

# Go East!

Aufstrebende Firmen zieht es in den Osten Mannheims. Denn dort finden sie im Eastsite-Komplex ein Ambiente vor, das genauso außergewöhnlich und erfolgreich ist, wie sie selbst.

Unermüdlich schaufeln die Bagger Erde und Steine aus dem Boden. „Die heben das Fundament für das Gebäude Eastsite III aus“, meint Rüdiger Dworschak lapidar. Der Geschäftsführer der 1stQ GmbH, einem Hersteller von künstlichen Augenlinsen, kann von seinem Bürofenster aus die Baustelle wie von einem Logenplatz aus überblicken. Er deutet auf die Brache hinter der Baustelle. Auf dem Areal soll in zwei Jahren die Eastsite IV entstehen. „Wenn wir unser bisheriges Tempo beibehalten, dann wird der Bau gerade rechtzeitig fertig, damit wir dort zusätzliche Räume anmieten können“, sagt der Manager. Dabei ist es gerade mal ein halbes Jahr her, seitdem das 31 Mitarbeiter zählende Unternehmen in die Eastsite II eingezogen ist.

800 000 künstliche  
Linsen im Jahr

„Unser Umsatz steigt von Jahr zu Jahr immer schneller, mittlerweile liegen wir bei zehn Millionen Euro“, sagt Dworschak. Der Selfmade-



Viele Firmen zieht es in die Eastsite, hier im Bild Gebäude II.

Bild: zg

man kündigte vor 13 Jahren seinen gut dotierten Posten als Produktmanager bei einem amerikanischen Hersteller für künstliche Linsen und machte sich mit Spezialanfertigungen selbstständig. Ein überschaubarer, aber sehr lukrativer Markt, der, angefacht durch die demografische Entwicklung und die damit einhergehenden Alterserkrankungen, ungebremst wächst. Allein in Deutschland werden bei Operationen des grauen Stars jährlich 800 000 künstliche Augenlinsen eingesetzt.

## Kurze Wege erleichtern Kommunikation

Drei Jahre hatte die Firma nach den passenden Räumlichkeiten gesucht und in der Eastsite II ideale Bedingungen vorgefunden. „Wir waren schon bei der Planung eingebunden, so dass wir die Büros bei der Größe und Ausstattung optimal gestalten konnten“, lobt Dworschak die B.A.U. Die Mannheimer Bauträgergesellschaft ist für Entwicklung, Projektierung und Vermarktung der Eastsite-Immobilien verantwortlich

(siehe Kasten Seite 40). Endlich gibt es genug Platz, um das deutsche und internationale Geschäft unter einem Dach zusammenzuführen. „Die kurzen Wege haben die Kommunikation spürbar verbessert. Das ist wichtig, denn die medizinische Zulassung der Produkte erfordert eine Menge Abstimmungen“, erläutert der Firmenchef.

## Im Boden liegen fünf Kilometer Kabel

Ein weiterer Vorteil ist die intelligente Architektur. Gepaart mit neuester Technik hat sie das Unternehmen auch datentechnisch auf die Überholspur gebracht. So verlaufen im Hohlraumboden fünf Kilometer Kabel, die direkt in die Schreibtische der Mitarbeiter münden. Denn intern wird papierlos kommuniziert. Sogar die Tafeln in den Konferenzräumen, sogenannte Smart-Boards, funktionieren multimedial. „Ob Vertriebspräsentation oder Produktdokumentation, alles lässt sich per Mausklick abspeichern und auf die Laptops der Besprechungsteilnehmer herunterladen. Dadurch arbeiten wir noch effizienter“, erläutert Dworschak. Der Unternehmer ist, wie sein Vertriebspersonal, häufig auf Reisen und schätzt die exzellente Verkehrsanbindung der Eastsite. Man sei schnell auf der Autobahn, am Bahnhof oder am Flughafen in Frankfurt oder Straßburg. Und der Mannheimer City Airport liege direkt vor der Haustür.

