www.diewirtschaft-koeln.de | Ausgabe 02.17

DIE WIRTSCHAFT

DAS WIRTSCHAFTS-MAGAZIN FÜR KÖLN UND DIE REGION

WIRTSCHAFTS-FAKTOR FUSSBALL

Das Milliardengeschäft im Profisport

Ab Seite 48

GESUND AM ARBEITSPLATZ

Fit im Büro: Tipps und Tricks für den Job-Alltag

Ab Seite 6

DIGITALE TRANS-FORMATION

Die Zukunft der regionalen Wirtschaft?

Ab Seite 62

Illustration: Comotion Design / iStockphoto

GS1 Germany

The Global Language of Business

Weiterbildung und Events der GS1 Academy.
Ihr Platz für Wissen, Ideen und Kontakte.

Die GS1 Academy ist für Sie da, wenn Sie Ihr Unternehmen und sich selbst weiterbringen möchten. Experten aus der Praxis teilen ihr Fachwissen über modernste Kommunikations- und Prozessstandards mit Ihnen. Auch für Ihren Fachbereich bieten wir Weiterbildungen und Konferenzen von Profis für Profis an.

Wissen gewinnen, Ideen austauschen, Kontakte knüpfen.
Das vollständige Angebot, Termine und Preise finden Sie unter:

www.gs1-academy.de

Vorwort

ERFOLGS-FAKTOREN FÜR DAS RHEINLAND

Foto: Rotonda/Marcus Mueller Saran

Kein Tag ohne Workshop, Barcamp oder Meet-up zum Thema Disruption und Digitalisierung. Gerne verknüpft mit den Begriffen „zu spät“, „müssen etwas tun“ und der Frage: „Wie machen die das?“ Oft liegt es dann an Zeit und Ort, der das nicht fördern würde, anders das Silicon Valley, dort ist alles besser. Viele Prozesse müssen umgestellt werden, Geschäftsmodelle passen nicht mehr und neue Wettbewerber kommen auf den Markt. Wie gehen wir mit den Herausforderungen im Rheinland um?

Der gesellschaftliche Wandel bewegt Unternehmer, Manager und im Wahljahr auch Politiker mehr denn je. Trotzdem tun sich viele Unternehmer und Manager schwer, sich diesen Themen zu nähern. Rasch werden Touren in Coworking Spaces in Deutschland und jenseits des Atlantiks organisiert und die mit der Start-up-Szene einhergehende Dynamik als Allheilmittel, wenigstens zur Inspiration genutzt.

Der Blick richtet sich in Deutschland dabei vielerorts neidisch bis ängstlich auf die Berliner Start-up-Szene. Warum eigentlich? Viele Start-ups lassen sich im ersten Schritt dort nieder, um mit dem Zugang zu Kapital schnell zu wachsen. Es gibt jedoch genug Beispiele, die einen anderen Weg wählen oder die Hauptstadt wieder verlassen, weil sie nach erfolgreicher Finanzierung die Nähe zu Geschäftspartnern oder B2B-Kunden suchen. Trivago hat bspw. jenseits des Hypes mit Sitz im Rheinland eine beeindruckende Unternehmensentwicklung inkl. Börsengang hingelegt.

Unternehmen richten sich durch die neuen Möglichkeiten des vernetzten Arbeitens immer stärker nach den Lebensvorstellungen ihrer Mitarbeiter. Die Generation Y und eine neue Start-up-Kultur verändern die Erfolgsfaktoren für Zusammenarbeit und Unternehmertum merklich. Die Menschen und ihre Talente als die wichtigsten Erfolgsfaktoren im digitalen Zeitalter richtig auszuwählen und einzusetzen, das ist die Basis für zukünftigen Erfolg.

Viele Gespräche zeigen darüber hinaus aber auch, dass die Atmosphäre einer Stadt und die kulturelle Vielfalt von entscheidender Bedeutung sind. Welchen prägenden Eindruck gewinnt man im Erstkontakt mit Stadt und Kultur? Welche Haltung wird für Unternehmer spürbar, wenn sie überlegen, sich hier niederzulassen? Wie würden drei junge Gründer (wie z. B. 2005 Trivago) im Rheinland begrüßt? Würden sie eine Finanzierung bekommen? Welchen Eindruck gewinnt man im Rheinland, wenn man beispielsweise in Köln an Hauptbahnhof und Dom vorbei durch die Stadt spaziert? Ist das ein Ort, an dem man leben und Unternehmen ansiedeln möchte? Dem Rheinland und Köln wird ein enormes Einwohnerwachstum vorhergesagt. Die „Metropolregion Rheinland“ wurde ausgerufen und durch neue Organisationen mit Leben gefüllt. Die hohe Geschwindigkeit verlangt politischen Institutionen und wirtschaftlichen Akteuren in diesem Kontext viel ab. Packen wir es an!

Uwe Kessel,
Geschäftsführer Rotonda Business Club

IMMER UP TO DATE
www.diewirtschaft-koeln.de

Rechtspflichten schnell und sicher abhaken!

ISBN 978-3-8462-0525-9
2., aktualisierte und erweiterte Auflage 2016, 386 Seiten, 52,00 €

Versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0525-9
E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 0221/97668-291 · Fax: -271
in jeder Fachbuchhandlung

Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de

HIGHLIGHTS DIESER AUSGABE

Foto: Pixdesign123 / Fotolia.com

Gesund am Arbeitsplatz

..... ab Seite 06

RUBRIK: **MACHER & MÄRKTE**

Demos in Köln: Meinungsfreiheit vs. Wirtschaftsfaktor

..... ab Seite 10

Fotos: pixabay.com

RUBRIK: **BRANCHEN & BETRIEBE**

Das ist Köln aus Sicht der Zahlen

..... ab Seite 22

Foto: Alex Weis

Außerdem: **Native Ads Camp** Seite 12 | **Logistik in NRW: Schnittstelle zwischen den Branchen** ab Seite 18 | **Unternehmergemeinschaften in Köln: Braunsfeld** Seite 24

RUBRIK: **GELD & GESCHÄFT**

Konjunkturbarometer: **Aktuelle Trends der Wirtschaft im Rheinland**

..... ab Seite 32

Foto: Sergey Nivens - Fotolia.com

Außerdem: **Elektronisches Transparenzregister** ab Seite 36 | **Neue Regelungen für Firmenerben** Seite 38 | **Finanz- und Versicherungsstandort Köln** ab Seite 40

RUBRIK: **LEBEN & WISSEN**

Wirtschaftsfaktor Fußball: Das Milliardengeschäft im Profisport

..... ab Seite 48

Foto: Burudron - Fotolia.com

Außerdem: **Ulf Reichardt (IHK Köln) über die digitale Transformation** ab Seite 62 | **Umwelt- und Klimaschutz: Ökoprofit geht in die nächste Runde** ab Seite 58

IMPRESSUM

Verlag und Herausgeber:
Weis Wirtschaftsmedien GmbH
Eugen Weis
Hahnenstr. 12, 50667 Köln
Telefon 0221.4743924
e.weis@diewirtschaft-koeln.de
www.diewirtschaft-koeln.de

Redaktions- und Objektleitung:
Alex Weis (ViSdP),
Hahnenstr. 12, 50667 Köln
Telefon: 0221.4743924
redaktion@diewirtschaft-koeln.de

Redaktion:
Heribert Eiden *(he)*, Monika Eiden *(mei)*,
Matze Ehlers *(me)*, Christian Esser *(ce)*
Catrin Kindler *(ck)*, Katharina Loof *(kl)*
Edda Nebel *(en)*, Alena Staffhorst *(as)*,
Astrid Waligura *(aw)*, Eugen Weis *(ew)*

Fotos: Alexander Weis, Fotolia.com
sowie Kunden und privat

Anzeigenleitung:
Eugen Weis
Hahnenstr. 12, 50667 Köln
anzeigen@diewirtschaft-koeln.de

Jahrgang: 2, Heft 2/2017

Druck: Druckhaus DOC
Zeißstr. 23-27, 50171 Kerpen
Telefon: 02237.9757011

Gestaltung / Layout:
Amann Design
Rixdorfer Str. 9, 51063 Köln
Telefon: 0221.3465088
E-Mail: kontakt@amanndesign.de

Auflage: 17.000 Exemplare

© Weis Wirtschaftsmedien GmbH 2017 - Nachdruck und Vervielfältigungen jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Alle Urheberrechte liegen bei DIE WIRTSCHAFT / oder beim Verlag bzw. den Autoren. Auch Werbeschaltungen sind urheberrechtlich geschützt. Es gelten unsere AGBs. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Köln.

Schärfen Sie den Charakter Ihres Audi. Mit den schwarzen Design-Highlights der Audi Black Edition. Das Optikpaket Titanschwarz, getönte Scheiben und schwarze Außenspiegel setzen klare Akzente. Audi Black Edition – für viele weitere Modelle erhältlich.

Unser attraktives Angebot für Sie:
z.B. z. B. Audi A6 Avant 2.0 TDI ultra, 6-Gang*,
110 kW (150 PS), inkl. Black Edition mit: 19-Zoll-Felgen in Titanoptik matt, Außenspiegel Schwarz, Privacy-Verglasung, Optikpaket Titanschwarz, S line Exterieurpaket, Lichtpaket, LED-Scheinwerfer, Sportfahrwerk, Einstiegs-LED „Audi Ringe“ u.v.m.

Monatliche Leasingrate netto [1,2]:

€ 289,00 zzgl. MwSt.

Leistung: 110 kW (150 PS)

Sonderzahlung: € 0,-
Jährliche Fahrleisung: 10.000 km
Vertragslaufeit: 36 Monate

***Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts: 7,1; außerorts 5,0; kombiniert 5,8; CO_2-Emission g/km: kombiniert: 133; Effizienzklasse: B.**

[1] Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Es gelten die Merkmale des deutschen Marktes. Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.audi.de. Das Angebot gilt nur so lange der Vorrat reicht und nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln und nur **bei gleichzeitiger Inzahlungnahme Ihres Gebrauchtwagen (ausgeschlossen Konzernfahrzeuge Audi, Volkswagen, Seat, Škoda, Porsche), der mind. 4 Monate auf Sie zugelassen ist. Der Wert Ihres über DAT ermittelten Gebrauchten wird in Bar ausgezahlt** [2] zzgl. Überführungskosten (655,46 € netto) und Zulassungskosten. Änderungen, Aktionsende und Fehler vorbehalten.

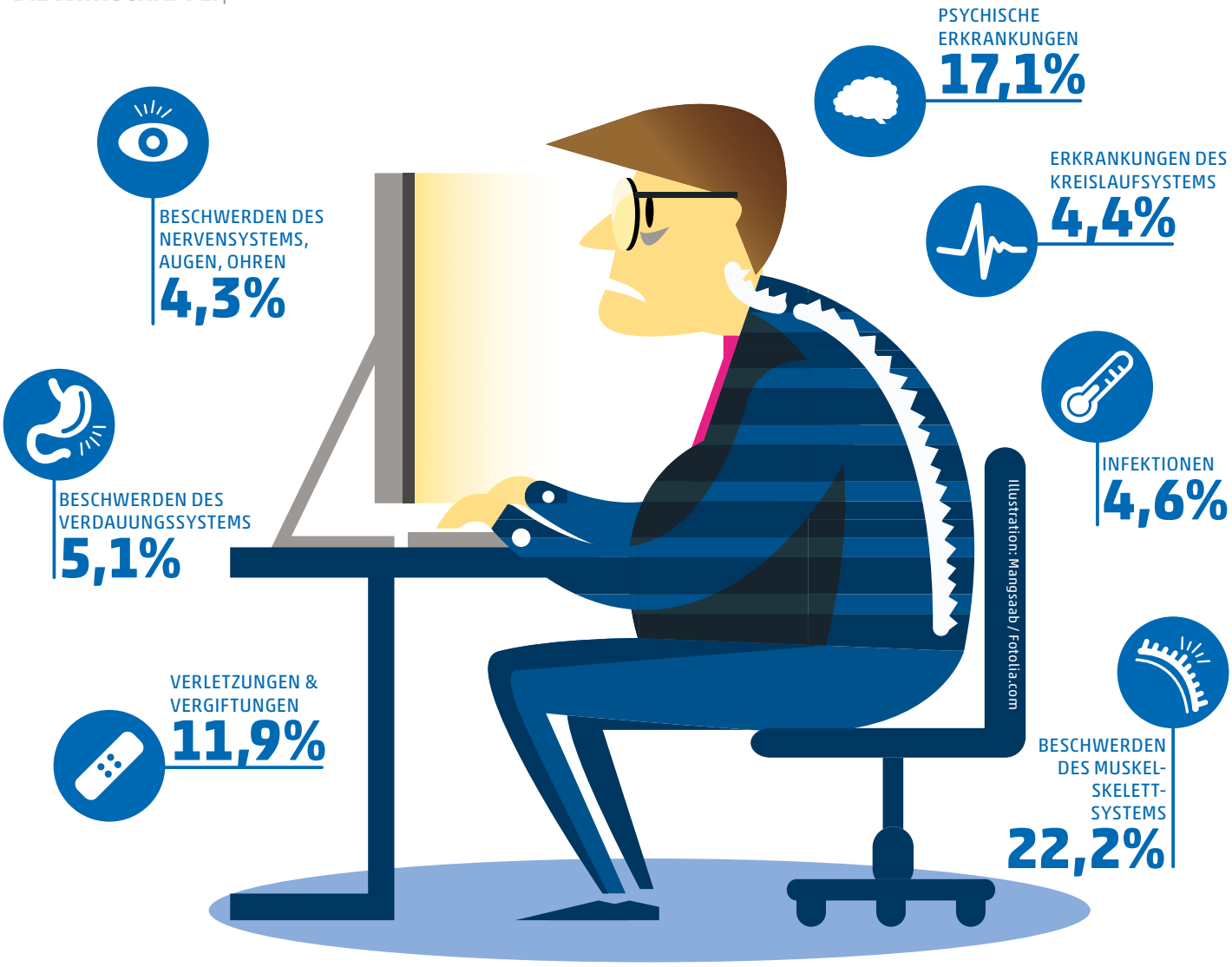
FLEISCHHAUER
Unternehmensgruppe

Autohaus Jacob Fleischhauer GmbH & Co. KG

Audi Zentrum Köln-Mitte
Weinsbergstr. 160, 50823 Köln-Ehrenfeld
Tel.: 02 21 / 57 74-411,
thomas.goethe@fleischhauer.com
www.audizentrum-koeln-mitte.de

Audi Zentrum Köln
Bonner Straße 328, 50968 Köln-Raderberg
Tel.: 02 21 / 37 68 3 -199,
frank.kohn@fleischhauer.com
www.audizentrum-koeln.de

Autohaus Fleischhauer Köln-Porz
Frankfurter Straße 665–675, 51145 Köln
Tel.: 0 22 03 / 37 07-32,
christian.herrmann@fleischhauer.com,
www.audi-fleischhauer-porz.de



GESUND AM ARBEITSPLATZ

Rückenschmerzen, gereizte Augen, psychische Symptome, Probleme mit der Atmung und dem Verdauungstrakt: Über acht Stunden im Büro hinterlassen ihre Spuren. Zum Glück gibt es ja die Ergonomie. Ein Bündel an Maßnahmen, das – richtig umgesetzt – zu einer gesünderen Arbeitsumgebung beiträgt und Fehlzeiten reduziert.

Die Ergonomie ist ein wissenschaftliches Feld, das sich mit der menschlichen Arbeit befasst. Im Fokus stehen dabei die Gesundheit des Mitarbeiters und die Frage, wie ein Arbeitsplatz aussehen muss, der Mensch und Arbeitsmittel perfekt aufeinander abstimmt. Neben der Arbeitsplatzgestaltung fließen auch Lichtverhältnisse, Lärmbelästigung sowie das Raumklima in die Betrachtung bezüglich der Ergonomie mit ein.

Dass Arbeitsplatzgesundheit ernst genommen werden muss, verdeutlicht ein Blick in den DAK-Gesundheitsreport 2017. Mit 2,6 Millionen Versicherten liefert der Report durchaus repräsentative Daten, die

SYMPTOME DES BÜRO-SYNDROMS

Entzündete Augen | Übergewicht | Rückenschmerzen | Knieschmerzen | Nackenschmerzen

auch auf die Gesamtzahl der Arbeitnehmer übertragen werden können.

Steigende Tendenz bei psychischen Erkrankungen

Einige Zahlen aus dem Report zeigen, welche körperlichen Leiden ganz besonders für Fehlzeiten sorgten. Verantwortlich für 22,2 Prozent aller Arbeitsunfähigkeitstage waren Krankheiten am Muskel-Skelett-System. Auf den zweiten Platz vorgerückt sind die psychischen Erkrankungen mit 17,1 Prozent (Vorjahr 16,2). Entsprechend abgerutscht auf Platz 3 sind Atemwegsprobleme, die für 14,7 Prozent der AU-Fälle ausschlaggebend waren (2015: 16,6 Prozent).

Einen gesunden, einen ergonomischen Arbeitsplatz wünscht sich wohl jeder. Ganz gleich, ob es um die meist am Schreibtisch sitzende Bürokauffrau geht oder den Fließbandarbeiter in der Automobilfabrik. Ideale Arbeitsbedingungen kommen allen zugute. Dem Mitarbeiter, der auf seine Gesundheit achtet, und dem Unternehmen, das weniger AU-Fälle listet und somit besser dasteht.

Bleibt die Frage: Inwieweit ist der Arbeitgeber verpflichtet, den optimalen Arbeitsplatz für seine Mitarbeiter einzurichten? Welche Vorschriften gibt es, und wer kontrolliert, ob sie eingehalten werden?

Nun, die Ergonomie ist ein wichtiger Teilbereich des präventiven, also vorbeugenden Arbeitsschutzes. Dieser wiederum ist gesetzlich geregelt, insofern handelt es sich auch bei der Ergonomie um Vorgaben, die für den Arbeitgeber verbindlich sind. Die Quintessenz unterschiedlicher Gesetzestexte: Jeder Mensch hat das Recht, dass sein Arbeitgeber seinen Arbeitsplatz ergonomisch gestaltet und mögliche, die Gesundheit gefährdende Zustände abstellt.

Ergonomisch richtig arbeiten

Das Thema Ergonomie hat sich in den vergangenen Jahren stark in den Vordergrund gedrängt. Ergonomie mit all ihren Facetten ist längst ein Studiengang. Ein ergonomisch konzipierter Arbeitsplatz wirkt dem falschen Arbeiten entgegen. Wobei gegen die im Büroalltag fast schon selbstverständliche Bewegungsarmut spezielle Übungen helfen.

Anders als bei der „Verordnung über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit an Bildschirmgeräten“, die feste Werte vorgibt, arbeitet die Ergonomie mit umzusetzenden Richtlinien. Statt starrer Werte gibt es Toleranzen, was Sinn macht, zieht man allein schon die körperlichen Unterschiede der einzelnen Menschen in Betracht. Und die Eckdaten von Monitoren, PCs und Druckern ändern sich so schnell, dass starre Vorgaben schon nach kürzester Zeit überholt sein können.

Einige Richtlinien sind sozusagen die Überflieger – beachtet man sie, wird der Arbeitstag schon schnell entspannter:

- Der Abstand zwischen Mensch und Bildschirm sollte etwa einen halben Meter betragen.
- Der Bürostuhl sollte eine Sitzhöhe zwischen 42 und 53 Zentimeter haben.
- Der Schreibtisch sollte eine Mindestabmessung von 160 x 80 Zentimeter haben – alles darunter gilt nur als Abstellfläche.
- Der Lärmpegel sollte einen Wert von maximal 55 db(A) nicht überschreiten.

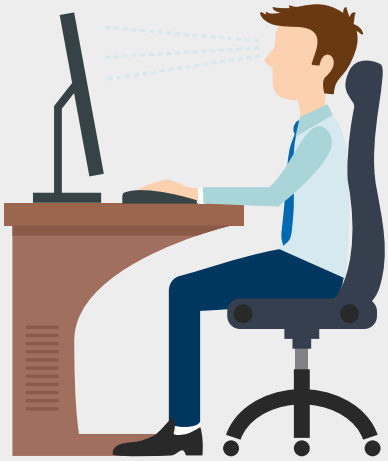


Illustration: Cookamoto / Fotolia.com

Nur, wer überprüft, ob die ergonomischen Richtlinien auch eingehalten, ja besser sogar noch von sämtlichen Mitarbeitern gelebt werden? Große Unternehmen können es sich erlauben, eigene Mitarbeiter zum Betrieblichen Gesundheitsmanager ausbilden zu lassen. Kleine Firmen stehen sich hingegen besser, wenn sie diese Leistung auf ein Fremdunternehmen übertragen.

In der Ehrenfelder Wahlenstraße 16 befindet sich das Büro von Christoph Damaske. „B.FIT – Ihre Experten für Betriebliches Gesundheitsmanagement“ ist ein Team kompetenter Mitarbeiter, die das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) in die Unternehmen bringen.

Die Kümmerer in Sachen Arbeitsplatzgesundheit

In zwei- bis dreistündigen Workshops wird das Thema „Gesund am Arbeitsplatz“ in all seinen Facetten beleuchtet. Es geht um Fitness und Ernährung, es geht darum, die Mitarbeiter vor Ort zu unterstützen. „Wir sind die Kümmerer, die eben nicht nur die neuesten arbeitsmedizinischen Erkenntnisse in die Unternehmen bringen, und zwar an alle vom

Schmerzen an den Schläfen | Bauchschmerzen | Gelenkschmerzen | Kreuzschmerzen | Kopfschmerzen

Illustration: Cookamoto / Fotolia.com

Lehrling bis zum Boss, sondern auch vermitteln müssen, dass ein BGM auch von allen proaktiv gelebt werden muss, damit es greifen kann“, ist Christoph Damaske überzeugt.

Gefragt nach den drei größten Fehlern, die einem in Sachen gesunder Arbeitsplatz unterlaufen können, hat Christoph Damaske schnell eine überraschende Antwort zur Hand. „Alkohol, Nikotin und Arzneimittel sind die ungesunden täglichen Begleiter vieler Menschen als Mittel zum Stressabbau, die davon viel zu viel konsumieren und sich und ihrem Körper gar nichts Gutes tun“, so Damaske über die Gefahren dieser Zellgifte, die von diesen Alltagsdrogen ausgehen.

Viele der Folgen, die falsches Sitzen und mangelnde Bewegung an einem Büroarbeitstag nach sich ziehen, sind hinlänglich bekannt. Haltungsschäden, generelle Müdigkeit, dauerhafte Überlastungen, die bis zum Burn-out-Syndrom führen können, und Übergewicht mit den Folgeerkrankungen wie z. B. Bluthochdruck bis hin zum Herzinfarkt sind heutzutage leider keine Seltenheit mehr. Hinzu kommen immer häufiger psychische Erkrankungen.

Hierzu heißt es im DAK-Gesundheitsreport 2017: Auch im Jahr 2016 ist die Zahl der Fehltage aufgrund psychischer Erkrankungen weiter angestiegen. Mit 246,2 Fehltagen bezogen auf 100 Versichertenjahre sind es 1,0 Prozent mehr als im Vorjahr.

Die Zahl der Krankschreibungsfälle sank allerdings von 6,9 Fällen im Jahr 2015 auf 6,5 Fälle je 100 Versichertenjahre im Jahr 2016. Der in den vergangenen Jahren beobachtete Anstieg der Arbeitsunfähigkeitsfälle aufgrund psychischer Erkrankungen setzt sich aber im Jahr 2016 nicht fort.

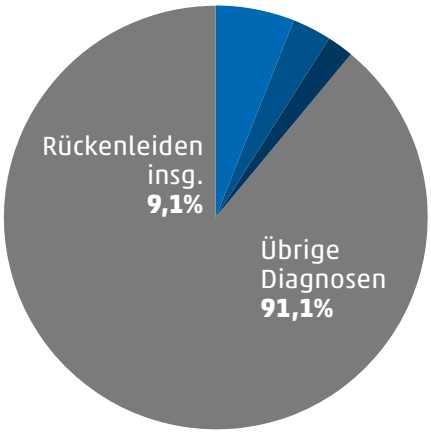
B.FIT kooperiert unter anderem mit der Deutschen Sporthochschule Köln, mit Fitrate und den führenden Krankenkassen. Prävention statt Rehabilitation ist dabei der Leitspruch – der eben auch die Stärkung der Psyche mit einbezieht, um Mitarbeiter und Management physisch und psychisch gegen jeglichen Arbeitsstress resistent und topfit zu machen. Das Portfolio des Unternehmens umfasst Workshops und Seminare mit dem Schwerpunkt Gesundes Führen, Fitness- und Entspannungstrainings, Raucherentwöhnungen und Gesundheitcoachings sowie die Beratung bei der Ausstattung professioneller Fitnessräume.

Auch der Verein „Gesundheitsregion KölnBonn e. V.“ hat das Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement auf seiner Agenda. Er versteht sich als branchenweites umfassendes Netzwerk von Unternehmen, Einrichtungen und Verbänden des Gesundheitswesens. Das erklärte Ziel ist, die Region KölnBonn zu einem national und international beachteten und anerkannten Gesundheitsstandort zu entwickeln und die gesamte Bandbreite zu den Themenkomplexen Medizin und Gesundheit aufzuzeigen.

Zur Thematik BGM besteht ein Arbeitskreis, der in erster Linie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von der wachsenden Bedeutung der Arbeitsplatz-Gesundheit überzeugen will. Denn der Aufbau eines Managementsystems kostet Geld. Das fehlt jedoch, ebenso wie den meisten KMUs die personellen und zeitlichen Ressourcen fehlen. Wie kann man diese Unternehmen dafür sensibilisieren, ein Betriebliches Gesundheitsmanagement zu installieren? Sind Fördermittel abrufbar, mit denen auch kleine und mittlere Unternehmen es bewerkstelligen können, die geforderten Maßnahmen in Sachen Gesundheit umzusetzen?

Dem BGM wie auch der BGF, also der Betrieblichen Gesundheitsförderung, fällt eine zunehmend wichtige Rolle zu. Eine Expertenrunde, bestehend aus Vertretern von BGM-Anbietern, Sport- und Fitnesseinrichtungen, Forschungseinrichtungen, Kostenträgern, Kommunen sowie Industrie- und Handelskammern, formulierte folgendes Ziel: Auf einer virtuellen Plattform werden Angebot und Nachfrage nach BGM- und BGF-Leistungen in der Region zusammengeführt. Die Plattform soll zudem Informationen zum Thema enthalten, um die Unternehmen aufzuklären und die Akzeptanz zu fördern. Möglichst früh soll die Zielgruppe in die Gespräche einbezogen

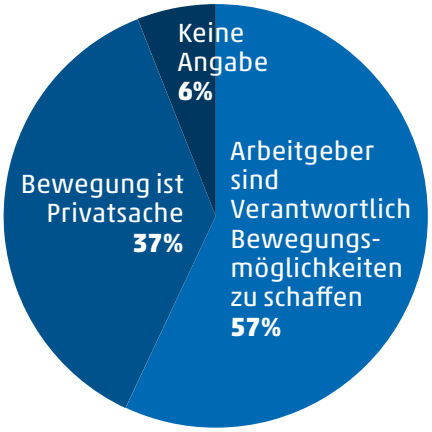
Volkskrankheit Rückenleiden



Quelle: Gesundheitsreport Techniker Krankenkasse 2016

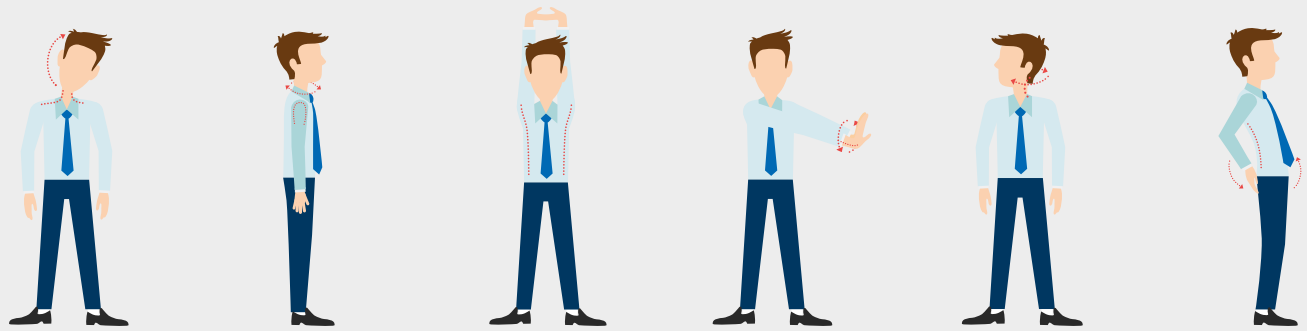
Rückenschmerzen	5,1%
Bandscheibenschäden	2,2%
Sonstige Rückenerkrankungen	1,7%
Übrige Diagnosen	91,1%

Arbeitgeberaufgabe oder Privatsache ?



Quelle: Bewegungsstudie Techniker Krankenkasse 2016

EINFACHE BÜRO-ÜBUNGEN



Kopf neigen | Kopf drehen | Arme strecken | Handgelenke drehen | Kreisbewegung Kopf / Nacken | Nach hinten beugen

Illustration: Cookamoto / Fotolia.com

werden, um mit ihr gemeinsam die Maßnahmen zu entwickeln. Dabei will man auf bestehenden Best-Practice-Konzepten aufsetzen und diese weiterentwickeln.

Mehr Tipps für einen gesunden Arbeitsplatz

Sofern möglich, sollte der Schreibtisch so ausgerichtet werden, dass man einerseits nicht mit dem Rücken zur Tür, andererseits aber parallel zum Fenster sitzt, sodass das Tageslicht seitlich auf den Arbeitsbereich fällt. Auch das Raumklima als kleiner Baustein spielt im Arbeitsbereich eine große Rolle. Hier werden eine Luftfeuchtigkeit von 40 bis 60 Prozent und eine Temperatur von 20 bis 22 Grad Celsius als ideal angesehen. Für ein gutes Raumklima ist es zudem unerlässlich, regelmäßig zu lüften.

Sinnvollerweise sollte der Schreibtisch genügend Platz für alle wichtigen und benötigten Arbeitsmaterialien bieten. Ein perfekter Schreibtisch ist zudem in der Höhe verstellbar und bietet genügend Beinfreiheit.

Heutzutage arbeiten sehr viele Menschen nur noch mit einem Laptop. Das ist auf Dauer mehr als schädlich. Am sinnvollsten ist nach wie vor der stationäre Computer auf einem ergonomisch eingerichteten Schreibtisch. Aber auch dabei sollten einige Punkte beachtet werden. Wichtig ist ein flimmerfreier, schwenkbarer Monitor, dessen Helligkeit an die Bedürfnisse des Nutzers und die räumlichen Gegebenheiten angepasst werden kann. Die Tastatur sollte möglichst nahe am Körper liegen und die Maus in greifbarer Nähe sein, ebenso wie alle weiteren wichtigen Arbeitsmaterialien.

Bewahren Sie die Haltung

Kommen wir zur Sitzhaltung. Jeder kennt das. Irgendwann lässt die Körperspannung nach und die Sitzhaltung zu wünschen übrig. Dabei ist diese besonders wichtig, um nicht irgendwann unter Rückenschmerzen zu leiden. Sehen wir uns die Idealhaltung doch einmal an: Die Winkel zwischen Oberkörper und Oberschenkel bzw. Unterarmen sollten mindestens 90 Grad betragen. Der Rücken liegt an der Rückenlehne des Stuhles an und wird durch diese gestützt. Die Armlehnen ermöglichen eine entspannte Armhaltung und die Schultern hängen locker, wobei die Oberarme am Körper anliegen. Die Füße stehen fest und komplett auf dem Boden oder einem Keil auf, während die Kniekehlen sich ca. 4 cm vor der Sitzkante des Stuhles befinden und mit den Fersen eine Linie bilden. Die Sitzfläche des Stuhles sollte außerdem beweglich sein. Beim Kauf eines Bürostuhles sollte man darauf achten, dass dieser perfekt auf den Nutzer eingestellt werden kann.

Allerdings ist ein perfekt eingerichteter Arbeitsplatz noch längst nicht alles, um eine gesunde Arbeitsatmosphäre zu erreichen. Die Experten haben dazu noch einige andere Tipps, die dabei helfen sollen, die Gesundheit des Mitarbeiters möglichst lange zu erhalten. Wichtigster Tipp: Bewegung – starres Sitzen über Stunden ist natürlich Gift für den Körper. Also ist es sinnvoll, wenigstens einmal pro Stunde aufzustehen und sich zu recken und zu dehnen. Oder einmal mehr zum Kopierer gehen, als es eigentlich nötig wäre. Hauptsache, der Körper entspannt sich dabei.

Entspannen sollte man auch die Augen, die durch die ständige Arbeit am PC einer besonderen Belastung ausgesetzt sind. Empfohlen wird daher, die Augen gelegentlich für einige Augenblicke zu schließen oder sie in die Ferne schweifen zu lassen.

