.C. kooperiert mit Protect Our Winters und unterstützt die Organisation durch eine Partnerschaft sowie mit zehn Prozent aus dem Verkauf der POW x P.A.C.-Kollektion – für Klimaschutz im Wintersport.

Schweinfurt. Das mittelständische Familienunternehmen mit eigener Produktion und Vertrieb arbeitet künftig mit der Umweltorganisation Protect Our Winters (POW) zusammen. Ziel der Partnerschaft ist die Unterstützung von Klimaschutzmaßnahmen im Wintersportbereich. Die P.A.C. GmbH ist als aktives Mitglied der Organisation tätig und fördert POW finanziell durch eine fünfstellige Summe. Zusätzlich fließen 10 Prozent der Erlöse aus einer Sonderkollektion direkt an POW.

Die Kooperation soll über die Produkte hinaus die Aufmerksamkeit für Klimaschutz erhöhen. Die Partnerschaft greife laut Unternehmensmeldung damit ein zentrales Thema auf: Win-

tersport und Outdoor-Aktivitäten stehen zunehmend im Spannungsfeld zwischen Freizeitnutzung und ökologischer Verantwortung. Lukas Weimann, der CEO von P.A.C., betont die Verantwortung des Unternehmens für eine nachhaltige Entwicklung der Wintersportlandschaften: „Als aktives Mitglied von Protect Our Winters unterstützen wir den Klimaschutz mit Überzeugung. Die POW x P.A.C.-Kollektion steht für Haltung, Innovation und Verantwortung – für Winter, die wir bewahren wollen.“ In der Produktion am Standort Schweinfurt setzt P.A.C. bereits auf grünen Strom, E-Mobilität für Mitarbeitende und eine Photovoltaikanlage.

Gütesiegel „German Customer Award“ an Tell iT!

Würzburg. Die Tell iT! designwerkstatt wurde mit dem „German Customer Award“ für herausragende Servicequalität und Kundenzufriedenheit ausgezeichnet. Bereits vergangenen Herbst nahm die Agentur am standardisierten Evaluierungsprozess mit über 130 Unterkriterien und geprüften Case-Studies teil. Bewertet wurden Faktoren wie Trans-

parenz, Kommunikation, Kundenfeedback, Erreichbarkeit, Kundenbindung, Public Awareness und Digitalisierung.

Gründerin und Inhaberin Anke Lederer sagte stolz: „Diese Auszeichnung hilft uns, Vertrauen zu schaffen, die Marke stärker zu positionieren, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen und im Recruiting attraktiver zu sein.

Wir sind stolz, mit dem German Customer Award ausgezeichnet worden zu sein. Diese Anerkennung bestätigt unseren Anspruch, Design nicht nur ästhetisch, sondern kundenorientiert und wirkungsvoll zu gestalten. Für uns ist das nicht nur eine Auszeichnung – es ist ein Auftrag, unseren hohen Standard jeden Tag aufs Neue zu leben.“



Anke Lederer, die Gründerin und Inhaberin der Werbeagentur Tell iT! designwerkstatt, mit dem German Customer Award.

Erneute EMAS-Zertifizierung für Dittmeier



Dr. Lukas Kagerbauer (l.), stv. IHK-Hauptgeschäftsführer, und Thomas Dittmeier, Geschäftsführer Dittmeier Versicherungsmakler GmbH

Würzburg. Mit der erneuten Bestätigung der EMAS-Zertifizierung unterstreicht Dittmeier sein dauerhaftes Engagement für systematischen Umwelt- und Klimaschutz sowie nachhaltiges Wirtschaften am Standort Würzburg. „Jeder kann dazu beitragen, unseren Planeten zu schützen. Wir setzen dafür ein Zeichen. Und die erneute Bestätigung zeigt: Wir meinen es ernst – messbar und nachvollziehbar“, so Geschäftsführer Thomas Dittmeier. Der unabhängige Versicherungsmakler hat sich auf Verkehrsbetriebe spezialisiert und bietet für Busunternehmen komplette Fuhrpark- und Omnibus-Komplettversicherungen aus einer Hand. Dittmeier beschäftigt mittlerweile über 80 Mitarbeiter und hat einen hohen Fokus auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit.



Lesen Sie **Wirtschaft in Mainfranken** mobil mit der App!

Ausbildungsmessen finden statt

SCHWEINFURT/BAD KISSINGEN/WÜRZBURG. Im März finden die alljährlichen Berufsinformationstage statt, auf denen sich Jugendliche über interessante Ausbildungsmöglichkeiten informieren können. Organisiert werden die „BITs“ von den örtlichen Wirtschaftsunioren.



Eine lockere Atmosphäre, ungezwungene Gespräche mit Personalverantwortlichen und Einblicke in viele verschiedene Betriebe – all das bieten Jobmessen Schülerinnen und Schülern. Sie unterstützen junge Menschen bei einer Entscheidung, die ihr ganzes Leben beeinflussen wird. Ob es um die Suche nach einem passenden Ausbildungsplatz oder Praktikum geht oder um handfeste Informationen zu einem dualen Studium: Auf einer Messe bietet sich die Gelegenheit, alles auf einem Fleck zu entdecken und dem Traumberuf bzw. dem Traumunternehmen einen großen Schritt näherzukommen.

Für viele Unentschlossene ist es besonders hilfreich, wenn sie sich mit Auszubildenden unterhalten können, die ihnen offen und ehrlich vom Arbeitsalltag erzählen. Was genau kommt auf mich zu? Was kann ich alles lernen und was darf ich im Unternehmen alles machen? Für Unternehmen ist eine Jobmesse

Save the date:

SBIT in Schweinfurt: 14.03.2026

BIT in Bad Kissingen: 15.03.2026

BIT in Würzburg: 21.03.2026

eine tolle Gelegenheit, um Barrieren bei den Schulabgängern abzubauen. Die Schülerinnen und Schüler erfahren: Hinter den Firmen der Region stecken Menschen wie du und ich, die Interesse an ihnen haben.

Neben den Unternehmen und anderen Institutionen, die sich auf Jobmessen präsentieren, ist es vor allem auch das Rahmenprogramm, von dem Schülerinnen und Schüler profitieren können. Dieses reicht von der Überprüfung der Bewerbungsunterlagen bis hin zu Tipps für einen souveränen Auftritt beim Vorstellungsgespräch.

40 Jahre Schopf Computersysteme

Würzburg. Seit vier Jahrzehnten prägt Schopf Computersysteme die regionale IT-Landschaft mit. Das Würzburger Unternehmen steht laut Meldung beispielhaft für unternehmerische Kontinuität in einer Branche, die von besonders schnellem technologischem Wandel gekennzeichnet ist. Wer über einen so langen Zeitraum erfolgreich im IT-Bereich tätig ist, muss Entwicklungen frühzeitig aufgreifen, sich ste-

tig weiterentwickeln und zugleich verlässlich bleiben. Anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums würdigte IHK-Sprecher Radu Ferendino nicht nur die unternehmerische Leistung an der Spitze des Unternehmens, sondern ausdrücklich auch die Menschen dahinter. Denn Kontinuität und Verlässlichkeit sind das Ergebnis des Engagements von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie langjährigen Wegbegleitern.



Zeichen der Anerkennung für Firmengründer Thomas Schopf (links) und Geschäftsführer Adrian Barthel (rechts): Die IHK-Ehrenurkunde wurde überreicht durch Radu Ferendino.

25 Jahre Küchentreff Markus Liebold



Bei der Urkundenübergabe: (von links) Lothar Madl vom Einkaufsverband Dross & Schaffer, IHK-Bereichsleiter Oliver Freitag sowie Markus Liebold mit Ehefrau Katja Liebold.

Partenstein. Der Küchentreff Markus Liebold blickt auf 25 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Anlässlich des Firmenjubiläums wurde Inhaber Markus Liebold mit der Ehrenurkunde der IHK ausgezeichnet. Dass Markus Liebold seinen Kunden einen durchdachten und ganzheitlichen Planungsansatz für moderne Küchenräume bietet, hat eine lange Vorgeschichte. Im vergangenen Jahr feierte der Inhaber gemeinsam mit seinem Team das 25-jährige Firmenjubiläum. Die IHK-Ehrenurkunde wurde ihm dabei persönlich von Bereichsleiter Oliver Freitag überreicht.

Der gelernte Schreiner und ehemalige kaufmännische Angestellte entschied sich früh für den Schritt in die Selbstständigkeit. Heute ist das Studio mit angeschlossener Schreinerei in Partenstein und Umgebung für individuelle Küchenentwürfe bekannt. Diese entstehen laut Unternehmensmeldung in enger Abstimmung mit den Kunden und werden mit Blick auf Qualität, Handwerk und Detailtreue umgesetzt. Hochwertige Küchenlösungen, langjährige Erfahrung und neue Impulse prägten das Unternehmen – und gäben zugleich einen Ausblick auf die kommenden Jahre.

Bilder: P. Revels, Anna Wernisch

DAS REGIONALE MAGAZIN DER IHK WÜRZBURG-SCHWEINFURT

Wirtschaft IN MAINFRANKEN

Vorschau Schwerpunkt April:

Nachhaltigkeit & CSR

Anzeigenschluss: 23. März 2026 · Erscheinungstermin: 04. April 2026

Ihre Ansprechpartnerin: **Daniela Obst** · 0931 7809970-1
d.obst@vmm-medien.de · www.vmm-medien.de





Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums würdigte die IHK Würzburg-Schweinfurt die unternehmerische Leistung der Eyrich GmbH Türen + Tore mit einer Ehrenurkunde. Annette Emmert und Steffen Straub nahmen die Auszeichnung als Zeichen der Anerkennung und Wertschätzung ihrer Verdienste für die mainfränkische Wirtschaft mit großer Freude entgegen.

25 Jahre Eyrich GmbH Türen + Tore

Oberthulba. Die Eyrich GmbH Türen + Tore blickt in diesem Jahr mit Stolz auf ihr 25-jähriges Bestehen zurück.

Das familiengeführte Unternehmen wurde 2001 von den Schwestern Annette Emmert und Maria Luise Straub gemeinsam mit ihren Ehemännern von Firmengründer Alfred Eyrich übernommen, der aus Altersgründen und ohne interne Nachfolgeregelung sein Unternehmen übergab.

Seit mehr als zwei Jahrzehnten stehe das Unternehmen laut Meldung für Kompetenz und Qualität rund um den Verkauf, die Montage und den Service von Türen, Toren und passenden Antrieben.

Der Schwerpunkt liegt insbesondere auf Haustüren, Garagentoren sowie Hallen- und Industrietoren, ergänzt durch umfassende Beratung, individuelle Konfigurationen, fachgerechte Installation sowie Reparatur- und Wartungsleistungen.

Von ursprünglich fünf Mitarbeitern ist das Team auf heute elf Beschäftigte gewachsen. Neben den beiden Geschäftsführerinnen sind mit Theresa Werner, Steffen Straub und Carina Straub bereits Familienmitglieder der nächsten Generation im Betrieb tätig, die künftig auch Verantwortung in der Unternehmensführung übernehmen werden.