Die hervorragende Verkehrsanbindung und Parkmöglichkeiten lobt auch Dr. Friedrich W. Cremer vom Zentrum für Humangenetik Mannheim. Viele Patienten reisen mit dem Zug oder Auto an, teilweise aus über hundert Kilometern, um abklären zu lassen, ob eine erbliche Anfälligkeit für bestimmte Krankheiten vorliegt oder ihre Erkrankung genetische Ursachen hat. In der Mehrzahl kommen Paare in die Sprechstunde, die Probleme haben, sich den Kinderwunsch zu erfüllen, oder Menschen aus Familien mit erhöhtem Krebsrisiko. „Wir sind eine von nur rund 90 humangenetischen Facharztpraxen in Deutschland“, erklärt Cremer das große Einzugsgebiet. Im Bereich Labordiagnostik ist die Reichweite sogar noch größer. Hier erhalte die Klinik regelmäßig Proben von Ärzten aus dem Ausland, manchmal sogar aus Südamerika oder Australien zugeschickt.

„Bei manchen Erkrankungen sind wir die einzigen, die in der Lage sind, einen genetischen Nachweistest durchzuführen“, sagt der Arzt.

Ohne Umzug in die Eastsite II hätten er und sein Kollege, Dr. Rüdiger Kläs, künftig keine Diagnostik auf dem neuesten Stand der Wissenschaft mehr anbieten können. Die knapp 700 Quadratmeter große Fläche bietet ausreichend Platz für die gerade angeschafften hochmodernen Geräte. Zudem ließen sich die Räume auf die Abläufe der komplexen Prüfverfahren maßschneidern. „Da nur wenige Säulen das Gebäude tragen, konnten wir Zuschnitt und Ausstattung der Labors frei bestimmen“, berichtet Cremer.

Abwaschbare Wände, flüssigkeitsresistente Bodenbeläge, extra gesicherte Strom- und Wasserleitungen oder Zugangskontrolle per Chipkarte – die gesamte Infrastruktur entspricht den höchsten Standards und fördert ein effizientes Arbeiten. Alle Labors sind so angeordnet, dass ein durchgängiger Workflow möglich ist. Dieser beginnt beim Erfassen der Blutprobe und reicht bis zum Auslesen der einzelnen Bausteine der Erbsubstanz, dem letzten und entscheidenden Schritt, um krankmachende Veränderungen aufzuspüren. „Am alten Standort mussten wir für einige Arbeiten eine steile Treppe in den Keller hinabsteigen. Das ersparen wir uns hier glücklicherweise“, sagt Cremer und lacht.

## „Grün“ senkt die Nebenkosten

Ökologische Aspekte spielten für die ZeQ AG eine Rolle, als sie sich für die Eastsite entschied. „Wir helfen die Umwelt zu schonen, weil das Gebäude mit regenerativer Energie geheizt und gekühlt wird. Dadurch sparen wir über 50 Cent Nebenkosten pro Quadratmeter im Monat“, sagt Vorstand Rüdiger Herbold. Der Diplom-Kaufmann gründete das Unternehmen gemeinsam mit seinem Kollegen Stefan Ruhl vor zehn Jahren. Mittlerweile berät ein 25-köpfiges Team rund 400 Krankenhäuser und Rehabilitationskliniken im deutschsprachigen Raum. Zu den Kunden zählt auch das Uniklinikum Mannheim. Ziel ist es, die Qualität der medizinischen Betreuung und die Wirtschaftlichkeit zu verbessern. Handlungsdruck verursache auch der Fachkräftemangel.



EASTSITE II ■ ■ ■

CTS® Unser neuer  
Standort

CTS Consulting Tax Service® erbringt klassische Prüfungs- und Beratungsleistungen und setzt sich hierfür qualitativ hohe Maßstäbe. Unsere weitere Dienstleistung **European Tax Service®** betreut international tätige Unternehmen in Steuerfragen bei grenzüberschreitenden Sachverhalten.