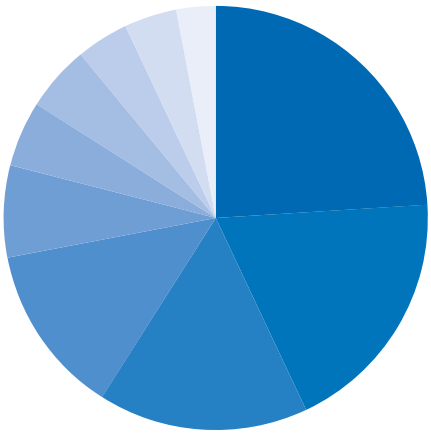
Auch wichtig für eine entspannte Arbeitsatmosphäre ist eine angenehme Umgebung, die man mit persönlichen Dingen bereichern kann, seien es Bilder der Familie oder Pflanzen. Arbeiten jedoch mehrere Personen in einem Büro, sollte man es mit der persönlichen Note nicht übertreiben.

Foto: Heribert Eiden

B.FIT-Inhaber Christoph Damaske berät Firmen beim Aufbau eines BGM

Heribert Eiden

Die wichtigsten Diagnosen beim Krankenstand 2016



Quelle: DAK-Gesundheitsreport 2017

Muskel-Skelett-System	22,2%
Psychische Erkrankungen	17,1%
Atmungssystem	14,7%
Verletzungen und Vergiftungen	11,9%
Verdauungssystem	5,1%
Infektionen	4,6%
Neubildungen	4,6%
Kreislaufsystem	4,4%
Nervensystem, Augen, Ohren	4,3%
Unspezifische Symptome	3,9%

rückengerecht • ergonomisch • einzigartig

Viel zu sitzen lässt sich häufig nicht vermeiden. Legen Sie deshalb Wert auf einen rückenfreundlichen Bürostuhl, der komfortabel ist und Sie aktiviert, der sich individuell einstellen lässt und dessen Ausstattung Ihrem persönlichen Stil und Anspruch gerecht wird.

Setzen Sie auf die einzigartige Ergonomie von Haider BIOSWING. Auf Wunsch polstern wir Ihren Stuhl mit dem mehrfach ausgezeichneten Naturleder *Ecopell* - einem Leder der Sonderklasse mit einzigartiger Haptik.

Ecopell – Gut zu fühlen es ist Leder

HAIDER® BIOSWING

Büro + Ergonomie Lothar Jux
Odenthaler Straße 138
51465 Bergisch Gladbach
Telefon 0 22 02 / 25 19 81
www.ergonomieberatung.org

KOMMENTAR

MEINUNGSFREIHEIT VS. WIRTSCHAFTSFAKTOR

Wie viele Massendemonstrationen verträgt Köln?

Köln gilt bundesweit als „bunte“ und weltoffene Metropole. Der Kölner an sich sagt was ihm passt oder nicht! Mal als rheinische Frohnatur - beispielsweise in den zahlreichen Liedern über die Domstadt oder im Karneval. Mal kreativ und bunt – wie beispielsweise beim CSD – oder auch ganz unverblümt, laut und provozierend.

Zu den Letzteren zählen dabei auch die zunehmende Anzahl an Demonstrationen die in der Rheinmetropole stattfinden: Ob „Pro Türkei“, „Gegen Erdogan“, „Anti-AFD-Bundesparteitag“ oder „STOPPT CETA / TTIP“. Diese sind wichtig und gehören zu einer Demokratie. Freiheit, Toleranz und Weltoffenheit zählen zu den höchsten Gütern, welche gelebt und verteidigt, ein soziales und multikulturelles Miteinander bilden.

Demonstrationen belasten Köln

Allerdings belastet die Vielzahl an Demonstrationen Köln auch immer mehr. Mittlerweile führen diese Massenkundgebungen zu besorgten Gesichtern bei Besuchern, Geschäftsleuten und natürlich auch bei den Bürgern. Gewalttätige Auseinandersetzungen und Anfeindungen der Meinungsgegner – sowohl im linken als auch im rechten Spektrum – bei diesen „Veranstaltungen“ haben eine absolut abschreckende Wirkung. Enorme Sicherheitsmaßnahmen mit einem riesigen Personalaufwand. Straßensperrungen welche die halbe Innenstadt blockieren oder umfangreiche Kontrollen. Die hieraus resultierenden erheblichen Einschränkungen des öffentlichen Lebens in der Stadt stellen nicht nur die Polizei- und Ordnungskräfte vor enorme Herausforderungen. Und das, obwohl Köln als Millionenstadt jede Menge Erfahrungen mit Großveranstaltungen hat.

Gewiss haben diese Mechanismen alle ihre Berechtigung, doch die (Außen-)Wirkung Kölns als Einkaufs-, Ausflugs- und Reiseziel – vor allem aber als Heimat – leidet darunter sehr. Ob und wie lange die Domstadt dies ohne signifikante Einbußen aushalten kann ist ungewiss. Schließlich liegen die Alternativen in einer der dicht besiedelten Regionen Europas im direkten Umfeld.

Da können Stadtverwaltung, Polizei und Politik gemeinsam und erfolgreich daran arbeiten, die Sicherheit der Bürger und Besucher bei solchen Massendemonstrationen zu gewährleisten – an den massiven Beeinträchtigungen ändert das nichts.

Mit Sicherheit spielt hier auch die allgemeine Bedrohungslage durch Terrorismus und der Gefahr von Anschlägen eine wich-

Fotos: pixabay.com

tige Rolle. Doch wie weit sollte oder darf die Einschränkung für die Allgemeinheit gehen, damit die Meinungsvertreter ihre Anliegen vortragen können? Wieviel muss toleriert werden – wo liegt die Grenze? Einfache Antworten auf diese Fragen werden auch in Zukunft nicht leicht zu finden sein, sollten aber von allen Beteiligten beobachtet, analysiert und angegangen werden.

Massive Beeinträchtigungen im Handel, Gastronomie und Tourismus

Diese Demonstrationen mit einer Größenordnung ab 20.000 Teilnehmern sorgen auch dafür, dass in der Stadt der stationäre Handel, Hotellerie und Gastronomie in ihren Abläufen massiv beeinträchtigt werden. Touristenmagnete oder die zahlreichen Kultur- und Freizeitangebote werden zu Gunsten des Sicherheitsgefühls zu Hochsicherheitszonen.
Besonders in der Wirtschaft sind die Ausmaße sichtbar. Vor allem den Handel treffen an diesen Tagen hohe Frequenzverluste, was der Branche noch weiter zusetzt. Dazu sagt Helmut Schmidt, Vorstandsvorsitzender von Stadtmarketing Köln: „Wie das Institut für Handelsforschung Köln in seiner aktuellen Studie gerade wieder festgestellt hat, ist der schärfste Konkurrent des stationären Handels nicht das Internet, sondern die Nachbargemeinde. Und gegen die wird sich die Domstadt weder als Einkaufs- noch als Reiseziel auf Dauer durchsetzen, wenn überwiegend Massendemonstrationen die Wahrnehmung von Köln über die eigenen Grenzen prägen. Die vielen Anstrengungen der Partner in der Stadt, die Rheinmetropole in seiner gesamten Attraktivität zu stärken, wird dadurch jedenfalls nicht gerade befördert. Viele finanzielle und personelle Ressourcen bleiben ungenutzt.“
Und ergänzt weiter: „Für uns als Stadtmarketing geht es darum, unser Stadtleben weiterhin frei, tolerant und weltoffen gestalten zu können. Wir wollen gerade dadurch die Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität Kölns nicht nur erhalten, sondern weiter stärken.“ Die Frage ist, wie viele Großveranstaltungen die Kölner und ihre Stadt auf Dauer vertragen, ohne dass dies zu Lasten unserer Identität oder unserer offenen Gesellschaft geht und das Image von Köln über seine Grenzen hinaus weiter beschädigt.

Matze Ehlers

Wir fördern das Gute in NRW.

11. Private Equity Konferenz NRW
Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player
22. Mai 2017, Rheinterrasse Düsseldorf
www.nrwbank.de/pekonferenz

Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.
www.nrwbank.de/staerke

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

NATIVE ADS CAMP 2017

Über 300 Teilnehmer beim Branchentreffen im RheinEnergieSTADION

Fotos: Seeding Alliance

Podiumsdiskussion v.r.n.l.: Ingo Kahnt (Newcast), Karsten Krämer (C3), Karsten Lohmeyer (The Digitale), Abdelkader Barjiji (Ströer), Franziska Bluhm (Handelsblatt)

Zum zweiten Mal fand am Donnerstag, 30. März 2017, das Native Ads Camp im Kölner RheinEnergieSTADION statt. Fachleute, Brancheninsider und Neueinsteiger erhielten bei Vorträgen und Diskussionsrunden auf zwei großen Bühnen detaillierte Einblicke in das Thema Native Advertising.

Beim zweiten Native Ad Camps nahmen mehr als 300 Besucher an der eintägigen Konferenz teil. Themenschwerpunkte in diesem Jahr waren Cases, KPIs, Strategien und Content. Bei rund 20 Vorträgen auf zwei großen Bühnen erhielten die Interessierten im RheinEnergieSTADION detaillierte Einblicke in Native Advertising. Neben Eindrücken aus der Praxis gaben die Vorträge Antworten auf die Fragen: Welche Inhalte sind der ultimative Hebel für die Kampagnen-Performance? Warum Native Advertising eine echte Alternative für die neuen Werbeformate im Internet sein kann oder wie auch Fach- oder Special-Interest-Medien von Native Ads profitieren können.

Native Ads längst im Markt etabliert

Pop-ups und Bannerwerbungen waren früher die maßgebenden Werbeformen im Internet. Das hat sich allerdings geändert. Werbeformate, die sich an Publisher und die Displays der User anpassen, erobern zunehmend den Online-Werbemarkt. Das wissen auch die Veranstalter des Native Ads Camps, die Kölner Seeding Alliance GmbH um die Gründer Coskun Tuna und Cehavir Ejder.

„Die sinkende Aufmerksamkeit für klassische Display-Bannerwerbung und der hohe Anteil an mobiler Internetnutzung verändern den gesamten digitalen Werbemarkt“, erklärt Coskun Tuna, Initiator des Native Ads Camps. „Native Ads bieten durch mehr Spielraum für Storytelling in Kombination mit einer datengetriebenen Ausspielung deutliche Mehrwerte für Publisher, Vermarkter, Werbetreibende und Nutzer. Die Verdopplung der Budgets im letzten Jahr bestätigt, dass Native Advertising als attraktive Werbeform vollständig im digitalen Marketingmix etabliert ist.“

Dieser Trend hält weiterhin an. Zu sehen war das auch an dem hohen Besucherandrang. Deutschlandweit ist das Native Ads Camp die einzige große Veranstaltung zu diesem Themenbereich. "Der wirklich tolle Zuspruch bestätigt, dass Native Advertising zunehmend an Bedeutung gewinnt", resümiert Coskun Tuna. Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr wurde nun die Marke von über 300 Teilnehmern geknackt. Auch das Feedback der Besucher war durchaus positiv. Eine Teilnehmerin twitterte, dass sie nach der Veranstaltung nun richtig motiviert sei, direkt neue Kunden zu erobern. Das positive Feedback der Besucher bestärkt die Veranstalter in ihrem Vorhaben auch für 2018 wieder ein Native Ads Camp auszurichten.

Zwei spannende Podiumsdiskussionen

Besondere Highlights der Konferenz waren die beiden Podiumsdiskussionen. Zum einen wurde der Frage nachgegangen, ob Content-Marketing-Agenturen, Mediaagenturen oder Publisher den besten Content in diesem Werbebereich machen. Die andere Podiumsdiskussion beschäftigte sich mit der Frage, ob 2017 der Durchbruch für Native Ads kommt. Für Veranstalter Coskun Tuna ist die Antwort klar: „Der Durchbruch der Native Ads ist bereits geschafft. Die Branche zeigt ein konstantes Wachstum. Native Advertising hat sich bereits im Markt etabliert und gewinnt darüber hinaus zunehmend an Bedeutung.“

Coskun Tuna, GF Seeding Alliance

STRÖER übernimmt Seeding Alliance

Einen weiteren Beweis der immer höheren Bedeutung von Native Advertising bietet die im Vorfeld der Veranstaltung gemeldete Übernahme der Seeding Alliance GmbH durch die Ströer Media Deutschland GmbH. Das ebenfalls aus Köln stammende Unternehmen erwarb die Mehrheitsanteile und setzt damit die Strategie mit Unternehmenskäufen im E-Commerce-Bereich fort. Coskun Tuna und Cehavir Ejder bleiben aber weiterhin die Geschäftsführer der 2011 von ihnen gegründeten Seeding Alliance. 2013 hatte das Kölner Unternehmen eigens eine Technologie für Native Advertising entwickelt. Die 25 Mitarbeiter betreuen im Marketing über 12.000 Blogs und generieren rund 45 Millionen Unique Visits im Native Advertising.

Christian Esser

DIE WIRTSCHAFT ist offizieller Medienpartner des Native Ads Camp

HACK YOUR CITY

Tüfteln am Köln der Zukunft

Fotos: Christian Esser

Die Ideen der Teams konnten am 3D-Drucker umgesetzt werden.

Zwei Tage lang wurde im Headquarters Downtown beim Stadtlabor „Hack your City" an intelligenten Lösungen (Hacks) und dem Köln der Zukunft getüftelt. Die Ergebnisse und Hacks stellten sieben Teams einer Jury und den anderen Teilnehmern vor.

Am Samstag und Sonntag, 4. und 5. März 2017, wurde beim Stadtlabor „Hack your City" an intelligenten und innovativen Lösungen für die Zukunft Kölns gearbeitet. Die Teams, bestehend aus Nachwuchswissenschaftlern, Designern, Programmierern, Architekten, Start-ups und interessierten Bürgern, fragten sich, wie der Fahrradverkehr per App verbessert und der öffentliche Nahverkehr attraktiver gemacht werden könnte, wie Kölns Luft sauberer wird oder wie man die Stadt „staufrei" machen könnte. Nachdem am Samstagvormittag zunächst zwölf Ideen vorgestellt worden waren, formierten sich anschließend die Teilnehmer in Teams und fokussierten sich auf sieben Ideen bzw. Hacks. Diese wurden am zweiten Tag vor einer dreiköpfigen Jury, den anderen Teilnehmern und interessierten Gästen vorgestellt. Wissenschaft im Dialog (WiD) hatte in Kooperation mit Siemens, der Stadt Köln, der TH Köln, RheinEnergie AG und dem Digital Hub Cologne den zweitägigen Hackday organisiert.

Sieben Teams präsentierten ihre Hacks

Das erste Konzept war ein „City Performance Tool", das sich mit der Frage beschäftigte, wie man „sexy von A nach B" kommt. Dabei wurde auch das Nahverkehrsangebot der KVB ganz genau betrachtet und eine Umfrage erstellt. Die Gruppe überreichte am Ende des Pitchs dem Jurymitglied Andreas Wolter, Bürgermeister und KVB-Aufsichtsratsmitglied, eine Liste mit Vorschlägen, wo nach ihrer Meinung bei der KVB Verbesserungsbedarf bestehe. Der zweite Pitch, „Staufreies Köln", beschäftigte sich mit strategischen Verkehrsdaten und Möglichkeiten, Staus und Unfälle vorherzusagen, um den Verkehr entsprechend umzuleiten. Die Gruppe SIBike forschte an einer „Grüne-Welle-App" für Fahrradfahrer. „Public Depart Cologne" soll ÖPNV-Nutzer die genauen Ankünfte der Bahnen und Busse anzeigen und die Frage beantworten, ob man sie auch noch rechtzeitig erreichen wird.

Das Projekt „SOHMS (Secured Open Health Management System)" will ermöglichen, dass Notärzten die Haustür elektrisch geöffnet werden kann, um den Verletzten ohne Unterstützung der Feuerwehr zu erreichen, falls der Patient zur Türöffnung nicht mehr in der Lage ist. Das Kunstprojekt „Schönheit des Lärms" brachte mit Lärm mittels Motoren Scheiben zum Drehen. Die siebte Gruppe, „Open Air Cologne", befasste sich mit der Feinstaub- und Stickoxidbelastung in Köln und deren Zusammenhang mit Inversionswetterlagen.

Dom-Trophäen aus dem 3-D-Drucker

Die Jury, bestehend aus Prof. Dr. Gregor Büchel (TH Köln), Andreas Wolter (Bürgermeister Köln) und Holger Frielingsdorf (Siemens), zeichnete im Anschluss an die Pitchs die drei besten Gruppen mit Siegerpokalen, die mit einem 3-D-Drucker gemacht worden waren, aus. Ein besonderes Augenmerk bei der Bewertung der Gruppenarbeiten wurde auf die Nachhaltigkeit der Projekte gelegt. Mit den Worten „Das will ich haben" verlieh Bürgermeister Andreas Wolter dem Team „Public Depart Cologne" eine Dom-Trophäe. Prof. Dr. Büchel überreichte der Crew um das „City Performance Tool" wegen seines Nachhaltigkeitspotenzials und der Möglichkeit, das Projekt auch zu realisieren, einen vom 3-D-Drucker erstellten Kölner Dom. Holger Frielingsdorf prämierte die Gruppe „SOHMS". Das Projekt schreie danach, umgesetzt zu werden. Für den jüngsten Teilnehmer bei „Hack your City" gab es einen Sonderpreis. Der 15-jährige Max Brinkmann wurde für sein Engagement ebenfalls mit einer Kölner-Dom-Trophäe ausgezeichnet und erhielt einen Gutschein für die Teilnahme bei „Jugend hackt West" 2017 in Köln.

Christian Esser

Siegertrophäe ganz modern aus dem 3D-Drucker.

Die siegreichen Teams präsentieren ihre Dom-Trophäen.

Der 15-jährige Max Brinkmann bekam als jüngster Teilnehmer einen Sonderpreis.

NRW BRAUCHT EINE FÄHIGE REGIERUNG

Familienunternehmer in Nordrhein

Foto: Heinz Augé

Olaf Ziegs, beim Kölner Politik-Talk

So langsam wird es ernst für die Parteien in Nordrhein-Westfalen. Nicht mehr ganz zwei Monate, dann entscheidet sich, ob wir weitere fünf Jahre von Rot-Grün oder doch von einer anderen Koalition regiert werden.

Die Landtagswahl in NRW wird gerne auch die „kleine Bundestagswahl" genannt, denn sie gilt als wichtiger Stimmungstest. Dabei ist bei uns vieles anders als im Bund: Während Deutschland wirtschaftlich so gut dasteht wie lange nicht mehr, ist es lange her, dass Nordrhein-Westfalen das Synonym für den industriellen Kern der Bundesrepublik Deutschland war, das Herzland des europaweit beneideten Wirtschaftswunders. Wir waren Spitzenreiter: beim Ausbildungsniveau, hinsichtlich Erfindungen und bei der Wertschöpfung pro Kopf. Diese Zeiten sind vorbei. Seit den 1980er-Jahren sinkt die Wirtschaftskraft Nordrhein-Westfalens stetig. Seit dem letzten Jahr sind wir unter allen 16 Bundesländern erstmals das Schlusslicht beim Wirtschaftswachstum. Wie kann das sein, in einem Land, das so viel Potenzial hat wie NRW? Sitzen doch hier einige der größten deutschen Familienunternehmen – Oetker, Henkel, Miele, Bertelsmann, um nur einige zu nennen.

NRW – ein Absteigerland?

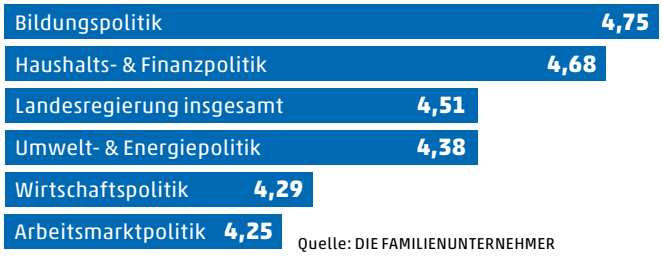
Die Politik weist die Schuld für die schlechte wirtschaftliche Lage NRWs gerne von sich, dabei haben die Landesregierungen seit dem Beginn des Strukturwandels – von der einstigen Montanindustrie hin zur Dienstleistungsregion – eine falsche Politik verfolgt. Die SPD verweist häufig darauf, dass die Energiewende die Unternehmen in Nordrhein-Westfalen besonders hart trifft, da einige der großen Energieversorger ihren Sitz hier haben. Aber auch die häufig rücksichtslos und planwirtschaftlich organisierte Energiewende ist nicht Schicksal, sondern Machwerk. Und zwar auch von der rot-grünen Landesregierung. Darüber hinaus wird dem Strukturwandel auch nicht mit neuen Ideen begegnet. Denn anstatt in die Zukunft wird in die Vergangenheit investiert, symptomatisch dafür ist die Subventionierung der Kohleindustrie. Wenn wir nicht endlich anfangen, in die Zukunft zu investieren, bleiben wir das Absteigerland unter den Bundesländern. Denn das sind wir momentan.

Nicht nur beim Wirtschaftswachstum ist NRW auf dem letzten Platz. Wir sind auch das Flächenland mit den höchsten Pro-Kopf-Schulden. Hohe Schulden sind ein negatives Signal an potenzielle Investoren, denn die Schulden von heute sind die Steuern von morgen. Aber anstatt endlich zu sparen, macht Rot-Grün fleißig weiter Schulden. Das Ziel, die Schuldenbremse im Jahr 2020 zu erreichen, scheint mit Blick auf die aktuelle Haushaltslage ziemlich utopisch. NRW braucht endlich wieder eine nachhaltige Haushaltspolitik, denn nur ein Land mit gesunden Finanzen kann in Infrastruktur und Bildung investieren.

Neue Kampagne „NRW – zurück an die Spitze"

Das Bild, das ich von Nordrhein-Westfalen zeichne, ist kein gutes. Aber das liegt nicht an unserem Land, sondern an der verfehlten Landespolitik, die vor allem SPD und Grüne betreiben. Wir Familienunternehmer wollen nicht nur kritisieren, sondern konstruktiv sein. Aus diesem Grund haben wir anlässlich der Landtagswahl die Kampagne „NRW – zurück an die Spitze" ins Leben gerufen. Denn wir sind überzeugt davon, dass NRW mehr kann. Die Chancen, die NRW bietet, müssen richtig genutzt werden. Deshalb muss Politik sich darauf fokussieren, Neues zu erreichen, anstatt bloß zu verteilen, was bereits erwirtschaftet wurde. Damit NRW wieder zurück an die Spitze kommt, brauchen wir: eine moderne Infrastruktur, auf der Straße, aber auch im Breitbandnetz. Eine Bildungspolitik, die den Fachkräftemangel beseitigt. Eine effiziente Verwaltung, die die vorhandene Bürokratie reduziert. Und wir brauchen einen verantwortungsvollen Umgang mit Haushaltsüberschüssen. Von der neuen Landesregierung fordern wir, dass sie Politik für Innovationen, Investitionen und Wachstum und damit für alle Bürger in NRW macht. Wir brauchen eine Regierung, die das Potenzial erkennt und etwas daraus macht. Nur dann haben wir eine Chance, nicht mehr länger Letzter zu sein.

Durchschnittliche Bewertung der einzelnen Ressorts und Landesregierung insgesamt *(in Schulnoten)*



Quelle: DIE FAMILIENUNTERNEHMER

Der Autor, Olaf Ziegs, ist Regionalvorsitzender von DIE FAMILIENUNTERNEHMER in Nordrhein. www.nrwzurueckandiespitze.eu

Tschüss ISDN

WILLKOMMEN IP

IP-Technologie ist der zukunftssichere Standard für Telekommunikationslösungen.
Entdecken Sie jetzt unsere attraktiven Business-Pakete mit Internet und SIP-Telefonanschlüssen: einfacher, flexibler und perfekt für jede Unternehmensgröße.

Jetzt einfach umsteigen und Aktionsangebote sichern!

Mehr Infos unter:
0800 2222-550 oder netcologne.koeln/business

WEIL UNS VIEL VERBINDET

NETCOLOGNE

Fotos: Jan Stephan Hubrich Photography

„LIEBER KEINEN BERATER ALS EINEN SCHLECHTEN"

Das Berater-Business auf dem Prüfstand

Ein Gespräch mit Sevgi Ates, Kölner Erfolgsberaterin und Managementcoach über Unternehmensberatung und den echten „Added Value".

DIE WIRTSCHAFT: Eine Suchanfrage bei Google nach dem Stichwort Unternehmensberatung offenbart eine unüberschaubare Vielfalt an Angeboten. Zahlreiche Foren und Plattformen bieten entsprechendes Wissen auf Abruf. In Anbetracht dieser Entwicklungen, quo vadis, Unternehmensberatung?

Sevgi Ates: Besonders durch die Digitalisierung ist einerseits das Know-how auch im Beratungsbereich zur Billigware geworden, die überall konsumierbar ist.
Gleichzeitig verändert sich die Beratungskompetenz in zunehmendem Maße. Eine Beratungsleistung ist bedeutend komplexer und ganzheitlicher als das, was an Theorien auf den zahlreichen Plattformen und Foren zu lesen ist. Viele der Theorien versprechen Problemlösungen und Heilsbringerschaft, lassen sich aber in der Umsetzung im Unternehmen und am Mann nicht erfolgreich abbilden.

DIE WIRTSCHAFT: Woran erkennt man einen "guten" Berater?

Sevgi Ates: Ein Berater sollte sich nicht nur auf eine Dimension fokussieren. Er muss sowohl Organisation, Mensch und den Markt im Blick behalten. Dafür benötigt er nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch viel Erfahrung und ein Gespür für alle drei Komponenten. Nur wer selbst seine persönlichen und sozialen Kompetenzen entwickelt hat, wird überhaupt ein Berater sein, der echten Added Value bieten kann.

DIE WIRTSCHAFT: Märkte werden immer schneller, komplexer und unplanbarer. Welche Beratungskompetenzen erfordert diese Entwicklung?

Sevgi Ates: Der Markt bedeutet ja mittlerweile die Welt. Denn unabhängig davon, ob ich selbst international agiere oder nur mittelbar – Immobilienkrise, Finanzkrise oder Brexit machen das Ausmaß der engen, internationalen wirtschaftlichen Verzahnung deutlich. Das stellt Unternehmen vor ganz neue und unbekannte Herausforderungen.
Daher verspricht nur der Beratungsansatz einen originären Zusatznutzen, der die Komplexität und Interaktion zwischen Mensch, Organisation und vor allem dem Markt erfasst und steuert.
Die Betrachtung und das Verständnis für gesamtglobale Zusammenhänge sind nicht nur ein kognitiver Prozess, sondern insbesondere einer, der auch über die Wahrnehmung, das Bewusstsein und die eigene Reflexionsfähigkeit gebildet und kultiviert wird. Daher bedarf es neben der grauen Theorie gewisser sozialer Kompetenzen.

DIE WIRTSCHAFT: Nur sehr wenige Berater verfügen über diese komplexen Kompetenzen. Müssen Unternehmen daher Abstriche bei der Beratungsleistung in Kauf nehmen?

Sevgi Ates: Es existiert meines Wissens nach keine explizite Beraterausbildung, die jemandem dieses umfassende Verständnis beibringen könnte. Daher kann ich derzeit nur Berater empfehlen, die sowohl in ihrem persönlichen Selbstverständnis als auch in ihrer Professionalität die geforderte Komplexität und Kompetenz erlebt nachweisbar machen.

Jeder Beratungsansatz sollte zudem systemisch betrachtend sein und Mensch-Unternehmen-Marktorientierung nachweisen können. Ist weder das Verständnis noch der Ansatz gegeben, dann sollte man lieber auf einen Berater verzichten, statt Abstriche in Kauf zu nehmen.

DIE WIRTSCHAFT: Also besser keinen Berater?

Sevgi Ates: Ja und nein. Die klassischen Prozess- und Optimierungsberater versuchen singuläre Lösungen für komplexe Probleme anzubieten. Dabei fehlt ihnen selbst das geistig-schöpferische Bewusstsein zu den übergeordneten Zusammenhängen.
Dann gibt es die Berater mit ganzheitlicher Betrachtung, die zwar sehr stark human, aber nicht ergebnisorientiert sind. Dies ist für die Kultur in Organisationen geeignet, aber nicht zur Sicherstellung des wirtschaftlichen und materiellen Erfolges.
Besitzt der Berater also keine ganzheitliche Betrachtung in Kombination mit Ergebnisorientierung, dann würde ich Ihrer Frage zustimmen: Im Zweifel besser keinen Berater als einen schlechten Berater.

DIE WIRTSCHAFT: Werden dann überhaupt noch Berater benötigt?

Sevgi Ates: Mehr denn je, zumindest kompetente. Denn im Rahmen der Industrialisierung wird der wirtschaftliche Erfolg von Organisationen immer mehr von ihren Menschen abhängig sein. In Zeiten der absoluten Perfektionierung und Optimierung von Betriebsabläufen und Prozessen – auch im Hinblick auf die nächste Dimension von 4.0 – wird der letzte und größte Erfolgsfaktor für Organisationen der Mensch sein. Jeder Mitarbeiter wird zum Key Performance Indicator (KPI). Er wird nur noch hoch spezialisierte Dinge mit hohem Ergebnisnutzen tun, die nach dem Wegfall der „banalen" Tätigkeiten durch das Ersetzen durch Maschinen noch übrig bleiben, und ist damit in seiner Kompetenz sehr gefragt.
Das bedeutet im Umkehrschluss, dass wir jetzt schon die Wünsche und Lebensprinzipien der zukünftigen High Potentials kennen müssen und unsere Organisationen und unsere Kultur genau darauf ausrichten müssen. Das funktioniert natürlich immer besser mit Unterstützung!

DIE WIRTSCHAFT: Ihr Fazit?

Sevgi Ates: Auf den Punkt gebracht: Lieber keinen Berater als einen schlechten! Nur die Reflexion über das große Ganze schafft Zusatznutzen für alle Beteiligten. Das singuläre, standardisierte Know-how bestehender Ansätze ist kein Allheilmittel und besitzt nur einen recht überschaubaren Mehrwert.

Matze Ehlers

Sevgi Ates, Management-Coach und Geschäftsführerin der ATES GmbH, founder@sevgiates.de

GRIESHABER Logistik

transport logistic
the leading exhibition

9.–12. Mai 2017
Messe München

– ANKOMMEN –
BEI DEN SPEZIALISTEN FÜR KOMPLEXE LOGISTIK

Bewegende Praxislösungen für Ihren Logistik-Mehrwert zeigen wir Ihnen auf der transport & logistic in München. Ticket sichern unter info@grieshaberlog.com

Besuchen Sie uns!
Halle A5, Stand 201

GRIESHABER Logistik GmbH
Röntgenstraße 40
50169 Kerpen
Tel. (+49) 2237 6908-0
www.grieshaberlog.com

SCHNITTSTELLE ZWISCHEN DEN BRANCHEN

Die Logistik in NRW ist einer der profitabelsten Wirtschaftsbereiche – mit einigen Schwachstellen

Foto: Jörg Hackemann / Fotolia.com

„Die Logistik ist der zweitwichtigste Markt in NRW“

Fast 16 Prozent der deutschen Exportgüter sind „made in Nordrhein-Westfalen“, sie haben einen Wert von 180,6 Milliarden Euro. 22,4 Prozent aller deutschen Importe gehen nach NRW (206,7 Milliarden Euro). Um all diese Güter an ihr Ziel zu bringen, müssen hier jährlich über 250 Millionen Tonnen an Waren bewegt werden. Viele Arbeitsplätze und ein hoher Umsatz sind positive Aspekte dieser starken Wirtschaftsbranche, doch es gibt auch Schattenseiten – wie etwa die Luftverschmutzung, die in Köln besonders hoch ist.

„Die Logistik ist der zweitwichtigste Markt in NRW“, sagt Marcus Hover vom Verband für Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen. „Nicht nur in Bezug auf Arbeitsplätze und Umsatz – auch ist die Logistik eine Schnittstelle zwischen den verschiedenen Branchen.“

Fast 30.000 Unternehmen und knapp 70 Milliarden Euro Umsatz (Stand 2012) kann die Logistik-Branche im einwohnerstärksten Bundesland nach Angaben des Logistikclusters NRW vorweisen. Marktnähe und Kompetenz haben viele Firmen angelockt – darunter auch 14 der 40 größten deutschen Handelsunternehmen: Firmen wie Aldi, C & A oder auch Rewe haben ihren Hauptsitz in NRW.

Hohe Luftverschmutzung in Köln

Auch punktet die Region mit einer außergewöhnlichen Infrastruktur: Das dichteste Straßennetz, das längste Schienennetz, eine der verkehrsreichsten Wasserstraßen der Welt und zwei internationale Großflughäfen sorgen laut Logistikcluster für beste Verbindungen ins In- und Ausland. Doch genau dieser Bereich birgt auch eine der größten Herausforderungen, der sich die Region stellen muss: die Luftverschmutzung.