25 Jahre Schmitt Management



Freuen sich über die IHK-Urkunde zum 25-jährigen Firmenjubiläum (von links): Marco, Reine, Bettina sowie Louis Schmitt.

Karsbach. Bereits im Jahr 2025 feierte die Schmitt Management GmbH aus Karsbach ihr 25-jähriges Bestehen. Anlässlich des Jubiläums überreichte IHK-Bereichsleiter Oliver Freitag die Jubiläumsurkunde an Geschäftsführer Reiner Schmitt. Die Übergabe fand im Beisein der gesamten Familie Schmitt am Unternehmenssitz in Karsbach statt. Die Schmitt Management GmbH ist auf den Erwerb und die Verwaltung von Beteiligungen sowie auf die Übernahme der persönlichen Haftung und der Geschäftsführung bei Handelsgesellschaften spezialisiert. Zum Unterneh-

mensverbund gehört unter anderem die Formteilmontage Schmitt GmbH & Co. KG.

Dieses Unternehmen entwickelt innovative Formteile für den Trockenbau und Innenausbau, die europaweit patentiert sind. Das Produktprogramm wird ausschließlich am Standort Karsbach gefertigt und umfasst vorgefertigte Formteile aus Gipsplatten, Gipsfaser- und Trockenbauplatten mit integrierten Profilen. Die Bauteile kommen unter anderem bei der Ausführung von Fenster- und Türleibungen sowie bei der Bekleidung von Stürzen und Wandvorsprüngen zum Einsatz.

25 Jahre Deutsche Vermögensberatung

Aidhausen. Marion Gock ist seit 25 Jahren als selbstständige Beraterin für die Deutsche Vermögensberatung AG tätig. Ihren Einstieg in die Finanzberatung machte sie nach zehn Jahren Berufserfahrung als Konstruktionstechnikerin und Schweißerin, als sie ihr Berufsleben neu ausrichtete. In ihrer Tätigkeit unterstützt sie Privatperso-

nen und Unternehmen bei der Ordnung und Planung ihrer Finanzen. Dabei berücksichtigt sie unter anderem Einkommen, Lebenssituation, gesetzliche Veränderungen, steuerliche Rahmenbedingungen sowie individuelle Zielsetzungen. Anlässlich ihres 25-jährigen Firmenjubiläums blickt Marion Gock auf ein Vierteljahrhundert beruflicher Tätigkeit in der Vermögensberatung zurück.



IHK-Bereichsleiter Mathias Plath überreichte Marion Gock die IHK-Ehrenurkunde zum 25-jährigen Jubiläum.



Simon Suffa, Leiter der IHK-Geschäftsstelle Schweinfurt (2. v. r.), überreichte Tanja Schyroki die IHK-Urkunde zum 25-jährigen Jubiläum.

Vom Präzisionshandwerk zur Kosmetik: 25 Jahre Butterfly

Werneck. Ein Vierteljahrhundert im Dienst der Schönheit und des Wohlbefindens: Tanja Schyroki feiert mit ihrem Beauty-Salon in Werneck-Mühlhausen 25-jähriges Bestehen. Ihr Weg dorthin ist ungewöhnlich und beweist, wie sich ein technischer Hintergrund und Ästhetik erfolgreich verbinden lassen.

Ursprünglich in der Metallindustrie beheimatet, entschied sich Schyroki im Jahr 2000 für den Schritt in die Selbstständigkeit als Kosmetikerin. Als gelernte Zerspanungsmechanikerin verbindet sie damit ihre Liebe zum Detail mit der Arbeit mit Menschen. Nach der Gründung ihres ersten Salons in Schweinfurt und einer familiär bedingten Verlagerung

nach Werneck fand das Unternehmen vor 14 Jahren im Ortsteil Mühlhausen seinen dauerhaften Sitz. Zwischenzeitlich erweiterte die Kosmetikerin ihre Expertise durch einen weiteren Salon in einem Gesundheits- und Rehabilitationszentrum.

Heute profitiert die Unternehmerin mehr denn je von ihrem dualen Hintergrund. Besonders bei der Anwendung und Auswahl moderner apparativer Behandlungsgeräte komme ihr dabei ihre technische Ausbildung zugute. Durch kontinuierliche Weiterbildungen stelle sie sicher, dass ihr Angebot fachlich stets auf dem neuesten Stand bleibt. Ein besonderes Augenmerk legt Schyroki darüber hinaus auf Diskretion und Gesundheit.

25 Jahre Ergo Versicherung Anette Klotzek

Schweinfurt. Anette Klotzek feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum als Versicherungsvertreterin in der Generalagentur der Ergo Versicherungen in Schweinfurt. Die Agentur bietet laut Meldung eine große Auswahl an Versicherungs- und Vorsorgelösungen im privaten wie auch im gewerblichen Bereich an.



IHK-Vizehauptgeschäftsführer Jürgen Bode überreichte Anette Klotzek eine IHK-Ehrenurkunde zum 25-jährigen Firmenjubiläum.

BÜROGEBÄUDE UND HALLEN

Stahlbau - Holzbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



09932 37-0

mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

B4B WIRTSCHAFTSLEBEN
MAINFRANKEN

REGIONAL
UND
RELEVANT.

www.B4BMAINFRANKEN.de

25 Jahre AMD TÜV Rheinland

WÜRZBURG. Arbeitsmedizin und Arbeitssicherheit spielen eine zentrale Rolle in der deutschen Wirtschaft. Sie tragen entscheidend zur Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer bei und sind damit auch eine wichtige Säule für den wirtschaftlichen Erfolg und die soziale Nachhaltigkeit der Unternehmen.



Die AMD Arbeitsmedizinischen Dienste des TÜV Rheinland haben sich vor 25 Jahren in Würzburg ganz neu aufgestellt und betreuen seither – als einer von fünf Standorten in Bayern – die Unternehmen der Region in Sachen Arbeitsmedizin, Arbeitspsychologie und Arbeitssicherheit.

Dabei habe sich auch im Arbeitsschutz viel getan. Durch die Wandlung der Arbeitswelt seien laut Unternehmensmeldung die psychischen Belastungen am Arbeitsplatz und deren Prävention mehr und mehr ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt – eine Tatsache, welcher der TÜV Rheinland mit einem großen Team aus Arbeitspsychologen und

vielen Angeboten der Gesundheitsförderung begegne. Und natürlich würden auch Digitalisierung und Künstliche Intelligenz im Arbeitsschutz bei TÜV Rheinland Einzug halten.

Besonders stolz ist Niederlassungsleiter Bernd Schoch laut Meldung trotz aller Wandlungen auf die Beständigkeit des Würzburger Standorts. So sind heute noch Mitarbeiter am Standort tätig, die vor 25 Jahren schon den Umzug mitorganisiert hatten. „Vielleicht“, sagt Schoch schmunzelnd, „ist es ja die wunderbare Lage an den Weinbergen, die die Mitarbeiter ebenso wie die Kunden so an uns bindet“. Würzburg sei für AMD TÜV Rheinland ein so herausragender Standort, dass zeitweilig sogar ein Geschäftsführer, wiewohl eigentlich ansässig in Berlin, hier ein Büro hatte.

Bei der Urkundenübergabe durch IHK-Vizehauptgeschäftsführer Dr. Kagerbauer (3. v. l.) an AMD TÜV: (von links) Lena Peters, arbeitsmedizinische Assistentin, Werner Lamprecht, kfm. Service, Bernd Schoch, Niederlassungsleiter, Annett Lehmann, arbeitsmedizinische Assistentin, Dr. Bianca Betz, Fachärztin für Arbeitsmedizin, sowie Dr. Anke Engehausen, Fachärztin für Arbeitsmedizin.

25 Jahre ALFV Fahrzeug Vermietungen GmbH & Co. KG

Würzburg. „Manchmal ist Mieten sinnvoller als Kaufen – vor allem bei Nutzfahrzeugen.“ Unter diesem Motto wurde im Jahr 2000 die ALFV Fahrzeugvermietungen GmbH & Co. KG in Würzburg gegründet, die seither die Leckert Gruppe unterstützt. Zu dieser gehören die Leckert Fahrzeughandel GmbH für den Vertrieb von Nutzfahrzeugen sowie die Günther Leckert GmbH, die Generalvertretung für Setra-Omnibusse in der Region.

Seit einem Vierteljahrhundert sei die ALFV für ihre Kunden der regionale und persönliche Partner rund um das Thema Nutzfahrzeugvermietung mit Fahrzeugdepots in Wiesentheid, Würzburg und Bamberg. Der steigende Wettbewerbsdruck erfordert laut Unternehmens-

meldung von Transportunternehmen ein flexibles Fuhrparkmanagement und kurze Standzeiten.

In ihrem Portfolio befänden sich ausschließlich aktuelle und hochwertige Nutzfahrzeuge mit umfangreicher Ausstattung und Full-Service-Leistungen. Der Fuhrpark umfasse beispielsweise moderne Planensattelaufleger, Kühlsattelaufleger oder Wechselverkehrsanhänger. Zu den Kunden der ALFV zählen Firmen jeder Betriebsgröße. Neben Speditionen und Transportunternehmen gehören auch Unternehmen aus anderen Branchen zum Kundenkreis, die ihre Mietfahrzeuge beispielsweise für den Werksverkehr einsetzen.

Das 25-jährige Firmenjubiläum wurde seitens der IHK Würzburg-Schweinfurt mit einer persönlichen Urkundenübergabe gewürdigt.