Ob national oder international: Wir beraten Sie umfassend und entwickeln gemeinsam mit Ihnen die richtige Strategie. **Fragen Sie uns!**

- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Buchhaltung



**EE**  
EASTSITE  
III

**B.A.U.**  
Bauträgergesellschaft mbH Seckenheimer Landstraße 2 68163 Mannheim

### Mannheim-Neustheim, Harrlachweg 3

- > Freie Flächen von 200 bis 4000 m<sup>2</sup>
- > Flexibel und variabel: Flächenteilung nach Wunsch
- > Angenehme Sommerkühlung via Bauteiltemperierung
- > Kostengünstiges Kühlen und Heizen durch Geothermie
- > Bezugsfertig im Frühjahr 2012



DIE NEUE BÜROARCHITEKTUR IN MANNHEIM

WWW.BAU-MANNHEIM.DE Tel. 0621 - 41 89 50



CONSULTING TAX SERVICE

CTS Consulting Tax Service GmbH  
Buchprüfungsgesellschaft

CTS Consulting Tax Service  
Michael Tatsopoulos · Dipl.-Bw (FH)  
Steuerberater & Vereidigter Buchprüfer

Gebäude: EASTSITE II  
Seckenheimer Landstr. 2  
D - 68163 Mannheim  
Tel. 0621 - 844 940

www.cts-steuerberatung.de

# Eastsite I - III

Partner von Beginn an.



Tragwerksplanung

Statik

Bauphysik

Brandschutzplanung

Weitere Referenzen

- Weinheim Galerie ■ Seehotel Ketsch
- Lanz Carré ■ Bahnstadt-Heidelberg

Mehr Informationen auf

[www.dastragwerk.de](http://www.dastragwerk.de)

Ihr Kontakt zu uns

Diplom-Ingenieur  
**Wolfgang Kronach**

[kronach@dastragwerk.de](mailto:kronach@dastragwerk.de)  
0 62 04 / 9 14 58 21

**ikm** **Ingenieurgemeinschaft  
Kronach + Müller**

Luisenstrasse 46 · 68519 Viernheim  
Tel: 0 62 04/9 14 58- 0 · Fax: 9 14 58- 29



Interessante Architektur und hochwertige Ausstattung kennzeichnen die Eastsite II.  
Bilder: zg

► „Die Kliniken müssen ihre internen Abläufe so professionell gestalten, damit Doppelarbeiten und unnötige Belastungen bei den Mitarbeitern vermieden werden und die Zufriedenheit steigt“, erklärt Herbold die hohe Nachfrage nach Beratung und den Erfolg der ZeQ AG. Das Unternehmen legt kontinuierlich 20 Prozent beim Umsatz zu und wuchs zuletzt auf 2,8 Millionen Euro. Aufgrund des Wachstums ist der alte Standort, eine denkmalgeschützte Villa am Oberen Luisenpark, zu klein geworden. „Der Umzug in die Eastsite II bedeutet einen Riesensprung in der Ausstattung“, sagt Herbold. Die Berater arbeiten zwar die meiste Zeit beim Kunden vor Ort, doch wenn sie in Mannheim sind, finden sie jetzt optimale Arbeitsbedingungen vor. Die eleganten Büros sind technisch auf dem neuesten Stand. Sie verfügen über ausreichend Bandbreite, damit beispielsweise bei Videokonferenzen das Bild nicht ruckelt. Da die Mitarbeiter nach Bedarf einen Schreibtisch belegen, wurden zum Flur hin gläserne Wände eingezogen. Das erleichtert die Orientierung und die Kommunikation.

Herbold findet die Eastsite II nicht nur baulich interessant: „Hier entsteht ein attraktiver Unternehmensmix von Dienstleistern, aus

dem sich Kooperationen ergeben können“, ist der Manager überzeugt. Denn vermehrt würden Krankenhäuser fusionieren oder von anderen Einrichtungen übernommen, um Synergien zu realisieren. Derartige Projekte erforderten juristisches und Finanz-Know-how, das man sich möglicherweise direkt vor Ort von den Mitmietern einholen könne.

Drei Stockwerke höher sitzt mit der IMAP M&A Consultants AG bereits ein potenzieller Partner für die Lösung derartiger Probleme. Die deutsche Gesellschaft der internationalen IMAP-Organisation (International Mergers & Acquisitions Partners) ist auf die Beratung bei Kauf und Verkauf von mittelständischen Unternehmen und Beteiligungen spezialisiert. „Allein am Standort Mannheim schließen wir bis zu 20 Transaktionen dieser Art im Jahr ab“, berichtet Vorstandsmitglied Peter Koch. Häufig sind Expansionsstrategien, die Sicherung von Vermögenswerten und Arbeitsplätzen sowie die Nachfolgeregelung der Anlass solcher Transaktionen.