„Köln ist eine Millionenmetropole“, betont Marcus Hover. „Es ist eine alte Stadt, die lang-

sam gewachsen ist, daher konnte sich der Verkehr nicht so gut entwickeln wie in neueren Städten – Staus gehören hier zum Alltag.“ In vielen Bereichen der Stadt werden die im Luftreinhalteplan vorgegebenen Stickstoffdioxid-Werte überschritten – teilweise um 20 bis 30 Prozent. „Das sind Zahlen von 2013, aber seitdem hat sich nicht viel verändert“, sagt der stellvertretende Hauptgeschäftsführer Wirtschaft und Kommunikation. Doch nun sei es an der Zeit zu handeln. „Bessere Ampelschaltungen oder beispielsweise auch die neuen DHL-Autos mit Elektromotoren sind ein Anfang, doch es sind nur kleine Stellschrauben, an denen da gedreht wird.“ Was fehle, sei ein Plan, um die Werte drastisch und dauerhaft zu senken. „Es ist eine riesengroße Herausforderung, der wir uns in den nächsten Jahren stellen müssen.“

Priorität auf Leverkusener Brücke

Ein weiteres großes Projekt, das die Logistiker – und besonders auch die Autofahrer – bewegt, ist die Leverkusener Brücke. „Bund und Land sind nun so weit, dass sie absolute Priorität auf die Arbeiten an der Brücke legen – und das ist auch gut so“, sagt Hover. „Wenn alles gut läuft, könnte 2020 der erste Teil fertig sein.“ Geplant ist statt einer Sanierung der maroden Brücke ein Neubau – oder besser gesagt zwei Neubauten. „Es sollen zwei Brücken mit je fünf Fahrstreifen entstehen – für jede Richtung eine Brücke“, erklärt Hover. „Das ist eine wichtige Maßnahme, um die Situation dort zu entzerren und für einen besseren Verkehrsfluss zu sorgen.“

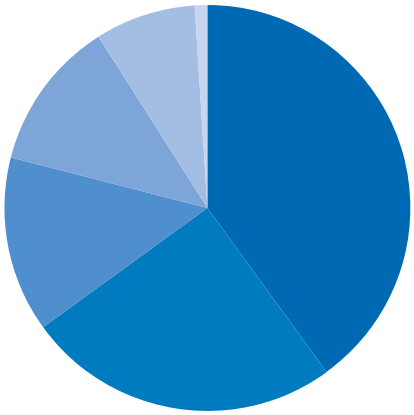
Insgesamt verzeichne die Logistik seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum, es gehe stetig aufwärts. „Natürlich gibt es da in den einzelnen Branchen Unterschiede“, sagt Hover. „Die Baubranche profitiert von der aktuellen Situation, besonders von der Zinspolitik, natürlich enorm. Andere Bereiche, wie die Papierindustrie, nehmen jedoch ab. Gedruckte Zeitungen und Magazine werden im heutigen digitalen Zeitalter immer unbeliebter.“

Personalmangel trotz Ausbildungsrekord

Die personelle Situation sei zwiegespalten – auf der einen Seite stehe ein Ausbildungsrekord, auf der anderen Seite fehlen Arbeitskräfte. „Da die Ausbildung staatlich gefördert wird – ein Drittel zahlt der Staat –, steigt die Absolventenzahl an“, weiß Marcus Hover. Dennoch reiche das nicht aus, um die Lücken zu schließen, die durch eine Überalterung der Lkw-Fahrer entstehe. „Es ist schwierig, junge Menschen für den Beruf zu begeistern. Er ist zeitintensiv, fordernd und die Entlohnung wird der großen Verantwortung des Fahrpersonals oft nicht gerecht.“

Beschäftigte, die Produkte und Dienstleistungen rund um Transport, Umschlag und Lagerung anbieten, bilden den Kernsektor der Logistik. 2014 waren es 314.000 Menschen, die diesem Bereich zugeordnet wurden. „Die Zahlen sind relativ konstant geblieben“, weiß der Logistik-Fachmann. Zählt man das produzierende Gewerbe hinzu, kommt man auf 645.000 Angestellte.

Jeden Tag werden in Deutschland transportiert:



- **1.500.000 Tonnen** Rohstoffe *(Gips, Zement, Glas und chem. Erzeugnisse)*
- **1.000.000 Tonnen** Lebensmittel
- **570.000 Tonnen** Exportgüter
- **520.000 Tonnen** Importartikel
- **390.000 Tonnen** Druckerzeugnisse *(Zeitungen, Papier, Bücher)*
- **30.000 Tonnen** Bekleidung

Autonomes Fahren ein Thema

„Die Zahlen könnten schon bald deutlich nach unten gehen, denn es kommen einfach zu wenig Leute nach“, sagt Hover. Doch bei einem Blick in die Zukunft sieht er nicht alles schwarz – im Gegenteil. „Autonomes Fahren wird ja immer mehr ein Thema“, sagt er. „Doch ich denke nicht, dass in zehn Jahren die Lkw komplett allein unterwegs sein werden. Es wird weiterhin ein Fahrer benötigt, der die Rou-

Exportverpackung
Schwergutverpackung
Lager- & Versandlogistik

WERTE SCHÜTZEN mit Sicherheit nach Maß

Der ungebrochene Trend zur Globalisierung erfordert schnelle Reaktion, kurze Produktionszyklen, hohe Flexibilität – und Perfektion im Versand. Wir sind Ihr Partner, wenn es darum geht, hochwertige Industriegüter innerhalb kürzester Zeit für den weltweiten Versand zu verpacken. Mit Fachwissen und kompetentem Personal unterstützen wir unsere Kunden von der Verpackungsberatung über Auftragsabwicklung bis hin zum Versand an den Bestimmungsort. 50.000m² Hallen- und Freifläche sowie Krananlagen bis zu 40 Tonnen stehen zur Verfügung.

Profitieren Sie von 155 Jahren Erfahrung. Ihre Güter haben es verdient.

Peter Krings

Seit 1860. Damit Ihre Güter sicher ankommen.

52222 Stolberg · Gewerbepark Münsterbusch · Tel. +49 (0) 2402 / 95 20-0 · www.peter-krings.de

Foto: pixabay.com

„Die Luftverschmutzung ist eine riesengroße Herausforderung, der wir uns stellen müssen"

te eingibt und die Computer kontrolliert – da bin ich mir sicher. Wie es dann in ferner Zukunft aussieht, werden wir sehen." Die neuen Technologien könne man aber auch nutzen, um die Vernetzung der Schnittstellen zwischen Straße, Wasser und Schiene zu verbessern.

Auch in der Motorentechnik werde sich weiterhin etwas tun – und das sei auch dringend notwendig. „Bei über 20 Tonnen Gesamtgewicht können wir zwar keine Lithiumionenbatterien einsetzen, aber insgesamt wird die Branche durch neue Motorentechnik noch sauberer werden", ist sich der Logistik-Experte sicher. „Wir müssen weg von fossilen Energieträgern, denn irgendwann werden sie uns ausgehen."

VVWL – Verband Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen

Der VVWL ist mit rund 2000 Mitgliedsfirmen, die über 180.000 Arbeitsplätze bereitstellen, der führende Unternehmer- und Arbeitgeberverband für Transport, Logistik, Spedition, Möbelspedition und Entsorgung in NRW. Der Verband vertritt seine Mitglieder auf allen politischen Ebenen mit dem Ziel, eine praxisorientierte Gesetzgebung, verbesserte verkehrspolitische Rahmenbedingungen und einen vernünftigen staatlichen Kostenrahmen zu gewährleisten.

Alena Staffhorst

Anzeige

POSTMARKT

Unternehmen sind offen für einen Anbieterwechsel

Foto: Postcon

Rund neun von zehn Geschäftskunden können sich einen Wechsel ihres Postdienstleisters vorstellen, wenn das Angebot stimmt. Das ist das Ergebnis einer Postcon-Studie. Hauptmotive sind demnach Kosteneinsparungen und mehr Serviceleistungen.

87 Prozent können sich Wechsel vorstellen

87 Prozent der im Auftrag von Postcon befragten Entscheider* für die Vergabe von Postdienstleistungen können sich vorstellen, ihre Geschäftsbriefe in Zukunft über einen anderen als den bisherigen Partner zu versenden. Geschäftskunden sehen bei einem Anbieterwechsel vor allem Kostenvorteile, erwarten zugleich Professionalität (78 Prozent) und Lösungsorientierung (74 Prozent).

„Gut und günstig – diese Formel bringt auf den Punkt, was Geschäftskunden beim Postversand erwarten und zugleich uns als größten alternativen Briefdienstleister Deutschlands auszeichnet", so Michael Mews, Chief Sales Officer von Postcon. „Und wenn es um professionelle, lösungsorientierte Leistungen geht, haben wir bei Postcon die Nase vorne, wie die Studie gezeigt hat."

Unternehmer wollen zuverlässige Zustellungen

Ebenfalls im Fokus der befragten Unternehmen, wenn es um ihre Geschäftspost geht: die zuverlässige Zustellung. Michael Mews: „Eine Grunderwartung an jeden Briefdienstleister, die wir als Post für Profis über unser zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem sichern. Porto sparen, Zuverlässigkeit wahren – das ist unser Anspruch."
Informationsquelle Nummer eins ist die Website des jeweiligen Anbieters. Auf www.postcon.de finden wechselwillige Unternehmen daher zum Beispiel eine Porto-Schnellanfrage, um einfach Kosten zu senken. Weit über 10.000 zufriedene Geschäftskunden sparen bereits täglich Briefporto und Zeit mit Postcon dank individueller Kalkulation und flexibler Preisgestaltung bei zugleich hoher Versandqualität.

* Online-Studie Metrixlab im Auftrag von Postcon, Dezember 2016, n = 200

GRIESHABER UND ROTHERMEL

Die Logistikunternehmen präsentieren bei der transport Logistic gemeinsam komplexe Projekte im Mittelstand

Foto: GRIESHABER Logistik GmbH

Vom 9. bis 12. Mai lädt die Messe „transport logistic“ wieder Tausende Besucher, Aussteller und Experten in die bayrische Landeshauptstadt München. Auch die baden-württembergischen Unternehmen Grieshaber Logistik GmbH und die Edgar Rothermel Int. Spedition GmbH sind mit einem Messestand vertreten und zeigen Messebesuchern ihre Fach- und Branchenkompetenz.

Alle zwei Jahre kommen Experten, Aussteller und Besucher nach München zur „transport logistic“. Die Themenschwerpunkte der Messe sind Logistik, Mobilität, IT und Supply Chain Management. Bei der letzten „transport Logistic“ im Jahr 2015 kamen über 55.000 Besucher aus 124 Ländern nach München. Auf über 100.000 m² Ausstellungsfläche bekamen die Messebesucher ein großes Konferenzprogramm mit Vorträgen von rund 200 Experten geboten. Mehr als 2.000 Aussteller aus über 60 Nationen präsentieren Innovationen und Logistik-Trends. Die „transport logistic“ repräsentiert die gesamte Wertschöpfungskette der Logistikbranche.

Mit Grieshaber und Rothermel „ankommen“

In diesem Jahr sollten die Besucher der „transport Logistic“ vom 9. bis 12. Mai ein besonderes Augenmerk auf den Stand 201 in der Halle A5 richten. Dort präsentieren Grieshaber und Rothermel ein integriertes Angebot vom Transport bis zur Logistikdienstleistung rund um das Thema „Ankommen“. Der gemeinsame Messestand ist nach drei Seiten offen und lädt die Besucher mit Reifen, Behältern und typischen Gegenständen aus aktuellen Projekten zum Gespräch mit den Experten ein. Die Spezialisten von Grieshaber und Rothermel aus Baden-Württemberg, die mit komplexer Logistik im Mittelstand vertraut sind, treffen an allen vier Messetagen auf Logistikverantwortliche aus Industrie und Handel, potenzielle Geschäftspartner und Fachkräfte für operative und strategische Aufgaben.

Praxisnah strukturiertes Projektmanagement erleben

Neben vielen informativen Gesprächen werden den Messebesuchern am Stand von Grieshaber und Rothermel auch praktische Einblicke gewährt. Es werden Praxisbeispiele aus der hygienesensiblen Lebensmittel-, der kosteneffizienten Reifen- oder der zeitkritischen Automobillogistik demonstriert. Diese zeigen auf, wie strukturiertes Projektmanagement gelingt, informieren über zertifizierte Prozesse und geben Aufschluss über spezielle Investitionsmöglichkeiten für Kunden. Zum Messestand 201 in der Halle A5 auf der Messe „transport Logistic“ gehört auch das 2013 von Grieshaber und Rothermel gegründete Joint Venture, die GR Logistik GmbH. Das gemeinsame Projekt der Baden-Württemberger sorgt dafür, dass pro Jahr über eine Million Reifen inklusive Retouren bundesweit im Netz von neun Hubs verteilt werden.

Jahrzehntelange Erfahrung in der Logistik

Die Grieshaber Logistik GmbH und die Edgar Rothermel Int. Spedition GmbH repräsentieren an ihrem gemeinsamen Messestand einen Fuhrpark von mehr als 200 Fahrzeugen, 770 Mitarbeitende und eine Logistikfläche von fast 200.000 m². Beide Unternehmen aus Baden-Württemberg sorgen seit Jahrzehnten täglich dafür, dass Sendungen pünktlich und sicher ankommen. Grieshaber mit Sitz in Weingarten, gegründet 1951, beschäftigt an 13 Logistikzentren, unter anderem in Kerpen, Hürth und im slowenischen Krsko, knapp 600 Mitarbeiter. Der Fuhrpark umfasst ca. 125 ziehende Einheiten. Edgar Rothermel gründete 1963 das gleichnamige Speditionsunternehmen. Heute arbeiten 190 Mitarbeiter für das Unternehmen aus Östringen bei Heidelberg. Der Fuhrpark der baden-württembergischen Spedition umfasst ca. 90 Lkw.

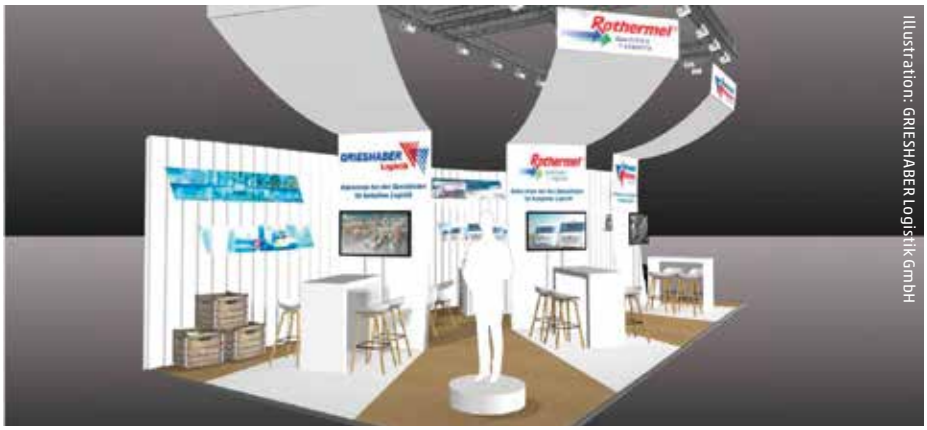
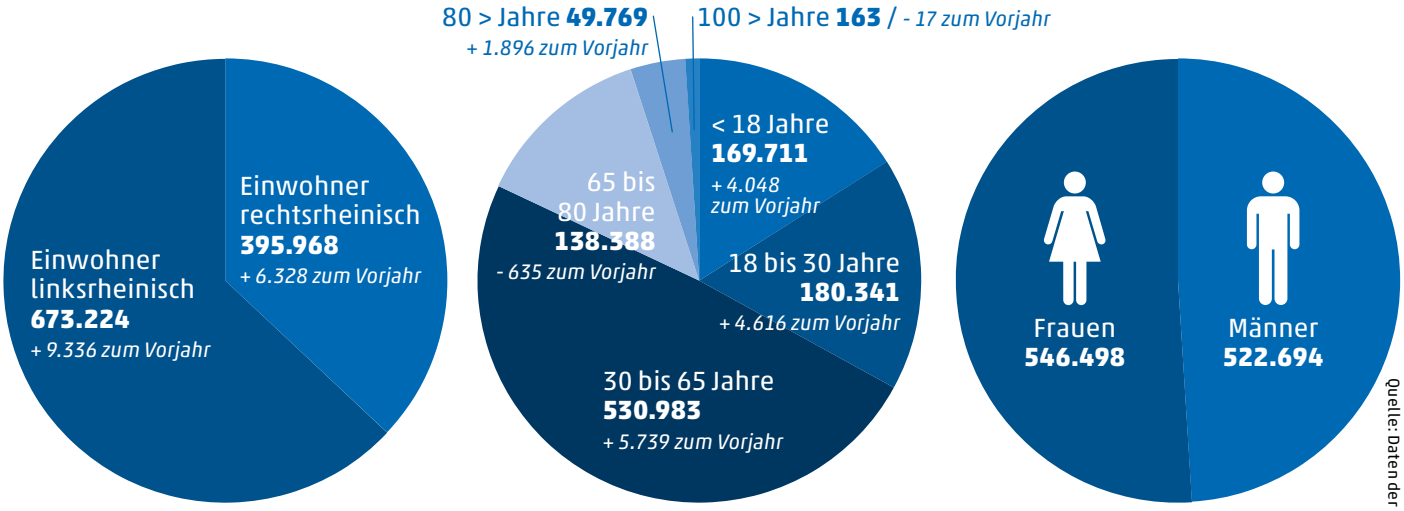


Illustration: GRIESHABER Logistik GmbH

DAS IST KÖLN AUS SICHT DER ZAHLEN

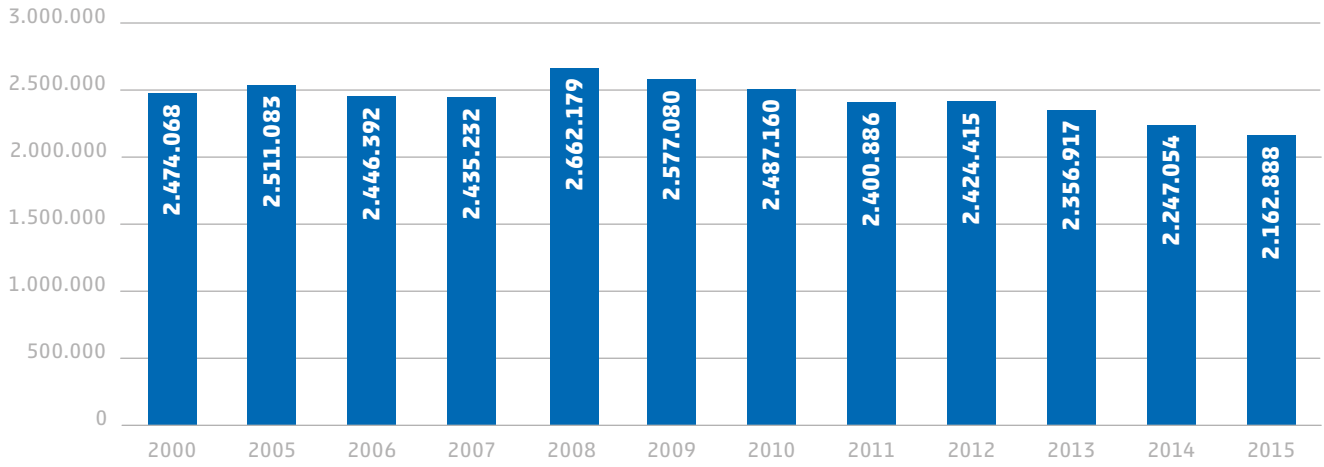
Statistisches Jahrbuch Köln 2016 zeigt Statistiken aus allen Lebensbereichen der Stadt

Einwohner



Quelle: Daten der Stadt Köln

Schuldenstand



Quelle: Daten der Stadt Köln

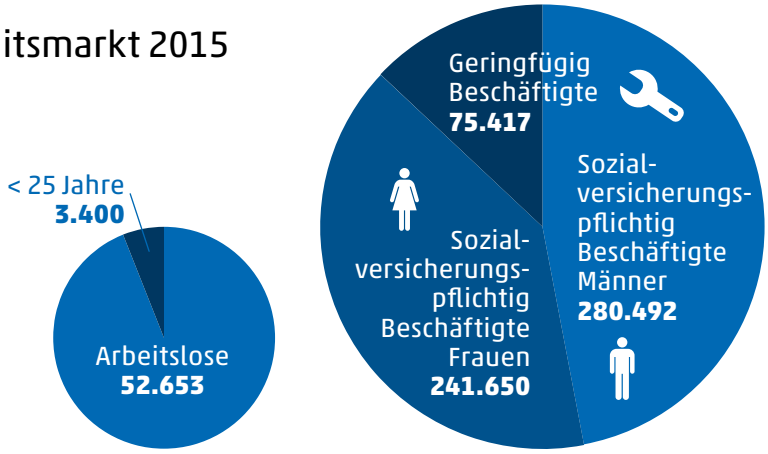
Wussten Sie schon, dass mehr Frauen als Männer in Köln leben? Wie hoch die Schulden der Stadt sind? Oder wie viele Menschen in Köln arbeiten? Das Statistische Jahrbuch Köln zeigt die Domstadt aus Sicht der Zahlen mit Statistiken aus allen Lebensbereichen.

Das Kölner Amt für Stadtentwicklung und Statistik hat mit dem 93. Jahrgang des Statistischen Jahrbuchs die umfangreichste Ausgabe präsentiert, die im Zeitraum des 141-jährigen Bestehens der Kölner Statistikabteilung jemals herausgegeben wurde. Auf 302 Seiten gibt es über 900 Statistiken zu den Bereichen: Stadtgebiet und Flächennutzung, Bevölkerung und Haushalte, Gesundheit und Soziales, Bauen und Wohnen, Verkehr, Wirtschaft, Arbeitsmarkt und Tourismus, Bildung und Ausbildung, Kultur und Freizeit, politische Verhältnisse sowie Finanzen, Sicherheit und Ordnung. Das Jahrbuch verrät beispielsxweise, dass 425 Autos auf 1.000 Einwohner kommen, es 136.771 Wohngebäude in Köln gibt oder dass 2015 mehr als 3,4 Millionen Gäste über Nacht blieben.

Immer mehr Menschen leben in Köln

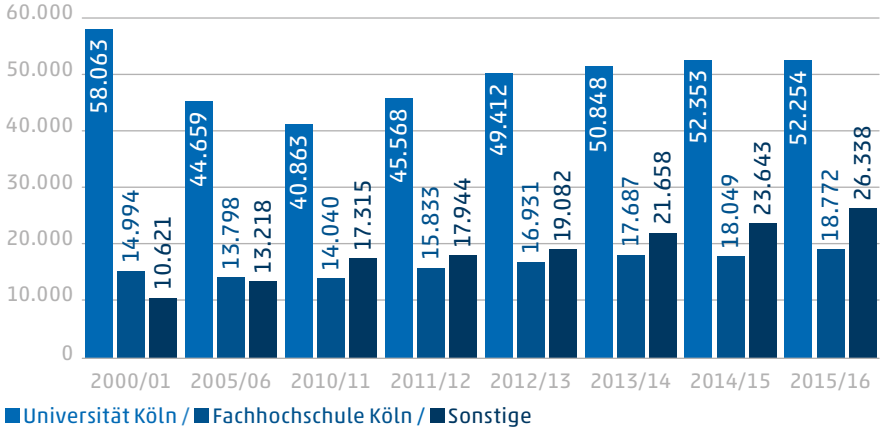
Das Statistische Jahrbuch zeigt auch auf, dass Köln in vielen Aspekten ein Wachstum erfährt. Das betrifft die Einwohnerzahl, die Arbeitnehmerzahlen und in diesem Zuge auch insbesondere die Wirtschaftsleistung der Stadt. Auch die Studierendenzahlen haben sich in den letzten Jahren stark erhöht. Zwischen dem Wintersemester 10/11 und dem Wintersemester 15/16 stiegen die Zahlen um über 30 Prozent. Mittlerweile studieren fast 100.000 Menschen in der

Arbeitsmarkt 2015



Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit

Studierende an Kölner Hochschulen



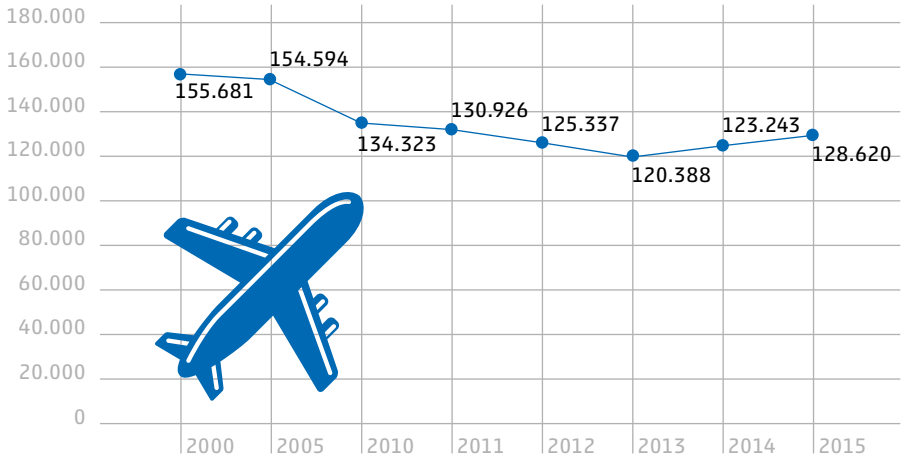
Quelle: Landesbetrieb Information und Technik NRW

Tourismus

	2015	Veränderung zum Vorjahr	Durchschnitt *(seit 2005)*
Beherbergungsbetriebe	289	-13	263
Angebotene Bettenzahl	32.154	-512	27.751
Übernachtungsgäste	3.447.209	+116.663	2.733.242
Übernachtungen	5.984.881	+247.905	4.812.940

Quelle: Landesbetrieb Information und Technik NRW

Flugbewegungen am Flughafen Köln/Bonn



Quelle: Köln Bonn Airport-Marktforschung / Statistik

Domstadt. Bei den Einwohnerzahlen legt die Domstadt ebenfalls Jahr für Jahr zu und nähert sich langsam der Marke von 1,1 Millionen. 2016 lebten 1.069.192 Menschen in Köln. Das Statistische Jahrbuch Köln 2016 zeigt auch, dass Köln multikulturell ist. Über 390.000 Einwohner Kölns haben einen Migrationshintergrund, darunter sind knapp 200.000 Menschen aus dem Ausland ohne deutschen Pass.

Hohe Schulden, mehr Straftaten

Es gibt aber auch einige Werte, die rückläufig sind, aber dennoch positiv zu bewerten sind. Das betrifft bspw. den Schuldenstand und die Arbeitslosigkeit. Am 31. Dezember 2015 betrug der Schuldenstand der Stadt Köln 2,16 Milliarden Euro. Das sah schon wesentlich schlimmer aus. 2008 betrug der Schuldenstand noch 2,66 Milliarden Euro. Die Arbeitslosenquote sank zwischen 2005 und 2010 stark von 15,1 auf 10,1 Prozent. Im Zeitraum von 2010 bis 2015 war der Rückgang auf den Stand von nun 9,4 Prozent sehr moderat. Nicht so gut sieht es bei der Zahl von Unfällen aus. 2015 gab 40.791 Unfälle. 2005 gab es 34.562 Unfälle. Auch die Zahl der bekanntgewordenen Straftaten ist zwischen 2010 und 2015 gestiegen. 2015 wurden 155.510 Straftaten gezählt. 2010 waren es noch 136.660.

Infrastruktur wird sehr belastet

Immer mehr Menschen benutzen die Verkehrswege der Domstadt. Die Belastung für die Infrastruktur der Stadt und Umwelt wird größer. Über 250.000 Menschen pendeln täglich nach Köln zur Arbeit. 454.429 Pkw sind in Köln zugelassen. Tendenz steigend. Auch die Fahrgastzahlen der KVB sind mit über 275 Millionen Fahrgästen im Jahr sehr hoch. Darüber hinaus ist die Zahl der Fluggäste am Flughafen Köln/Bonn stark angestiegen. Im Vergleich zu 2000 nutzten 2015 fast vier Millionen Gäste mehr das Flugzeug im Jahr. Über 10,3 Millionen zählte der Flughafen. Gleichzeitig sank allerdings die Zahl der Flugbewegungen zwischen 2000 und 2015 um gut 20 Prozent von 155.681 auf 128.620.

Christian Esser

Das Statistische Jahrbuch Köln 2016 kann online über www.stadt-koeln.de als PDF heruntergeladen werden.

NEUE SERIE: UNTERNEHMERGEMEINSCHAFTEN

BRAUNSFELD TOPPT MIT QUALITÄT

Foto: Edda Nebel

Das "Marienbild" in Köln-Braunsfeld gehört zu den Top-100-Brauhäusern in Deutschland.

Es gibt für den Kölner kaum etwas Wichtigeres als sein „Veedel". Das lebt vor allem von einer lebendigen Kultur aus Gastronomie, Geschäften und einer entsprechend hohen Wohnqualität. Wir betrachten primär die geschäftliche Seite und starten mit dem Stadtteil Braunsfeld. Hier organisieren sich seit 2011 aktuell 75 Mitglieder in der gleichnamigen Interessengemeinschaft (IG).

Das Braunsfelder Zentrum ist eigentlich kein solches. Es schmiegt sich – geografisch auf halber Höhe von Kölns längster Ausfallstraße, der „Aachener" – zwischen Maarweg und Militärring. Allein die plötzliche Dichte der Geschäfte rechts und links der vierspurigen Straße (plus Straßenbahn) lässt spontan Ortsunkundige vom Westkreuz Richtung Köln kommend vermuten: Hier wird gern eingekauft.

Dennoch: Braunsfeld hat eine konkurrenzstarke Nachbarschaft. Müngersdorf ist eher wohnlich-sportlich ausgerichtet, aber Lindenthal und Ehrenfeld verfügen jeweils selbst über eine stark frequentierte Infrastruktur. Damit Braunsfeld hier gut mithalten kann, lassen die beiden Vorsitzenden der IG Braunsfeld, Ines Buschmann (Inhaberin der Braunsfelder Apotheke) und Annette Ludwig (Inhaberin der Schönheitspflege Ludwig), nichts unversucht: Sie organisieren verkaufsoffene Sonntage, lange Samstage und weitere Aktionen. Eine gute Erreichbarkeit der Geschäfte steht genauso auf ihrer Agenda wie verbesserte Parkmöglichkeiten und ein schöneres Einkaufserlebnis. „Verweildauer" heißt auch hier das Schlüsselwort eines funktionierenden Geschäftslebens und so haben sie immer ihre Kunden und Gäste, aber auch jene Menschen im Blick, die hier über die Eröffnung eines Geschäftes nachdenken.

„Mal eben schnell rausspringen – mehr geht oft nicht"

Insbesondere weil hier an der Aachener die Parkmöglichkeiten sehr eingeschränkt sind, kommt es zu Stoßzeiten schon mal vor, dass sich die Autos in mehreren Reihen stapeln. „Das hat natürlich den Effekt, dass die Geschäftsleute die bereits erwähnte Verweildauer noch so liebevoll ausgestalten können. Wenn ihren Kunden das Ordnungsamt im Nacken sitzt, dann kommt keine Bummellaune auf", weiß die Vorsitzende Ines Buschmann. Mal eben schnell rausspringen, mehr ginge oft nicht. Nun lassen sich die Parkverbote nicht aufheben, damit jedoch langfristig eine gute Lösung für alle gefunden werden kann, hat die IG Braunsfeld in 2014 zur Entwicklung einer Marketing-Strategie ein Pilotprojekt mit der Cologne Business School (CBS) gestartet. „Das ist in Köln einmalig und unterstützt unsere Arbeit durchaus erfolgreich", so Frau Buschmann.

Was sich fernab aller Unabänderlichkeiten entwickelt hat, ist auch gleichzeitig die Einzigartigkeit von Braunsfeld: „Wer hier mit seinem Geschäft bestehen möchte, der muss Topqualität anbieten", so Frau Ludwig. Das gilt für einen großen Bio-Supermarkt genauso wie für die neuen Cafés bis hin zum Bio-Metzger und zu dem weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannten Geigenbauer. „Die weitaus größere Zahl unserer Geschäfte hier ist inhabergeführt", ergänzt Frau Buschmann.

Bürogemeinschaften entstehen hier in Verlängerung des Technologieparks und entgegen einem großen Trend ist hier die Buchhandlung noch ein gefragter Ort mit regelmäßigen anspruchsvollen und auch unterhaltsamen Lesungen. Ganz zu schweigen von dem „Marienbild", einem der Top-100-Brauhäuser in Deutschland. Ein bereits in zweiter Generation geführtes Fischspezialgeschäft und drei Goldschmiedemeister lassen vermuten: Das Einzugsgebiet verfügt über Kaufkraft.

Kulinarisches Highlight und eine friedliche Straßenbesetzung

Vor allem Senioren und Familien mit Kindern genießen hier die Wohnqualität. Prominenter Besuch aus Sport und Politik kommt gern hier auf den Wochenmarkt. Trauriger Höhepunkt war hier seinerzeit das Attentat auf die damals noch kandidierende Oberbürgermeisterin Kölns, Henriette Reker, die hier übrigens nach wie vor einkauft.

Die Initiativen der IG Braunsfeld sind nicht zu übersehen: Vergangenes Jahr gab es die gut besuchte „Martinsmeile" und im September 2017 wird die „Genussmeile" hoffentlich auch wieder viele Interessierte nach Braunsfeld locken. „Wir planen ein tolles Streetfood-Festival mit partieller Straßensperrung – dann haben wir zumindest kurzfristig mal den Eindruck, den diese Straße als Stadtteilzentrum wirklich leistet", so Annette Ludwig.