172488E

Mainfränkische Wirtschaft

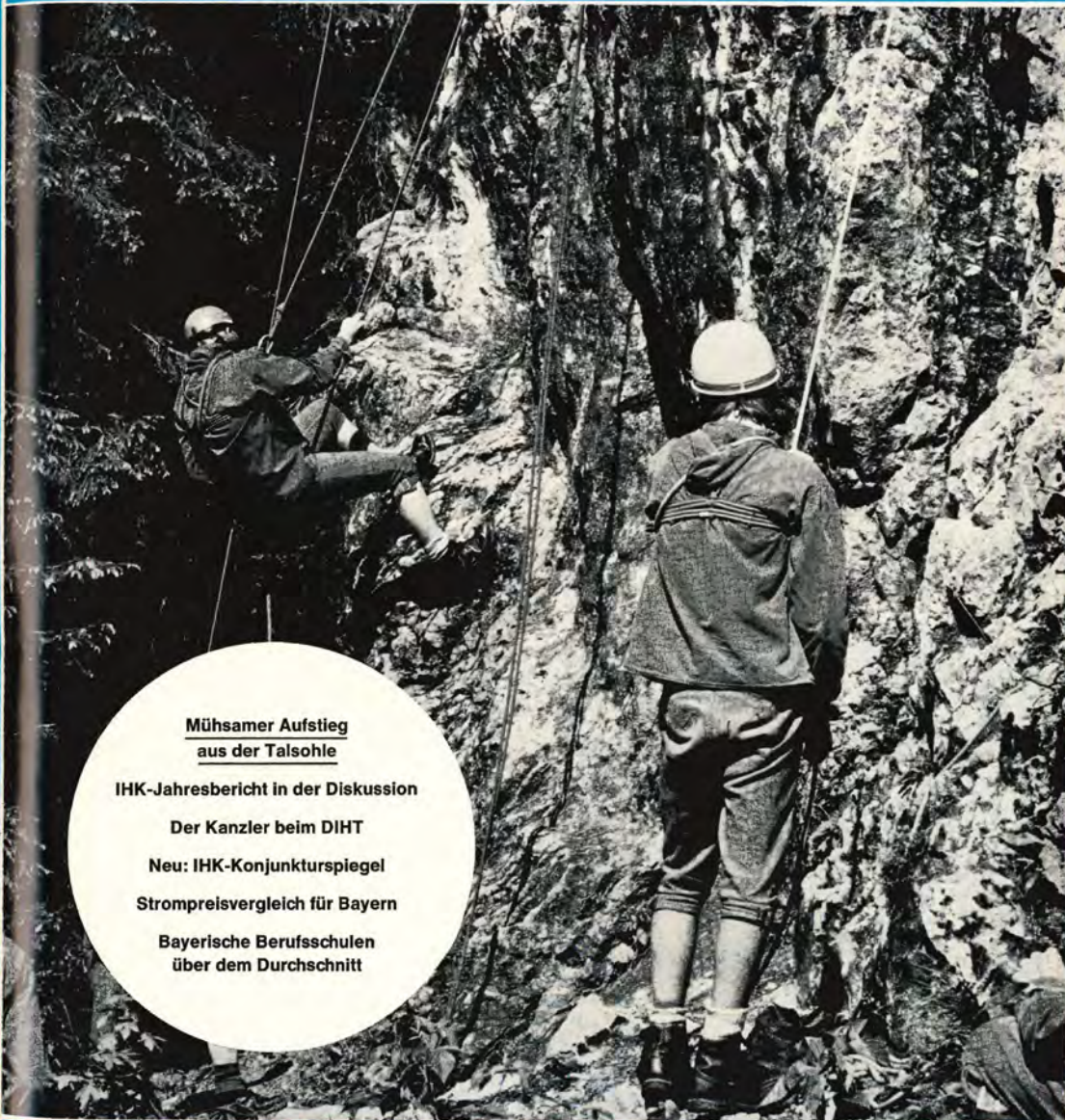
Informationen
der Industrie- und Handelskammer
Würzburg-Schweinfurt

Aus dem Inhalt

RÜCKSPIEGEL 63

Mainfränkische Wirtschaft

3 1976



Mühsamer Aufstieg
aus der Talsohle

IHK-Jahresbericht in der Diskussion

Der Kanzler beim DIHT

Neu: IHK-Konjunkturspiegel

Strompreisvergleich für Bayern

Bayerische Berufsschulen
über dem Durchschnitt

Industrie- und Handelskammer Würzburg-Schweinfurt



Am 8. März sind die Bayern dazu aufgerufen, neue Gemeinde-, Stadt- und Kreisträte sowie Bürgermeister und Landräte zu wählen.

A		F		L		T	
ALFV	62	finception	21	La Cucina	28	Tell it! designwerkstatt	57
AMD TÜV Rheinland	62	Fränkische Group	26	Landhotel Geiselwind	31	Teslabs	44
						Trips Group	14
B		G		M		V	
Butterfly Kosmetik	61	Glöckle	54	Maintal Konfitüren	29	Veggie Bros	35
		Göpfert	22	Mercator-Leasing	56	Vereins zur Förderung der Palliativmedizin e.V.	51
C		H		P		W	
Centrale Caffè	19	Holzhaus	18	P.A.C.	57	VR-Bank Main-Rhön eG	57
Cube	51	Horna	11	PhysioKonzept	49	VR MainBank eG	11
				Planen Wehner	33		
D		J		R		Z	
Deutsche Vermögensberatung	60	JOS/creative	56	REWE	53	Zapf & Hörlin	36
Dittmeier	58			Rhön-Klinikum Bad Neustadt	51	Zink	15
Doggia	38	K		S			
DriveCon	15	Kaffeemanufaktur Würzburg	29	Schlier	32		
		Karl Fischer & Söhne	24	Schmitt Management	60		
E		Kauzen Bräu	27	Scholz	30		
eology	25 / 42	KissSalis Therme	52	Schopf	33/39		
Ergo	61	Kletterwald Einsiedel	16	Seynstahl	34		
Eyrich	60	Küchentreff Markus Liebold	59	Simon Möhringer	20		

Lesen Sie
Mainfranken
exklusiv mobil
mit der App!



Mainfranken exklusiv

INFORMATIV: FIRMENHIGHLIGHTS AUS UNSERER UND FÜR UNSERE WIRTSCHAFTSREGION

66 REGIONALSPECIAL WÜRZBURG

Sparkasse Mainfranken Würzburg
MAINTRAINING
Institut für Nachfolge & Entwicklung
NeuSa GmbH

69 REGIONALSPECIAL WÜRZBURG, IM FOKUS: RIMPAR

Arnold Schwerlast GmbH & Co. KG

70 FINANZDIENSTLEISTER

BayBG Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH
Creditreform Würzburg Bauer &
Polyak KG
Franken-Treuhand GmbH

73 TRANSPORT, LOGISTIK & VERKEHR

GPSoverIP GmbH
Pabst Transport GmbH & Co. KG

75 MODERNES BÜRO

Steinmetz Einrichtungen GmbH
Pult & Schemel PS UG
Willi Führen Steuerberater

77 KLINIKEN IN DER REGION

Klinikum Main-Spessart

78 RUND UM MAINFRANKEN

Bauunternehmung Glöckle
SF-Bau GmbH
Projekt Future Experts c/o Aurelia
Holding GmbH



Jochen Schönleber, diplomierte Wirtschaftsjurist und Bankbetriebswirt, ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Mainfranken Würzburg und verantwortet die Bereiche Firmenkunden, Geschäftskunden, Immobilien und Baufinanzierungsgeschäft sowie Private Banking und Vermögensmanagement.
Foto: Ingo Peters



Gründung und Nachfolge braucht mehr als gute Ideen

Mit der 360° BASE hat die Sparkasse Mainfranken Würzburg ein Zentrum geschaffen, das Gründung und Nachfolge neu denkt. Stellvertretender Vorstandsvorsitzender Jochen Schönleber und Initiator der 360° BASE erklärt, was das Konzept besonders macht.

Herr Schönleber, wie entstand die Idee zur 360° Base?

Jochen Schönleber: Wir sehen in unserer Region viele tolle Ideen bei Gründerinnen und Gründern. Ebenso erleben wir wie es Unternehmer schwer haben ein Unternehmen in die nächste Generation zu übergeben. Wir wollen quasi einen Marktplatz anbieten der Menschen zusammenbringt, die sich nie begegnen würden. Daraus wollen wir Synergien für die Wirtschaft und vor allem für die Region Mainfranken schaffen.

Was unterscheidet das Zentrum von anderen Gründerangeboten?

Jochen Schönleber: Die Sparkasse ist mit der 360° BASE ein Begleiter, der ohne Einschränkung sämtliche Branchen abdeckt und vor allem mit den Soft Skills wie Netzwerk, Beratung aber auch innovative Finanzierung einen deutlichen Mehrwert bietet. Wir sehen uns damit als eine tolle Ergänzung des bestehenden Gründungsökosystems und haben in puncto Kombination mit dem Thema Nachfolge einen zusätzlichen Ansatz.

An wen richtet sich die 360° BASE?

Jochen Schönleber: An alle, die unternehmerisch denken: Start-ups, Selbständige, Studierende, Gründungsteams und ganz bewusst auch Nachfolgerinnen und Nachfolger. Gerade die Unternehmensnachfolge ist ein zentrales Zukunftsthema für unsere Region. Viele Unternehmer finden keine geeigneten Nachfolger. Wir bringen hier beide Seiten zusammen und schaffen Orientierung.

Was bietet das Zentrum konkret?

Jochen Schönleber: In erster Linie ist die BASE Marktplatz zum Kennenlernen vom Gründungsinteressierten bis hin zum Unternehmer der einen Nachfolger sucht. Wir wollen all diese Menschen miteinander vernetzen um Synergien herzustellen. Das findet statt in Form von Workshops, Veranstaltungen über verschiedenste Themen bis hin zur persönlichen Beratung oder auch moderne Arbeitsmöglichkeiten am Schreibtisch oder auch in agilen Formaten. Zwischen der Gründungs- und Nachfolgephase wollen wir unsere Kunden aber auch von der BASE profitieren lassen. Wir leben mit der BASE einen konsequenten BeyondBanking Ansatz und bieten hierüber bestehenden Unternehmen innovative Lösungen zu den aktuellen MEGA-Themen KI-Integration und Cybersecurity.

Warum engagiert sich die Sparkasse hier so stark?

Jochen Schönleber: Wir nehmen unseren Auftrag als Förderer und Partner der regionalen Wirtschaft sehr ernst und leben das auch leidenschaftlich. Wir wollen mit unseren Aktivitäten die Stärke unserer Wirtschaft und den Wohlstand unserer Region erhalten. Davon profitieren die Menschen, die hier leben – und zugeben auch wir. Das zeigt auch einmal mehr, wie wichtig es ist im regionalen Kontext nachhaltig zu wirken und Teil Mainfrankens zu sein. «



360° BASE
Zentrum für Gründung und Nachfolge
Ingolstadter Hof 1
97070 Würzburg
Telefon: 0931 382-6685
www.360gradbase.de

Walk-In Zeiten - auch ohne Termin:
Dienstag & Donnerstag 10-16 Uhr

20 Jahre Weiterbildung, MAINTRAINING feiert

Im Mai 2006 startete Gisela Lohrey, Geschäftsführerin von MAINTRAINING, die 6-monatige Weiterbildung Buchhaltungsfachkraft DATEV, Lexware mit Backofficekompetenz. Seitdem haben etwa 450 Absolvent*innen den Lehrgang erfolgreich beendet.

Fast alle fanden im Anschluss eine Anstellung im lokalen Arbeitsmarkt, manche von ihnen sind mittlerweile im Rentenalter. Nicht selten klingelt heute bei MAINTRAINING das Telefon und die Frage wird gestellt: Frau Lohrey, wir haben Frau X nach Ihrem Lehrgang eingestellt, wir wollen expandieren, wann endet denn Ihr nächster Kurs?

Die positiven Rückmeldungen von Absolvent*innen und Personalverantwortlichen sowie die hohe Vermittlungsquote belegen den Erfolg des Weiterbildungsprogramms von MAINTRAINING. Sie bestätigen, dass der Lehrgang qualitativ hochwertig ist und den

Bedürfnissen des Arbeitsmarktes entspricht. Somit ist es nur konsequent, dass MAINTRAINING seit diesem Jahr auch KI-Kompetenzen in Büro und Buchhaltung vermittelt.