„Fast die Hälfte der Unternehmen findet ohne professionelle Hilfe keinen passenden Nachfolger“, erläutert Koch. Für sie identifizieren die Berater geeignete Investoren.



Eine Adresse für viele Unternehmen: In der Eastsite II sind sehr verschiedene Dienstleister zu Hause.

Aufgrund der demografischen Entwicklung verschärfe sich das Problem der Nachfolgeregelung in den kommenden Jahren, ist sich Koch sicher. Schon jetzt ziehe die Nachfrage an. Wegen des Wachstums ist IMAP Deutschland auch in die Mannheimer Eastsite II umgezogen. Hier finden die 25 Mitarbeiter modernste Technik und ideale Arbeitsmöglichkeiten für die international ausgerichtete Beratungstätigkeit. „Ausreichend Besprechungsräume in unterschiedlicher Größe, Kommunikationszonen sowie gläserne Büros fördern den Informationsaustausch“, stellt Koch fest. Die ausgezeichnete Verkehrsanbindung erleichtert Kundenkontakte. Zudem spiegelt das Gebäude die Kompetenz und Innovationskraft der IMAP-Gruppe wider und passe daher zum Geschäft.

„In der Eastsite kann man hervorragend repräsentieren und sich wohl fühlen. Zudem ist der exklusive Mietermix gut für weitere Geschäftsanbahnungen“, bestätigt Erik Waßmann, Mitgründer und Vorstand der Primus Valor AG. Das Emissionshaus legt Wohnimmobilienfonds auf und baut Solarparks, die es an Investoren verkauft. Bereits 1998 gründete der Manager mit Kollegen die EFC AG, eine Finanzberatung für Besserverdien-

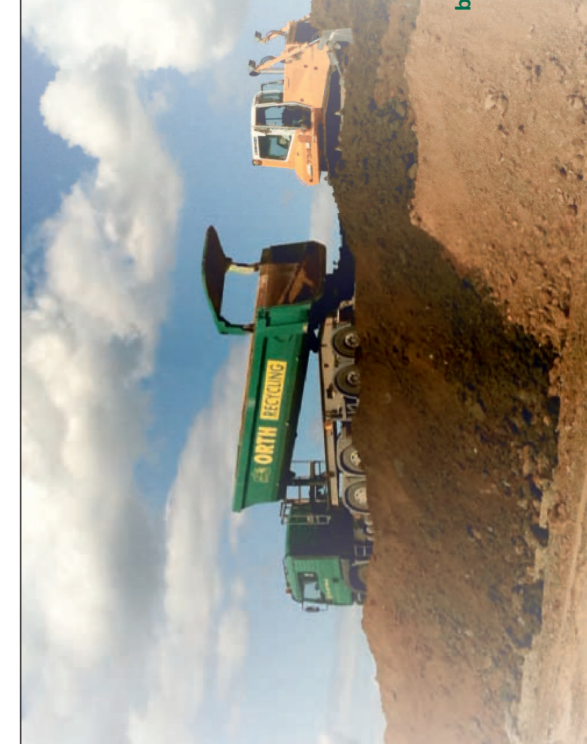
de und Vermögende, mit der das Emissionshaus in der Eastsite II die Etage teilt. „Wir nutzen Empfang und Schulungsräume gemeinsam. Das ist für beide Seiten kosteneffizient“, erklärt Waßmann. Die noch junge Primus Valor beschäftigt neun Mitarbeiter, die EFC AG am Standort Mannheim 15 und bundesweit 75 Mitarbeiter.