Edda Nebel

FÜNF GRÜNDERIDEEN AUSGEZEICHNET

Initiative Neues Unternehmertum Rheinland e. V.

Foto: NUK e.V.

Die besten Gründerideen wurden beim NUK-Gründerpitch ausgezeichnet.

Zum 20. Mal hat die Initiative Neues Unternehmertum Rheinland e. V., kurz NUK, im Rahmen der ersten Stufe des NUK-Businessplan-Wettbewerbs vielversprechende Unternehmen und ihre Geschäftsideen ausgezeichnet. 80 Gründerteams hatten ihre Gründungsidee eingereicht.

Am 21. März wurden beim NUK-Gründerpitch in der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg in Sankt Augustin fünf Start-ups mit Haupt- und Förderpreisen ausgezeichnet. Nach über 80 Bewerbungen durften die Entwickler der zehn besten Konzepte ihre Gründungsideen im Audimax der Hochschule dem interessierten Publikum und einer Jury vorstellen. Die Teilnehmer am Pitch und die Zuschauer ermunterte Klaus Deimel, Professor an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, zur Umsetzung ihrer Ideen. „Sie haben sich auf eine Reise begeben, die gewisse Unwägbarkeiten beinhaltet. In der Region brauchen wir mehr Menschen, die ein Risiko eingehen und gleichzeitig die Chance zur Selbstverwirklichung nutzen“, bemerkte Deimel. „Nur eine Region mit einer Gründerlandschaft kann langfristig prosperieren“, ergänzte der Hochschulprofessor.

Carsharing für ländliche Regionen

Die Chance zur Selbstverwirklichung haben die Gründer von „mobilesdorf“ aus Blankenheim genutzt. Ihre Idee, Carsharing mittels einer innovativen Software-Plattform aufs Land zu bringen, um dort eine flexible Alternative zum öffentlichen Personennahverkehr zu schaffen, überzeugte Jury und Publikum. „mobilesdorf“ gewann einen der drei Hauptpreise im Wert von je 500 Euro beim NUK-Gründerpitch. Ebenfalls ausgezeichnet wurde eine Gründeridee aus Düsseldorf für Diabetiker. Diese müssen im Alltag die Wirkung von Ernährung, Medikamenten und sportlichen Aktivitäten stets im Blick haben und managen. Helfen soll dabei die Software „DiabetesCoach“ des Start-ups „Jommi – Healthy Life – Simply Done“. Der dritte Hauptpreis ging an ein Gründerteam aus Rheinbach. Isolierte Proteine werden in der Forschung und Entwicklung benötigt. „Dalex Biotech“ hat innovative Kits und klassische Lösungen dafür parat.

Förderpreise für Gründerteams aus Köln und Solingen

Zwei weitere Förderpreise im Wert von je 250 Euro wurden an Teams aus Aachen und Köln/Solingen vergeben. Das Gründerteam von PeriEye aus Köln und Solingen arbeitet an einem Wahrnehmungs-Messgerät, das vor schleichender Erblindung schützen soll. Insbesondere wachsende Risikogruppen, z. B. Diabetiker und Menschen über 40, sollen mit der IGeL-Leistung frühzeitig erreicht werden. Das innovative Produkt esias vom Aachener Gründer Thomas Böhm hat ebenfalls einen Förderpreis erhalten. Er hat einen Pinsel entwickelt, mit dem jeder, auch in Zeitnot oder bei mangelndem Talent, Fingernägel perfekt lackieren kann.

Für die prämierten Gründerteams ist der NUK-Businessplan-Wettbewerb noch nicht zu Ende. Es folgen noch zwei weitere Phasen. Die Teams müssen sich bis Anfang Mai für die zweite und dritte Wettbewerbsstufe bewerben. Am 21. Juni können bei der Abschlussfeier in der Kölner Wolkenburg die drei besten Gründer Preisgelder bis zu 10.000 Euro beim NUK-Gründerpitch gewinnen.

Christian Esser

Barbara Dillenburger und Kai Schreiber von PeriEye gewinnen Förderpreis

Foto: NUK, Oliver Schulze, Köln

DAS KOMMT DOCH EH ALLES IN DEN OFEN!

Fotos: AWB Köln

Im Juni feiert die AVG Köln, u. a. Betreiberin der Restmüllverbrennungsanlage Köln (RMVA), ihren 25. Geburtstag: Entgegen der landläufigen Annahme, dass doch „eh alles in den Ofen kommt“, rücken die Ziele Recycling und Energiegewinnung in den Fokus. Wir haben die Anlage besucht.

Die RMVA in der Geestemünder Straße ist die größte von mehr als 70 Müllverbrennungsanlagen in Deutschland und zählt zu den effizientesten und umweltfreundlichsten weltweit. Hier wird sämtlicher Kölner Haus- und Sperrmüll „der thermischen Verwertung zugeführt“, wie es im Fachjargon heißt.

Wenn der Kölner an das Thema Müll denkt, fällt ihm natürlich zuerst die AWB ein. Klar, die sind ja auch täglich vor Ort. Die Helden der sauberen Straßen und leeren Mülltonnen sorgen nach Großveranstaltungen schon fast selbstverständlich per sofort für ein sauberes Stadtbild. Damit ist ihre Aufgabe aber auch schon erledigt. Zwar ist der Müll dann weg, aber dann erst geht die eigentliche Arbeit los.

Die AWB, eine Schwestergesellschaft der AVG Köln, fährt täglich mit bis zu 25 Lastwagen voll Müll in der Anlage vor. Hinzu kommen noch rund 1.000 Tonnen Müll, die über die Bahn angeliefert werden – auch hier ist die AWB als Logistiker mit im Spiel. Während der Öffnungszeiten an fünf Tagen die Woche werden hier zudem täglich rund 1.200 Tonnen Gewerbeabfall abgeladen.

„Auf diese Weise kommen jährlich rund 700.000 Tonnen Müll zusammen, die hier verbrannt werden“, erklärt Tilo Dumuscheit, Pressesprecher der AVG Köln.

Früher sei deutlich mehr Resthausmüll angeliefert worden. Doch mit der Trennung in die Gelbe, die Bio- und auch die Papiertonne wachse der Anteil separat gesammelter Wertstoffe, die die AVG Köln gar nicht mehr erreiche. Dumuscheit: „Aber auch in der AVG arbeiten die Spezialisten an immer wieder neuen Recyclingmöglichkeiten. Zur besseren Nutzung des Biomülls ist zum Beispiel eine Vergärungsanlage für 2018 in Planung.“

Mit Volldampf in die Energieversorgung

Müllverbrennung ist bis heute noch ein eher geächtetes Wort, schließlich denkt man an rußschwarzen Himmel und weitreichenden Gestank. Vor allem denken viele an unnötige Verschwendung. Beides ist hier nicht der Fall.

„Als sogenannte Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlage (KWK) leistet die RMVA einen wichtigen Beitrag zur Energieversorgung, da sie Strom und Dampf besonders effizient und umweltfreundlich erzeugt“, so Dumuscheit. Von beidem profitierten zunächst mal die direkten Nachbarn wie die Ford-Werke in Mechernich.

Die Zahlen sprechen für sich: Jährlich produziert die RMVA rund 430.000 Megawatt Energie. Abzüglich der 20 Prozent Eigenbedarf kann sie damit jährlich rund 250.000 Menschen mit Strom versorgen. Da der Restmüll zu rund 50 Prozent aus erneuerbaren Energieträgern besteht und andernorts fossile Energieträger durch die Energieproduktion in der Restmüllverbrennungsanlage eingespart werden können, sorgt der Betrieb der Verbrennungsanlage außerdem für rund 100.000 Tonnen weniger CO2 jährlich in der Atmosphäre.

Lediglich 75 bis 80 Prozent des Mülls kommen direkt aus Köln. Die verbleibenden Kapazitäten werden aus dem Umland gefüllt und ein Kontingent von 20.000 bis 30.000 Tonnen Restmüll kommt aus den Niederlanden und Großbritannien. Der Anteil ausländischen Mülls sinke jedoch. Dennoch seien derzeit in Deutschland alle Müllentsorgungsanlagen weitestgehend ausgelastet.

„Nicht umsonst ist der Name Restmüllverbrennungsanlage Programm, denn es kommen der Hausmüll aus der grauen Restmülltonne und Reste aus gewerblichen Sortieranlagen zur Anlage“, so Dumuscheit. Mit der „Gelben Tonne“ hätten sie nichts zu tun. „Hier sind die Verpackungserzeuger für die Rücknahme und die Verwertung verantwortlich.“

Und was passiert mit dem Rest vom Restmüll?

Von den 180.000 Tonnen Asche, die jährlich bei der Verbrennung anfallen, geht ein Teil in den Straßen- und Wegebau, der Rest landet auf der Deponie.

2016 hat die AVG Köln einen Umsatz von rund 100 Mio. Euro erwirtschaftet. Besitzer der Anlage sind übrigens die Stadtwerke Köln mit 50,1 Prozent und die Firma Remondis mit 49,9 Prozent.

Edda Nebel

#RAUSAUS-DEMEFFFEFF

Neuer BVMW-Kongress will Unternehmen digitale Zukunft näherbringen

Die digitale Revolution erfordert ein #rausausdemeffeff. Mit dem ersten Kongress in der BVMW-Metropolregion Köln soll mittelständischen Unternehmen die digitale Zukunft nähergebracht und erlebbar gemacht werden.

Am 20. Juni 2017 sollen die Besucher im RheinEnergieSTADION ein neues Format mit konkreter Unterstützung erleben und erfahren, wie sie den Entwicklungsprozess ihrer Unternehmen neu gestalten und steuern können. Beim BVMW-Kongress wird es Antworten auf die Fragen geben, wie beispielsweise die digitale Revolution sinnvoll genutzt werden kann. Aber es geht auch um mögliche Veränderungsstrategien, schnelle und effiziente Vernetzung in der digitalen Welt oder wie der Fortschritt des Unternehmens attraktiv gestaltet werden kann.
Die digitale Revolution fordert den Unternehmen ab, dass sie lieb gewonnene Routinen neuen Standards anpassen und sich neuen Ideen öffnen müssen. Hier gibt es auch die Frage, wie die Marktführer mit den Veränderungen der digitalen Revolution umgehen. Die Kernfrage der Veranstaltung im Kölner RheinEnergieSTADION ist aber: Wie komme ich #rausausdemeffeff?

Keynotes, Workshops und Improvisationstheater

Zu diesen und weiteren Fragestellungen gibt es ein großes Rahmenprogramm mit Workshops und Improvisationstheater. Bei den Workshops werden sich die Teilnehmer mit konkreten Impulsen für den Mittelstand pragmatischen Lösungen für das eigene Business und anderen mittelstandsrelevanten und innovativen Themen widmen.
Außerdem im Programm sind informative Keynotes zu den Themen: „Was kommt – was bleibt – was geht? Wie rüste ich mein Unternehmen für die Zukunft“, „Rock your idea! – Von der Idee bis zur Umsetzung“ und „Digitaler Darwinismus – wie Sie vom digitalen Wandel profitieren“.

Christian Esser

Weitere Informationen zur Veranstaltung und Tickets für den ersten #rausausdemeffeff-Kongress gibt es online ab 99 Euro unter www.rausausdemeffeff.de.

„Was erwartet mich bei der Probefahrt?“

Die E-Klasse Familie kennt die Antwort.
Dank Intelligent Drive erleben Sie durch zahlreiche Assistenz- und Sicherheitssysteme ein völlig neues Fahrgefühl. Vereinbaren Sie einfach einen Termin bei uns.

Egal ob Privat- oder Gewerbekunde, wir haben für jeden das passende Angebot.

Jetzt Probe fahren.

Mercedes-Benz
Das Beste oder nichts.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart
Partner vor Ort: Daimler AG, vertreten durch Mercedes-Benz Vertrieb PKW GmbH, Mercedes-Benz Center Köln, Mercedes-Allee 1, 50825 Köln
Info-Telefon: 0221 57960-444 – www.mercedes-benz-koeln.de

Fotos: Einstieg GmbH

Die Messebesucher gewinnen praxisnahe Eindrücke über die verschiedenen Berufe.

KEIN ABSCHLUSS OHNE ANSCHLUSS

Junge Menschen finden auf Messen Inspiration für den gelungenen Einstieg in den Beruf

Im Jahr 2001 organisierte die Einstieg GmbH die erste professionelle Messe für Berufseinsteiger in Köln. Mittlerweile touren die Einstiegsmessen durch das gesamte Bundesgebiet und helfen jungen Menschen dabei, die richtige Ausbildung oder das passende Studium zu finden.

Der Schulabschluss ist geschafft. Aber was kommt danach? Diese Frage stellen sich Hunderttausende Schülerinnen und Schüler. Seit über 20 Jahren hilft die Kölner Einstieg GmbH jungen Menschen dabei, diese Frage zu beantworten. „Einstieg“ startete zunächst als Magazin und online. Kunden, Unternehmen und Hochschulen brachten dann das Kölner Unternehmen auf die Idee, Messen zu veranstalten. Geschäftsführer Christian Langkafel erzählt: „Bei unseren Kunden und Partnern für das Magazin kam die Frage auf, ob es nicht einen Kanal gäbe über die Schaltung von Anzeigen hinaus, um junge Menschen kennenzulernen.“

Mittlerweile finden an neun Standorten im gesamten Bundesgebiet Einstiegsmessen statt. Rund 140.000 Besucher kommen zu den Veranstaltungen und besuchen die Stände der über 1.500 Aussteller. „Dieser Kanal der Nachwuchsgewinnung hat sich sehr gut entwickelt und als erfolgreicher Weg ausgezeichnet. Die Veranstaltungen sind eine anerkannte Möglichkeit, junge Menschen mit Unternehmen zusammenzubringen“, meint Langkafel.

Hang zur Höherqualifizierung

Hochschulen und Unternehmen müssen sich dabei immer wieder auf neue Eigenarten der „Generation Z“ einstellen. „Wir erkennen bei den Jugendlichen einen Hang zur Höherqualifizierung. Der klare Trend geht hin zur maximalen schulischen Ausbildung. Hochschulen haben einen hohen Zulauf, das zeigen die sehr hohen Erstsemesterzahlen. Duale Ausbildungen hingegen werden weniger angenommen“, erklärt der „Einstieg“-Geschäftsführer Christian Langkafel.

Dies liege unter anderem daran, dass Jugendliche die letzte Dekade als eine unsichere Zeit erlebt hätten. Politische Krisen, Kriege und Anschläge hatten für Unsicherheit bei der Jugend gesorgt. „Dann gehen die jungen Menschen lieber länger zur Schule, beobachten die Situation und lassen sich mit der Berufsentscheidung mehr Zeit. Es ist deutlich zu erkennen, dass der Trend dort hinläuft“, sagt Langkafel. Im Zuge dieser Unsicherheit hätten auch die Eltern wieder einen weit höheren Einfluss im Entscheidungsprozess der Jugendlichen bei der Berufswahl. „Unsere Beobachtung zeigt, dass die Eltern eine wichtige Rolle spielen und ein wesentlicher Bestandteil im Prozess der Berufsorientierung sind. Die Eltern sind wichtige Berater“, erklärt Langkafel. „Anfangs kamen bei unseren Messen die Jugendlichen meist alleine – heutzutage kommen viele mit ihren Eltern.“

Die Einstieg Messen ziehen deutschlandweit jährlich 140.000 Besucher an.

Drei große Recruiting-Trends

Nicht nur der Trend bei den Jugendlichen, ihre Eltern wieder mehr in den Berufsorientierungsprozess einzubinden, sondern auch die Recruiting-Trends haben sich gewandelt. Hohe Stapel mit Bewerbungen gehören zunehmend der Vergangenheit an. Stattdessen geht der Trend bei größeren Unternehmen dazu, selbst aktiv zu werden, sich über soziale Medien und bei Veranstaltungen zu zeigen, auf die Menschen zuzugehen und zu versuchen, mit ihren Ideen und Konzepten zu begeistern.

„Der zweite große Trend sind öffentliche Bemühungen, den Übergang von Schule zu Beruf geschmeidig hinzubekommen“, bemerkt Langkafel. In NRW gibt es die Initiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“, die ab der achten Klasse den Schülerinnen und Schülern eine systematische Berufs- und Studienorientierung bieten soll – dazu gehören unter anderem Praktika und die Erarbeitung einer individuellen Anschlussperspektive. Diese wird in einer konkreten Abschlussvereinbarung dokumentiert.

Das Erlebbarmachen von Berufen ist der dritte Trend beim Recruiting. Neben sachlichen Informationen über Flyer geben Unternehmen direkt am Stand viel öfter einen praktischen Einblick in die Berufe. Auch das Personal an den Messeständen habe sich verändert. „Früher waren die Ausbildungsverantwortlichen an den Ständen. Heute sind es Studenten und Azubis aus derselben Generation. Das vermittelt einen authentischen Eindruck“, erklärt Langkafel.

Christian Esser

DIE **GEWERBEWOCHEN** BEI IHREN **KÖLNER FORD HÄNDLERN**

0,00 %[1] effektiver Jahreszins

€ 1.000,-[2] Gewerbebonus

FORD **FOCUS TURNIER** BUSINESS

1.5 l TDCI 70 kW (95 PS), Ford Navigationssystem mit 20,3 cm Touchscreen, Freisprecheinrichtung, Park-Pilot-System hinten, Berganfahrassistent, Klimaanlage, Tempomat, Fahrersitz mit Lendenwirbelstütze, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, el. Fensterheber vorne u. v. m.

Kaufpreis (netto)	€ 16.378,15
Kaufpreis	€ 19.490,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 15.990,-
Anzahlung	€ 3.500,-
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 15.990,-
Restrate	€ 11.825,-

Mit der Finanzierungsrate von

€ 119,-[1,2] mtl.

FORD **MONDEO TURNIER** BUSINESS

1.5 l TDCI 88 kW (120 PS), Ford Navigationssystem mit 20,3 cm Touchscreen, Freisprecheinrichtung, Klimaautomatik, Beheizbare Frontschreibe und Vordersitze, Park-Pilot-System vorne und hinten, Tempomat, 16" Leichtmetallräder, Dachreling, Berganfahrassistent u. v. m.

Kaufpreis (netto)	€ 21.840,34
Kaufpreis	€ 25.990,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 22.090,-
Anzahlung	€ 3.900,-
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 22.090,-
Restrate	€ 15.825,-

Mit der Finanzierungsrate von

€ 179,-[1,2] mtl.

FORD **S-MAX** BUSINESS

2.0 l TDCI 110 kW (150 PS), Ford Navigationssystem mit 20,3 cm Touchscreen, Tempomat mit intelligentem Geschwindigkeitsbegrenzer, Verkehrsschild-Erkennungssystem, Freisprecheinrichtung, Klimaautomatik, 17" Leichtmetallräder, Vordersitze beheizbar, Park-Pilot-System vorne und hinten u. v. m.

Kaufpreis (netto)	€ 23.941,17
Kaufpreis	€ 28.490,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 24.790,-
Anzahlung	€ 3.700,-
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 24.790,-
Restrate	€ 17.825,-

Mit der Finanzierungsrate von

€ 199,-[1,2] mtl.

Der neue FORD **EDGE** TREND

2.0 l TDCI 132 kW (180 PS), 6-Gang, intelligenter Allradantrieb, Audiosystem CD, Klimaautomatik (2-Zonen), 19" Leichtmetallräder, Tempomat, Fahrspurassistent, Verkehrsschilderkennung, Aktive Geräuschkompensation, Tempomat, Berganfahrassistent, Pre-Collision-Assist mit Auffahrwarnsystem und aktiven Notbremsassistenten u. v. m.

Kaufpreis (netto)	€ 30.243,70
Kaufpreis	€ 35.990,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 31.181,-
Anzahlung	€ 5.400,-
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 31.181,-
Restrate	€ 23.166,-

Mit der Finanzierungsrate von

€ 229,-[1,2] mtl.

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 5,8 – 3,8 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 149 – 98 g/km (kombiniert).

Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei folgenden Ford Partnern:

AUTO STRUNK

Auto-Strunk GmbH
Neusser Str. 460–474 | 50733 Köln
Tel.: 0221/74 94 0
www.auto-strunk.de

LA LINEA

La Linea Franca KFZ-Handelsges. mbH
Humboldtstr. 134 | 51149 Köln (Porz)
Tel.: 02203/30 47 0
www.lalinea.de

R&S

R&S Mobile GmbH & Co. KG
Robert-Bosch-Str. 4 | 50769 Köln
Tel.: 0221/70 91 70
www.rsmobile.de/gewerbe-ford

GEBERZAHN

Autohaus Rudolf Geberzahn GmbH & Co KG
Rösrather Str. 511 | 51107 Köln
Tel.: 0221/89 90 70
www.ford-geberzahn.de

KIERDORF

Autohaus KIERDORF Vertriebs GmbH
Oskar-Jäger-Str. 166–168 | 50825 Köln
Tel.: 0221/40 08 50
www.autohaus-kierdorf.de

www.fordhändler-köln.de

[1] Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank (Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln) für gewerbliche Einzelabnehmer ohne gültigen Ford Rahmenvertrag bei Kaufvertragsabschluss und Abschluss eines Darlehnsvertrages vom 01.03.2017 bis 31.03.2017. Die Finanzierung mit 0,00 % effektivem Jahreszins gilt für die Modelle Ford Fiesta, B-MAX, EcoSport, Focus (außer Focus RS und Focus Electric), C-MAX (außer C-MAX Energi), Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy, Edge, Tourneo Courier, Tourneo Connect, Transit Courier, Transit Connect, Transit Custom und Ford Transit. [2] Der Gewerbebonus i. H. v. € 1.000,- gilt für gewerbliche Einzelabnehmer ohne gültigen Ford Rahmenvertrag bei Kaufvertragsabschluss vom 01.03.2017 bis 31.03.2017 für die Modelle Ford Fiesta, Focus (ohne RS, Electric), B-MAX, EcoSport, Tourneo Courier, C-MAX (ohne Energie), Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy und Tourneo Connect gewährt und wurde in den Angeboten bereits berücksichtigt.

AUF DER SUCHE NACH FLEXIBLEN LÖSUNGEN

Aktuelle Herausforderungen für den Markt rund um Logistikimmobilien

Foto: Industrieblick - Fotolia.com

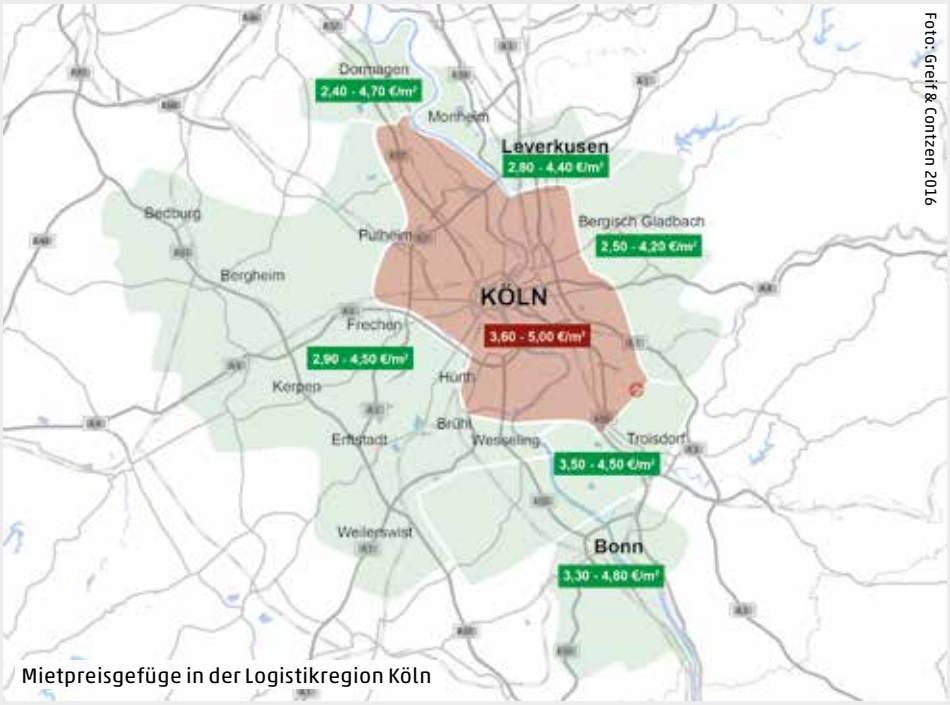
Immer mehr, immer schneller: Der Online-Handel boomt. Der Kurier-Express-Paket-Markt (KEP) ist eine Wachstumsbranche, der Versandhandel machte 2015 in Deutschland rund 52,4 Milliarden Euro Umsatz. Tendenz steigend: Einen Zuwachs von über fünf Prozent mehr Sendungen pro Jahr prognostiziert der Bundesverband Paket- und Expresslogistik.

Der online shoppende Kunde von heute hat hohe Ansprüche: Was er jetzt bestellt, will er möglichst morgen an seiner Haustür entgegennehmen. Eine Erwartungshaltung, die Online-Händler unter Druck setzt, dem Logistikmarkt stadtnahe Versandzentren abfordert und somit erhebliche Auswirkungen auf Standortentscheidungen und auch innerstädtische Verkehrsflüsse hat.

Logistikzentrum Köln

Will ein Online-Händler schnell sein, so muss er die Wege bis zu seinen Kunden möglichst kurz halten. Je näher das Warenlager inmitten möglichst großer Menschengruppen liegt, desto besser.
Die Kölner Region punktet in diesem Spannungsfeld mit ihrer zentralen Lage mitten in Europa. Allein in der Metropolregion Rheinland leben rund 8,5 Millionen Menschen.
Und trotz des Investitionsstaus, der sich derzeit bei der regionalen Infrastruktur bemerkbar macht, und trotz der zunehmenden Stau-Kilometer auf Kölner Straßen: Die Stadt hat logistisch einiges zu bieten: Das Güterverkehrszentrum Köln-Eifeltor ist ei-

Regionaler Gewerbeimmobilienmarkt wächst weiter



Mietpreisgefüge in der Logistikregion Köln

Foto: Greif & Contzen 2016

In regelmäßigen Marktberichten untersuchen die Researcher von Greif & Contzen verschiedene Immobilienarten und die entsprechenden Teilmärkte. Im aktuellen Gewerbemarktbericht stellt Greif & Contzen fest, dass 2016 im Stadtgebiet Köln rund 83.000 Quadratmeter – und damit gut 10 Prozent mehr als 2015 – umgesetzt wurden. Das Umland kam nach der Analyse von Greif & Contzen 2016 auf einen Flächenumsatz von gut 200.000 Quadratmetern. Nachfragetreiber ist derzeit insbesondere der E-Commerce, für dessen Abwicklung immer wieder große Hallenflächen benötigt werden. Während die Mieten im Umland stabil bleiben, klettern sie in Köln bei neuen Lagerhallen in der Spitze leicht von 4,95 Euro auf 5,00 Euro pro Quadratmeter.
Die Marktberichte sind auf www.greif-contzen.de verfügbar.

Foto: Industrieblick - Fotolia.com

ner der größten Umschlagplätze für kombinierten Güterverkehr im europäischen Binnenland, der Flughafen ist für Frachtverkehre bestens gerüstet und beherbergt die internationalen Drehkreuze von FedEx und UPS, und auch per Bahn und Schiff können Waren in die Region und aus der Region heraus transportiert werden. Die geballte Kombination aller Transportmöglichkeiten gekoppelt mit einem hohen Bevölkerungsaufkommen in erreichbarer Nähe macht die Region für alle Branchen innerhalb der Logistik interessant. Logistikdienstleister, Einzelhandelsunternehmen, Großhändler, Kurierdienste: Sie alle haben in und um Köln ihren Sitz. Vor allem westlich von Köln, im Rhein-Erft-Kreis, hat sich rund um Pulheim, Frechen und Hürth eine starke Logistikbranche ausgeprägt. Denn die Kommunen in der Nähe Kölns bieten Projektentwicklern sowohl das größere Angebot als auch niedrigere Preise für geeignetes Bauland an.

Größeres Flächenangebot im Umland

2016 wurden allein im Kölner Stadtgebiet Industrie- und Logistikimmobilien in einem Wert von rund 216 Millionen Euro gehandelt. In den Nachbargemeinden Kölns wurde ebenfalls erhebliches Transaktionsvolumen generiert: In Kerpen erwarb ein Fonds ein Logistikobjekt mit rund 30.000 Quadratmetern Hallenfläche von einem Projektentwickler. Im näheren Westen Kölns erstand ein Investor eine rund 18.000 Quadratmeter große Umschlaghalle/Cross-Dock-Immobilie. In Wesseling kaufte die Dekabank für einen Fonds ein Bauprojekt mit rund 17.000 Quadratmetern Hallenfläche.
Insgesamt wurden 2016 im Stadtgebiet Köln rund 83.000 Quadratmeter Hallenfläche vermietet. Nimmt man das Umland hinzu, wurde in der Logistikregion insgesamt eine Vermietungsleistung von circa 200.000 Quadratmetern erreicht.

Nachfrage nach Logistikimmobilien im Stadtgebiet bleibt hoch

Auch wenn die Umlandgemeinden über ein deutlich größeres Flächenangebot verfügen, weisen Kölner Gewerbegebiete gemessen am Vermietungsumsatz eine höhere Attraktivität auf. Das Stadtgebiet bietet eine zentrale Lage und bessere Infrastruktur. Dies drückt sich auch im Mietpreisgefüge aus: Im Stadtgebiet werden die höchsten Mieten mit bis zu 5,00 Euro pro Quadratmeter erzielt.
Auch der wachsende Wunsch nach immer kürzeren Lieferzeiten halten die Nachfrage nach Logistikimmobilien im Stadtgebiet hoch. Denn die Händler und Logistikdienstleister wollen näher an ihre Kunden gelangen, um die „letzte Meile zu den Kunden“ möglichst kurz und die Lieferzeiten entsprechend knapp halten zu können.
Vor allem für die Distribution von Lebensmitteln und Non-Food-Produkten des täglichen Bedarfs werden verstärkt Standorte in oder in der Nähe von Ballungszentren gesucht. So plant Rewe im Kölner Stadtteil Niehl ein Logistikzentrum, und auch über den gerade heranwachsenden Segro City Park im Stadtteil Bickendorf wurde als Standort für Logistikdienstleister gesprochen.

St. Florian lässt grüßen

Bei Kunden selbst ist allerdings öfter einmal das „St.-Florians-Prinzip“ zu beobachten: Sie wollen ihre Waren zwar innerhalb kürzester Fristen geliefert bekommen, aber den damit verbundenen Lieferverkehr empfinden sie als störend, und Pläne für ein Warenumschlaglager in der Nähe – mit noch höherem Verkehrsaufkommen – führen mindestens zu Stirnrunzeln.
Tatsache aber ist: Köln wächst, und damit auch das Verkehrsaufkommen. Zusätzlich zu den privaten Pkw kommen Zustellfahrzeuge. Diese machen bereits bis zu 30 Prozent des Verkehrs innerhalb der Städte aus.

Flexible Lösungen gesucht

Um die Verkehrsbelastung zu reduzieren und Stau-Tendenzen abzubauen, wird über kleinere und flexiblere Strukturen nachgedacht. Noch werden in den Morgenstunden die Transporter beladen, um dann tagsüber die von der Software als optimal ausgerechnete Routen abzufahren. So kann der Kunde einmal Glück haben und sein Paket bereits zum Frühstück in Händen halten, beim nächsten Mal kann es jedoch bis zum Abendessen noch nicht da sein.
Kleinere und flexiblere Strukturen sind die, die schneller sind, weil sie nur mit einem oder wenigen Paketen vom Warenumschlaglager den direkten Weg zum Kunden nehmen: Drohnen, Lastenfahrräder, E-Bikes mit Anhänger. Auch der Ausbau von Paketstationen, an denen der Kunde sein Paket selbst abholt, oder die Vernetzung von Privatpersonen über spezielle Plattformen, die dann auf den geplanten Wegen Kurierfahrten übernehmen, ist denkbar.
Eines ist sicher: Die Entwicklung bleibt spannend. Und Immobilienexperten sind hier gefordert, mit- und vorauszudenken, Märkte zu analysieren und sich in Stadtplanungs-Diskussionen einzubringen, um ihre Kunden aus dem gewerblichen Bereich optimal beraten zu können, wenn es um Entscheidungen rund um Logistik-, Industrie- oder andere gewerbliche Immobilien geht.

Foto: Greif & Contzen

Gastbeitrag von Frank Klähn, Unternehmensbereichsleiter Industrie-Logistikimmobilien bei Greif & Contzen

WIRTSCHAFT IM RHEINLAND

Große Stabilität trotz weltwirtschaftlicher Turbulenzen

Den weltwirtschaftlichen Turbulenzen stellt sich die Wirtschaft im Rheinland mit großer Stabilität entgegen. Das ist die Botschaft der sieben Rheinland-IHKs. Zum Jahresbeginn 2017 stieg das Konjunkturbarometer.

Knapp 3.000 Unternehmen aus dem Rheinland haben sich zu ihrer aktuellen wirtschaftlichen Lage und ihren Erwartungen für 2017 geäußert. Das Ergebnis: Trotz vieler weltwirtschaftlicher Problemherde strotzt die Wirtschaft im Rheinland vor Stabilität. Diese zentrale Botschaft zum aktuellen Konjunkturbarometer des Rheinlands gaben die Industrie- und Handelskammern Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Düsseldorf, Duisburg-Wesel-Kleve, Köln, Mittlerer Niederrhein und Wuppertal-Solingen-Remscheid bekannt.