Ein besonderes Kennzeichen ist, dass alle Schulungen in Präsenz stattfinden. Praxisnah, mit individueller Betreuung und in einer angenehmen Lernatmosphäre erwerben die Teilnehmer*innen fundierte Fachkenntnisse und eignen sich wichtige Soft Skills an, die in der heutigen Arbeitswelt unerlässlich sind. MAINTRAINING feiert seinen großen Erfolg mit einer Seminarreihe. Wir laden alle Interessierten herzlich ein. <<



20 Jahre Buchhaltungsfachkraft Seminarreihe zum Jubiläum – Offen für alle – kostenfrei

24.04.2026

Wo ist nur mein Geld geblieben?

Kontoauszüge mit Excel auswerten
Referentin: Gisela Lohrey

26.06.2026

Die Kundschaft unter Dampf

Beschwerdehandling am Telefon
Referent: Wilhelm Steck

24.07.2026

Viren, Spam und Datenklau

IT-Sicherheit – So schütze ich mich
Referent: Walter Ziegler

18.09.2026

Und nach der Arbeit...

Kulturelles Vergnügen -
Frau Lohrey führt durch den Würzburger Dom

25.09.2026

Business-Knigge

Die sichere Methode, einen Fettnapf auszulassen
Referentin: Brigitte Laudénbacher

23.10.2026

KI in der Buchhaltung

Möglichkeiten und Grenzen
Referentin: Maria Dörfel

20.11.2026

Again what learned!

Humor, Niveau, Tiefgang – Englisch mal anders
Referentin: Ute Schärman

Alle Seminare sind kostenfrei. Aufgrund begrenzter Plätze ist eine Anmeldung erforderlich. Anmeldung unter 20-Jahre-Buchhaltung@maintraining.de oder 0931/250 240.

Veranstaltungsort: MAINTRAINING
Schweinfurter Straße 28, Würzburg,
14 – 17 Uhr.
Wir freuen uns über Ihr Kommen!



WEITERBILDUNG

in Voll- und Teilzeit



Office-Manager*in

Office-Programme (Word, Excel, Outlook etc.),
KI-Kompetenz, Internetsicherheit, Englisch, Büro- und
Kundenkompetenz, Belegbuchhaltung mit Lexware,
Schriftverkehr nach DIN 5008, Datenschutz/DSGVO,
Qualitätsmanagement ISO 9001 uvm.

Buchhaltungsfachkraft DATEV-Lexware

Belegbuchhaltung, Lohn und Gehalt, Anlagenverwaltung, Monats- und Jahresabschluss mit DATEV und Lexware, KI-Kompetenz, Office-Programme, Büro- und Kundenkompetenz, Schriftverkehr nach DIN 5008 uvm.

Starttermine 27. April, 6. Juli, 21. September, 23. November



Unterstützung für Unternehmerfamilien –

Die sozialen und emotionalen Dimensionen der Nachfolge



Daniela Sauer und das Institut für Nachfolge und Entwicklung bieten wertvolle Unterstützung für Familienunternehmen, insbesondere in den sozialen und emotionalen Dimensionen der Nachfolge. Die Nachfolge-Werkstätten unter ihrer Leitung ermöglichen es Unternehmerfamilien, die Übergabe an die nächste Generation erfolgreich zu gestalten. Daniela Sauer vereint einen umfassenden Erfahrungsschatz im Kontext der familieninternen Nachfolge mit bemerkenswerter Dialogkompetenz, die in dieser sensiblen Phase von unschätzbarem Wert ist.



INSTITUT FÜR NACHFOLGE
UND ENTWICKLUNG

PD DR. DANIELA SAUER

Institut für Nachfolge
und Entwicklung

PD Dr. Daniela Sauer

BERATUNG – COACHING – TRAINING

NeuSa GmbH

Radegundisstraße 4

97450 Arnstein-Müdesheim

daniela.sauer@i-ne.de

Tel. 09363 7224848

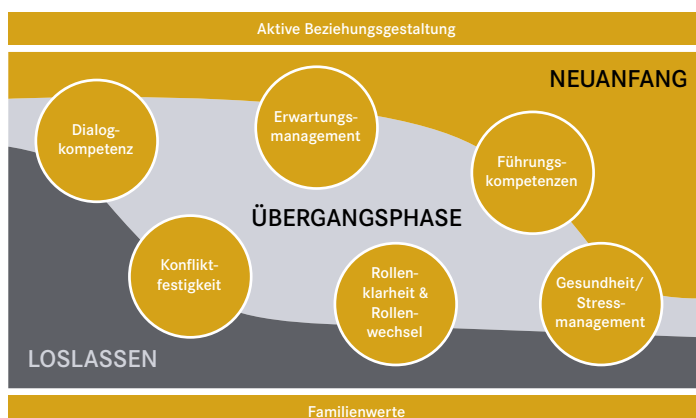
Ihr professionelles Erwartungsmanagement und ihre Fähigkeit zur Konfliktprävention sind besonders hervorzuheben. Die von ihr angebotenen Workshops und Strategietage fördern den Austausch innerhalb der Unternehmerfamilie und schaffen ein Klima des Vertrauens und der Offenheit. Die Erkenntnis, dass nicht die Veränderungen, sondern die Übergänge herausfordernd sind, ermutigt dazu, frühzeitig mit dem Thema Nachfolge zu beginnen.

Daniela Sauer inspiriert dazu, Familienwerte zu erkennen, wahrzunehmen und zu schätzen, was frischen Wind in die Diskussionen bringt und gleichzeitig einen wertvollen Kompass für ein stimmiges gemeinsames Handeln darstellt. Ihre Coaching-Programme unter-

stützen beide Generationen bei der Klärung von Rollen sowie dem mit der Nachfolge einhergehenden Rollenwechsel, Stressmanagement und der Entwicklung entscheidender Soft Skills.

Durch geschützte Gesprächs- und Reflexionsräume fühlen sich alle Beteiligten sicher, ihre Bedenken und Wünsche offen zu teilen. Daniela Sauer fördert eine Atmosphäre, in der jede Stimme zählt und gemeinsam Lösungen erarbeitet werden.

Ihre Unterstützung stärkt nicht nur die Vorbereitung auf den Nachfolgeprozess, sondern fördert auch den Zusammenhalt in der Unternehmerfamilie sowie das Vertrauen und die Zusammenarbeit innerhalb des Familienunternehmens. **«**



Mainfranken exklusiv

Exklusiv-Vorschau im April 2026

TAGUNGEN, SEMINARE, MESSEN

Anzeigenschluss: 23. März 2026

Erscheinungstermin: 4. April 2026

Ihr Ansprechpartner:

Rainer Meder · 0931 7809970-2

r.meder@vmm-medien.de

www.vmm-medien.de

Erfolgreiche Werbung aus einem Guss bietet Ihnen die nächste Ausgabe der „Wirtschaft in Mainfranken“





Mainfränkisches Unternehmen aus Rimpar steuert Schwerlastprojekt in Hamburg

Ein Unternehmen aus dem Mainfränkischen Rimpar ist maßgeblich an einem der anspruchsvollsten innerstädtischen Infrastrukturprojekte Deutschlands beteiligt: **ARNOLD SCHWERLAST** mit Sitz in Rimpar hat die komplette Schwerlastlogistik für die Erneuerung der Hamburger Sternbrücke übernommen. Auftraggeber der Baumaßnahmen ist die Deutsche Bahn.

In den vergangenen sieben Monaten wurden von ARNOLD dafür über 3.500 Tonnen Material mit mehr als 100 Transporten bewegt, darunter zahlreiche Bauteile mit Stückgewichten von über 70 Tonnen sowie Übermaßen bis zu 25 Metern Länge und fünf Metern Breite. Neben den Transporten verantwortete das Rimparer Unternehmen auch sämtliche Kraneinsätze, teilweise mit mehreren Großkränen bis 450 Tonnen Traglast.

Die besondere Herausforderung bestand in der Durchführung der Arbeiten mitten im Hamburger Stadtge-

biet bei laufendem Verkehr. Enge Verkehrsverhältnisse, parallele Baustellen sowie umfangreiche Genehmigungs- und Sicherungsmaßnahmen erforderten eine enge Abstimmung mit Behörden und Polizeidienststellen.

Die gesamte Projektsteuerung erfolgte zentral aus dem Head Office in Rimpar. Geschäftsführer Volker Lenzing betont: „Das Projekt zeigt, dass mainfränkisches Know-how auch bei nationalen Großprojekten erfolgreich eingesetzt wird.“



Arnold Schwerlast GmbH & Co.KG
Kettelerstraße 3-11
97222 Rimpar
Tel.: 09365 - 3008 - 0
info@arnold-schwerlast.de
www.arnold-schwerlast.de



4PL PROJECTS – 4PL-LOGISTIKDIENSTLEISTUNGEN für Projekte und Spezialtransporte GLOBAL | UNABHÄNGIG | TRANSPARENT

-  Großraum- und Schwertransporte
-  Projektmanagement
-  Transparenter Leistungseinkauf
-  Business Process Outsourcing
-  Projektlogistik

Komplexe Koordinationen in erfahrener Hand 4PL Projects ist mit seinem Fokus auf die Projektlogistik und auf Großraum- und Schwertransporte Pionier im Bereich dieser „Fourth Party“-Logistikdienstleistungen. Mit unserer Hands-on-Mentalität liefern wir Ihnen door-to-door Lösungen, Consulting und BPO-Ansätze (Business Process Outsourcing).

4PL PROJECTS

Arnold Logistics GmbH
Kettelerstr. 3-11
97222 Rimpar
Tel. 09365 30 08-0
info@4pl-projects.com
www.4pl-projects.com

Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

Die Finanzierungslücke ist zunächst der Normalfall

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge, also die Übergabe eines Unternehmens an einen neuen Eigentümer und – in vielen Fällen – damit auch an eine neue Geschäftsführung, erfordert eine sorgfältige Planung und Umsetzung, gerade im Mittelstand. Denn dort geht es oft um über Generationen aufgebaute Unternehmen und damit um ein Lebenswerk, in das viel Zeit und Kapital, aber auch Engagement und Herzblut geflossen sind.

Wenn ein Unternehmen nicht innerhalb der Familie an die nächste Generation weitergegeben, sondern verkauft wird, verspüren die Verkäufer deshalb trotz ihres Ausscheidens oftmals noch große Verantwortung gegenüber dem Unternehmen. Sie haben fast immer ein besonderes Interesse daran, es „in gute Hände“ zu geben. Insbesondere Arbeitsplätze und Standorte sollen nach Möglichkeit erhalten bleiben.

Deshalb ist der Verkaufspreis in den meisten dieser Fälle nicht vordringlich oder einzig entscheidend, aber selbstverständlich ist es ein durchaus legitimes Anliegen jedes Unternehmers und jeder Unternehmerin für sein oder ihr Lebenswerk einen angemessenen Preis zu bekommen. Für die Erwerber – oftmals die aktuellen Führungskräfte des Unternehmens (sog. Management-Buy-Out oder MBO), oder auch externe Manager (Management-Buy-In oder MBI) – bedeutet dies durchaus eine Herausforderung, so dass es sich lohnt, sich frühzeitig über die Finanzierungsfrage Gedanken zu machen.