„Als wir 2007 starteten, fanden viele unsere Produkte mit sechs bis sieben Prozent Rendite langweilig“, erzählt Waßmann. Die weltweite Wirtschaftskrise im Jahr 2008 hat die Anleger auf den Boden der Tatsachen geholt und seinem Geschäft einen Schub verpasst. Mittlerweile befindet sich der vierte Fonds in der Platzierung. Die Wohnimmobilien stammen aus Sondersituationen, also aus Insolvenzen und Notverkäufen oder „freihändigem“ Verkauf. Der relativ günstige Kaufpreis von rund 700 bis 800 Euro auf den Quadratmeter, die gute Wohnlage in Mittelzentren quer durch Deutschland und die Vollvermietung der Objekte machen aus den Fonds ein sicheres Investment. „Wir agieren in einer Marktnische. So ein Portfolio hat kaum ein anderer in Deutschland“, behauptet Waßmann stolz. Raum zum Wachsen besteht – sowohl am Markt als auch im Eastsite-Komplex. **Heike Link**

3 erde  
die erdstoffagentur

unsere leistungen für ihr bauvorhaben  
erdarbeiten | bauphysik | schüttgut | entsorgung/verwertung

bäckerweg 50 | 68309 mannheim | fon 0621 / 32 88 87 86 | fax 0621 / 44 57 86 50  
geschäftsführer: raif hempel | [r.hempel@erde3.de](mailto:r.hempel@erde3.de) | [www.erde3.de](http://www.erde3.de)



**ORTH RECYCLING**  
ABBRUCH - CONTAINERDIENST - ERDBAU  
[www.orth-recycling.de](http://www.orth-recycling.de) (06221) 67 70-0

## EASTSITE: VOM SCHROTTPLATZ ZUR TOPADRESSE

Die **Mannheimer Eastsite** erstreckt sich über eine Fläche von 64 960 Quadratmetern am Rande Neuostheims. Bereits in den 90er Jahren begann die Revitalisierung eines ehemaligen Autohofgeländes. Aber erst seit Anfang 2000 entwickelt der städtische Fachbereich für Wirtschafts- und Strukturförderung das Gewerbegebiet zwischen dem City Airport Mannheim und der Innenstadt zum Standort für Technologie- und wissensbasierte Dienstleistungsunternehmen.

**Rund 51 Millionen Euro** investierte die Mannheimer B.A.U. Bauträgergesellschaft mbH in das Großprojekt „Büropark Eastsite“. Auf dem 15 000 Quadratmeter großen Grundstück, auf dem sich zuvor ein Autohof sowie Schrott- und Lagerplätze befanden, sollen bis 2014 fünf Bürogebäude mit über 16 000 Quadratmetern Nutzfläche entstehen.

**Im Jahr 2007** bildete das Studentenwohnhaus Eastsite den Auftakt für das prestigeträchtige Gesamtprojekt. Die acht Millionen Euro teure Anlage zählt zu den größten Holzgebäuden Deutschlands und wurde von der Architektenkammer Baden-Württemberg mit dem Preis für „Beispielhaftes Bauen Stadt Mannheim 2001 - 2007“ ausgezeichnet.

**Seit 2009 folgen im Jahresrhythmus** die Bürogebäude Eastsite I bis IV, ein Ensemble fünfstöckiger Gebäude, das Maßstäbe in der Nachhaltigkeit setzt:

### Eastsite One

Baujahr: 2009

Bürofläche: 3300 Quadratmeter

Investitionsvolumen: 7,15 Mio. Euro

Niedrigenergiehaus

### Eastsite II

Baujahr: 2010

Investitionsvolumen: 10,2 Mio. Euro

Bürofläche: 4700 Quadratmeter



Die Eastsite bietet Büros für Technologie- und wissensbasierte Dienstleistungsunternehmen.

Bild: zg

Passivhaus-Standard

### Eastsite III

Baujahr: 2011

Investitionsvolumen: 9,55 Mio. Euro

Bürofläche: 4400 Quadratmeter

Voraussichtlich Nullenergiehaus

### Eastsite IV

Baubeginn: auf 2011 vorgezogen

Investitionsvolumen: voraussichtlich 9 Mio. Euro

Bürofläche: 4000 Quadratmeter

Nullenergiehaus bzw. Plusenergiehaus

### Eastsite V

Baujahr: 2012/2013

Bürofläche: 2000 Quadratmeter

Investitionsvolumen: voraussichtlich 4,4 Mio. Euro

Nullenergiehaus bzw. Plusenergiehaus

**Nachhaltigkeit** hat B.A.U.-Geschäftsführer Peter Gaul zu seinem Markenzeichen ge-

macht. Er will Immobilien bauen, die auch in 30 Jahren noch technisch und ästhetisch modern und damit wertvoll sind: „Das reicht von hochwertiger Architektur in bester Lage über absolute Flexibilität bis zu modernster Gebäudetechnik.“ Bei den Eastsite-Projekten arbeitet Peter Gaul daher mit dem Mannheimer Architekten Claus Fischer zusammen.