Die befragten Unternehmen gaben zum Jahresbeginn 2017 an, dass sie ihre Geschäftslage zum größten Teil als positiv betrachten. 39,7 Prozent bezeichneten ihre Lage als gut, 49,8 Prozent gaben an, dass die Lage befriedigend sei. Der Geschäftslageindex hat sich entsprechend dem Herbst 2016 um 1,8 Punkte gesteigert. Der Index stellt die Differenz der guten und schlechten Lageeinschätzungen der Unternehmen dar.

Stimmung fast so gut wie Anfang 2016

Mit nun 29,3 Punkten erreicht der aktuelle Index fast den Wert vom Jahresbeginn 2016. Der aktuelle Wert liegt damit auch weiterhin deutlich über dem 10-Jahres-Durchschnitt von 21,3 Punkten. Dr. Hubertus Hille, Hauptgeschäftsführer der IHK Bonn/Rhein-Sieg, zeigte sich bei der Vorstellung der Bilanz zufrieden. „Die Konjunktur im Rheinland entwickelt sich sehr stabil. Anhaltend niedrige Zinsen, eine hohe Kaufkraft und Konsumlaune, eine bis in den November hinein relativ niedrige Inflation sowie steigende Einkommen und Beschäftigung stützen diesen Verlauf“, merkt Hille an.

Neben der positiven Geschäftslageeinschätzung der befragten Unternehmen entwickelt sich auch die Erwartungshaltung weiter positiv. Das zeigt der IHK-Konjunkturklimaindex, der leicht gestiegen ist. Mit 120,8 Punkten liegt der aktuelle Wert nur knapp hinter dem Topwert vom Jahresbeginn 2014, als die Erwartungshaltung der Unternehmen noch höher war. Die aktuelle Marke von 120,8 Punkten liegt auch deutlich über dem langjährigen Durchschnitt, der gegenwärtig bei 114,7 liegt.

Aufschwung bei Exportlage

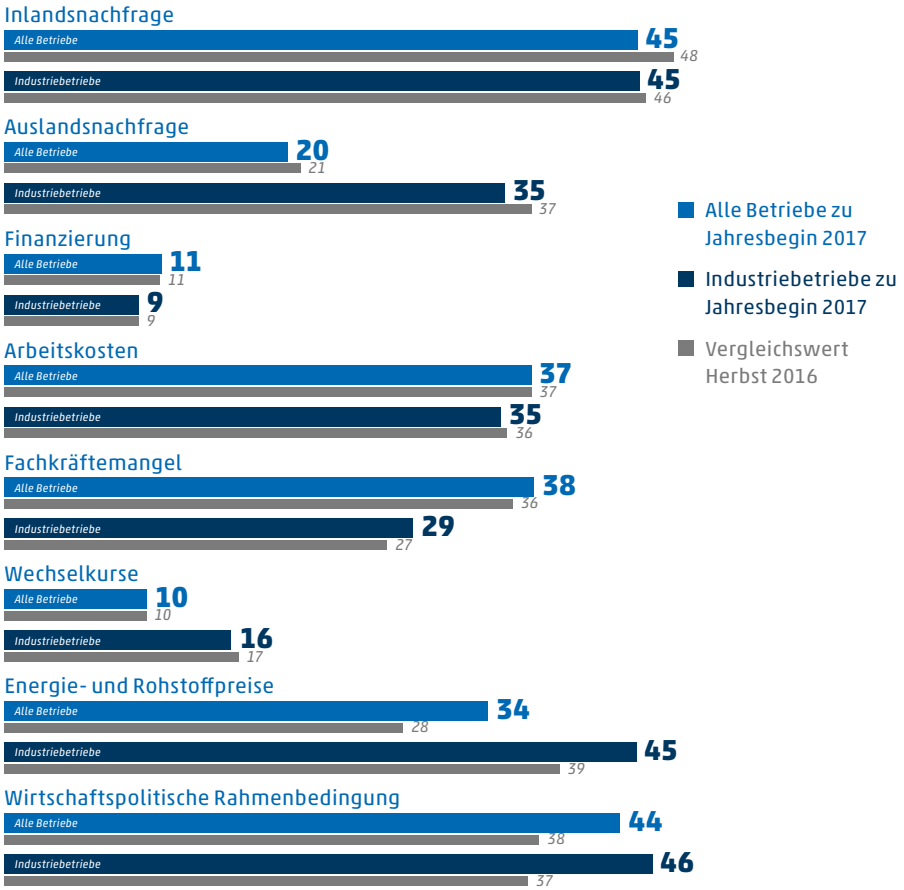
International hat Deutschland im Jahr 2016 den Titel „Exportweltmeister“ von China wieder zurückerobert. Entsprechend deutet sich auch im Rheinland bei den Exporten nach drei Jahren wieder ein Aufschwung an. Die Prognosen der Forschungsinstitute, die eine leichte Zunahme des weltweiten BIP-Wachstums vermuten, stützen diese Haltung. Insbesondere die gute Inlandsnachfrage treibt den Wirtschaftsmotor in einer Vielzahl der Branchen weiter an. Neben den guten Geschäften im Inland geben auch die exportierenden Unternehmen überwiegend an, dass sie mit mehr Exporten rechnen. 27,7 Prozent sind von einer Steigerung in 2017 überzeugt. Nur 13,9 Prozent erwarten einen Rückgang bei den Exporten.

Die negative Haltung der 13,9 Prozent ergibt sich insbesondere aufgrund der unsicheren Lage in der Weltwirtschaft. Besonders negativ stößt der EU und den USA gegenwärtig der deutsche Bilanzüberschuss beim Export auf. In die USA wurden von Deutschland aus im Jahr 2016 Waren im Wert von etwa 107 Milliarden exportiert – importiert wurden aber nur 60 Milliarden. Vor Donald Trump hatte dies auch schon sein Vorgänger Obama kritisiert. Insbesondere die gut laufende Autoindustrie und die große Nachfrage nach deutschen Pkw erzeugten den Bilanzüberschuss.

Große Unsicherheit beschwört nicht nur deshalb der neue US-Präsident Donald Trump mit seinem Leitspruch „America

Wesentliche Konjunkturrisiken aus Sicht der Unternehmen

Mehrfachnennungen möglich, Anteile an allen antwortenden Unternehmen in Prozent



first“. „Die Androhung von Strafzöllen und die Kündigung von Handelsabkommen sind erste sichtbare Zeichen. Auch der anstehende Beginn der Verhandlungen zum Brexit sorgt für Verunsicherung. Damit stehen die Handelsbeziehungen zu zwei wichtigen Handelspartnern der rheinischen Wirtschaft zur Disposition. Auch in weiteren europäischen Ländern, wie zum Beispiel in Frankreich und den Niederlanden, könnten europa- und freihandelskritische Parteien an Einfluss gewinnen“, befürchtet Hille. „Hier lauern Risiken, die wir sicher im Auge behalten müssen – ohne aber jetzt in hektischen Aktionismus zu verfallen.“

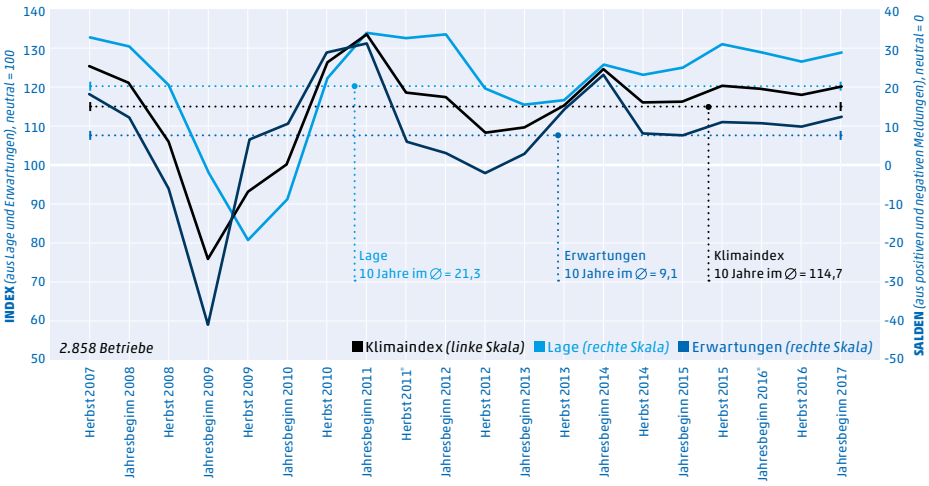
Rheinland-Unternehmen wollen mehr Menschen einstellen

Ebenfalls zu den guten Konjunkturaussichten für das Rheinland passt der Saldo für die Beschäftigungspläne. Dieser erreicht zum Jahresbeginn 2017 mit 8,6 Punkten den besten Wert seit dem Jahresbeginn 2012. 22,4 Prozent der befragten Betriebe im Rheinland planen demnach, ihre Mitarbeiterzahl in diesem Jahr zu erhöhen. Lediglich 13,8 Prozent der Unternehmen planen einen Beschäftigungsabbau für 2017. „Die erfreuliche Lage auf dem Arbeitsmarkt wird sich also weiter verbessern. Positive Impulse erwarten wir hier von der IT-Branche, der Gesundheitswirtschaft und der chemischen Industrie. Mit rückläufigen Mitarbeiterzahlen rechnen dagegen erneut die Finanzdienstleister“, prognostiziert Hille. Dies liegt insbesondere an den weltweiten Niedrigzinsen. Gerade für europäische Finanzinstitute ist es gegenwärtig besonders schwer, Geld zu verdienen, außerdem belasten Altlasten der Finanzkrise die Geldinstitute.

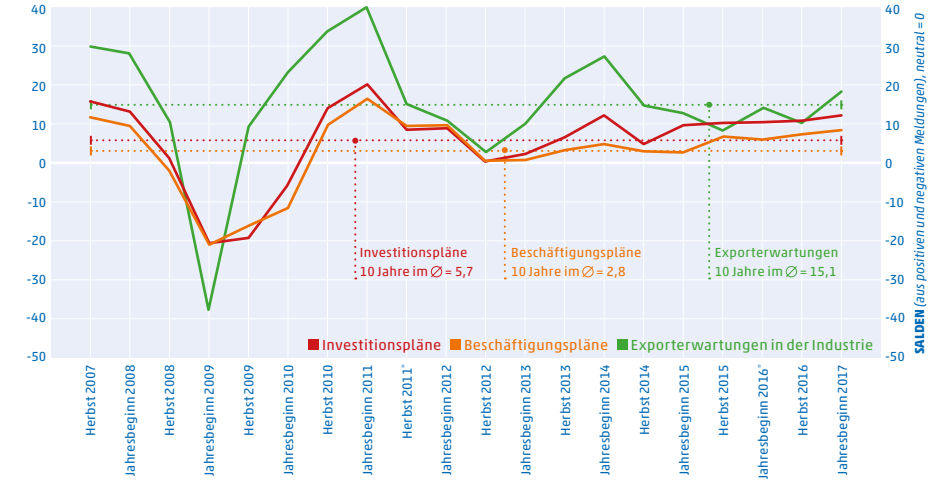
Trotz des schwachen Finanzsektors sind die sieben Rheinland-IHKs mit den aktuellen Konjunkturdaten sehr zufrieden und blicken entsprechend positiv in die Zukunft. Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, stellte die Wichtigkeit der kürzlich gegründeten Metropolregion Rheinland noch einmal heraus. „Die sieben rheinischen IHKs waren seit 2009 ein Treiber bei der Gründung der Metropolregion. Das Rheinland hat als starke Marke beste Voraussetzungen, um im internationalen Wettbewerb um Menschen, Ideen, Ansiedlungen und Investitionen eine wichtige Rolle zu spielen. Das zeigen auch die aktuellen Ergebnisse unseres Konjunkturbarometers.“

Christian Esser

Das Konjunkturklima im Rheinland



Die Konjunktur im Rheinland



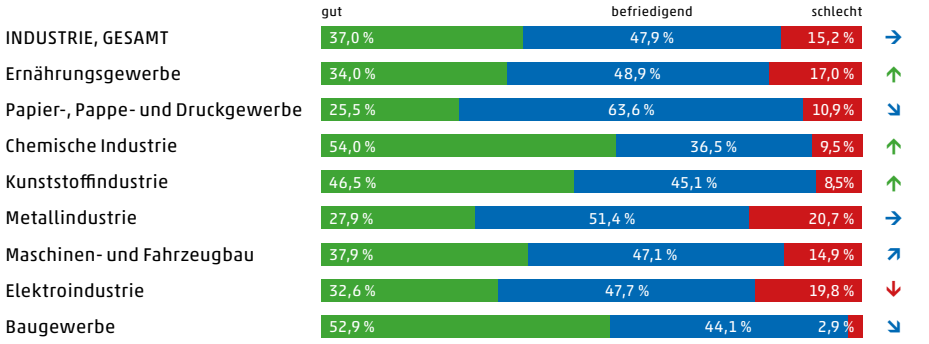
*Ab Herbst 2011 einschließlich IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, ab Jahresbeginn 2016 einschließlich Niederrheinische IHK.

Die Konjunktur im Rheinland im Überblick

	Lage		Trend *	Erwartungen		Trend *	Klimaindex		Trend *
	H 2016	JB 2017		H 2016	JB 2017		H 2016	JB 2017	
Wirtschaft insg.	27,5	29,3	→	10,8	12,9	→	118,8	120,8	→
Industrie	20,5	21,8	→	12,8	16,9	→	116,6	119,4	→
Großhandel	25,8	26,1	→	14,2	14,6	→	119,9	120,2	→
Einzelhandel	14,9	17,2	→	-1,3	2,7	→	106,5	109,7	→
Dienstleister	34,1	37,6	→	10,7	11,7	→	121,8	124,0	→

JB = Jahresbeginn, H = Herbst / * Veränderung gegenüber der Vorumfrage / Salden (neutral = 100) bzw. Indizes aus Lage und Erwartung (neutral = 100)

Beurteilung der Geschäftslage zu Jahresbeginn 2017



Quelle: Konjunkturbarometer Rheinland, Jahresbeginn 2017

GESPRÄCHSANGEBOT FÜR POLITIK

Wirtschaftspolitische Agenda der Rheinland-IHKs

Foto: Kelifamily / fotolia.com

Verkehr und Infrastruktur

Foto: Christian Schwier / fotolia.com

Bildung und Fachkräftesicherung

Die rheinischen Industrie- und Handelskammern haben die wirtschaftspolitische Agenda für das Rheinland vorgestellt. Sie sehen akuten Handlungsbedarf und haben ihre Erwartungen für die Metropolregion Rheinland formuliert.

Das Rheinland ist innerhalb von Deutschland und Europa ein starker Wirtschaftsstandort. Die mit 8,6 Millionen Einwohnern bevölkerungsreichste Metropolregion der Bundesrepublik ist ein wahrer Wirtschaftsmotor. Beim Bruttoinlandsprodukt nimmt das Rheinland mit über 330 Milliarden Euro eine Spitzenposition im nationalen, europäischen und globalen Markt ein. Damit die Region auch weiterhin für Wohlstand und Wachstum steht, ist aber wichtig, dass die ansässigen Unternehmen der Region ihre Leistungsfähigkeit erhalten können. Die exzellenten Standortbedingungen müssten mehr denn je bewahrt und noch verbessert werden.

Wirtschaftspolitische Agenda zeigt Missstände auf

Das ist die Meinung der IHK-Initiative Rheinland, die kürzlich mit der Gründung des Vereins Metropolregion Rheinland manifestiert wurde. Das Netzwerk der sieben Industrie- und Handelskammern Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Duisburg – Wesel – Kleve, Düsseldorf, Köln, Mittlerer Niederrhein und Wuppertal-Solingen-Remscheid hat eine wirtschaftspolitische Agenda formuliert und vorgelegt. Darin haben die sieben IHKs ihre Erwartungen an die künftige Politik im Rheinland aufgelistet.

Die IHKs haben ihre Positionen zu den Bereichen: Verkehr und Infrastruktur, Bildung und Fachkräftesichtung, Forschung und Innovation und Stadtentwicklung und Mobilität veröffentlicht. Das Positionspapier „wirtschaftspolitische Agenda“ soll für die Politik ein Gesprächsangebot darstellen, damit gemeinsam Wege gefunden werden können, damit das Rheinland in diesen Zukunftsfeldern in den kommenden Jahren seine Handlungsfähigkeit bewahrt und sogar noch verstärkt.

Probleme bei Verkehr und Infrastruktur

Eine ganz zentrale Säule der Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der Metropolregion Rheinland ist ohne jede Frage die Verkehrsinfrastruktur. Hier betonte insbesondere Ulf Reichardt, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, einige Kritikpunkte. „Straßen und insbesondere Brücken sind in einem beklagenswerten Zustand und sorgen schon seit Langem für enorme betriebs- und volkswirtschaftliche Verluste. Einen besonderen Stellenwert müssen daher die Brückensanierung und der Erhalt sowie der sach- und bedarfsgerechte Ausbau der Verkehrswege erhalten. Auch Verkehrsträger wie Wasser und Schiene sollten nachhaltig gestärkt werden“, betont Reichardt, der mit der IHK Köln in 2017 und 2018 die Federführung der IHK-Initiative Rheinland innehat.

Die Voraussetzungen für die Veränderungen und insbesondere Sanierungen soll der Bundesverkehrswegeplan 2030 bieten, der für den Standort NRW ein Gesamtvolumen von rund 13,8 Milliarden Euro veranschlagt. Insbesondere in und rund um Köln müssen die Maßnahmen aber schnell greifen. Im gesamten Rheinland soll es in den nächsten zwei Jahren allein 85 Autobahnbaustellen geben. „Nun müssen die Projekte auch zügig geplant und umgesetzt werden. Zudem ist es erforderlich, die Planung von Infrastrukturprojekten zu beschleunigen“, fordert Reichardt. Dazu fordern die IHKs auf Bundesebene möglichst schnell ein vereinfachtes Planungsrecht.

Das Land NRW, der Bund und die Kommunen des Rheinlandes müssten die erforder-

lichen Planungskapazitäten bereitstellen. Straßen.NRW plant zumindest finanziell nach dem Rekordjahr 2016 die Ausgaben mit 1,23 Milliarden Euro noch einmal um 130 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr anzuheben. Es komme aber laut der IHKs dabei auch auf ein besseres Baustellenmanagement an. Das Land NRW, die Kommunen und die Deutsche Bahn sind hier gefragt. Das Ziel müsse sein, dass es trotz einer wachsenden Zahl von Baustellen weniger Staus geben dürfe. Die nötige Digitalisierung soll aber nicht nur bei Baustellen helfen – nach der IHK müsse die Digitalisierung auch für eine bessere Verkehrssteuerung gefördert werden. So könnte ein Lkw-Vorrang-Routennetz für eine Verbesserung der Verkehrssituation in den Ballungszentren sorgen.

Foto: Blackosaka / fotolia.com

Forschung und Innovation

Foto: frankolor / fotolia.com

Stadtentwicklung und Mobilität

Starke Wirtschaft braucht exzellente Fachkräfte

Auch im Bereich der Bildung und Fachkräftesicherung fordern die sieben IHKs künftig Veränderungen und einen stärkeren Fokus auf duale Ausbildungen. „Die duale Ausbildung ist und bleibt ein Erfolgsmodell des Standortes Deutschland“, meint Reichardt. „Dieses Erfolgsmodell gilt es zu stärken und auszubauen.“ Dazu müsse die Attraktivität der dualen Ausbildung bei Jugendlichen und deren Eltern deutlicher hervorgehoben werden. Denn nicht nur ein Hochschulstudium biete vielfältige Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten.
Neben dem stärkeren Fokus auf duale Ausbildungen wünschen sich die IHKs auch bei der beruflichen Weiterbildung Fortschritte. Diese müsse noch stärker zu einem zentralen Element der Fachkräftesicherung ausgebaut werden, um den Herausforderungen der Arbeit 4.0 gerecht werden zu können. Es gelte außerdem, die unterschiedlichen Aktivitäten bei der Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf, Integration sowie bei Inklusion und altersgerechtem Arbeiten in einer Art und Weise zu verzahnen, dass auch kleine und mittlere Betriebe solche Angebote nutzen können, um Fachkräfte dauerhaft an den Standort Rheinland binden zu können. Bei der beruflichen Weiterbildung sollten auch neue Lernformen und Lernmethoden auf Basis der Digitalisierung genutzt werden.

Forschungs- und Innovationsstandort Rheinland

Mit über 44 Prozent der landesweit gut 760.000 Studierenden verbucht das Rheinland einen Großteil für sich. Auch verfügt das Rheinland über eine hohe Dichte an Forschungseinrichtungen. Durch die Anzahl und Qualität staatlicher und privater Lehr- und Forschungseinrichtungen gehört das Rheinland zu einer der forschungsstärksten Regionen in Deutschland. Durch die intensive Forschung im Rheinland entstehen viele Innovationen. Um diese Innovationen auch weiterhin gezielt vorantreiben zu können, fordern die rheinischen IHKs, die knappen Fördermittel so zu verteilen und einzusetzen, dass die Forschenden ihre größtmögliche Innovationskraft entfalten können.
Neben der Forderung, die Fördergelder gezielter einzusetzen, empfiehlt die wirtschaftspolitische Agenda der Rheinland-IHKs auch, den Austausch zwischen Unternehmen und Hochschulen über den „Forschungsdialog Rheinland“ hinaus zu stärken und den Transfer von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft zu optimieren. In der Grundfinanzierung der Hochschulen müssten außerdem mehr Mittel für Gründungen und Transfer bereitgestellt werden.

Mobilität verbessern und Stadtentwicklung voranbringen

Die Entwicklung von Städten und die Mobilität stellen bedeutende Standortfaktoren für Unternehmen und Haushalte dar. Die Sicherung und eine nachhaltige Entwicklung der Siedlungs-, Gewerbe- und Verkehrssysteme sind das Ziel. Schon heute sind viele Innenstädte vom motorisierten Individualverkehr zu stark belastet. Die Folge: Berufspendler und Lieferanten stehen zu oft und zu lange in Staus. Um dem entgegenzuwirken und die Verkehrslage in den Ballungsgebieten zu entlasten, sind nach Meinung der IHKs intelligente Verkehrs- und Entwicklungskonzepte, insbesondere auch für den öffentlichen Personennahverkehr und die Elektromobilität, gefragter denn je. Vor diesem Hintergrund fordern die Rheinland-IHKs eine langfristige Finanzierungssicherung des öffentlichen Personennahverkehrs. Darüber hinaus fordern sie den Ausbau von Citylogistikkonzepten mit kombinierbaren, verzahnbaren und digital unterstützten Mobilitätsketten, die die vorhandenen Angebote um Individualverkehr, den ÖPNV, Carsharing, Bikesharing, Taxifahrt und Mitfahrervermittlung inkludieren.

Christian Esser

ELEKTRONISCHES TRANSPARENZREGISTER

Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bringt für Wirtschaftsverkehr zusätzliche Meldepflichten

Im Mai 2015 verabschiedete der europäische Gesetzgeber die 4. EU-Geldwäscherichtlinie. Die Richtlinie ist von den Mitgliedstaaten bis zum 26. Juni 2017 in nationales Recht umzusetzen und sieht unter anderem die Einführung eines Registers zur Erfassung der „wirtschaftlich Berechtigten" von juristischen Personen und eingetragenen Personengesellschaften sowie von Trustees und Treuhändern vor. Am 22. Februar 2017 hat die Bundesregierung ihren Entwurf für ein Gesetz zur Umsetzung der 4. EU-Geldwäscherichtlinie vorgelegt, der weitere Details des sogenannten elektronischen Transparenzregisters regelt. Das Register soll bis Juni 2017 eingerichtet werden.

Zukünftig haben unter anderen alle juristischen Personen des Privatrechts und eingetragenen Personengesellschaften ihre „wirtschaftlich Berechtigten" zu ermitteln und namentlich im elektronischen Transparenzregister offenzulegen. Die neuen Meldepflichten treffen damit in erster Linie die gesetzlichen Vertreter der verpflichteten Unternehmen, etwa Geschäftsführer einer GmbH, KG oder OHG. Lediglich börsennotierte Aktiengesellschaften sind vom Anwendungsbereich des Transparenzregisters ausgenommen, da diese bereits durch anderweitige, umfassende Offenlegungspflichten gehalten sind, ihre Beteiligungsstrukturen bekannt zu machen. Die durch die Offenlegung geschaffene Beteiligungstransparenz soll die mit dem Geldwäschegesetz bezweckte Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung weiter vorantreiben.

Wer sind „wirtschaftlich Berechtigte"?

„Wirtschaftlich Berechtigte" einer meldepflichtigen Gesellschaft sind nach dem Gesetzesentwurf der Bundesregierung alle natürlichen Personen, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile der Gesellschaft halten oder mehr als 25 Prozent ihrer Stimmrechte kontrollieren oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausüben.

Eine in diesem Sinne vergleichbare Kontrolle soll vorliegen, wenn die natürliche Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf das betreffende Unternehmen ausüben kann. Der Regierungsentwurf verweist an dieser Stelle auf das konzernrechtliche Verständnis vom beherrschenden Einfluss. Danach kann der beherrschende Einfluss unter anderem aus der Kontrolle von Stimmrechten resultieren, etwa aufgrund von Stimmbindungsvereinbarungen oder ähnlichen Absprachen zwischen Dritten und Anteilseignern oder der Anteilseigner untereinander. Eine wirtschaftliche Berechtigung kann sich zudem auch aufgrund der einem Dritten eingeräumten Befugnis zur Ernennung von gesetzlichen Vertretern oder anderen Organmitgliedern oder aus der Funktion als gesetzlicher Vertreter, geschäftsführender Gesellschafter oder Part-

ner ergeben. Bei absprachegebundenen Anteilsinhabern dürfte nach dem Regierungsentwurf jedoch nur derjenige meldepflichtig sein, der via Stimmbindung den Schwellenwert von 25 % persönlich erreicht, beispielsweise derjenige, der einen Stimmbindungspool beherrscht. Nicht hingegen all diejenigen, die durch Addition der gebundenen Anteile den Schwellenwert erreichen.

Foto: Psdesign1 – Fotolia.com

Verpflichtete

Die gesetzlichen Vertreter der meldepflichtigen Gesellschaften haben die nach dem Gesetzesentwurf erforderlichen Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten einzuholen und unverzüglich der registerführenden Stelle in elektronischer Form mitzuteilen. Die Angaben sind zudem auf aktuellem Stand zu halten und relevante Veränderungen mitzuteilen. Damit besteht eine ständige Überwachungs- und Meldepflicht der Meldepflichtigen im Hinblick auf ihre „wirtschaftlich Berechtigten". Korrespondierend trifft die wirtschaftlich Berechtigten eine Mitteilungspflicht bezüglich der relevanten Informationen und diesbezüglichen Veränderungen gegenüber den gesetzlichen Vertretern.

Diese Auskunftspflicht entfällt jedoch, wenn die relevanten Tatsachen bezüglich eines mitteilungspflichtigen Unternehmens bereits auf andere Weise veröffentlicht worden sind. Von Bedeutung ist insoweit, dass die Mitteilungspflicht als erfüllt angesehen wird, wenn sich die nach dem Regierungsentwurf erforderlichen Angaben aus anderen öffentlichen Registern ergeben, namentlich aus dem Handelsregister, dem Partnerschaftsregister, dem Genossenschaftsregister, dem Vereinsregister oder dem Unternehmensregister. Dies stellt jedoch zunächst nur scheinbar eine Erleichterung dar, da vonseiten der Betroffenen immer geprüft werden muss, welche Angaben bereits in diesen Registern vorhanden sind. Eine anfängliche Überprüfung hat somit in jedem Fall zu erfolgen.

Erforderliche Angaben

Der Gesetzesentwurf legt abschließend fest, welche Angaben über die wirtschaftlich berechtigten Personen einzuholen und mitzuteilen sind. So sind der Vor- und Nachname, das Geburtsdatum, der Wohnort sowie Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses zur Eintragung mitzuteilen. Aus den Angaben über Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses muss erkennbar werden, woraus sich die Stellung als wirtschaftlich Berechtigter ergibt.

Zugang zum Register

Das Register ist der Öffentlichkeit nicht frei zugänglich. Dem Gesetzesentwurf nach haben grundsätzlich nur bestimmte Behörden, die Verpflichteten selbst und jeder, der der registerführenden Stelle ein berechtigtes Interesse an der Einsichtnahme darlegt, die Möglichkeit, auf das Register zuzugreifen. Für die Annahme des berechtigten Interesses muss nach der Begründung des Gesetzentwurfes ein verständiges, durch die Sachlage gerechtfertigtes Interesse dargetan werden. Dies soll insbesondere dann vorliegen, wenn es um die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung geht.

Mögliche Sanktionen

Verstöße gegen die dargestellten Mitteilungspflichten sind bußgeldbewährt. Bei schwerwiegenden Verstößen kann das Bußgeld bis zu einer Million Euro oder bis zum Zweifachen des aus dem Verstoß gezogenen wirtschaftlichen Vorteils reichen. Bei einzelnen, durch den Gesetzesentwurf näher bestimmten Verpflichteten des Finanzdienstleistungssektors kann das Bußgeld bis zu fünf Millionen Euro oder zehn Prozent des Jahresgesamtumsatzes reichen. In den übrigen Fällen kann die Geldbuße bis zu 100.000,– Euro betragen.

Fazit

Die von Europa auferlegte Transparenz zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung begründet nicht nur zusätzlichen Aufwand für die Betroffenen, sondern auch ein zusätzliches Haftungsrisiko. Entsprechend sind die Betroffenen gehalten, ihre Veröffentlichungspflicht hinsichtlich wirtschaftlich Berechtigter zu prüfen und die von ihnen gemachten Angaben regelmäßig zu überprüfen.

Gastautoren: Fabian Mimberg (r.) und Johann Brehm, Rechtsanwälte bei Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Fotos: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

NEUE REGELUNGEN FÜR FIRMENERBEN

Erbschaftsteuerreform 2016

Foto: Stockfotos-MG / Fotolia.com

Im Jahr 2014 hatte das Bundesverfassungsgericht die erbschaftsteuerlichen Begünstigungen für den Übergang von Betriebsvermögen teilweise für verfassungswidrig erklärt und den Gesetzgeber zur Neuregelung aufgefordert. Durch die Zustimmung von Bundesrat und Bundestag zur Erbschaftsteuerreform wurde der Weg für neue Regeln zur Steuerbegünstigung von Firmenerben nun freigemacht. Die Änderungen treten rückwirkend ab dem 1. Juli 2016 in Kraft.

Das begünstigte Vermögen

Erbschaftsteuerliche Begünstigungen können künftig nur noch auf das neu definierte begünstigte Unternehmensvermögen in Anspruch genommen werden. Das nicht begünstigte Vermögen geht demnach automatisch im vollen Umfang in die Bemessungsgrundlage der Erbschaftsteuer ein. Aus dem bisherigen „Alles-oder-nichts-Prinzip“ wurde eine genaue Abgrenzung von begünstigtem und nicht begünstigtem Vermögen. Das Grundkonzept der Verschonungsregel für begünstigtes Unternehmensvermögen bleibt jedoch erhalten. Die Voraussetzung eines regulären Verschonungsabschlags von 85 % (Regelverschonung) oder auf Antrag in Höhe von 100 % (Optionsverschonung) ist, dass der Wert des geerbten und begünstigten Vermögens maximal 26 Mio. € beträgt.

Die Verschonungsregel bei großem Betriebsvermögen

Bei einem begünstigten Unternehmensvermögen über der Freigrenze von 26 Mio. € hat der Erwerber alternativ das Wahlrecht zwischen einem Abschmelzungsmodell oder einer Verschonungsbedarfsprüfung. Das Abschmelzungsmodell beinhaltet, dass auf Antrag des Erwerbers der Verschonungsabschlag um 1 % pro 750.000 € verringert wird, unabhängig von der Wahl des Verschonungsabschlags. Dies gilt bis zu einem absoluten Höchstbetrag von 90 Mio. €. Ab dieser Grenze wird kein Verschonungsabschlag mehr gewährt. Alternativ kann für Erwerbe ab 26 Mio. € eine Verschonungsbedarfsprüfung vorgenommen werden, soweit der Erwerber nachweisen kann, dass er persönlich nicht in der Lage ist, diese Steuer aus seinem verfügbaren Vermögen zu bezahlen. Es kommt daher zu einem Teilerlass der Steuerschuld in Höhe des nicht zahlbaren Betrags. Der Teil, der gezahlt werden kann, ist sofort zum Fälligkeitszeitpunkt zu zahlen, wenn die Voraussetzungen für eine Steuerstundung nicht gegeben sind. Voraussetzungen für eine Stundung beinhalten, dass die Zahlung der Steuer für den Erwerber eine erhebliche Härte bedeuten würde.