Die Möglichkeiten zur Finanzierung von Unternehmensnachfolgen

Eine Finanzierung lediglich durch Eigenkapital des Erwerbers allein ist in den aller seltensten Fällen möglich und eine valide Option. Meist sind zur Realisierung die



Peter Herreiner
Geschäftsführer BayBG

Beiträge unterschiedlicher Finanzierungspartner erforderlich und deren dann bestmögliche Abstimmung aufeinander von entscheidender Bedeutung. Letztlich bildet die Finanzierung das – im Idealfall maximal robuste – Fundament, auf dem die Fortführung des operativen Geschäfts nach dem Generationenwechsel verlässlich ruhen sollte.

Banken tragen typischerweise einen betragsmäßig großen, oft den größten Teil der Kaufpreisfinanzierung bei. Doch mit einer Bankfinanzierung allein, lassen sich marktübliche Kaufpreise, bei meist eher überschaubaren Summen, die der neue Gesellschafter selbst einzubringen in der Lage ist, im Regelfall nicht finanzieren. Hier kann eine nachrangige Finanzierung den entscheidenden Beitrag zum Gelingen der Unternehmensnachfolge darstellen. Die BayBG bietet hier unter den vielen mezzaninen Finanzierungsformen regelmäßig die Stille Beteiligung an. Diese wird von

den Banken aufgrund ihrer vertraglicher Ausgestaltung nicht als Fremdkapital, sondern als wirtschaftliches Eigenkapital, als „quasi-equity“ bewertet, wirkt bilanzstrukturverstärkend und verbessert entsprechend die Bonität, i.e. das Rating, die Kredit-Konditionen, wie auch die generelle Kreditbereitschaft der Kreditinstitute. Gleichzeitig – und das ist der Charme aus Sicht des Unternehmers – ist sie aber insoweit kein „echtes Eigenkapital“, als sie die unternehmerische Kontrolle und die Gesellschaftsanteile beim Management und den neuen Gesellschaftern lässt.

BayBG bietet langjährige Erfahrung bei Unternehmensnachfolgen

Die BayBG unterstützt die Erwerber vor Unternehmen bei der Finanzierung der Transaktionen durch Minderheitsbeteiligungen und stillen Beteiligungen. Neben Management-Buy-Outs und Management-Buy-Ins werden dabei auch strategische Käufer sowie Buy-&-Build-Plattformen unterstützt. Und auch für Private Equity-Gesellschaften und Family Offices ist die BayBG ein gefragter und zuverlässiger Partner bei der Umsetzung der optimalen Finanzierungslösung.

Im Fokus stehen Unternehmensnachfolger mit Finanzierungsgrößen zwischen einer und fünf Millionen Euro. Aber keine Nachfolgefinanzierung ist wie die nächste. Jede ist individuell. Die BayBG bietet deswegen auch stets individuelle Lösungen an, die bestmöglich auf die ganz speziellen Bedürfnisse und Prioritäten des Unternehmens, des Managements und der Gesellschafter abgestimmt sind.

BayBG

Nutzen Sie Ihre Chancen. Mit Beteiligungskapital. Mit der BayBG. 089 122 280-100 – www.baybg.de

Die aktuelle Wirtschaftslage: Forderungsmanagement als Schlüssel zum Erfolg

Geopolitische Spannungen, steigende Energiepreise und Inflation belasten Unternehmen stark. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) kämpfen um ihre Liquidität. In dieser kritischen Phase ist ein durchdachtes Forderungsmanagement unverzichtbar, denn offene Rechnungen können zur Bedrohung werden.

Ein professionelles Forderungsmanagement minimiert Zahlungsausfälle und schafft Planungssicherheit. Es stärkt Unternehmen strategisch, fördert Vertrauen zwischen Geschäftspartnern und entlastet interne Ressourcen – so bleibt Raum für Wachstum und Innovation. Die aktuelle Wirtschaftslage verlangt von Unternehmen, Risiken frühzeitig zu erkennen und entschlossen gegenzusteuern. Wer jetzt in ein starkes Forderungsmanagement investiert, sichert nicht nur die eigene Liquidität, sondern verschafft sich auch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Denn in unsicheren Zeiten zählt vor allem eines: Vertrauen – in die eigene Stabilität, in Geschäftspartner und in die Zukunft.

Forderungsmanagement ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit. Es bildet die Basis für nachhaltigen Erfolg und hilft, die Herausforderungen der heutigen Wirtschaft zu meistern. Spezialisierte Dienstleister wie Creditreform unterstützen Unternehmen mit Erfahrung und innovativen Lösungen. Sie helfen Unternehmen, offene Forderungen effizient zu verwalten und Risiken frühzeitig zu erkennen. So wird nicht nur die Liquidität gesichert, sondern auch das Vertrauen in der Geschäftswelt gestärkt – eine Grundlage für nachhaltigen Erfolg. <<

www.creditreform.de/wuerzburg/inkasso

WIE MANAGT MAN

FORDERUNGEN ERFOLGREICH?

**„DAS LÖSEN WIR FÜR SIE
GANZ INDIVIDUELL.“**

Schema F ist nie effektiv im Inkasso. Darum bringen wir das Beste für Ihr Unternehmen zusammen. So wird jede Lösung individuell – und maximal erfolgreich.

Inkasso geht am besten gemeinsam.

Creditreform
WÜRZBURG



Creditreform Würzburg
0931 30503-21
kontakt@wuerzburg.creditreform.de
creditreform.de/wuerzburg/inkasso



Das 50.000ste Genossenschaftsmitglied

Raiffeisenbank Main-Spessart erreicht einen Meilenstein

Mit dem Erreichen von 50.000 Mitgliedern setzt die Raiffeisenbank Main-Spessart ein starkes Zeichen für Zusammenhalt, Vertrauen und regionale Verbundenheit. Das 50.000ste Mitglied der Genossenschaftsbank ist die dreijährige Elina Hohm aus Lohr-Ruppertshütten. Damit ist inzwischen jeder zweite Einwohner im Geschäftsgebiet Teil der Genossenschaft und beteiligt sich somit aktiv an der Weiterentwicklung der regionalen Bank. Die Mitgliedschaft bietet weit mehr als Vorteile rund um klassische Finanzdienstleistungen. Sie steht für Mitbestimmung, Teilhabe und Verantwortung für die Region Main-Spessart. Zahlreiche Initiativen, Förderprojekte und Veranstaltungen zeigen, wie eng die Bank mit den Menschen vor Ort verbunden ist und wie sehr sie sich für das gesellschaftliche Leben engagiert. Elina wurde im Dezember 2025 von ihren Eltern zur Genossin gemacht. Auch ihr jüngerer Bruder Milan er-

hielt einen Genossenschaftsanteil und ist damit Mitglied Nummer 50.001. In einer kleinen Feierstunde im Raiffeisenforum nahmen die Eltern stellvertretend für Elina eine Unze Gold im Wert von 4.000 Euro sowie Maingutscheine im Wert von 1.000 Euro entgegen. Zusätzlich erhielten die Geschwister jeweils einen TeilhaBär als Erinnerung an diesen besonderen Anlass. Vorstandsvorsitzender Andreas Fella betonte in seiner Ansprache die Bedeutung dieses Moments: „Wir sind wahnsinnig stolz, die Zielmarke von 50.000 Mitgliedern im Jubiläumsjahr 2025 erreicht zu haben. Wir feierten 2025 15 Jahre Raiffeisenbank Main-Spessart – mit vielen Aktionen für Mitglieder, Kunden und Mitarbeitende. Dass wir dieses selbstgesteckte Ziel noch vor dem Jahreswechsel erreicht haben, macht uns besonders glücklich. Elina und alle anderen neuen Mitglieder heißen wir herzlich willkommen in unserer Genossenschaftsfamilie.“

**Raiffeisenbank
Main-Spessart eG**

Raiffeisenbank Main-Spessart eG
Rechtenbacher Str. 11
97816 Lohr a. Main
Tel.: 09352 858-0
www.raiba-msp.de
info@raiba-msp.de



FRANKEN-TREUHAND



GANZHEITLICHE MANDANTEN-BETREUUNG

seit über 45 Jahren

Wir sind seit über 45 Jahren eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften der Region. Unsere Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte bieten höchste Beratungsqualität und legen Wert auf eine persönliche Beratungskontinuität. Die Vernetzung aller relevanten Bereiche ist ein großer Vorteil für unsere Mandanten. Rufen Sie uns doch einfach einmal an, wir sind gerne für Sie da!

- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Begleitung bei Schlüsselentscheidungen
- Gutachterliche Tätigkeit
- Rechtliche Beratung im Verbund





Dienstwagen dokumentieren. jammer.net erfasst Fahrten automatisch – per OBD-Stecker und App

Das digitale Fahrtenbuch von GPSoverIP reduziert Verwaltungsaufwand, dokumentiert Firmenwagen rechtssicher und kann steuerliche Vorteile ermöglichen.

jammer.net richtet sich an Einzelpersonen, Freiberufler, Arbeitnehmer mit Firmenwagen und Berufspendler sowie an Unternehmen mit mehreren Fahrzeugen und wechselnden Fahrern. Unterstützt werden Dienst- und Poolfahrzeuge, mit späterer Erweiterbarkeit um Telemetrie- und Fahrzeugdaten. Die Lösung kombiniert eine App mit einem OBD-Stecker zur automatischen, sicheren Erfassung von Fahrten und ermöglicht eine steuerkonforme Dokumentation. Zudem steht eine browserbasierte Webversion zur Verwaltung am Desktop bereit. Das Ziel: manuelle Fahrtenbuchführung durch eine einfache digitale Lösung zu ersetzen.

Technologie und Funktionsprinzip

Der OBD-Stecker erfasst Fahrten automatisch beim Motorstart und überträgt die Daten eigenständig per Mobilfunk – unabhängig vom Smartphone. Die App strukturiert die Informationen übersichtlich, nutzt KI zur Erkennung wiederkehrender Strecken und zur Adressvervollständigung und ermöglicht die Kategorisierung per Klick. Das Startpaket umfasst OBD-Stecker und 12 Monate Nutzung für 198 Euro. Im Anschluss stehen Verlängerungstarife ab 9,90 Euro pro Monat zur Verfügung.

Die App unterstützt CarPlay und Android Auto, erlaubt revisionssichere Nachbearbeitung innerhalb der Fristen und archiviert alle Änderungen zehn Jahre. So entsteht eine praxistaugliche Lösung für private und betriebliche Nutzung mit hoher Datenqualität und einfacher Bedienung. jammer.net ist direkt im offiziellen Online-Shop unter www.jammer.net er-

hältlich. Alternativ kann das Startpaket bequem über Amazon bestellt werden.

Rechtssicherheit und Compliance

jammer.net erfüllt die Anforderungen des Bundesfinanzministeriums für elektronische Fahrtenbücher: zeitnahe Erfassung, vollständige Dokumentation, Unveränderbarkeit und dauerhafte Verfügbarkeit der Daten. Privatfahrten bleiben geschützt, Details werden für Unternehmen oder Dritte nicht sichtbar.