**Ökologisch nachhaltig** sind beispielsweise die Geothermie-Anlagen, die ab Eastsite II regenerative Energie liefern. Zum Heizen und Kühlen wird die natürliche Erdwärme genutzt. Extreme Spitzenlasten werden über das Fernwärmenetz abgedeckt. Eine hochwertige Dämmung, Bauteiltemperierung und kontrollierte Lüftung mit Wärmerückgewinnung senken ebenfalls den Energieverbrauch, so dass Heiz- und Kühlkosten bei etwa 20 Cent pro Quadratmeter und Monat liegen. Damit jede neue Immobilie noch sparsamer als die vorherige wird, erhält beispielsweise die Eastsite IV eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Außerdem plant die B.A.U. weitere Schritte, die über das Nullenergiehaus hinaus in Richtung Plusenergiehaus gehen.

**Ästhetisch nachhaltige Grundrisse**, die fast völlig auf Stützen verzichten, ermöglichen nahezu beliebige und auch wechselnde Nutzungen der Gebäude. Das schafft Flexibilität bei der Flächenplanung, die beispielsweise vom Großraumbüro für die ersten Mieter bis zu abgeschirmten Labors für spätere Nutzer alles zulässt. Auf eine lange Nutzungsdauer angelegt ist auch der Architekturbeton der Fassade. Er wirkt wie Naturstein, reagiert jedoch weniger empfindlich auf Umwelteinflüsse. Eine Reinigung fällt etwa alle zehn Jahre und eine Reparatur frühestens nach 50 Jahren an.

**Wirtschaftlich nachhaltig** zeigt sich der Standort. Allein in den drei ersten Eastsite-Gebäuden werden rund 500 Menschen arbeiten, und damit bereits mehr als doppelt so viele wie vor der Neuausrichtung des Gewerbegebiets.

hl

## INTERVIEW

# Risiko runter – Rendite rauf

In der eigenen Geschäftsimmoblie steckt mitunter viel wirtschaftliches Potenzial.

Experte Markus Rominski spricht über Strategien und Maßnahmen für mittelständische Betriebe.

**Econo:** Herr Rominski, ihr Tätigkeitsschwerpunkt besteht in der Neuausrichtung und Optimierung von Geschäftsimmobliien. Benötigen denn Mittelständler diese Dienstleistung?

momentan die beste Zeit für Energie- und Sanierungsmaßnahmen.

**Econo:** Einige Immobilienbesitzer sind sich vermutlich nicht sicher, ob der Aufwand lohnt...

**Markus Rominski:** Die Finanzkrise hat dazu geführt, dass auch die kleineren Unternehmer alle Optimierungsmöglichkeiten ausschöpfen möchten. Gezieltes Immobilienmanagement vermindert Risiken und steigert Renditen. Allerdings fehlt den Mittelständlern Personal, Zeit und Know-how, sich intensiv um die Liegenschaften zu kümmern. Der Besitzer weiß meist nicht, wo Schwachstellen konkret liegen und wie sie behoben werden können. Eine Objektanalyse hinsichtlich Finanzierung, Versicherung, Betriebskosten, Miete und Nutzungskonzept bringt Klarheit.

**Econo:** Wo liegt der größte Optimierungsbedarf?

**Rominski:** Im Kostensegment. Häufig bestehen für eine Immobilie mehrere Einzelfinanzierungen mit erheblichen Tilgungen. Das führt zu arbeitsintensiver Buchhaltung und starker Liquiditätsbelastung. Die Lösung ist ein neuer Wirtschaftsplan auf Basis einer effektiven Finanzierung. Immense Betriebskosten sind ein weiteres Problem. Bauliche Veränderung oder Sanierung können eine gezielte Maßnahme sein.