Lohnsummenregelung für Unternehmen

Je nach Verschonungsmodell war und ist Voraussetzung, dass Löhne und Gehälter über eine bestimmte Zeit nach Übertragung stabil bleiben. Durch die Erbschaftsteuerreform müssen deutlich mehr kleinere Unternehmen diese Regelung beachten. Ab einer Unternehmensgröße von mehr als fünf Arbeitnehmern soll diese Regelung nun bereits greifen. Unternehmen mit 6 bis 15 Beschäftigten kommen in den Genuss geringerer Lohnsummenanforderungen. Ab 15 Beschäftigten dürfen je nach Verschonungsabschlag wie bisher 400 % bzw. 700 % der Ausgangslohnsumme nicht unterschritten werden. Dabei ist aufwendig zu ermitteln, welche Mitarbeiter unter die Lohnsummenregelung fallen und welche nicht.

Vorteilhafte Unternehmensbewertungen?

Die Unternehmensbewertung nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren könnte Vorteile mit sich bringen. Durch die Reform wird ein einheitlich anzuwendender Kapitalisierungsfaktor eingeführt. Der Faktor wird von vorher ca. 17,86 auf 13,75 herabgesetzt. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase soll überbewerteten Unternehmen damit vorgebeugt werden. Der neue Kapitalisierungsfaktor soll bereits auf alle Übertragungen in 2016 angewendet werden, daher nicht nur auf die nach dem 30.06.2016. Die rückwirkende Anwendung kann sich jedoch auch negativ auswirken und das Verwaltungsvermögen aus Finanzmitteln erhöhen, sodass ggf. die Grenze für die Regelverschonung überschritten wird. In diesem Falle müsste ein alternatives, anerkanntes Bewertungsverfahren durchgeführt werden, oder aufgrund bereits angemeldeter Zweifel an der Rechtmäßigkeit dieser rückwirkenden Regelung müssten Rechtsmittel in Erwägung gezogen werden.

Die Reform der Erbschaftsteuer führt – insbesondere auch bei mittelständischen Unternehmen – zu einem erheblichen Mehraufwand bei der Beurteilung von Übergängen von Firmen aufgrund von Schenkungen oder Erbschaften. Essenziell sind vorsorgliche und detaillierte Untersuchungen der steuerlichen Auswirkungen aufgrund der Neuregelungen sowie daraus abgeleitete und gezielte Gestaltungsüberlegungen.

Gastautor: Matthias Klein ist Partner der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dipl.-Kfm. Hans M. Klein + Partner mbB

Foto: privat

STRATEGIEN AUS DER STEUERLAST

So gelingt der Exit aus den Pensionszusagen

Foto: Contrastwerkstatt / Fotolia.com

Pensionszusagen waren in der Vergangenheit ein guter Weg, um Steuern zu sparen. Heute und in Zukunft kann es aber richtig teuer werden: Die Niedrigzinslage konnte niemand so voraussagen und in vielen Fällen wurde nicht ausreichend Geld zur Seite gelegt. Hohe Pensionsverpflichtungen können Unternehmen finanziell bis in den Ruin treiben. Zudem sind sie bei der Unternehmensnachfolge und der Anteilsveräußerung ein großes Hindernis. Die gute Nachricht: Es gibt Auswege aus Pensionszusagen, die richtig gestaltet zu einer deutlichen bilanziellen und letztlich auch finanziellen Entlastung führen können.

Auf Pensionszusagen ganz verzichten? Besser nicht!

Der Verzicht auf die Pensionszusage ist meist keine gute Lösung und bringt häufig gravierende rechtliche und steuerliche Konsequenzen mit sich. Vielmehr sollte auf kreative und individuelle Lösungen gezielt werden. Der beste Zeitpunkt dafür ist, wenn man als Geschäftsführer noch mindestens zehn Jahre arbeitet, da dann noch ausreichend Zeit vorhanden ist, auf anderen Wegen Altersvorsorge zu betreiben.

Umstrukturieren mit Strategie

Mit den folgenden Maßnahmen können Geschäftsführer die Last von Pensionszusagen verringern. Auch Kombinationslösungen sind möglich:

- Übertragung der Pensionszusage auf eine Schwestergesellschaft: Dabei ist Vorsicht geboten, denn die Verzichts- und Abfindungsvereinbarungen müssen rechtswirksam geschlossen werden.
- Übertragung auf einen Pensionsfonds: Kapitalorientierte Fonds mit variabler Verzinsung und flexibler Möglichkeit der Nachzahlung sind vorteilhaft.
- Auslagerung auf eine Unterstützungskasse: Diese fungiert als eine Art „Puffer“ zwischen Unternehmen und Leistungsempfänger und übernimmt die direkte Rentenzahlung.
- Auslagerung auf eine doppelseitige Treuhand: Dabei übernimmt der Treuhänder Verwaltung und Anlage des Vermögens sowie die Sicherung des Vermögens gegen den Zugriff des Unternehmens und von Gläubigern (sog. CTA-Gestaltungen).

Fazit: Wer restrukturiert, spart Geld

Pensionszusagen sind kein „Teufelszeug“, wenn man sie richtig gestaltet. Hat man sie bereits geschlossen und sieht Engpässe in der Liquidität, sollte besonnen reagiert werden. Denn der einfache Verzicht löst hohe Steuerzahlungen aus. Auch eine Umstrukturierung ohne gut durchdachte Strategie kann sehr teuer werden. Es gibt leider nicht den Königsweg, um Pensionszusagen erfolgreich umzustrukturieren. Mit einer guten und individuellen Strategie lässt sich jedoch viel Geld sparen.

Ein Tipp: Die Pensionszusagen sollten regelmäßig überprüft werden, zum Beispiel wegen rechtlicher und steuerlicher Änderungen des Gesetzgebers. Aber auch familiäre Änderungen können eine Rolle spielen. Sonst kann es bei Betriebsprüfungen zu unliebsamen Überraschungen kommen. Und immer die Faustregel für den optimalen Zeitpunkt bedenken: Bis zehn Jahre vor dem Renteneintritt kann noch erfolgreich umstrukturiert werden.

Gastautor: René Feldgen, Geschäftsführer der Niederlassungen Köln und Bergisch Gladbach der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft DORNBACH.

Foto: Michael Schopps

Foto: DEVK

KÖLN IST GUT VERSICHERT

Domstadt, Autostadt, Medienmetropole, hier wird Kölsch gebraut, gesprochen und getrunken. Außerdem ist Köln Standort einiger der ganz großen Versicherungen.

Das „Branchenprofil Versicherungen" der Kölner Industrie- und Handelskammer (IHK) listet für das Jahr 2011 unter dem Stichwort Versicherungen 20.852 Beschäftigte auf. Dabei handelt es sich um Beschäftigte im Bereich der IHK Köln. Die Zahl für das Jahr 2015 lautet 17.107. Ein signifikanter Rückgang, der sich vor allem in den Jahren 2012 und 2013 abgespielt hat.

Gefragt nach den Ursachen, werden mehrere Gründe dafür genannt. Bei der Gothaer, seit Kriegsende am Standort Köln beheimatet, arbeiten 2.999 Beschäftigte. Deutschlandweit sind es 4.931 Mitarbeiter, mit den 771 Stellen für im Ausland Tätige beschäftigt der Gesamtkonzern also 5.702 Menschen, die Zahl gilt für das Jahr 2016. Fünf Jahre zuvor, also in 2011, lag sie noch bei 5.989. „Dies entspricht einem Rückgang von fünf Prozent", berichtet Dr. Karsten Eichmann, Vorstandsvorsitzender des Gothaer Konzerns. „Im gleichen Zeitraum baute die Gesamt-Versicherungswirtschaft allerdings fast 22 Prozent aller Stellen ab", so Eichmann weiter, der die Gothaer somit noch gut dastehen sieht. Die Gründe für den Personalabbau sieht Eichmann überwiegend in den Effekten der Digitalisierung und der technischen Entwicklungen.

Auch bei der nicht minder traditionellen DEVK, die 1953 den Sitz ihrer Hauptverwaltung von Bielefeld nach Köln verlegte, ist der Personalabbau in der Branche ein Thema. Allerdings positiv besetzt. Denn die DEVK hat sich entgegen dem Branchentrend entwickelt. In Köln waren 2011 insgesamt 1.821 Mitarbeiter beschäftigt; 2015 waren es 2.008 Mitarbeiter und 2016 er-

11. Private Equity-Konferenz NRW

Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Nach erfolgreicher Gründung stehen viele junge Unternehmen vor der Herausforderung, Prozesse zu optimieren und ihr Geschäftsmodell auszubauen. Wie Unternehmen Wachstum finanzieren und den Wachstumsprozess bewältigen können, ist Thema der 11. Private Equity-Konferenz am 22. Mai 2017, zu der die NRW.BANK gemeinsam mit dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. und dem Private Equity Forum NRW e.V. nach Düsseldorf einlädt. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin ist Schirmherr der Veranstaltung.

Unter dem Titel „Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player" können sich die Teilnehmer in Vorträgen und Diskussionsrunden über Strategien zur digitalen Sicherheit, den Aufbau einer erfolgreichen Organisationsstruktur, Kooperationsmöglichkeiten und die Bedeutung von Beteiligungskapital im Wachstumsprozess informieren. Keynote-Speaker sind Frank Thelen, Investor und Jurymitglied bei „Die Höhle der Löwen" und Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. Ein weiteres Highlight ist das Pitching für das Beteiligungsprogramm „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft": Erstmals können Start-ups ihre Geschäftsidee vor dem Publikum präsentieren.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung erhalten Sie unter **http://www.nrwbank.de/pekonferenz**

11. Private Equity-Konferenz NRW
„Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player"
22. Mai 2017, Beginn: 14:00 Uhr
Rheinterrassen, Düsseldorf

folgte nochmals eine Steigerung auf 2.081 Mitarbeiter. Auch bei der DEVK sieht man Automatisierungen als Auslöser für den Arbeitsplatzabbau. Eine weitere Ursache sind Fusionen, bei denen zum Teil ganze Marken verschwunden sind, wovon in den letzten Jahren auch Köln betroffen war.
Stichwort Fusionen: Die Generali Gruppe ist in Köln mit der Central Krankenversicherung, der Envivas Krankenversicherung, der größten Kundendirektion der Aachen-Münchener und einigen konzerneigenen Dienstleistungsunternehmen stark vertreten. Gerade die Central Krankenversicherung ist der Stadt Köln schon lange verbunden. Die Hauptverwaltung der Central Krankenversicherung hat ihren Sitz seit über 100 Jahren am Hansaring.
Im Zusammenhang mit der strategischen Neuausrichtung der Generali in Deutschland wurde die Konzernzentrale im Jahr 2015 von Köln nach München verlegt. Aber auch nach dem Umzug der Generali Deutschland AG ist Köln einer der wichtigsten Standorte der Gruppe. Derzeit arbeiten in der Domstadt rund 2.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Generali.
Schon in der Nachkriegszeit entwickelte sich die Domstadt zu einem der wichtigsten Versicherungsplätze in Deutschland. Früher wie heute gehören zu den Standortvorteilen das große Einzugsgebiet für Fachkräfte, die zentrale Lage an einem wichtigen Verkehrsknotenpunkt und der hohe Freizeitwert der Stadt. Das Kölner Versicherungswesen zeichnet sich durch eine bunte Vielfalt kleiner, mittlerer und großer Versicherer aus, die seit Jahrzehnten eine gute Nachbarschaft pflegen.

Fortsetzung Seite 42

Sparkasse KölnBonn

MIT GESCHÄFTSJAHR 2016 ZUFRIEDEN

Foto: Heribert Elden

Artur Grzesiek, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse KölnBonn, auf der Bilanzpressekonferenz

Auf der Bilanzpressekonferenz der Sparkasse KölnBonn kommentierte Artur Grzesiek die Geschäftszahlen für 2016 mit „zufriedenstellend". Angesichts des unverändert schwierigen Umfeldes von Niedrigzinsen und hohem Regulierungsaufwand wertet der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse KölnBonn das Ergebnis des Geschäftsjahres 2016 positiv.

In der Niedrigzinsphase sieht Grzesiek „eine Herausforderung ersten Ranges". Er zeigte sich überrascht über die lange Phase des Zinstiefs, die in seinen Augen noch die kommenden fünf Jahre dauern kann. Dank eines sehr niedrigen Vorsorgebedarfes bei Krediten rechnet das Institut mit einem Jahresergebnis vor Steuern und Ergebnisverwendung von 70,0 Mio. Euro.
Die wesentlichen Kennzahlen kann man durchaus positiv sehen. Bei Kundeneinlagen, Depotvolumen und der Bilanzsumme gab es in 2016 jeweils eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Beim Kreditgeschäft hingegen hat sich der Trend der letzten Jahre fortgesetzt. Das Kreditvolumen (Kredite an Kunden) ging um 3,7 Prozent auf 18,4 Mrd. Euro zurück. Darin spiegeln sich die weitere Reduzierung von Großengagements sowie Sondertilgungen wider. Hinzu kommen eine Investitionszurückhaltung auf Firmenkundenseite und die Entwicklung, dass Investitionen eher aus unternehmenseigenen Mitteln finanziert werden.

Botengänge wieder im Trend

Die Mitarbeiterzahl (nach Personen) ging im Jahresverlauf um 166 auf 4.185 zurück. Die Sparkasse KölnBonn hat dabei die natürliche Fluktuation ausgenutzt. Die momentan durchgeführte Schließung kleinerer Filialen stößt beim Kunden insgesamt sogar auf Verständnis. Aufgefangen wird das Ausdünnen des Filialnetzes durch verstärkte Aktivitäten bei der Digitalisierung der Bankvorgänge. Wobei derjenige, der etwa aus gesundheitlichen Gründen gar nicht mehr in der Lage ist, eine Zweigstelle zu erreichen, vom Bargeld-Bringservice Gebrauch machen kann. Nach einem Anruf bringt ein Mitarbeiter den gewünschten Betrag zum vereinbarten Termin nach Hause. Eine zwar analoge, aber nicht minder wichtige Dienstleistung.
Zum weiteren Ausbau und zu Investitionen in die Digitalisierung sagte Grzesiek: „Wir nutzen die Chancen für unsere Kunden, die ihre Geldgeschäfte einfach, bequem, effizient und sicher erledigen wollen – und dies mehr denn je auch digital. Unabhängig von Zeit und Raum. Wir sind deshalb gefordert, uns auf diese Anforderungen einzustellen und kundenorientierte Banking-Lösungen anzubieten." *(he)*

„Für NRW ist die Assekuranz ein großes stabilisierendes Element. Um diese Funktion auf Dauer wahrzunehmen, benötigt die Versicherungswirtschaft selbst allerdings ebenfalls stabile Rahmenbedingungen. Nur so kann sie dauerhaft ihrer Rolle als integraler Bestandteil der sozialen Absicherung und ihrer Funktion – der Absicherung von Risiken – gerecht werden“, sieht Karsten Eichmann die Standortvorteile der größten Stadt in Nordrhein-Westfalen.

Wie andere Großunternehmen müssen auch Versicherungen bei der Standortwahl die Attraktivität für die Mitarbeiter berücksichtigen. Aus Sicht der Gothaer kann Köln hier deutlich punkten. Gefragt, wie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Köln und die Region als Lebensmittelpunkt sehen – im Sinne von kulturellen und schulischen Angeboten, Infrastruktur, Einkaufsmöglichkeiten etc. – sehen, antwortet Karsten Eichmann: „Ich bekomme nur positives Feedback! Köln ist eine pulsierende Stadt mit einem umfassenden, kulturellen Angebot, das enorm viele Möglichkeiten bietet.“ Er weiß aber auch zu berichten: „Es gibt einzelne kleine Wermutstropfen, wie die schwierige Suche nach Kinderbetreuungsplätzen. Hier haben wir eigene Wege gesucht und gefunden: Wir sind zum Beispiel eine Kooperation mit einem Kindergarten in der Nähe unseres Hauptstandortes eingegangen und unterstützen über den PME Familienservice die Suche nach geeigneten Betreuungsmöglichkeiten und übernehmen die Kosten hierfür.“

Wünschenswert wäre vielleicht ein aktiveres Zugehen der Stadt

Wie zufrieden sind Sie mit dem Standort Köln – im Sinne von Umgang mit Behörden, Erreichbarkeit und Infrastruktur? Das wollten wir von den Unternehmen wissen. Maschamay Poßekel, Pressesprecherin der DEVK Versicherungen, erklärte dazu gegenüber „Die Wirtschaft Köln“: „Die Zusammenarbeit mit den Behörden läuft in der Regel reibungslos und unkompliziert. Wünschenswert wäre vielleicht ein aktiveres Zugehen der Stadt auf uns als Unternehmen bei Themen, die uns betreffen. So hätten wir gerne das Zooparkhaus gekauft. Leider konnten wir die Behörden nicht dafür begeistern.“

Auch die Wege zur Arbeitsstätte an der Riehler Straße sind für die Pendler mit Steinen gepflastert. „Die Erreichbarkeit unseres Standortes könnte insbesondere aus dem Umland besser sein. Die Mängel in der Infrastruktur sind allgemein bekannt: Brücken, Stausituation, mäßige Verbindungen mit öffentlichen Verkehrsmitteln aus dem Umland. Die DEVK ist durch die zahlreichen Baustellen eher schlecht zu erreichen“, äußert Maschamay Poßekel ihren Unmut über den Zustand von Straßen und Schienen.

Wefox

Anzeige

SMART VERSICHERN

Foto: Drathen

Immer mehr Bereiche des täglichen Lebens werden digital gesteuert. Herd und Waschmaschine lassen sich von unterwegs bequem per Smartphone bedienen. Mobiles Einkaufen ist fast schon alltäglich geworden. Smartphones wie auch Tablets sind Nachrichtenquelle, Entertainer und Vergleichsportale. Insbesondere bei Finanz- und Versicherungsprodukten werden Vergleichsportale gerne zurate gezogen.

Da ist es doch naheliegend, seine Finanz- und Versicherungsangelegenheiten online zu erledigen. Mit wefox gibt es seit Kurzem eine Serviceplattform, mit der jeder seine Versicherungen online managen kann. Mit nur einem Klick lässt sich bequem online oder per App von überall und zu jeder Zeit auf die Versicherungsverträge zugreifen. Die wefox-Serviceplattform bündelt Ihre Versicherungen in ihrem kostenlosen Onlineportal und stellt Ihnen einen persönlichen Betreuer zur Seite. Dieser zentrale Ansprechpartner kümmert sich kompetent um alle Kundenanliegen und berät unabhängig.

Online finden, offline binden

„Gute Beratung geht nur persönlich“, meint Martin Müller, Social-Media- und Digitalisierungsexperte für Finanzdienstleister und Versicherungsunternehmen. Sein Motto: „Online finden und offline binden.“ In wefox hat Müller eine ideale Plattform gefunden, die die Online- und Offline-Welt verknüpft. Die Nutzer können einfache Dinge wie Adresswechsel, Vergleichsangebote oder die Übersicht über ihre Verträge jederzeit über wefox ändern und einsehen. Ob sie sich auch persönlich beraten lassen wollen, entscheiden sie ganz allein mit einem einfachen Klick. „Wo keine persönliche Beziehung ist, ist auch kein Vertrauen“, so die einfache Botschaft von Martin Müller.

Auch Versicherungsmakler kommen nicht umhin, sich mit den digitalen Möglichkeiten zu beschäftigen. Die Serviceplattform wefox unterstützt Makler, in der digitalen Welt für Kunden sichtbar zu werden. Denn persönliche Kundenkontakte sind das A und O für einen erfolgreichen Versicherungsvertrieb. *(he)*

Auch im Berufszweig der Versicherungsmakler ist die Zahl der Beschäftigten konstant rückläufig. Im Gesamtgebiet der IHK Köln lag sie im Jahr 2012 bei 5.447. Aktuell vermeldet die IHK für das Segment nur noch 4.577 tätige Mitarbeiter. Auf diese Bilanz hat das Internet mit seinen vielen Vergleichsportalen einen nicht unerheblichen Einfluss. Interessanterweise sehen die Assekuranzen diese Portale nicht unbedingt als Konkurrenten. Noch einmal Karsten Eichmann von der Gothaer: „Wir beobachten diese Entwicklungen mit großem Interesse und befinden uns in intensivem Kontakt mit diesen Anbietern, da wir sie weniger als Konkurrenz, sondern vielmehr als potenzielle Kooperationspartner sehen."

Zwei weitere Branchengrößen, ROLAND Rechtsschutz und die Axa, haben ihren Sitz in Köln im Rechtsrheinischen. Dabei reichen die Wurzeln des heutigen Axa-Konzerns zurück bis ins Jahr 1839, als angesehene Kaufleute unter der Führung des Bankhauses Sal. Oppenheim jr. & Cie. die Kölnische Feuer-Versicherungs-Gesellschaft, genannt Colonia, gründeten. Die Axa-Historie ist gefüllt mit Übernahmen und Fusionen. Zunächst versammelten sich prominente Namen wie Concordia, Nordstern und Albingia unter dem Dach der Colonia. 1997 trat die Colonia in die AXA Gruppe ein und trug daraufhin den Namen AXA Colonia Konzern AG. Seit September 2001 firmiert die Gesellschaft als AXA Konzern AG und beschäftigt am Standort Köln-Merheim 5.000 Mitarbeiter.

Immerhin 921 Mitarbeiter hat die ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG, gegründet 1957 und heute beheimatet in Köln-Deutz. Als drittgrößter Anbieter auf dem deutschen Markt betreut ROLAND 1,8 Millionen Kunden. Im Laufe der 60 Jahre seit der Gründung erweiterte ROLAND sein Portfolio um die Rechtsschutzsparten von Hochkarätern wie der Albingia, DBV Winterthur und Gerling. *(he)*

Kreissparkasse Köln

SEHR ZUFRIEDEN

Das klassische Kreditgeschäft bleibt der Motor der Geschäftsentwicklung der Kreissparkasse Köln. 3,2 (3,4) Mrd. Euro an neu vergebenen Krediten stehen in der Bilanz. 92 Prozent der Kredite wiesen Festzinsvereinbarungen über fünf oder mehr Jahre aus. Langfristige Zinsbindung also, ganz den Kundenwünschen entsprechend.

„Basis für unser gutes Ergebnis ist das Kundengeschäft: Wir danken allen unseren Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen in unsere Sparkasse", so Alexander Wüerst, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln. Auch in ihrem 164. Geschäftsjahr präsentiert sich die traditionsreiche Sparkasse als bedeutender Finanzpartner und Mittelstandsfinanzierer. Beleg dafür ist die Neuvergabe an Krediten in Höhe von 2 Mrd. Euro für Unternehmen in der Region. *(he)*

Kölner Bank

GLANZ IN DER BILANZ

Die Kölner Bank hat ihren Erfolgskurs auch 2016 fortgesetzt. Trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfelds sowie hoher Herausforderungen aus Regulierung und Digitalisierung hat die regionale Genossenschaftsbank ein glänzendes Ergebnis erreicht. Der Vorstand der Kölner Bank, Bruno Hollweger und Klaus Müller, bezeichnete das zurückliegende Geschäftsjahr bei der Bilanzpressekonferenz als „glänzend".
Das Betriebsergebnis nach Bewertung erreicht 26,2 Mio. Euro und liegt damit deutlich über dem Vorjahrswert (18,7 Mio. Euro). Die Eigenmittel legten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 Prozent zu, und zwar nach vorgesehener Ergebnisverwendung auf rund 300 Mio. Euro. Die Gesamtkapitalquote beträgt 19,36 Prozent, die Kernkapitalquote liegt bei 14,75 Prozent.
51.600 Kölnerinnen und Kölner sind der Bank genossenschaftlich verbunden, 90.000 Kunden tätigen Geschäfte mit der Bank. Die haben Grund zu feiern, denn die Kölner Bank feiert in diesem Jahr 150. Geburtstag. Aus dem „Kölner Vorschuß- und Creditverein" erwuchs die Kölner Bank, die noch in diesem Jahr die Fusion mit der Volksbank Bonn Rhein-Sieg in trockene Tücher bringen will. *(he)*

SERIE: ALTERNATIVE GELDANLAGEN

GESCHMACKVOLLE ANLAGE: WHISKY

Foto: Alex Weis

Peter Klas, Inhaber von „Scotia Spirit" in der Friesenstraße

Whisky als Wertanlage? Mit dem Kauf von sehr guten schottischen Malt-Whiskys kann man überhaupt nichts falsch machen, ist Peter Klas überzeugt.

Der Inhaber des Fachgeschäfts „Scotia Spirit" in der Kölner Friesenstraße führt 500 Sorten Malt Scotch Whisky im Programm. Passendes Zubehör wie die bauchigen Glencairn-Gläser, Bier und Cider, Tee und Marmeladen runden das Sortiment ab.

Bauchige Whiskygläser? Aus den vielen Kinofilmen und Fernsehproduktionen kennt man eher halbhohe zylinderförmige Gläser, in die der Whisky gegossen wird. „Absolut daneben", findet das Peter Klas, „denn die bauchigen Gläser, die sich nach oben hin verjüngen, lassen das Aroma des Whiskys auch konzentriert in die Nase steigen." Ein wesentlicher Teil des wahren Whiskygenusses.

Und einen guten Scotch mit Cola mixen? Für Klas erstaunlicherweise kein Problem. Sondern eine reine Geschmackssache. Wobei er weiß, dass ein guter Whisky durch die Beigabe der süßen Brause verliert.

Von der Passion zur Profession

Der Whiskyliebhaber, der seine Passion zur Profession gemacht hat, sieht die Ausgabe der Telekomaktie im November 1996 als Auslöser dafür, dass sich in Deutschland eine gewisse Zockermentalität etabliert hat. Und seit dieser Zeit landen Anleger bei der Suche nach Alternativen zur Aktie auch beim Whisky.

Wobei die Zahl derer, die mit Whisky zocken und vom Gewinn leben, überschaubar ist. Aber: Verluste sind praktisch ausgeschlossen, und wenn man keine Lust mehr auf Whisky als Wertanlage hat, kann man ihn immer noch trinken.

Sammeln kann man Whisky entweder abgefüllt in Flaschen oder wer es etwas größer mag, kann auch fassweise der Leidenschaft nachgehen. Das kleine Fass beinhaltet allerdings schon 250 Liter – ein entsprechend guter Whisky ist also eine echte Investition.

Ein Beispiel, warum der Preis einer bestimmten Whiskymarke in kurzer Zeit in die Höhe schießen kann, ist die Schließung einer Destille, in der der Malt gebrannt und abgefüllt wurde. „Es gibt Sammler, die bestrebt sind, von jeder Destille eine Flasche zu besitzen", berichtet Klas. „Wenn dann eine der Destillen die Produktion einstellt, gehen die Preise für die noch im Handel befindlichen Flaschen natürlich nach oben", so der Schottlandspezialist. Dies gilt umso mehr, wenn eines der kleinen Whiskywerke seine Pforten für immer schließt. Vergleichbar ist diese Sammelleidenschaft mit der des Philatelisten, der bestrebt ist, Länder zu komplettieren oder Themengebiete, etwa die Marken zu Olympischen Spielen aller ausgebenden Länder.

Warum bestimmte Label so extrem hohe Verkaufserlöse erzielen, erläutert Peter Klas an einem anderen Beispiel. „Ein 250-Liter-Fass mit 18 Jahre altem Scotch wird in 300 Flaschen abgefüllt. Diese kommen weltweit in den Handel. Mal angenommen, dass von den 300 Flaschen 80 bei uns in Deutschland vertrieben werden, und das über 50 spezialisierte Händler, bedeutet dies, dass im Schnitt jeder Händler weniger als zwei Flaschen im Angebot hat."

So weit, so verständlich. „Wenn nun aber ein Whiskyliebhaber einen guten Draht zum Händler seines Vertrauens hat und dieser dank guter Verbindungen eine komplette Kiste mit sechs Flaschen anbieten kann, sollte unser Whiskyfreund zuschlagen. Das knappe Angebot sorgt für einen schnellen Preisanstieg", sagt Peter Klas.

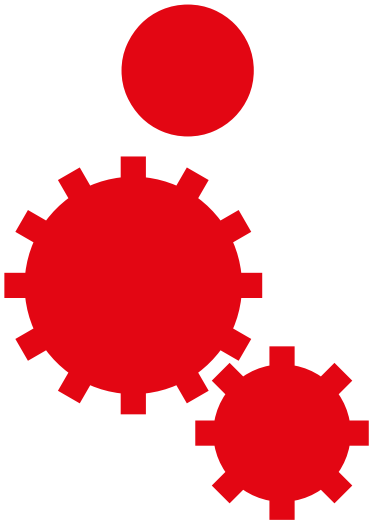
Fälscher zahlen auch für leere Flaschen

Alles, was gut ist, wird auch gefälscht. Immer wieder bekommt der 46 Jahre alte Schottlandspezialist Anfragen nach leeren Whiskyflaschen. Die Profifälscher haben damit das Wichtigste für ihr Werk in der Hand. Der eingefüllte Billigfusel muss dann nur noch farblich dem Original angepasst werden, schon ist der Betrug perfekt. Daher zerstört Klas seine leeren Flaschen, bevor sie ins Recycling kommen.

Die preisliche Bandbreite bei „Scotia Spirit" deckt den Bereich bis 1.500 Euro ab. Auf Auktionen oder bei Verkäufen sind aber auch fünfstellige Beträge erzielt worden. In Sammlerkreisen fällt natürlich auch der Verpackung eine ganz besondere Bedeutung zu. Die aufwendig gestalteten zylinderförmigen Boxen machen einen hervorragenden Whisky zum perfekten Gesamtpaket.

Alles Wissenswerte über Whisky vermittelt Klas bei sogenannten Tastings in kleinen Gruppen. Sollte ein „Braeval" zur Geschmackssache werden, achten Sie auf die Gesichtszüge des Gastgebers, denn der ist einer seiner Lieblings-Malts.

Heribert Eiden



Unser Engagement für den Mittelstand.

Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft, Motor für Wachstum und Innovation. Er schafft Ausbildungs- und Arbeitsplätze und investiert in Forschung und Entwicklung. Bereits jedes zweite Unternehmen in Köln und Bonn vertraut auf die Leistungen unseres Hauses. Damit sind wir der wichtigste Finanzpartner des Mittelstandes in der Region.

Wenn's um Geld geht

Sparkasse KölnBonn

sparkasse-koelnbonn.de

Foto: Boris Loehrer

Dirk Middeldorf weiß jetzt, wie man ein Unternehmen führt und vor allem, wie man es nicht führt!

SERIE: SCHÖNER SCHEITERN

AUSGETRUNKEN

vom Gastro-Intermezzo in die Insolvenz

Der Kölner Unternehmer Dirk Middeldorf ist nicht gescheitert. Er hat etwas gewagt und es hat nicht funktioniert. Aber irgendetwas geht immer. Sonst hieße unsere Serie ja nicht „Schöner scheitern"!
Eigentlich hatte er alles, was funktionierte. Einen guten Freund, der mitgründete, eine gute Idee und eigentlich ganz viel Naivität oder einfach nur den Glauben, dass es klappt. Wir sprachen mit einem Mann, der nie gescheitert ist, obwohl er noch bis Ende 2018 im Insolvenzverfahren sein wird. Aber der Reihe nach.

Dirk Middeldorf: Nun, jede Geschichte beginnt irgendwie. Meine startet in 2008 im Thailand-Urlaub. Damals arbeitete ich fest angestellt in der Internetbranche als Bereichsleiter. In diesem Urlaub las ich das Buch Minusvisionen – Unternehmer ohne Geld. Darin erzählen Unternehmer von ihren gescheiterten Geschäftsideen. Aus meiner Sicht war eines allen Geschichten gemein: Sämtlichen Protagonisten ging es letztlich gut, keiner lebte prekär, wovor ich am meisten Angst hatte.

DIE WIRTSCHAFT: Klingt gut, vor allem, wenn es einen selbst nicht betrifft ...

Dirk Middeldorf: Klar, dennoch hatte das Buch etwas in mir angestoßen. Zurück in Köln setzte ich mich mit meinem Freund Kai zusammen und wir erdachten ein Bistro-Konzept, das mich schon lange beschäftigte. In diesem Bistro sollte es eine große Auswahl von regionalen Spezialitäten aus ganz Deutschland geben. Wie in italienischen Lebensmittelgeschäften sollte ein Bistro angeschlossen sein. Es sollte „Nervös" heißen, so viel war klar. Es blieb vorerst beim Konzept, denn wir hatten weder Geld noch Erfahrung oder die richtigen Kontakte.
Parallel gründete ich mit Kai aus einer Laune heraus ein Plattenlabel. „200 Records" war eigentlich nur für eine Platte ausgelegt, einfach weil wir das mal machen wollten. Jedoch waren wir mit der Idee so erfolgreich, dass wir ein Jahr später einen Vertriebsdeal beim international renommierten Vertrieb hatten. Bis heute haben wir 43 Platten herausgebracht.

DIE WIRTSCHAFT: Klingt sehr vielversprechend!

Dirk Middeldorf: Es kam noch besser! Anfang 2009 haben wir zusätzlich Partys in Köln veranstaltet. Auch das lief so erfolgreich, dass ich 2009 den Mut fasste, mich mit „200 Records" selbstständig zu machen. Ich kündigte meinen Job und baute als zweites Standbein eine Internetfirma auf. Mit „200 Records" konnte ich anfänglich 75 Prozent meines Umsatzes bestreiten, dennoch war mir bewusst, dass ich nicht ewig Partys in der Technoszene

machen wollte, weder inhaltlich noch wirtschaftlich.
Im Jahr 2010 kamen wir dann auf die Idee, die mich schließlich in die Insolvenz treiben sollte: Wir eröffneten das „200 Bistro“, das aus dem Nervös-Konzept und dem Label bestand. Wir planten ein Musikbistro.