Upgrade für Flotten und Unternehmen

Für Unternehmen mit mehreren Fahrzeugen lässt sich jammer.net im ersten Jahr für 100 Euro um Telemetrie- und Flottenfunktionen erweitern. Die Lösung kann ohne Systemwechsel zur vollständigen GPSaug-Telematik ausgebaut werden, ohne dass Hardware gewechselt oder Daten migriert werden müssen. Das digitale Fahrtenbuch wird so zum Einstieg in ein effizientes, skalierbares Fuhrparkmanagement.

Einordnung und Ausblick

Mit jammer.net setzt GPSoverIP den Ausbau digitaler Lösungen fort. Die Fahrtenbuch-App unterstützt Anwender bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und schafft Transparenz – vom Einzelunternehmer bis zum Fuhrpark mit mehreren Fahrzeugen. GPSoverIP entwickelt seit Jahrzehnten professionelle Telematiksysteme, die in unterschiedlichsten Mobilitäts- und Einsatzbereichen genutzt werden – von Logistik und Spedition über Kurierdienste und Taxiunternehmen bis hin zu Anwendungen im Schienenverkehr und im Motorsport.



„GPSoverIP stärkt seine Position als erfahrener und anwenderorientierter Anbieter innovativer Telematiklösungen.“

André Jurleit, Geschäftsführer

PABST Logistik aus Gochsheim

Das Logistikgeschäft ist der rising Star in unserem Geschäftsfeld.

Auf einer Fläche von aktuell 75.000 m² können wir auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden eingehen. Sei es hinsichtlich Größe und Gewicht oder Temperatur, unsere Logistik-Immobilien sind für Anforderungen jeglicher Art gerüstet.

Da die Versorgungssicherheit unserer Kunden nicht nur im Bereich Transport eine wichtige Rolle spielt, werden auch in der Lagerlogistik bestmögliche Vorkehrungen getroffen. Dies beinhaltet neben der Konzeption der Lagerbereiche nach den neuesten Brandschutzbestimmungen auch die 24-Stunden-Über-

wachung. Dadurch sind die Warenbestände sicher geschützt eingelagert, bis sie bedarfsgerecht in den Versand übergehen.

Seit nunmehr 70 Jahren stehen wir für kundenorientierte Logistikdienstleistungen. Dabei sehen wir unseren Auftrag in der Logistik nicht nur in der Abarbeitung gestellter Anforderungen, wir möchten unser Know-How bereits im Entstehungsprozess gestellter Aufgaben mit einbringen. Dabei entwickelte, prozessoptimierte Logistikkösungen gewährleisten Ihnen eine hohe Wettbewerbsfähigkeit. »

Wir haben PLATZ!
Lagerflächen zu vermieten.
Wir bieten CO₂-neutrale Logistik.

Pabst Transport GmbH & Co. KG | Industriestraße 15 | 97469 Gochsheim | +49 9721 7630-600 | vertrieb@pabst-transport.de | www.pabst-logistik.de

B4B WIRTSCHAFTSLEBEN MAINFRANKEN

MEHR Wirtschaft in Ihrem Postfach

- **MEHR** regionale Firmen in „Unternehmen im Profil“
- **MEHR** Persönlichkeiten aus Mainfranken im Interview
- **MEHR** Wissenswertes: die aktuelle Ausgabe der „Wirtschaft in Mainfranken“ als Digitalmagazin

Jetzt kostenlos anmelden unter:
vmm-medien.de/newsletter-b4b-mainfranken



REGIONAL UND RELEVANT.

Jeden Monat informiert!



www.B4BMAINFRANKEN.de

SEQUEL COSY. KOMFORT, DER BLEIBT.

Sequel cosy verbindet wohnliche Wärme mit ergonomischer Performance. Weiche Formen, harmonische Proportionen und durchdachte Funktionen schaffen einen Stuhl, der einlädt – zum Ankommen, Austauschen und Bleiben. Ideal für moderne Arbeitswelten, in denen Komfort und Design Hand in Hand gehen.



www.steinmetz-einrichtungen.de

Information & Beratung:

Steinmetz Einrichtungen GmbH

Tel.: 09364 - 79 79 04-0

Untere Hauptstraße 1

97291 Thüngersheim

Tel.: 09721 - 74 41-0

Amsterdamstr. 8

97424 Schweinfurt



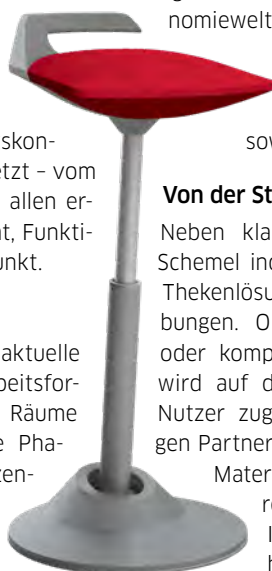
Pult & Schemel: Maßgeschneiderte Objekteinrichtung

Beratung, Planung und Durchführung aus einer Hand: Egal, ob einzelner Bürodrehstuhl, einzelner Schreibtisch oder ganzes Einrichtungskonzept – wir sind der Partner an Ihrer Seite.

Pult & Schemel aus Kürnach bietet umfassende Lösungen für Büro- und Objekteinrichtungen – von der ersten Beratung über die individuelle Planung bis hin zur Montage. Das Unternehmen arbeitet mit namhaften Herstellern von Objektmöbeln zusammen und kombiniert dieses Netzwerk mit der Expertise erfahrener Innenarchitekten und Möbelschreiner. Das Ergebnis sind Einrichtungskonzepte, die sowohl repräsentativ als auch praxistauglich sind und sich strikt an Budgetvorgaben orientieren. Ob Einzelmöbel, maßgeschneiderte Lösungen oder komplette Einrichtungskonzepte: jedes Projekt wird individuell umgesetzt – vom Boden über Wände und Decken bis hin zu allen ergänzenden Elementen. Dabei stehen Qualität, Funktionalität und das Gesamtkonzept im Mittelpunkt.

Moderne Arbeitswelten und Ergonomie

Die Einrichtungskonzepte berücksichtigen aktuelle Entwicklungen wie New Work, agile Arbeitsformen und kollaborative Teamstrukturen. Räume werden so gestaltet, dass kommunikative Phasen ebenso unterstützt werden wie konzentriertes Arbeiten und Rückzugsmöglichkeiten. Ein Schwerpunkt liegt auf der Ergonomie am Arbeitsplatz. Als



AGR-zertifizierter Anbieter bringt Pult & Schemel Erfahrungen im Bereich gesunder Arbeitswelten mit. Die Beratung erfolgt nicht nur konzeptionell, sondern individuell direkt am Arbeitsplatz, abgestimmt auf Arbeitsabläufe, Körperhaltung und persönliche Anforderungen. Ergänzt wird diese Expertise durch die Mitgliedschaft bei Ergonomieberatern und der Ergonomiewelt, die den fachlichen Anspruch und die kontinuierliche Qualitätssicherung zeigt. Zum Leistungsspektrum zählt zudem die Einrichtung von Krankenhäusern sowie Alten- und Pflegeheimen.

Von der Stange oder individuell

Neben klassischen Objektmöbeln bietet Pult & Schemel individuell gefertigte Möbel, Küchen- und Thekenlösungen als Herzstück der Arbeitsumgebungen. Ob maßgeschneiderte Tische, Schränke oder komplette Küchenbereiche – jedes Element wird auf die Bedürfnisse und Vorstellungen der Nutzer zugeschnitten. Gemeinsam mit fachkundigen Partnern werden kreative Ideen umgesetzt, die Materialien ausgewählt und besondere Maße realisiert. Mit Pult & Schemel lassen sich Ihre Objekte jeder Art effizient, nachhaltig und stimmig einrichten. <<



Gründer und Geschäftsführer Florian Schäfer blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Möbelbranche zurück.



Pult & Schemel
Konzept | Funktion | Raum

Pult & Schemel PS UG
Wachtelberg 16
97273 Kürnach
Tel: 09367 58698 0
info@pult-schemel.de
www.pultundschemel.de

Frauen auf Erfolgskurs - Unterstützung bei Berufs- und Karrierefragen

Der erste Coaching-Tag zum Thema BERUFung mit Zukunft – Frauen auf Erfolgskurs im Januar 2026 war ausgebucht.

Auch in den Folgemonaten bietet die Gleichstellungsstelle des Landkreises Haßberge die kostenfreie Beratungsreihe für Frauen aus dem Landkreis Haßberge an. Zentraler Bestandteil des Angebots ist eine intensive, vertrauensvolle Einzelberatung, egal ob

berufliche Neuorientierung, bevorstehende Veränderungen im Arbeitsumfeld oder schwierige Herausforderungen im Job.

Die Expertin Anja Falkowski berät Frauen zu jeglichen Anliegen im Berufskontext individuell und aus neutraler Position heraus.

„Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Karriereplanung, Konflikte im Job oder anstehender beruflicher Wiedereinstieg – Frauen werden mit vielfältigen Herausforderungen im Arbeitsumfeld konfrontiert. Hier möchten wir mit unserem Beratungsangebot ansetzen und direkt und unkompliziert Unterstützung bieten“, erläutert Gleichstellungsbeauftragte Christine Stühler. „Der vertrauliche Umgang mit den Anfragen steht an erster Stelle. Beraterin Anja Falkowski befasst sich intensiv mit jedem einzelnen Anliegen und erarbeitet im Gespräch gemeinsam mit den Frauen passgenaue und anwendbare Lösungsmöglichkeiten.“

Bei Interesse an einem individuellen Beratungsgespräch ist eine vorherige Anmeldung bei der Gleichstellungsstelle, Frau Christine Stühler, erforderlich (Tel. 09521/27-655; gleichstellung@hassberge.de) <<



Beraterin Anja Falkowski steht Frauen bei Fragen und Herausforderungen im Berufskontext mit Rat und Tat zur Seite. Foto: Ulrike Präcklein

F U H R E N
S T E U E R B E R A T U N G
A B S C H L U S S P R Ü F U N G

SEIT 40 JAHREN



Willi Führen
Diplom-Betriebswirt

- » Steuerberater
- » vereidigter Buchprüfer
- » Fachberater für Internationales Steuerrecht

Familienunternehmen

Wir kennen die Besonderheiten kleinerer und größerer Unternehmen und verstehen das Zusammenspiel von Unternehmen, Eigentum und Familie. Mit Erfahrung und Augenmaß finden wir für Sie optimale Lösungen und behalten dabei alle Dimensionen im Blick.

Erfahren Sie mehr über uns unter **www.fuehren.de**

Standort Würzburg: Berliner Platz 6, 97080 Würzburg, Telefon 0931-322100 | Standort Kitzingen: Glauberstrasse 42a, 97318 Kitzingen, Telefon 09321-13390

Starke Medizin. Starke Region.

Das Klinikum Main-Spessart steht für moderne Versorgung und gestaltet mit dem Neubau in Lohr a. Main die Zukunft der Gesundheitsregion aktiv mit.