**Econo:** Wie energieeffizient ist denn in der Regel die Geschäftsimmoblie?

**Rominski:** Wer einen Spaziergang durch unsere Gewerbegebiete macht, dem begegnen reihenweise ungedämmte Außenwände, Eternitdächer und veraltete Heizungssysteme. Auf Grundlage einer energetischen Analyse können für solche Bauten in kurzer Zeit große Einsparpotenziale entwickelt werden. Dank staatlicher Förderungen ist

**Econo:** Die Nachfolge ist ein wichtiges Thema in vielen Familienbetrieben. Was sollten Unternehmer hinsichtlich der Geschäftsimmobliien beachten?

**Rominski:** Da die Gebäude im Erbfall oft in das Privatvermögen übertragen werden, müssen Veränderungen im Immobilienbestand rechtzeitig geplant werden, auch um Freibeträge effektiv nutzen zu können. Bei Neuinvestitionen kann direkt festgelegt werden, wo die Immobilienwerte künftig verbleiben sollen. Die Nachkommen wachsen

so in das Vermögen hinein, statt zu erben. Das ist eine wesentliche Steuerentlastung. Eine frühe Übergabe mit Hilfe professioneller Unterstützung ist in jedem Fall ratsam.

**Econo:** Wie bewerten Sie Immobilien-Ausgründungen, bei denen Gebäude von den Nachkommen übernommen und an das Mutterunternehmen zurückvermietet werden?

**Rominski:** Das ist sinnvoll und funktioniert gut, wenn keine Beteiligungsverflechtungen bestehen. Privat- und Firmenvermögen werden so weiter getrennt. Ein Unternehmer möchte nun mal sein Privatvermögen steueroptimiert an die Kinder weitergeben. Hier profitieren beide Generationen.

**Econo:** Welche Rechtsform bietet sich in diesem Falle an?

**Rominski:** Eine GbR ist zwar kostengünstig und einfach zu verwalten, allerdings tragen die Gesellschafter das volle finanzielle Risiko, etwa bei Gebäudeleerstand. In einer haftungsbeschränkten GmbH & Co. KG hingegen erfahren die künftigen Erben einen Vermögensschutz, das sollten die Unternehmer bedenken.

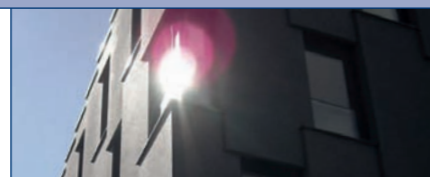
**Econo:** Ein Unternehmer möchte sich eine Geschäftsimmoblie zulegen. Soll er kaufen oder mieten?

**Rominski:** Kurzes, starkes Wachstum und eine unklare Geschäftsentwicklung sprechen für die Miete. Wenn ein Betrieb jedoch über lange Jahre gewachsen ist oder der zukünftige Flächenbedarf abschätzbar ist, sollte über Eigeninvestition nachgedacht werden. Die derzeit günstige Zinslandschaft spricht auf jeden Fall dafür. Allerdings hat in dieser Frage in den letzten vier bis fünf Jahren ein Wertewandel stattgefunden. Die Unternehmer denken nun kurzfristiger, wollen flexibel bleiben und wenig Risiko eingehen. In diesem Fall ist Leasing eine gute Alternative. *Verena Zimmer*



Markus Rominski ist Geschäftsführer von Rominski Consulting in Oftersheim. Der 44-Jährige hat fast zwei Jahrzehnte Immobilienkonzepte für große Unternehmen entwickelt. Seit 2011 bietet er mittelständischen Unternehmen diese Dienstleistung an. *Bild: Rominski*

**DELTA Revision GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



Seckenheimer Landstraße 4  
68163 Mannheim  
T +49 621 122 665-0  
F +49 621 122 665-29  
www.delta-revision.de  
Mannheim Eastsite One

**LOKALE PRÄSENZ –  
INTERNATIONALES  
KNOW HOW**

**Nationale und internationale Rechnungslegung  
Unternehmensbewertung  
Gutachtliche Tätigkeiten  
Compliance-Projekte  
Steuerplanung und -gestaltung**

Ihre Ansprechpartner:  
WP StB CPA Alexander Spieß, WP StB Klaus Bertram