„Das Jahr, in dem wir unser Glück herausforderten“

Dirk Middeldorf: In den nächsten 18 Monaten suchten wir eine Location und fanden ein geschlossenes Restaurant. Hier fingen die Probleme schon an: Die Miete war zu hoch, aber wir wollten unbedingt starten. Das Lokal befand sich zudem in einem Stadtteil, den unsere Zielgruppe selten besucht. Das Projekt war komplett unterfinanziert.
Wir mussten vom ersten Tag an Gewinn machen, es gab keine Liquiditätsreserve für die ersten Monate.

DIE WIRTSCHAFT: Man hätte schon etwas ahnen können?

Dirk Middeldorf: Kaum. Wir legten einen furiosen Start hin: Am Eröffnungstag im Mai 2011 kamen 400 Gäste und legten die komplette Straße lahm. Die Polizei kam und löste die Versammlung auf. Die Nachbarn beschwerten sich, denn was wir nicht bemerkt hatten: Obwohl wir eine sehr zentrale Lage hatten, waren wir in einer ruhigen Wohngegend gelandet. Hinzu kam: Das Haus war schlecht isoliert.
Am zweiten Tag kamen schon weniger Gäste, am dritten waren wir schon unter dem geplanten Umsatzschnitt und haben seitdem nie mehr als 200 Euro Umsatz am Tag gemacht. Wir hatten schon wenige Tage nach der Eröffnung die finanzielle Kontrolle verloren. Fünf Monate später war Schluss.

DIE WIRTSCHAFT: Hier dürfen wir wohl noch nicht das Happy End vermuten.

Dirk Middeldorf: Wie auch. Am Ende saß ich auf 50.000 Euro Schulden fest. Gleichzeitig war es auch eine Befreiung. Der Traum vom Bistro bedeutete nämlich auch: jeden Tag von 8 Uhr bis Mitternacht auf den Beinen sein, ohne Geld und Aussicht auf Besserung. Ein Jahr lang haben wir versucht, die Schulden ohne Insolvenz zurückzuzahlen. Dann war Schluss. Die Insolvenz wollte ich unbedingt vermeiden, weil ich dachte, meine anderen Projekte aufgeben zu müssen und fortan unter prekären Verhältnissen zu leben. Und in ein Angestelltenverhältnis wollte ich auf keinen Fall zurück.
Mein Schuldenberater schlug vor: Wenn ich den Insolvenzverwalter davon überzeugen könnte, dass das Weiterführen meiner anderen Geschäfte ein Weg sei, um den Gläubigern ihr Geld zurückzuzahlen, dann könnte ich das Label und meine Internetfirma vielleicht weiterführen.

„Als gescheitert habe ich mich nie gesehen“

DIE WIRTSCHAFT: Klingt realistisch.

Dirk Middeldorf: Richtig. Ich machte mit dem Insolvenzverwalter eine überschaubare monatliche Summe aus, die ich fortan sechs Jahre lang zu zahlen hatte, meine Geschäfte durfte ich weiterführen. Ich war auf null und konnte wieder loslegen. 2013 war noch schwierig, aber seit zwei Jahren geht es stetig aufwärts mit meinem Plattenlabel und meiner Internetfirma, mit der ich heute den größten Teil meines Umsatzes mache.

DIE WIRTSCHAFT: Dann sind Sie ja eigentlich nicht gescheitert.

Dirk Middeldorf: So habe ich mich auch nie gesehen. Ich habe etwas gewagt, es hat nicht funktioniert. Aber es geht weiter. Die Schulden, von denen am Ende – 2018 – wahrscheinlich ein Drittel bezahlt sein wird, haben wir bei Leuten gemacht, die mit uns ins Risiko gegangen sind. Und alle hatten Verständnis und haben uns das nicht übel genommen.

DIE WIRTSCHAFT: Was nehmen Sie aus dieser Zeit mit?

Dirk Middeldorf: Dass ich jetzt weiß, wie man ein Unternehmen führt, und vor allem, wie man es nicht führt. Das Buch Minusvisionen hat mir den Mut und die Zuversicht gegeben, diesen Schritt zu wagen. Auf dem Buchrücken steht folgendes Zitat aus einer der Geschichten: „Wir haben unsere Sachen selbst am liebsten gemocht. Wir waren selbst unsere besten Kunden. Und das war auch die Idee.“ Ein bisschen so war es auch bei uns.
Dirk Middeldorf lebt in Köln und ist Inhaber des Plattenlabels 200 Records sowie der Firma Dirk Middeldorf Web Consulting. Gerade hat er sein neues Standbein „Life Design Köln“ gegründet, das Menschen hilft, sich mit Design-Thinking-Methoden selbstständig zu machen. Hier fließt auch seine Erfahrung mit dem Scheitern ein.

Edda Nebel
www.life-design.koeln

AKTUELL

Foto: NRW.invest

Köln auf der MIPIM 2017

Anfang 2017 präsentierte sich Köln gemeinsam mit Partnern als hochinteressanter Immobilienmarkt auf der wichtigsten Immobilienmesse, der MIPIM in Cannes. OB Reker und Planungsdezernent Franz-Josef Höing zeigten mit Projekten wie MesseCity und Arealen wie dem Deutzer und dem Mülheimer Hafen Kölns Entwicklungspotenzial. Die Stadt zählt zu den führenden Standorten in Europa und ist längst im Fokus ausländischer Investoren. So liegt der Anteil ausländischer Käufer in den letzten Jahren oft bei über 50 Prozent. Auf dem Programm standen Gespräche mit Projektentwicklern und Investoren. *(aw)*

AKTUELL

Foto: Management Forum

Tag der Weltmarktführer

Am 11. Mai 2017 findet der Tag der Weltmarktführer der Region Köln statt. Es sprechen Topreferenten, darunter Dieter Morszeck (Geschäftsführer und Inhaber der RIMOWA GmbH, Foto) und Florian Rothfuss (Manager Digital Business der Porsche Digital GmbH). Diskutiert werden u.a. folgende Themen: „Mittelstand im Wandel – Disruption, Innovation & Internationalisierung“, „Old meets Young Economy“, „Arbeiten 4.0 – Wie sieht die Arbeitswelt der Zukunft aus?“ sowie „Familienunternehmen und ihre Erfolgsstrategien“. Mehr Informationen unter www.weltmarktfuehrer-tag.de/koeln. *(aw)*

VON FUSSBALLMÄRCHEN UND ÜBERBIETUNGSKRIEGEN

Machen wirtschaftliche Interessen den Fußball kaputt?

Illustration: Fotolia.com

Die Augenblicke für Fußballromantiker sind seltener geworden. Dieser Sport, der derzeit so nach Kontinuität schreit, wird stattdessen immer hektischer. Wirtschaftliche Interessen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Doch verliert der Fußball, verliert seine Seele, sein größtes Gut, die Fans.

Man sollte glauben, dass wahre Fans des Sports derzeit voll auf ihre Kosten kommen. Jeden Tag Fußball. Freitag, Samstag und Sonntag läuft Bundesliga, am Montag das Topspiel der zweiten Liga, Dienstag und Mittwoch Champions League und Donnerstag noch Europa League. Es fühlt sich fast wie im Buch „Das Sams“ an, als gäbe es eine Woche voller Samstage. Doch obwohl es so schön sein könnte, entfernt sich der Fußball immer mehr von seinem größten Gut, den Fans und der Basis. Denn längst ist es nicht mehr der Verein, für den die Spieler auf den Platz laufen. Nein, die Fußballer spielen meist für Wirtschaftsunternehmen, für eine GmbH, AG oder GmbH und Co. KGaA. Im Prinzip spielen nur noch vier „Vereine“ aktuell in der Bundesliga.

Ist das noch Verein oder schon AG?

Als Verein an dem Millionen- oder vielmehr Milliardengeschäft „Profifußball“ teilzunehmen, fällt in der Vereinsform mittlerweile schwer. Das verwundert rein wirtschaftlich auch nicht. Denn ein Verein ist eben keine Kapitalgesellschaft und darf seine Hauptbeschäftigung nicht im wirtschaftlichen Bereich haben. Das funktioniert eigentlich nur noch bei den kleineren Clubs wie Freiburg, Darmstadt und Mainz.
Wer in der Bundesliga gegenwärtig noch nach wahren Fußballmärchen sucht, dem bleibt fast nur die Geschichte des SV Darmstadt 98. Sportlich war der Verein einst schon in die vierte Liga abgestiegen. Der Lizenzentzug von Kickers Offenbach hielt den Club aber in der dritten Liga. In der Saison darauf schaffte es das Team vom damaligen Trainer Dirk Schuster in die Aufstiegsrelegation. Im Hinspiel unterlag man 1:3. Doch drehten die Darmstädter im Rückspiel das Hinspielergebnis. In der Verlängerung erzielten die Bielefelder ein Tor – es schien aussichtslos. Doch dann kam die erste Minute der Nachspielzeit und Darmstadt schoss das 4:2, das Wunder von der Alm war da. Aufstieg in der Nachspielzeit – nach über 20 Jahren wieder zweite Liga.

Ein kurzer Weg vom Märchen zum Ruin

Dieser Verein entwickelte in dieser Zeit einen einzigartigen Spirit – als würden nicht elf, nicht zwölf oder sogar 13 Spieler auf dem Platz stehen. Da waren die ganzen Spieler, die Trainer, die Fans und die Geschichte vom wohl edelsten aller Edelfans, Jonathan Heimes. Der talentierte Tennisspieler (hessischer Jugendmeister) wurde schon im Alter von 14 Jahren vom Krebs gestoppt. Zwölf Jahre lang kämpfte er mit dem Leitspruch „Du musst kämpfen, es ist noch nichts verloren“ gegen Krankheit und für andere Krebsopfer. Sein Kampf gegen die Krebserkrankung und sein Leitmotto inspirierten den gesamten Verein und durchziehen ihn bis heute ins tiefste Mark. Jonathan erlebte mit dem SV Darmstadt auch noch den Aufstieg in die Bundesliga – doch das letzte wunderbare Ereignis dieses Fußballmärchens, den Klassenerhalt, erlebte er nicht mehr.
Zu seinen Ehren spielt Darmstadt in dieser Saison im „Jonathan-Heimes-Stadion am Böllenfalltor“. Und bevor dieses Märchen mit Blick auf die aktuelle Tabellenlage mit dem Abstieg endet – wird das Buch nun zugeklappt. Hier kann man nur hoffen, dass es den Darmstädtern nicht so geht wie dem SC Paderborn. Von der ersten direkt wieder in die dritte Liga durchgerasselt, bangt der Verein nun wegen der schlechten Finanzlage um die Existenz.

Hire and Fire vs. Kontinuität

Für die eingetragenen Vereine ist es schwer, an Kapital zu kommen. Einzig Schalke 04 hält in Deutschland noch ganz gut mit. Allerdings belasten den Verein immer noch hohe Schulden. Dass aber ein Verein mit einem Jahresumsatz von über 250 Millionen Euro seine Hauptbeschäftigung nicht im wirtschaftlichen Bereich hat, fällt aufgrund der enormen Summe nur schwer zu glauben. Aber auf Schalke ticken die Uhren bekanntermaßen anders.

Also ja, Geld schießt mittlerweile wohl die Tore. Wer davon viel hat, holt mehr Punkte. Wer einen guten Trainer hat, der die millionenschweren Stars richtig zum Laufen bringt, gewinnt. Doch wird, weil immer mehr Geld im Spiel ist, der Druck auf jedes einzelne Stückchen dieses Mosaiks noch größer – insbesondere medial. Es geht längst um mehr als nur fußballerische Interessen. Wer als Trainer drei Spiele in Folge verloren hat, wird hinterfragt. Ein Abstieg? Finanzielles Desaster! So fühlen sich die „Vereine“ immer öfter und schneller dazu genötigt, reihenweise die Übungsleiter der Lizenzspielermannschaft zu wechseln. Im Personalwesen nennt man das Hire and Fire, eine Mentalität, die im gesamten Weltfußball längst verbreitet ist.

Der erfahrene italienische Trainer Claudio Ranieri übernahm im Juli 2015 Leicester City. Wie von Geisterhand holte das Team mit Spielern, die nun wirklich niemand auf der Rechnung hatte, die Meisterschaft. Ranieri brachte diesem zusammengewürfelten Haufen bei, atemberaubenden Hochgeschwindigkeitsfußball zu spielen – aus einer massiven defensiven Grundordnung heraus.

From Hero to Zero

Doch nach dem sportlichen Wunder folgte die harte Realität. Den Spielern und dem Trainer wurde aufgezeigt, wo der Verein eigentlich hingehört – ins Mittelfeld oder sogar in den Tabellenkeller. Wichtige Spieler hatten nach der Meisterschaft den Verein verlassen und die zusätzliche internationale Belastung in der Königsklasse förderte die „Performance“ in der Liga sicher auch nicht. Nachdem der Verein im Februar in der Liga dann auf Platz 17 abgerutscht war und auch das Aus in der Champions League drohte, wurde Ranieri entlassen. Der sportliche und mediale Druck war zu groß. Der Verein des milliardenschweren Besitzers Vichai Srivaddhanaprabha zog die Reißleine. Der zum FIFA-Welttrainer 2016 gekürte Ranieri wurde vom Hof geschickt. Die Medien lieferten ein vernichtendes Echo – weltweit sprach man von einer wahren Schande. Für den Italiener war der Rauswurf nichts Besonderes mehr. Durchschnittlich ist er nicht einmal eineinhalb Jahre bei einem Verein als Übungsleiter engagiert. Nur in Florenz und beim FC Chelsea konnte er sich länger als drei Jahre halten.

„Das System Fußball ist krank“

Eine Mitschuld an dieser Hire-and-Fire-Mentalität und der Tatsache, dass sich der Sport mehr und mehr vom Fan und der Basis entfernt, ist die enorme Geldschwemme der letzten Jahre. Transfersummen und Spielergehälter sind mittlerweile völlig außer Kontrolle geraten. „Das System Fußball ist krank“, bemerkte letztes Jahr schon Toni Schumacher, Vizepräsident des 1. FC Köln. "Gucken wir doch mal nach England. Da bekommt ein Spieler pro Woche 250.000 Euro. Das kann man nicht vermitteln, da kann er noch so gut sein." Da hat er Recht.

Denn teilweise hat man fast das Gefühl, dass die elf Spieler auf dem Rasen zusammen mehr verdienen als die 50.000 Fans, die sie anfeuern. In der englischen Premier League ist die Geldschwemme besonders extrem. Während die beiden deutschen Spitzenclubs Bayern und Dortmund etwa 39 Millionen Euro fest aus den TV-Geldern für den Ligabetrieb bekamen, waren es bei Premier-League-Absteiger Aston Villa fast 88 Millionen Euro in der Saison 15/16. Zu diesen Einnahmen kommen noch die zahlreichen Sponsoren, Ausrüsterverträge, der Trikotsponsor, Zuschauereinnahmen, Erlöse aus dem Merchandise und vieles mehr hinzu. Und so sind aus den einstigen Vereinen mit Tradition und Passion Wirtschaftsunternehmen geworden und teilweise sogar Global Player, die ihre Trainingslager und Auslandsbüros dort aufschlagen, wo es noch mehr Geld zu verdienen gibt, in Asien, den USA oder in den Emiraten.

Die Folge dieser enormen Geldbeträge werden zunehmend ruinöse Überbietungskriege sein. Die Vereine, seit Neuestem auch aus Asien, werden zu gierig werden, sich finanziell womöglich komplett ruinieren und können dann nicht mehr die astronomischen Spielergehälter schultern. Und genau dann haben Wirtschaftsinteressen und noch mehr Geld und Macht diesen schönen Sport zerstört. Die Alarmglocken läuten bereits. Die englische Premier League hat in der aktuellen Saison etwa 1,65 Milliarden Euro in Transfers investiert. Davon hätte man den Autobauer Opel kaufen können und noch eine sehr vernünftige Bundesligamannschaft. Eingenommen

Foto: Burodron - Fotolia.com

haben die Club aber nur gut 870 Millionen Euro. Das Minus: fast 800 Millionen Euro.

Ein Weltmeister als Abschreibung

Gut, dass es sich bei den Clubs auf der Insel ebenfalls hauptsächlich um Wirtschaftsunternehmen handelt. Wenn nämlich mal ein teurer Spieler nicht so gut ist, wie er sein sollte, und sein Marktwert sinkt, kann man ihn ja immer noch abschreiben, also fußballerisch und in der Firmenbilanz natürlich auch. Dass das sogar mit Weltmeistern geht, bewies die letzte Jahresbilanz von Manchester United. Dort tauchte Bastian Schweinsteiger, der seit kurzem für Chicago Fire spielt, mit einem Wertverlust von rund acht Millionen Euro auf – business as usual halt.

Und dann kommen bei den ganz großen Akteuren in den Verbänden, insbesondere der FIFA, auch noch kriminelle Machenschaften dazu. Korruption, Bestechung, diverse ungeklärte und ominöse Geldflüsse – die Liste ist lang. Schon seit den 1990er-Jahren war es wohl offenbar nicht mehr möglich, ohne „Mogeleien" an große Turniere zu kommen. Politik, Macht, Geld und Bestechlichkeit haben die Austragungsorte vergeben, inklusive dem deutschen Sommermärchen 2006. Und so hatten seit der WM 1998 eigentlich alle großen Turniere immer einen faden Beigeschmack – und auch die folgenden Weltmeisterschaften in Russland 2018 und Katar 2022 stehen nun wahrlich nicht unter einem guten Stern. Und dann will die FIFA auch noch munter weiter die WM aufblasen – noch mehr Spiele, noch mehr Action, noch mehr Kohle …

Mit Kontinuität zum Erfolg beim 1. FC Köln

Doch bei immer mehr Spielen, permanenten Trainerwechseln und Geld, Geld, Geld – schreit wie nie zuvor die gesamte Branche so vehement nach Kontinuität, sie fleht geradezu danach. Was Kontinuität bringen kann, zeigt der 1. FC Köln. Nach Jahren und Jahrzehnten mit Fehlinvestitionen und vielen Personalrochaden hatte man zwischenzeitlich fast das Gefühl, als hätte man der Mannschaft verschwiegen, dass es über der zweiten noch eine höhere Spielklasse gibt. Das hat sich geändert. Das Duo Stöger/Schmadtke hat wieder Ruhe in den Club gebracht. Schulden werden getilgt, der FC hat mit solchen Dingen wie Abstiegskampf nichts mehr zu tun.

Eine beeindruckende Geschichte der Kontinuität und dass es auch möglich ist, dem medialen Druck zu widerstehen, zeigte in dieser Saison der FC St. Pauli. Mit großen Ambitionen in die Saison gestartet, wurde die Elf von Trainer Ewald Lienen ans Tabellenende durchgereicht, das rettende Ufer weit entfernt. Dennoch hielt der Verein an Lienen fest – man weiß dort eben, was man an ihm hat. Diesen Trainer, der wie kein anderer so sehr die Nähe zu den Fans, der Mannschaft, einfach dem ganzen Verein sucht, wollte der Kultklub nicht entlassen – das Vertrauen und der feste Glaube an die Wende war da. Und die Wende kam. Mit Lienen an der Seitenlinie hat die Millerntorelf wieder Chancen auf den Klassenerhalt. Kontinuität kann also funktionieren, auch in der Krise.

1860 München – die fiese Fratze der 2. Liga

Wie man mit sehr guten finanziellen Möglichkeiten trotzdem seit Jahren im Abstiegsbereich der zweiten Liga rumdümpeln kann, offenbart eindrucksvoll 1860 München. Die glorreichen Zeiten mit Derbys gegen die Bayern? Lange vorbei. Der jordanische Investor Hasan Ismaik wollte den Verein in die Bundesliga zurückbringen, tatsächlich ist man der dritten Liga aber sehr viel näher. Die Bilanz seitdem: keine Saison ohne Abstiegskampf, ständige Unruhe und Kritik, dazu 14 Trainer verschlissen. Obendrein verscherzt es sich der Club aktuell eigentlich mit jedem. Bei der Heimniederlage gegen St. Pauli zeigte die Führungsspitze der 60er die ganz fie-

Foto: Victor217 - Fotolia.com

se Fratze des Geschäfts. Hasan Ismaik, der Alleinherrscher oder vielmehr „Diktator“ von 1860 München, liefert sich einen Krieg mit Medien, anderen Vereinsvertretern und dem gesamten Ligabetrieb, so scheint es zumindest.

St. Paulis Geschäftsführer, Andreas Rettig, fand nach dem Gastspiel in der Allianz Arena deutliche Worte. „Das Verhalten der Löwen-Verantwortlichen der letzten Wochen sollte auch dem letzten Fußballfan in Deutschland die Augen geöffnet haben und sollte all denen, die nach Investoren schreien, Mahnung und Warnung zugleich sein. Wenn auf dem Altar des vielen Geldes Meinungsfreiheit und respektvoller Umgang mit Mitarbeitern, Medien und anderen Klubs auf der Strecke bleiben, dann gute Nacht, Fußballdeutschland.“

Eine Chance für den Nachwuchs?

Geld schießt halt doch nicht immer Tore. Aber da gibt es ja auch noch RB Leipzig. Nach dem teuer erkauften Durchmarsch in die Bundesliga ruft schon nach der Debütsaison die Champions League. Financial Fair Play? Wohl Fehlanzeige, stattdessen hohe Schulden beim Geldgeber RedBull. Aber es ist nicht alles schlecht an diesem Projekt. In jedem Fall ist es gut, dass es im Osten wohl auf Dauer wieder einen Bundesligisten geben wird. Das viele Geld aus Österreich wurde nicht nur in die Mannschaft gesteckt, sondern auch vor allem in die Infrastruktur – die Leipziger verfügen über ein imposantes Trainingsgelände und haben die Möglichkeiten dafür geschaffen, dass in ein paar Jahren die talentierten jungen Spieler nicht für große Millionenbeträge gekauft werden müssen, sondern sie aus dem eigenen Nachwuchs stammen – das könnte dem gesamten Fußball im Osten helfen. Die Vereinsphilosophie muss aber entsprechend dafür stimmen.

Für Fußballromantiker oder Traditionalisten ist das aber nichts. Es hat eher ein wenig was von einem PC-Managerspiel. Geldcheat aktivieren, den Club kaufen, Infrastruktur ausbauen, die besten Trainer und Scouts holen und möglichst junge Spieler mit Entwicklungspotenzial verpflichten, fertig. Daran werden sich die Fans gewöhnen müssen und das werden sie auch. Das war bei 1899 Hoffenheim genauso, denen auch Hass entgegenschlug, wenn auch nicht so extrem wie den Leipzigern. Hoffenheim hat sich längst etabliert und wird "akzeptiert".

Kontostand rauf – Vereinsidentifikation runter

Aber die Tatsache, dass fast ausschließlich wirtschaftliche Interessen den gesamten Fußball beherrschen, das fällt nun wirklich schwer zu akzeptieren. Insbesondere für diejenigen, die jeden Euro drei- bis viermal umdrehen müssen, um sich für die nächste Saison im Stehblock eine Jahreskarte leisten zu können. Das tun sie aus purer Liebe zum Sport und zu ihrem Verein. Das Stichwort ist Vereinsidentifikation. Aber wie sollen Trainer und Spieler, die fast jedes Jahr den Arbeitgeber wechseln und weltweit dem nächsten Millionenvertrag folgen, noch so fühlen?

So ist eine wahre Hyperinflation in den letzten 20 Jahren im Fußball entstanden. Vereine wurden Unternehmen. Die Summen sind einfach zu groß sind und die wirtschaftliche Kompetenz und die Leistungsfähigkeit der Vereinsform wird überlastet. Die Transfersummen und die Spielergehälter, die man bezahlen muss, um in dem Geschäft mithalten zu können, sind einfach zu hoch.

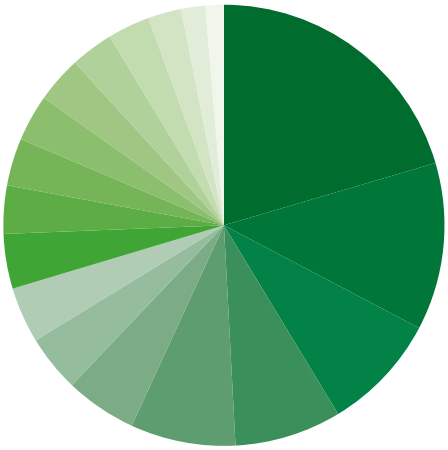
Es bröckelt an der Basis

Wohin entwickelt sich dieser tolle Sport, der weltweit so viele Menschen bewegt und interessiert? Machen wirtschaftliche Interessen den Fußball und seine Seele wirklich kaputt? An der Basis gibt es erste Anzeichen dafür. Denn es bröckelt an der Basis und zwar gewaltig. Gehörten zur Jahrtausendwende, der Hochzeit des Fußballs fast 27.000 Vereine dem DFB an, wird diese Zahl bald unter die 25.000er Marke fallen. Fusionen, Insolvenzen, wie kürzlich wieder bei Alemannia Aachen und Vereinsschließungen sind mittlerweile an der Tagesordnung, eine Erosion am Unterbau. Denn wo das Geld zu viel ist, fehlt es an allen Ecken und Enden. Denn für die Vereine auf lokaler und regionale Ebene werden die Kosten nicht geringer. Das Flutlicht wird durch höhere Stromkosten immer teurer, Immobilien und der Platz wollen gehegt und gepflegt werden, außerdem braucht es Trikots und Trainingsgeräte. An der Basis ist das Überleben sehr schwer geworden, insbesondere weil die Einnahmen nicht so schnell steigen wie die Ausgaben.

Eins ist sicher: Der Sport und die Sportler sind am Limit angelangt. Mehr werden sie nicht leisten können, auch mit noch mehr Geld nicht. Die Belastung, gerade für die Topteams, ist jetzt schon zu groß und könnte mit neuen Wettbewerben noch größer werden. Die Welt bekommt schon jetzt genug Fußball serviert. Es muss nicht immer noch größer und noch spektakulärer werden. Der Fußball schreibt seine eigenen Geschichten. Kontinuität und Ehrlichkeit würde dem ganzen Geschäft mal guttun – so wie es Union Berlin in der zweiten Bundesliga zeigt. Da haben die Fans beim Stadionumbau kräftig mitgeholfen und nun klopft der Kultklub aus Köpenick, der Jahr für Jahr zum traditionellen Weihnachtssingen in das Stadion „An der alten Försterei“ einlädt, am Geschäft Bundesliga an – das wäre ein neues schönes Fußballmärchen, falls das des SV Darmstadt 98 ein Ende finden sollte. Das zeigt auf, dass es nicht noch mehr Wirtschaftsinteressen und noch mehr Geld braucht. Fußball ist immer noch laut Definition eine Ballsportart und kein „Wirtschaftskrieg“. Doch die reine Definition geht nicht weit genug. Fußball ist mehr als das. Spätestens alle zwei Jahre schweißt er uns bei EM und WM zusammen. Vor dem Fernseher, beim Rudelgucken oder live im Stadion. Er ist ein gesellschaftlicher Kit. Vielleicht sogar der Letzte, den wir haben. Und der sollte nicht kaputtgehen.

Christian Esser

Umsatz der Vereine in der 1. Fußball-Bundesliga in der Saison 15/16 in Mio. Euro



FC Bayern München	626,8
Borussia Dortmund	376,3
FC Schalke 04	264,5
VfL Wolfsburg	240
Bayer Leverkusen	236,1
Borussia Mönchengladbach	160,6
1899 Hoffenheim	128
VfB Stuttgart	125,5
Hamburger SV	123
SV Werder Bremen	108,1
1. FC Köln	107
1. FSV Mainz 05	104,8
Eintracht Frankfurt	104
FC Augsburg	96,3
Hertha BSC	95,2
Hannover 96	74,6
FC Ingolstadt	54,3
SV Darmstadt	41,5

Anzeige

DIGITAL UP TO DATE

Das Weiterbildungsangebot von GS1 Germany

Foto: Sergey Nivens / thinkstock

Die Digitalisierung erfordert neue Kenntnisse. Daten müssen verknüpft, sicher und aktuell sein. Das Smartphone ist essenzieller Vertriebskanal, und Produkte müssen sich zurückverfolgen lassen. Notwendig sind passende Qualifizierungen.

Das Umfeld für Industrie und Handel verändert sich ständig. Fach- und Führungskräfte stehen permanent vor der Herausforderung, Trends zu erkennen, Prozesse zu modifizieren und Veränderungen im Rahmen der Digitalisierung zu managen. Gezielte Qualifizierungen helfen dabei, diese Herausforderungen zu meistern. Die GS1 Academy unterstützt Unternehmen mit ihrem Weiterbildungsangebot rund um die Optimierung der Wertschöpfungskette. Treibstoff der Fortbildungen sind das Know-how und die Erfahrungen von Experten aus der Praxis. Drei neue Lehrgänge zeigen, welche Themen jetzt wichtig sind, und bieten entsprechende Zertifizierungen.

Auf die Daten kommt es an

Das Management von Produktstammdaten ist heute von fundamentaler Bedeutung für unternehmerischen Erfolg. Im Zuge der weltweiten digitalen Vernetzung fallen überall Daten an: Hersteller-, Zulieferer- und Produktdaten, Informationen für E-Commerce, Marketingbotschaften und Produktvideos – das Management dieser wachsenden Datenmenge ist eine Herkulesaufgabe. Nicht nur gilt es, die Informationsflut zu bewältigen. Die Daten müssen auch auf dem aktuellen Stand sein und für unterschiedliche Zwecke aufbereitet werden.

Lehrgang zum Data Quality Manager

Der Bedarf an Mitarbeitern mit ganzheitlichem Verständnis von Datenqualität steigt – und zwar branchenübergreifend. Der Lehrgang zum zertifizierten Data Quality Manager unterstützt Unternehmen dabei, ein einheitliches und sicheres Datenmanagement zu etablieren. Neben einem Verständnis für Datenqualität erlangt jeder Teilnehmer Wissen über Prozesse wie Lagermanagement, Supply-Chain-Prozesse, Datenmanagement und Prozesse am Verkaufspunkt sowie E-Commerce.

Die digitale Welt stets in der Hand

Barcodes scannen, Produkte vergleichen, mobile Coupons im Sportgeschäft um die Ecke einlösen oder direkt mit dem Smartphone kaufen: Die intelligenten Geräte haben das Konsum- und Einkaufsverhalten der Kunden bereits nachhaltig verändert. Schon heute erwerben 81 Prozent der rund 62 Millionen Internetnutzer in Deutschland ihre Produkte mit dem Smartphone.

Lehrgang zum Mobile Commerce Manager

Dieser Trend von Mobile First hin zur Mobile Reality wird sich fortsetzen. Wollen Handel und Hersteller ihre Kunden künftig am Point of Sale – ob online oder offline – antreffen, müssen sie sowohl im B2B- als auch im B2C-Geschäft genauso mobil werden. Mit dem neuen Lehrgang zum zertifizierten Mobile Commerce Manager schaffen Unternehmen hierfür die Voraussetzungen und legen die Basis, um die Potenziale des Mobile Commerce erfolgreich auszuschöpfen.

Für den Durchblick: Lehrgang zum Traceability Manager

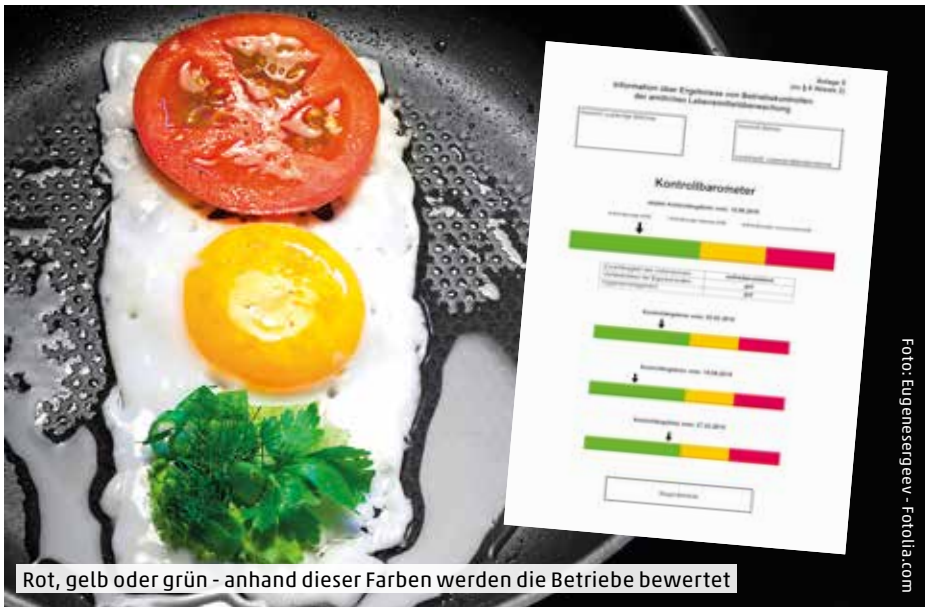
Ein weiterer Lehrgang bezieht sich auf das Thema Rückverfolgbarkeit. Sie ist die Grundlage für Transparenz und Sicherheit in der Wertschöpfungskette – Forderungen, die heute von Kunden, Unternehmen und Gesetzgebern erhoben werden. Der Lehrgang zum zertifizierten Traceability Manager unterstützt Unternehmen dabei, ein internes Rückverfolgbarkeitssystem zu etablieren und für bestehende Systeme vom Wareneingang bis Versand ein Mehr an Effizienz und Qualität zu generieren. Zudem werden Werkzeuge erklärt, mit denen Teilnehmer die Qualität der vorhandenen Rückverfolgbarkeitsprozesse überprüfen können.