Das Klinikum Main-Spessart ist mit über 900 Mitarbeitenden ein zentraler Pfeiler der medizinischen Versorgung in der Region. Als Krankenhaus der Akut-, Grund- und Regelversorgung mit zentraler Notaufnahme sowie als akademisches Lehrkrankenhaus der Universität Würzburg bietet es ein breites Spektrum moderner Hochleistungsmedizin auf dem neuesten Stand der Wissenschaft. Als Eigenbetrieb des Landkreises Main-Spessart steht das Klinikum für eine bedarfsgerechte, verlässliche und regional abgestimmte Versorgung der

Bevölkerung. Mit dem geplanten Umzug in den hochmodernen Neubau am Standort Lohr a. Main im Jahr 2027 setzt das Klinikum einen wegweisenden Schritt für die Zukunft der Patientenversorgung. Das neue Gebäude gilt als Leuchtturmprojekt für Unterfranken und ganz Bayern. Durch innovative Infrastruktur, kurze Wege und optimierte Prozesse entsteht ein Umfeld, das Qualität, Effizienz und Menschlichkeit vereint. So wird das Klinikum auch künftig eine tragende Rolle in der regionalen Gesundheitslandschaft einnehmen. <<



Klinikum Main-Spessart

Klinikum Main-Spessart
Grafen-von-Rieneck-Str. 5
97816 Lohr a. Main
Tel.: 09352 505-0
info@klinikum-msp.de
www.klinikum-msp.de





Klinikum Main-Spessart

**Modernste Technik & innovative Konzepte:
für eine leistungsfähige,
zukunftssichere Versorgung**

Jetzt bewerben
und Teil unseres
kompetenten
Teams werden:






Weitere Infos unter:
www.klinikum-msp.de

**„Wir sind stolz
auf unser Klinikum der Zukunft“**

Vortragsreihe des Pflegestützpunkts Region Würzburg „Leistungen der Pflegeversicherung“

Rund um das „Älterwerden“ informiert der Pflegestützpunkt Würzburg auch im Jahr 2026 wieder mit einer Vortragsreihe.

Am Dienstag, 10.03.2026, von 14:00 – 15:30 Uhr, referiert Christine Veitl, Pflegeberaterin der AOK, zum Thema „Leistungen der Pflegeversicherung“ im Pflegestützpunkt Würzburg. Pflegebedürftig kann jeder werden - im hohen Alter, aber auch schon in jungen Jahren, z.B. durch einen Unfall oder eine schwere Erkrankung. Die Pflegeversicherung unterstützt mit ihren Leistungen die häusliche und stationäre Pflege. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Im Vortrag werden die Möglichkeiten aufgezeigt, aus diesem Pflegedschungel herauszufinden und Fragen beantwortet wie: Welche Voraussetzungen sind notwendig, um einen Pflegegrad und Leistungen der Pflegeversicherung zu erhalten? Wie kann eine Entlastung der Angehörigen aussehen? Eine Anmeldung ist bis Freitag, 06.03.2026, unter 0931/20781414 oder kontakt@pflegestuetzpunkt-wuerzburg.info erforderlich. Der Vortrag ist barrierefrei erreichbar und kann auf Anfrage mit einer induktiven Höranlage ausgestattet werden. Derzeit werden zwei Geräte vorgehalten und bei Anmeldung reserviert, wenn notwendig.

**Veranstaltungsort: Pflegestützpunkt Würzburg
Bahnhofstraße 11, 97070 Würzburg
Di., 10.03.2026, 14-15:30 Uhr**

„Pflegebedürftigkeit“: Meist setzen wir uns mit dieser Thematik erst auseinander, wenn wir selbst oder als Angehörige/Freunde/Bekannte unvermittelt mit einer schweren Krankheit konfrontiert werden. Auf einmal stellen sich viele Fragen: Was ist jetzt zu tun? An wen kann ich mich wenden? Welche Anträge sind zu stellen? Die Lebensumstände, Fragen und Bedürfnisse im Alter bzw. bei Pflegebedürftigkeit sind individuell. Der Wunsch nach Lebensqualität und Selbstbestimmung bleibt natürlich weiter bestehen. Aber wie kann das Wohlbefinden im Alltag am Lebensende beibehalten werden?

Der Pflegestützpunkt der Region Würzburg berät seit über zehn Jahren Pflegebedürftige und deren Angehörige – individuell, einfühlsam, unabhängig und kostenfrei. Dabei stehen die Themen Pflege, Wohnformen und Demenz im Fokus unserer Beratungen. Vor einigen Jahren wurde das Angebot ausgeweitet und professionelle Hilfe wird seither noch näher zu den Bürgerinnen und Bürgern gebracht. So werden ebenfalls Beratungen in den Außenstellen von Stadt und Landkreis Würzburg angeboten. Träger des Pflegestützpunkts Würzburg sind die Stadt Würzburg und der Landkreis Würzburg. <<

Unternehmensgruppe Glöckle erhält TOP 100-Siegel 2026

Auszeichnung für besondere Innovationskraft im deutschen Mittelstand

Die Unternehmensgruppe Glöckle ist mit dem TOP 100-Siegel 2026 ausgezeichnet worden. Damit zählt das Familienunternehmen erstmals zu den innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands.

Grundlage der Auszeichnung ist ein wissenschaftlich fundiertes Auswahlverfahren, das Innovationsfähigkeit nicht punktuell, sondern systematisch bewertet. Unter der Leitung des Innovationsforschers Prof. Dr. Nikolaus Franke untersucht TOP 100 mehr als 100 Prüfkriterien in fünf Kategorien: innovationsförderndes Top-Management, Innovationsklima, Innovationsprozesse und -organisation, Außenorientierung/Open Innovation sowie messbarer Innovationserfolg. Die Bewertung erfolgt auf Basis eines detaillierten Online-Fragebogens und wird im Auftrag des Veranstalters compamedia durchgeführt. „Bei TOP 100 analysieren wir gründlich und umfassend, wie innovationsorientiert die Bewerber sind. Und wer herausragend aufgestellt ist, bekommt es mit dem TOP 100-Siegel bestätigt“, so Prof. Dr. Nikolaus Franke.

Die Unternehmensgruppe Glöckle konnte in diesem anspruchsvollen Verfahren überzeugen und darf nun das TOP 100-Siegel führen. Als Komplettanbieter im Bausektor ist das Unternehmen breit aufgestellt – von Projektentwicklung über Hoch-, Tief-, Brücken- und

SF-Bau bis hin zu eigenen Baustoffwerken. In den vergangenen Jahren hat sich Glöckle insbesondere in den Bereichen Kreislaufwirtschaft, Recycling von Baustoffen und digitale Bauprozesse profiliert.

„Unser Anspruch ist es, die zentralen Zukunftsthemen der Bauwirtschaft aktiv mitzugestalten – nicht nur darauf zu reagieren“, sagt Carolin Glöckle, geschäftsführende Gesellschafterin der Unternehmensgruppe. „Deshalb haben wir Innovation strukturell verankert: mit einer eigenen Abteilung ‚Innovation & Entwicklung‘, klaren Prozessen und strategischen Prioritäten. Zugleich haben wir mit der Eröffnung unseres ‚Kompetenzzentrums für Recyclingbaustoffe‘ ein sichtbares Zeichen gesetzt – nach innen wie nach außen.“

Innovations- und Nachhaltigkeitsthemen werden bei Glöckle systematisch über eine Wesentlichkeitsanalyse identifiziert und im Rahmen der jährlichen Strategietagung der Geschäftsleitung priorisiert. Daraus leiten sich konkrete Maßnahmen, messbare Ziele und eindeutig definierte Verantwortlichkeiten ab. „Als mittelständisches Bauunternehmen müssen wir Schwerpunkte setzen“, so Glöckle. „Nicht jedes Zukunftsthema lässt sich in gleicher Tiefe bearbeiten. Entscheidend ist, dort Wirkung zu erzielen, wo wir echten Mehrwert für Kunden, Branche und Umwelt schaffen können.“

Um vergleichbare Wettbewerbsbedingungen sicherzustellen, wird das TOP 100-Siegel in drei Größenklassen vergeben: bis 50, 51 bis 200 sowie mehr als 200 Mitarbeitende. In der aktuellen, 33. Wettbewerbsrunde bewarben sich 356 mittelständische Unternehmen, von denen 282 erfolgreich waren. Pro Größenklasse werden maximal 100 Unternehmen ausgezeichnet. Die Preisverleihung für die Top-Innovatoren findet am 26. Juni 2026 im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit im Heidelberg Congress Center statt. Dort wird der Mentor des Wettbewerbs, der frühere Bundespräsident Christian Wulff, den ausgezeichneten Unternehmen persönlich gratulieren. Der Summit bietet darüber hinaus eine hochkarätige Plattform für Austausch, Vernetzung und den Dialog über Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit des deutschen Mittelstands.

Hintergrund: TOP 100

Der Innovationswettbewerb TOP 100 wird seit 1993 vergeben und zeichnet mittelständische Unternehmen für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge aus. Die wissenschaftliche Leitung liegt seit 2002 bei Prof. Dr. Nikolaus Franke, Gründer und Vorstand des Instituts für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien. Mentor des Wettbewerbs ist Christian Wulff. Projektpartner sind die Fraunhofer-Gesellschaft und der Bundesverband mittelständische Wirtschaft. Medienpartner sind das manager magazin sowie „ZEIT für Unternehmer“. Weitere Informationen unter www.top100.de. »

V. l.: Björn Diezel (kaufmännischer Geschäftsführer), Fabian Schmitt (Projektleiter Innovation, Nachhaltigkeit und Energiemanagement), Carolin Glöckle (geschäftsführende Gesellschafterin); Foto: Lena Pfister/Unternehmensgruppe Glöckle



EINLADUNG

Future Experts Event

IM WANDEL DIE ZUKUNFT GESTALTEN

WANN: Donnerstag 12.03.2026 (9:00 – 17:00 Uhr), Einlass 8:30 Uhr

WO: Altes Eichamt, Am Oberen Marienbach 2, 97421 Schweinfurt

WAS: Nachhaltige Unternehmen, Experten, Visionäre & regionales Networking

Im Wandel die Zukunft gestalten

Unter dem Leitmotiv „Im Wandel die Zukunft gestalten“ laden die Betriebsmanager der Aurelia Schweinfurt am Donnerstag, den 12.03.2026 (09:00 – 17:00 Uhr) zum „Future Experts Event“ in das Alte Eichamt Schweinfurt ein.

Die Veranstaltung versteht sich als zentraler Impulsgeber für Unternehmen und Menschen, die die nachhaltige Transformation in der Region aktiv mitgestalten wollen. Auf der Future Experts treffen nachhaltige Unternehmen und Visionäre auf Fachkräfte und Experten. Die THWS, das Transformationsnetzwerk Mainfranken, die Gemeinwohl Ökonomie und die MEMO AG (der Gewinner des deutschen Nachhaltigkeitspreis 2026) geben inspirierende Impulse, wie Veränderung nachhaltig und wirkungsvoll gelingt. Unser Ziel ist es, einen „Kompass in stürmischen Zeiten“ zu bieten und zur aktiven Mitgestaltung der Zukunft einzuladen: „Komm, mach mit – wir meistern die Zukunft gemeinsam!“ Die Teilnahme inkl. Catering ist kostenfrei, und jeder ist willkommen! Für die Teilnahme an den Nachmittag-Workshops können Sie sich schon jetzt per E-Mail schweinfurt@betriebs-manager.eu oder am 12.03.2026 morgens vor Ort registrieren lassen.

Programm:

- 8:30 Ankommen & Begrüßung
- 9:00 Eröffnung

9:05 Block 1: Impulsvorträge „Best Practise & Nachhaltigkeit“

- Memo AG: Deutscher Nachhaltigkeitspreis 2025 + 2026 (Lothar Hartmann, Leitung Nachhaltigkeits-Management)
- WUQM / FUU - Förderkreis für Umweltschutz Ufr. (Dr. Stefan Müssig, Dr. Sebastian Fiedler)
- Gemeinwohl-Ökonomie / Checknology Waldcampus (Achim Knöchel)
- 10:00-10:15 Pause im Ausstellungsraum

10:15 Block 2: „Resilienz im Unternehmen: Fachkräfte halten und gewinnen“

- Jobserviette®, JobJourney® und JobMakers® (Karolin Stix)
- Zeitsilber (Dr. Dirk Stauder)
- IFGU (Prof. Siegm. Bornemann): Der innere Schweinehund
- 11:15 – 11:30 Pause im Ausstellungsraum

11:30 Block 3: „Durch Bildung & Vernetzung zukunftssicher aufstellen“

- Bundesagentur für Arbeit (Arbeitgeberservice Würzburg-Schweinfurt)
- Aurelia Bildung / Modell Hohenlohe (Helmut Steinl)
- Transformationsnetzwerk Region Mainfranken / THWS (Prof. Volker Bräutigam)
- IT-Projektschmiede (Florian Zschka)
- 12:30 – 13:30 Mittagspause

13:30-14:15 Workshops

- Workshop 1: „Gleichzeitige Veränderungen auf allen Ebenen: Best Practise in stürmischen Zeiten“
- Workshop 2: „Wie gelingt es, Fachkräfte zu halten und die Unternehmensnachfolge zu lösen?“
- Workshop 3: „Regionale Vernetzung: Wie halte ich die Innenstädte am Leben?“
- 14:15-14:30 Kaffeepause
- 14:30-15:00 Abschlussrunde mit Feedback



Johannes Bauer &
Dominique Witzel
Tel.: 09721 / 730 1103
c/o Aurelia Holding
Apostelgasse 7
97421 Schweinfurt

JETZT #KÖNNENLERNEN fit for **JOB!**

Schon jetzt
an die Azubis
2027 denken!



- 👍 SICHERN SIE SICH IHREN WERBEAUFTTRITT
- 👍 ERREICHEN SIE ALLE SCHULABGÄNGER DER REGION
- 👍 PRINT, DIGITAL UND NEU AUCH AUF SOCIAL MEDIA
- 👍 FINDEN SIE DIE PASSENDEN AZUBIS
- 👍 ERSCHEINUNGSTERMIN: JUNI 2026

Hier geht's direkt
zu den Mediadaten:



IHRE ANSPRECHPARTNER:

Daniela Obst, Tel. 0931 7809970-1, d.obst@vmm-medien.de

Rainer Meder, Tel. 0931 7809970-2, r.meder@vmm-medien.de

Anzeigenbeispiel

Größe: 45 x 125 mm
Preis: 400,- EUR

Hallen- und Gewerbebau

Hallenbau - Gewerbebau - Stahlbau

Datenträgervernichtung

Anzeigenbeispiel

Größe: 90 x 35 mm
Preis: 224,- EUR

Anzeigenbeispiel

Größe: 45 x 125 mm
Preis: 400,- EUR

REGIONAL UND RELEVANT.

www.B4BMAINFRANKEN.de

Inserentenverzeichnis

Arnold Schwerlast GmbH & Co. KG	69	Klinikum Main-Spessart	77
Autohaus Ehrlich GmbH	19	Labelident GmbH	OBF
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	U4,70	LfA Förderbank Bayern	27
Christoph Schalk - empowerment.zone	OBF	Mainpack Verpackung GmbH	OBF
Creditreform Würzburg Bauer & Polyak KG	71	MAINTRAINING	67, OBF
Dachser SE Logistikzentrum Würzburg	U2	Pabst Transport GmbH & Co. KG	74
Franken-Treuhand GmbH	72	Pult & Schemel PS UG	75
Gillig & Keller Stahlbau - Stahlhallen	81	Sparkasse Mainfranken Würzburg	25, 66
GPSoverIP GmbH	73	Steinmetz Einrichtungen GmbH	75
Hannecke IT-Solutions - Gesellschaft für Software-entwicklung, Consulting und Mediendesign mbH		UHL GmbH & Co. Stahl- und Metallbau KG	9
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	21	Willi Führen Steuerberater	76
HORNA GMBH Verpackungen	37	Wolf System GmbH	61
Institut für Nachfolge & Entwicklung NeuSa GmbH	OBF	WSR Schulte Humm & Partner	17
junited AUTOGLAS Autoglas Team GmbH	23, 68		
Karl Fischer & Söhne GmbH & Co. KG	OBF		
KERN Unternehmensnachfolge Würzburg	81		
	23		

Bitte beachten Sie die Beilagen GPSoverIP und WORTMANN AG sowie den Beihefter Haufe-Lexware GmbH & Co. KG



Das von **Sieghart Böhme** gestaltete Plakat zeigt die Goldmaske von Pharao Tut Hasis I., IV. Dynastie.

Mit ihm wird die neue Ausstellung des Martin-von-Wagner-Museums der Universität Würzburg beworben, die den Expeditionen des Pharaos nach Franken gewidmet ist.

Wir sind uns sicher, dass das eine ausgefallene Veranstaltung wird. Eine No-Show eben, aber eine wunderschöne.



Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Würzburg-Schweinfurt
Mainastraße 33, 97082 Würzburg
Telefon 0931 4194-0
Telefax 0931 4194-100
www.wuerzburg.ihk.de

Redaktion

Radu Ferendino (Chefredakteur),
Telefon 0931 4194-319,
wim@wuerzburg.ihk.de
Marcel Gränz (CvD),
marcel.graenz@wuerzburg.ihk.de
Melanie Krömer,
melanie.kroemer@wuerzburg.ihk.de
Lisa Sommermeyer,
lisa.sommermeyer@wuerzburg.ihk.de
ISSN 0946-7378

Freie Mitarbeiter der Redaktion

Sigismund von Dobschütz, Rudi Merkl,
Steffen Eric Kramer

Die datenschutzrechtlichen Informationspflichten nach der DS-GVO finden Sie unter:
www.wuerzburg.ihk.de/informationspflichten-dsgvo



Verlag

VMM MEDIENAGENTUR
VMM WIRTSCHAFTSVERLAG GmbH & Co. KG
Ursulinerstraße 11, 97070 Würzburg
Telefon 0931 780 99 70-0
Telefax 0931 780 99 70-9
www.vmm-medien.de

Geschäftsführer

Andres Santiago, Matthias Schmid

Head of Sales

Daniela Obst, Telefon 0931 780 99 70-1
d.obst@vmm-medien.de

Sales Area Manager

Rainer Meder, Telefon 0931 780 99 70-2
r.meder@vmm-medien.de

Layout

Adnan Badnjević, Iris Cvetković

Bildnachweis

Titelbild: Stefan Bausewein

Redaktion

Angelo Arabia

Telefon 0821 4405-457

a.arabia@vmm-medien.de

Druck und Vertrieb

Vogel Druck & Medienservice,

97204 Höchberg,

gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

Erscheinungsweise monatlich

Heft 03.2026 erscheint am 05.03.2026

Verbreitete Auflage: 12.669 Exemplare

(4. Quartal 2025)

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der

grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Wirtschaft in Mainfranken ist das offizielle Organ der

IHK Würzburg-Schweinfurt und wird IHK-zugehörigen

Unternehmen auf Wunsch im Rahmen ihrer Mitglieds-

chaft ohne besondere Bezugsgebühren geliefert. Mit

Namen oder Zeichen versehene Beiträge geben nicht

unbedingt die Meinung der IHK Würzburg-Schweinfurt

wieder. Für unaufgefordert eingesandte Manuskrip-

te besteht keine Gewähr auf Veröffentlichung. Haftung

für Druckfehler ausgeschlossen, soweit dies nicht

auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. Die in

der Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheber-

rechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil

dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung

der Redaktion in irgendeiner Form reproduziert oder

in Maschinen, insbesondere Datenverarbeitungsan-

lagen, übertragen werden. Auch die Rechte der Wie-

dergabe durch Vortrag, Funk- und Fernsehsendungen

bleiben vorbehalten. Jede im Bereich eines gewerb-

lichen Unternehmens hergestellte oder benutzte Kopie

dient gewerblichen Zwecken gemäß § 54 (2) UrhG

und verpflichtet zur Gebührenzahlung an die VG Wort,

Goethestraße 49, 80336 München.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichtet die

IHK Würzburg-Schweinfurt auf die gleichzeitige Ver-

wendung männlicher und weiblicher Sprachformen.

Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl

für alle Geschlechter.

TITELTHEMA 04/2026

Nachhaltigkeit & CSR

Redaktionsschluss: **09.03.2026**
Anzeigenschluss: **23.03.2026**
Druckunterlagenschluss: **25.03.2026**
Erscheinungstermin: **04.04.2026**



Mainfranken exklusiv

Ein Anzeigenkompilium des vmm wirtschaftsverlags

Regionalspecial Schweinfurt

- Tagungen, Seminare & Messen
- Recht & Steuern
- Industrie- & Maschinenbau
- Gewerbe-, Büro- & Objektbau
- Fenster, Türen & Tore

04



Lesen Sie die
„Wirtschaft
in Mainfranken“
mobil mit der App





„Wir von Kritzner Metalltechnik GmbH und Biofilon GmbH in Schweinfurt stehen für Innovationen und den Mut, neue Wege zu gehen. Wir blicken mit Zuversicht in die Zukunft und freuen uns über Projekte, die uns in der Entwicklung voranbringen. Darüber informieren wir Sie gerne auf www.B4BMAINFRANKEN.de.“

**REGIONAL
UND
RELEVANT.**

**Thomas Kritzner, Geschäftsführer
und Manfred Knittel, Prokurist**
Kritzner GmbH



Erfolg ermöglichen. Zukunft sichern.

382 Mio. Euro Beteiligungskapital für den bayerischen Mittelstand - wir zählen zu den großen Eigenkapitalgebern in Bayern und unterstützen als verlässlicher Investitionspartner seit über 50 Jahren Unternehmerinnen und Unternehmer auf ihrem Erfolgsweg.

Mit Investitionen bis zu 10 Mio. Euro schaffen wir den finanziellen Spielraum für weitere Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung der Unternehmensnachfolge, Transformation oder die Optimierung der Kapitalstruktur.
Lassen Sie uns gemeinsam Chancen ergreifen!

Aus Chance wird Erfolg



Sichern Sie sich
Ihre Zukunft.