Gastautorin: Mareile Seekamp, Senior Managerin GS1 Academy, GS1 Germany

ⓘ Nähere Informationen zu diesen und weiteren Fortbildungsangeboten von GS1 Germany finden Sie unter: www.gs1-academy.de.

ROT, GELB ODER GRÜN?

7.000 Kölner Betriebe sind von der Einführung der Hygiene-Ampel in NRW betroffen



Rot, gelb oder grün - anhand dieser Farben werden die Betriebe bewertet

Foto: Eugenesergeev - Fotolia.com

Egal ob Café, Bäckerei oder Restaurant – an jedem Lebensmittel-Betrieb soll künftig eine Hygiene-Ampel aushängen und die Kunden informieren, wie genau es der jeweilige Betrieb mit der Sauberkeit nimmt. Was genau das neue Kontrollbarometer aussagt, wo es seine Schwachstellen hat und was schlecht bewertete Betriebe tun können, das erzählt Jürgen Nickel vom Umwelt- und Verbraucherschutzamt der Stadt Köln.

DIE WIRTSCHAFT: Wer genau ist von der Hygiene-Ampel betroffen?

Jürgen Nickel: Alle Betriebe in Nordrhein-Westfalen, die Lebensmittel produzieren oder verkaufen – also Gaststätten, Imbisse und Betriebe der Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelgroß- und -einzelhandel sowie Importeure und Wochenmärkte. In Köln sind das insgesamt rund 7.000 Betriebe.

DIE WIRTSCHAFT: Was genau wird kontrolliert?

Jürgen Nickel: Es geht darum, die Zuverlässigkeit des jeweiligen Lebensmittelunternehmers und sein Hygienemanagement darzustellen. Die Kontrolleure verschaffen sich dabei einen umfassenden Eindruck, bei dem das Thema Hygiene im Mittelpunkt steht: Sowohl der hygienische Zustand des Gebäudes als auch die Produkt- sowie die Personalhygiene werden kontrolliert. Weitere Kategorien sind der bauliche Zustand des Betriebs, das Schädlingsmonitoring, Kennzeichnung von Produkten, Abfalllagerung sowie -entsorgung, Eigenkontrollen und Schulungen.

DIE WIRTSCHAFT: Was soll mit der Einführung bezweckt werden?

Jürgen Nickel: In erster Linie geht es darum, den Verbraucherschutz zu stärken. Kontrollen gibt es natürlich schon lange, die Neuerung ist, dass die Ergebnisse öffentlich aushängen müssen. Das soll vor allem für Transparenz sorgen und das Sicherheitsgefühl und Vertrauen der Verbraucher stärken. Dadurch, dass gut arbeitende Betriebe ausgezeichnet werden, ist es zusätzlich ein Ansporn und fördert den positiven Wettbewerb.

DIE WIRTSCHAFT: Gibt es Ihrer Meinung nach Schwachstellen am neuen System?

Jürgen Nickel: Die Ergebnisse werden mit den Ampel-Farben Rot, Gelb und Grün dargestellt, ohne weitere Erläuterungen. Daher erkennt der Gast nicht, aufgrund welcher genauen Kriterien das Ergebnis zustande gekommen ist, wo also die Schwachstellen in dem jeweiligen Betrieb liegen.

DIE WIRTSCHAFT: Wie lange wird es dauern, bis in jedem Betrieb die Ergebnisse aushängen?

Jürgen Nickel: Die Verpflichtungen gelten erst nach einer Einführungsphase von drei Jahren. Innerhalb dieser Zeit ist der jeweilige Betrieb zwar nicht verpflichtet, aber berechtigt, das Kontrollergebnis in seinem Betrieb zugänglich zu machen. Die Einführungsphase wollen Behörden, Wirtschaftsbeteiligte und Verbraucher nutzen, um Erfahrungen mit dem neuen System zu sammeln.

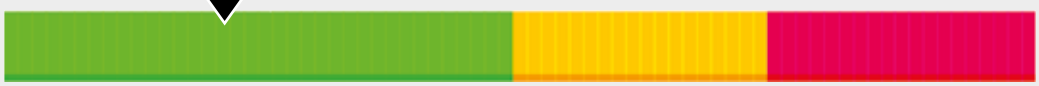
DIE WIRTSCHAFT: Wo müssen die Ergebnisse aushängen?

Jürgen Nickel: Da gibt es Unterschiede: Betriebe, die Lebensmittel direkt an den Kunden abgeben, müssen die Ergebnisse nahe der Eingangstür oder an einer vergleichbaren, gut sichtbaren Stelle anbringen. Das sind zum Beispiel Gaststätten oder Imbisse. Wer die Lebensmittel hingegen nicht direkt an die Kunden abgibt – beispielsweise Importeure –, muss das Kontrollbarometer lediglich auf seiner Homepage veröffentlichen.

DIE WIRTSCHAFT: Was können Betriebe tun, die schlecht bewertet wurden?

Jürgen Nickel: Jeder Betrieb, der aufgrund schwerwiegender Mängel in den roten oder gelben Bereich des Kontrollbarometers rutscht, hat das Recht auf eine kostenpflichtige zusätzliche Kontrolle. Das Ergebnis der zusätzlichen Kontrolle wird ebenfalls als Kontrollbarometer ausgehängt.

Alena Staffhorst



Das bedeuten die Farben: **Rot** (55-73 Punkte): Anforderungen unzureichend erfüllt.
Gelb (37-54 Punkte): Anforderungen teilweise erfüllt. **Grün** (0-36 Punkte): Anforderungen erfüllt.

Quelle Musterkontrollbogen: Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen

FRAGEN FÜR JUNGEN IM ENTWICKLUNGSPROZESS

In Deutschland kommen jährlich 300.000 Jungen in die Pubertät. Und gute Informationsangebote oder gezielte Sprechstunden sind nach wie vor viel zu selten.

Foto: Zerbor / Fotolia.com

Mit dem Erwachsenwerden beginnt für Jungen ein Entwicklungsprozess, der immer wieder zu Irritationen führt. Oft sind sie unsicher, ob sich ihr Körper normal entwickelt. Die regelmäßige Kontrolle junger Männer im Rahmen der Musterungsuntersuchung bei der Bundeswehr entfällt nach Abschaffung der Wehrpflicht. Das führt auch dazu, dass auftretende Veränderungen oft gar nicht bemerkt werden, auch weil sich Jungen aus Scham niemandem anvertrauen. Statt Rat bei Eltern oder Lehrern zu suchen, wissen die Jungs oft nicht, wohin mit ihren Fragen.

Die meisten Mädchen gehen in der Pubertät zum ersten Mal zum Gynäkologen (Frauenarzt). Sie fangen an, sich damit zu befassen, was in ihrem Körper geschieht, und sie lernen, sich bewusst und eigenverantwortlich um ihre Gesundheit zu kümmern. Geschlechtsspezifische Aufklärungsangebote für Jungen sind hingegen rar, und ein vertrauter medizinischer Ansprechpartner fehlt ihnen oft.

Jungen finden nur schwer Ansprechpartner

Die Situation ist für Jungen tatsächlich schwierig: Wohin sollen sie sich wenden, wenn es um gesundheitliche Fragen geht, die auch noch die Sexualität betreffen können? Vielen Vätern ist das Thema eher unangenehm. Der Kinder- und Jugendarzt ist für coole Jungs im Teenageralter meist mit Kindheit und Eltern verbunden und damit weniger attraktiv. Den Urologen hingegen bringen Jungs eher mit Problemen älterer Männer in Verbindung, und einen eigenen Hausarzt haben nur die wenigsten. Selbst in der Schule bleiben Jungs mit ihren geschlechtsspezifischen Fragen im Regen stehen. Was vielfach bleibt, sind die Medien. Und ihre Qualität bei diesem Thema ist zumindest zweifelhaft.

Ärztlicher Ansprechpartner wichtig in der Pubertät

Männliche Jugendliche sollten einen ärztlichen Ansprechpartner für die Probleme und Fragen der Pubertät finden. Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, könnte man denken. Jungen sollten eine Anlaufstelle haben, wo sie medizinisch verlässliche Informationen zur körperlichen und emotionalen Entwicklung in der Pubertät erhalten. Dabei können alle Fragen zur Sexualität, zu gesundheitsbewusstem Verhalten, typischen urologischen Erkrankungen oder altersgerechten Impfungen gestellt werden. Außerdem ist nicht immer die Anwesenheit der Eltern beim ärztlichen Gespräch erwünscht oder von Vorteil. So öffnen sich gerade männliche Jugendliche doch eher im Gespräch unter vier Augen gegenüber dem Arzt, um über sexuelle Probleme oder Fragen zu sprechen.

Wer sich vorher selbst informieren will, der kann das im Netz tun: Auf speziellen Informationsseiten gibt es keine Tabus, dafür aber viele nützliche Infos, die von Urologen erarbeitet wurden und damit medizinisch vertrauenswürdig sind. Online können auch direkte Ansprechpartner gesucht werden, die eine spezielle Jungensprechstunde anbieten.

Mehr Informationen zum Thema:

- *www.links-vom-rhein.de/urologie-koeln*
- *www.jungensprechstunde.de*
- *www.youtube.com*
  Suche nach „Jungensprechstunde“
- *www.urologenportal.de*

Foto: Fotostudio Lichtblick, Michael Ippendorf

Gastautor: Dr. Patrick Hamm, Klinik LINKS VOM RHEIN

ES BEGINNT MIT EINEM KLEINEN FLECK

Der grüne Star – auch Glaukom genannt – ist weltweit eine der häufigsten Erblindungsursachen

Foto: Dezay / Fotolia.com

In Deutschland leiden etwa 500.000 Menschen unter einem erhöhten Augeninnendruck, in vielen Fällen die Ursache der Erkrankung. Aber auch ein normaler Augeninnendruck schließt ein Glaukom nicht aus. Vor allem die Früherkennung und bessere Behandlungsmethoden haben dazu geführt, dass sich das Risiko, wegen eines Glaukoms zu erblinden, zwischen 1980 und 2000 halbiert hat.

In Europa und den USA sind nahezu zwei Prozent aller Menschen ab 40 Jahren betroffen. In Deutschland leben etwa fünf Millionen Menschen mit einem Glaukom-Risiko, so die Angaben des Initiativkreises zur Glaukom-Früherkennung. Demnach sind rund 800.000 Deutsche bereits am grünen Star erkrankt. Andere Schätzungen liegen sogar noch höher.

Glaukom entsteht unbemerkt

Unter Glaukom wird eine Gruppe von Augenkrankheiten verstanden, die – wenn sie unbehandelt bleiben – dauerhaft den Sehnerv schädigen, das Sehvermögen einschränken und langfristig zur Erblindung führen können. Dabei entstehen, anfangs unbemerkt und schmerzlos, schleichende Ausfälle im Gesichtsfeld. Sind die Ausfälle so massiv, dass sie sich bemerkbar machen, ist die Erkrankung bereits sehr weit fortgeschritten.

Die häufigste Form ist das Offenwinkelglaukom. Es entsteht, wenn der Sehnerv durch einen erhöhten Augeninnendruck geschädigt worden ist. Ein weiterer Risikofaktor ist eine Abweichung von der normalen Durchblutung des Sehnervs und der Netzhaut. Beides kann nur durch eine augenärztliche Untersuchung abgeklärt werden.

Früherkennung nur bei regelmäßiger Kontrolle möglich

Eine Vorsorge zur Vermeidung des Glaukoms gibt es nicht. Umso wichtiger ist eine regelmäßige Kontrolle zur Früherkennung. Das Ziel ist, die Erkrankung noch vor einer funktionellen Beeinträchtigung zu erkennen und zu behandeln, um das Fortschreiten zu verhindern und letztendlich die Erblindung zu vermeiden. Vorhandene Schäden rückgängig zu machen ist nicht möglich.

Die Behandlungsmöglichkeiten des Glaukoms zielen alle darauf ab, den Augeninnendruck zu regulieren und damit eine weitere Schädigung des Sehnervs zu verhindern. Die dauerhafte Reduktion des Augeninnendrucks stellt derzeit auch den einzigen nachgewiesenen therapeutischen Ansatzpunkt in der Behandlung des Glaukoms dar.

Um den Augeninnendruck zu regulieren, werden zunächst meist drucksenkende Augentropfen verwendet. Schon seit vielen Jahren kommen auch unterschiedliche Laserverfahren zur Anwendung, die vor allem im frühen Stadium des Glaukoms den Abfluss des Kammerwassers verbessern können.

Chirurgische Verfahren letzte Chance

Bei zu geringer Wirksamkeit oder Unverträglichkeit von Augentropfen sowie der Laserbehandlung kommen chirurgische Verfahren zur Anwendung. Auch hier ist das Ziel die Wiederherstellung eines für den Patienten optimalen Augeninnendrucks. Es stehen unterschiedliche Verfahren zur Verfügung, um die Produktion des Kammerwassers zu vermindern oder aber den regulären Abfluss des Kammerwassers zu erreichen und so den Druck im Auge zu verringern. Die Verfahren reichen von der Schaffung eines künstlichen Abflusswegs unter die Bindehaut durch einen minimalinvasiven Eingriff über die Aufdehnung des Abflusskanals bis hin zum Einsetzen von Drainage-Implantaten.

Welche Behandlungsmethode für den Patienten die richtige ist, richtet sich immer nach den individuellen Umständen des Patienten und nach dem Stadium der Glaukom-Erkrankung.

Foto: Johannes Haas

Foto: Johannes Haas

Gastautoren: Heinz-Günther Göddertz, Dr. med. Stefan Christmann, Klinik LINKS VOM RHEIN

DAS BESTE FÜR DIE FÜSSE – IN HANDARBEIT

Kim Himer ist Maßschuhmacherin. Sie designt nicht nur Klassiker, sondern den Trends entsprechend Sneakers, Golf- und Fahrerschuhe.

Fotos: Alex Weis

Maßschuhmacherin Kim Himer

Wer das museal anmutende Ladenlokal in der Hahnenstraße, Hausnummer 4, in der Kölner City betritt, setzt seine Füße in eine andere Welt. Und wenn diese Füße nach dreimaligem Besuch und mehreren Monaten Wartezeit das Geschäft verlassen, dann tragen sie diese andere Welt hinaus ins pralle Leben. In Maßschuhen, handgefertigt von Kim Himer.

Der vordere Bereich ist der Shop, der alles bereithält, was für die Pflege von Maßschuhen von höchster Qualität nötig ist. Lederpflege in reicher Auswahl, Schuhriemen und Zubehör, das alles in Regalen, die Kims Vater Axel gemeinsam mit einem befreundeten Schreinermeister selbst – natürlich von Hand – hergestellt hat.

Fliesen aus Leder sind auf dem Boden verlegt, ein opulentes Kunstwerk des Wandmalers Stefan Heim schmückt die Decke. Durch eine Doppelschwingtür gelangt man in die Werkstatt, die Annahme von Schuhen zur Reparatur und die Ausgabe erfolgen am Thekenschalter. Alles selbst entworfen und perfekt umgesetzt. Ganz klar: Bei Kim Himer bilden stilvolles Ambiente und die Liebe zum Handwerk, speziell zu ihrem Beruf, eine außergewöhnliche Symbiose.

Dem Vater über die Schulter geschaut

In der Werkstatt hängen an einer Längswand einige Hundert Leisten. Jedem Kunden ist ein Leistenpaar zugeordnet. Wobei die Redewendung „Schuster, bleib bei deinen Leisten“ hier fehl am Platze ist. „Schuster ist eigentlich die Berufsbezeichnung für den Handwerker, der Schuhe repariert“, erklärt Kim Himer. Der Schuhmacher war derjenige, der Schuhe nach eigenem Design gefertigt hat. „Und das, was ich hier mache, nämlich ganz individuell angepasste Maßschuhe, ist als Berufsbezeichnung in keiner Weise geschützt“, weiß die 30-jährige Inhaberin, die schon als Kind – ebenso wie ihre jüngere Schwester Nicola – dem Vater beim Ausüben seines anspruchsvollen Handwerks über die Schulter geschaut hat.

In der Werkstatt wird teils noch altes Werkzeug benutzt, aber auch Maschinen müssen sein. Zum Schleifen und Polieren, zum Pressen und zum Nähen. „Die alte Nähmaschine ist eigentlich unverzichtbar, denn sie hat ausreichend Zugkraft, um eine perfekte Naht zu setzen“, so Kim Himer.

Hinab geht’s in den Keller unter der Werkstatt, den Showroom. Hier wird Maß genommen, hier steht eine große Auswahl an Musterexemplaren, aus denen der Kunde wählen kann. Oder die Kundin, die bei Kim Himer allerdings nur ein Drittel der Käufer ausmacht. Ein Verhältnis, das den normalen Schuhhandel in den Ruin treiben würde.

Zunächst findet ein informatives Gespräch statt, wobei der Kunde auch das Modell und das Leder seiner Wahl aussucht. Dann wird von den Füßen eine Blaupause gefertigt. Mit dem Maßband werden definierte Punkte am Fuß millimetergenau vermessen. Anhand der Werte wird der Leisten erstellt. Der erste Probeschuh ist ein statischer aus Plastik. Dann folgen Lederprobeschuhe, also Laufschuhe, in denen sich die Maßschuhmacherin Stück für Stück dem Optimum nähert. Spannend wird es

bei dem Lederprobeschuh, den der Kunde ca. 10 Stunden tragen sollte. Der wird aufgeschnitten, Kim Himer erkennt ein letztes Mal, wo der Schuh noch drückt, und korrigiert den Leisten entsprechend.

Nach 20 bis 30 Arbeitsstunden ist das passgenaue Paar fertig. Wobei es nicht nur klassische Herrenschuhe gibt. Die Produktlinie umfasst Jagd- und Reitstiefel, Wanderschuhe, Sneakers, Golf- und Fahrerschuhe. Kunden haben zudem Sonderwünsche. Da wird nach Golfschuhen gefragt, die in Material und Farbe dem Golfbag entsprechen. Oder der Rennwagenbesitzer, der seine Fahrerschuhe von Material und Farbe her analog zu den Sitzbezügen seines Boliden bestellt.

Exotische Leder von Rochen und Strauß

Zur Fertigung wird meist Kalbsleder verarbeitet, aber auch exotische Ledersorten wie vom Rochen oder Strauß lassen sich zum perfekten Maßschuh verarbeiten. Das erste Paar der „Lebenslänglichen“ gibt es ab 3.700 Euro. Ab dem zweiten Paar fallen die Anproben weg und der Schuh nach Maß ist ab 3.000 Euro kaufbar. Eine sinnvolle Investition, wenn man sich der optimalen Pflege widmet. Da lohnt vor Ort der Erwerb von „Das Schuhpflegebuch“, geschrieben von Nicola und Kim Himer.

Heribert Eiden

ÖKOPROFIT GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Umwelt- und Klimaschutz werden in Köln sehr ernst genommen, zum Beispiel durch Maßnahmen wie die Auszeichnung „ÖKOPROFIT-Betrieb Köln“.

Foto: Stadt Köln

Gruppenfoto vom Auftakt der 3. Runde von Ökoprofit Köln im Kölner Rathaus, Spanischer Bau, mit OB Henriette Reker (Mitte, vordere Reihe).

Braucht wirklich jeder Mitarbeiter im Betrieb seine eigene Kaffeemaschine? Können Docking-Stations feste Arbeitsplätze ersetzen? Was bringen Duplex-Druck oder Cloudlösungen an PC oder Mac? All diese Fragen werden im Rahmen des Ökoprofit-Programms gestellt. Schon sehr einfache Maßnahmen können die Umwelt schonen und Kosten senken.

„Wenn alle an einem Strang ziehen, ist die Wirkung am größten“, zitiert Dr. Annette Boms vom Umwelt- und Verbraucherschutzamt der Stadt Köln eine alte Binsenweisheit, denn nach diesem Prinzip arbeitet auch Ökoprofit und bündelt das Know-how von Unternehmen, Beratern, Institutionen und externen Experten in einem effizienten Netzwerk. „Mehr als 100 Kommunen und Kreise in Deutschland machen mit bei Ökoprofit, teilweise schon seit zehn Jahren“, sagt Dr. Annette Boms. 3.000 Unternehmen wurden bisher ausgezeichnet, davon 1.900 Unternehmen in NRW. Damit ist NRW das stärkste teilnehmende Bundesland. In Köln wurden seit 2010 drei Programmrunden durchgeführt. Dabei haben insgesamt 36 Unternehmen die Auszeichnung ÖKOPROFIT-Betrieb Köln erhalten, ein Betrieb wurde bereits rezertifiziert, also zum zweiten Mal ausgezeichnet.

10 bis 20 Prozent Einsparung nach einem Jahr möglich

Ökoprofit ist eine kommunale Initiative und wird in der hiesigen Wirtschaft von der Stadt Köln, dem Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes NRW und den teilnehmenden Unternehmen finanziert. Die Eigenleistungen der Betriebe sind abhängig von der Betriebsgröße. Zum Beispiel zahlt ein Unternehmen bis 25 Mitarbeiter 2.500 Euro. Bei einem Betrieb über 500 Mitarbeiter liegen die Kosten bei 10.000 Euro. „Es gibt auch Fördermöglichkeiten, die diesen Beitrag noch einmal reduzieren“, weiß Dr. Annette Boms und fügt hinzu: „Der finanzielle Einsatz der Unternehmen lohnt sich, denn schon nach einem Jahr lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Größere Unternehmen sparen in der Regel schon nach einem Jahr zehn bis 20 Prozent der Energiekosten ein durch das Projekt Ökoprofit. Aber auch bei kleineren Betrieben amortisieren sich die Kosten – je nach Maßnahme – nach spätestens zwei bis drei Jahren.“

Regelmäßige Workshops über ein Jahr verteilt

Die Hauptrolle bei Ökoprofit spielen die Betriebe und ihre Belegschaft. Zwischen zehn und 13 Betriebe haben bisher pro Programmrunde in Köln mitgemacht. Die Unternehmen werden im Rahmen von Ökoprofit ein Jahr lang begleitet. „Zuerst kommt es vor Ort zu einer Bestandsaufnahme und Datenanalyse. Wir fragen: Wie hoch sind die Kosten, wie hoch ist der Material- und Energieverbrauch?“, erklärt Dr. Annette Boms. „Alle acht Wochen werden dann Workshops zu festgelegten Themen, wie Umweltrecht, Energie, Wasser und

Messbare ökologische Effekte in Köln

Ressourcenschonendes Wirtschaften, wie es Ökoprofit lehrt, führt zu messbaren ökologischen Effekten und zu betriebswirtschaftlichen Vorteilen, wie die Zahlen der drei Ökoprofit-Runden in den Jahren 2010/11, 2012/13 und 2015/16 wie folgt belegen:

Jahr	Unternehmen	Zahl der Maßnahmen	Einsparungen in €	Investitionssumme in €	Reduktion des Energieverbrauchs in Kilowattstunden
2011	13	63	170.463 €	276.606 €	1,1 Mio.
2013	11	55	387.158 €	690.964 €	2,9 Mio.
2016	13	66	882.459 €	4 Mio. €	2,5 Mio.

Abfall, durchgeführt. Mehr zum Ende hin gibt es auch offene Themenfelder, die von den Teilnehmern vorgeschlagen und erarbeitet werden.“ Die Workshops finden in den teilnehmenden Unternehmen statt mit dem Ziel, sich gegenseitig kennenzulernen und bald schon untereinander zu vernetzen und Synergieeffekte zu nutzen. „Eine Nachbetreuung ist in der Regel nicht mehr nötig“, weiß Projektleiterin Boms. „Das machen die Unternehmen größtenteils selbstständig durch das entstandene Netzwerk. Durch einen großen Lenkungskreis, bestehend aus Mitgliedern von IHK zu Köln, HWK zu Köln, Kreishandwerkerschaft, TH Köln, Effizienz-Agentur NRW, städtischer Wirtschaftsförderung und der RheinEnergie AG sowie dem Kreis der teilnehmenden Unternehmen, sind Fachkompetenz und Wissen gebündelt und von allen Partnern abrufbar.“

Teilnehmer hoch motiviert

An Ökoprofit Köln haben in drei Programmrunden nicht nur insgesamt 36 Betriebe teilgenommen, sondern auch rund 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Mit deren Motivation steht und fällt der Erfolg von Ökoprofit im Unternehmen“, weiß Dr. Annette Boms und berichtet erfreut über die Resonanz: „Bisher waren die Umweltteams der teilnehmenden Unternehmen alle hoch motiviert.“ Bei Ökoprofit werden die Beschäftigten über das Beratungsprogramm von Anfang an informiert und an der Ermittlung sowie Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen beteiligt. Dr. Annette Boms: „Vielfach betätigen sie sich selbst als Rechercheure und Ideenlieferanten, sodass wir Fachberater uns auf eine moderierende Rolle beschränken können.“ Das überall praktizierte Team-Network entlastet also die Projektverantwortlichen, begrenzt den individuellen Arbeitsaufwand, steigert den Erfolg und macht, so Dr. Annette Boms, „zudem auch noch viel Spaß“.

Ökoprofit passt zu jedem Unternehmen

Das Ziel von Ökoprofit ist klar definiert: „Umweltschutz durch Kostensenkung“, sagt Dr. Annette Boms. „Das zu erreichen, ist schon schwieriger, denn das Spektrum der Teilnehmer hinsichtlich Branche und Größe ist breit, dementsprechend sind auch die Einsparpotenziale völlig anders gelagert.“ Trotzdem passe das Konzept auf alle Betriebe durch die flexiblen Maßnahmen und den Methodenmix. „Der Fokus liegt eben immer woanders, mal bei den Dienstreisen, mal beim Thema Abfall reduzieren oder besser verwerten“, so Dr. Annette Boms.

Schon bald geht Ökoprofit in die nächste Runde, denn die Initiierung einer vierten Programmrunde ist derzeit in Planung. Mitmachen kann jeder Betrieb aus Köln, ungeachtet von Branche, Umsatz oder Mitarbeiterzahl.

Astrid Waligura

ⓘ Bei Interesse wenden sich potenzielle Bewerber am besten direkt an Dr. Annette Boms im Umwelt- und Verbraucherschutzamt der Stadt Köln unter E-Mail: Annette.Boms@stadt-koeln.de bzw. Telefon: 0221 221-24628.

www.oekoprofit-nrw.de

ÖKOPROFIT® KÖLN

Einsparungen NRW-weit

Über 1.900 Unternehmen aus 165 Projekten in ganz NRW setzen bereits ca. 8.800 monetär bewertbare Umweltschutzmaßnahmen um (Stand 6. Februar 2017):

Wasser
mehr als 3,5 Mio. m³/Jahr weniger

CO2
ca. 272.000 Tonnen/Jahr weniger

Restmüll
ca. 47.700 Tonnen/Jahr weniger

Investitionen
ca. 231 Mio. Euro

Energie
ca. 697 Mio. kWh/Jahr weniger

Einsparungen
ca. 78 Mio. Euro/Jahr

Klimaschutzverpflichtungen der Stadt Köln

Ziele bis zum Jahr 2020 (Bezugsjahr 1990)

20 % Steigerung der Energieeffizienz
20 % Erhöhung des Anteils der erneuerbaren Energieträger am Energiemix
20 % Reduzierung der CO2-Emissionen bis 2020

ⓘ www.klimabuendnis.org, www.eumayors.eu

ⓘ Detaillierte Ergebnisbilanzen können den jeweiligen Auszeichnungsbroschüren unter http://www.stadt-koeln.de/leben-in-koeln/umwelt-tiere/klima/nachhaltig-wirtschaften-mit-oekoprofit-koeln entnommen werden.

CO2 Einsparung in Tonnen	Reduktion Abfallmenge in Tonnen	Reduktion Wasserverbrauch in Kubikmeter	Amortisierung der Maßnahmen in Jahren
514	42	2.157	1,6
945	57	150	2
3.961	259	164.300	4,4

SERIE: NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN

GREEN BANKING

In grüne Werte investieren

Foto: Karin Desmarowitz

„Die Nachhaltigkeit und der Ansatz der GLS Bank, mit Geld etwas Gutes zu bewirken, das passt sehr gut zu uns", sagt die Kölner Unternehmerin Dr. Juliane Kronen (innatura.org)

Die GLS Bank ist mit 215.000 Kunden Deutschlands größte sozial-ökologische Gemeinschaftsbank. Immer mehr Menschen setzen also mit ihrem Geld auf Nachhaltigkeit.

Dennoch fristet das „Green Banking" ein Nischendasein. Etwa ein bis zwei Prozent der Geldanlagen in Deutschland sind grün. „Wir wachsen, wir entwickeln uns, es geht uns gut. Aber die Leute kaufen schneller das Bio-Ei, als in grüne Werte zu investieren", sagt Christof Lützel, Pressesprecher der GLS Bank.

Trotz dieser Umstände und ungeachtet der andauernden Niedrigzinsphase bleibt die GLS Bank stetig auf Erfolgskurs. So stieg die Bilanzsumme 2016 um gut zehn Prozent auf rund 4,6 Milliarden Euro. Die Kreditvergabe betrug 2016 erstmals mehr als 850 Millionen Euro. Auch die Kundenentwicklung ist positiv. „In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres haben wir über 5.000 Neukunden gewonnen", weiß Christof Lützel. Damit zählt das ethische Kreditinstitut derzeit rund 215.000 Kundinnen und Kunden. „Wir müssen uns ranhalten und in Sachen Kreativität Maßstäbe setzen", erklärt Christof Lützel das Erfolgsrezept. So verfolgen beispielsweise andere Geldinstitute die modernen Geschäftsmodelle der GLS Bank, wie etwa den Nullzins für Dispokredite bis 10.000 Euro Kontoüberziehung und den jüngst vorgeschlagenen Mitgliedsbeitrag. Als erstes deutsches Geldinstitut hat die GLS Bank 2017 einen Beitrag von fünf Euro im Monat für jede Kundin und jeden Kunden eingeführt. „So können wir auch weiterhin den vollen Service bieten, das heißt etwa: auch kleine Kredite vergeben und kostenlos und gut beraten."

Sozial-ökologisches Crowdfunding gestartet

Zu den neuen Angeboten gehört auch die erste Plattform einer Bank für sozial-ökologisches Crowdfunding. Anleger können dort direkt in zukunftsweisende Unternehmen und Projekte investieren. Diese erhalten über die „GLS Crowd" das nötige Kapital, um ihre Geschäftsmodelle auszubauen. „Mit dem Crowdfunding schaffen wir ein neues Instrument, um ein bewährtes Ziel zu erfüllen: Geld dorthin zu bringen, wo es sinnvoll wirken kann", sagt Dirk Kannacher, designierter Vorstand der GLS Bank. „Viele Ideen verdienen mehr Raum zur Entfaltung. Und den können unsere Kundinnen und Kunden nun direkt schaffen", erklärt Kannacher. Crowdinvesting ermöglicht es, am Erfolg von Projekten und jungen Unternehmen teilzuhaben. Diese stellen konkrete Projekte auf gls-crowd.de vor, um dafür Eigenkapital einzusammeln. Die Anlegerinnen und Anleger können sich ab 250 Euro einbringen, die sie über die Laufzeit mit Zins und Tilgung zurückerhalten. Das erste Projekt stammt von der Energiegewinner eG. Sie hat in wenigen Wochen erfolgreich 400.000 Euro für einen Solarpark eingesammelt.

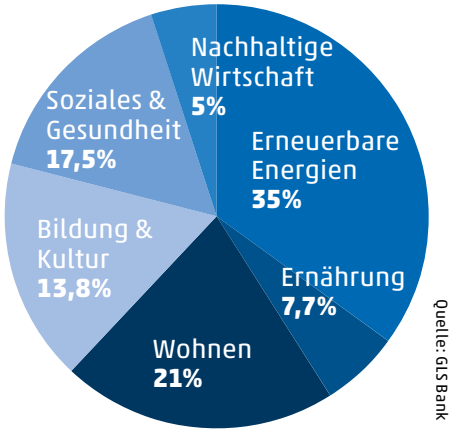
Rund 600 Kunden aus Köln

Das Kreditvolumen der GLS Bank ist 2016 insgesamt um 15 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro gestiegen, damit werden über 24.600 nachhaltige Unternehmen und Projekte finanziert. Dabei wirken die Unternehmer in alle Bereiche der Gesellschaft hinein (siehe Grafik zur Kreditvergabe 2016). 35 Prozent der bewilligten Kredite entfallen auf erneuerbare Energien, 21 Prozent auf Wohnprojekte, 17,5 Prozent auf Soziales und Gesundheit, 13,8 Prozent auf Bildung und Kultur, 7,7 Prozent auf Ernährung und fünf Prozent auf nachhaltige Wirtschaft. Auch in Köln gibt es mittlerweile rund 600 Geschäftskunden und Kreditnehmer, die der GLS Bank vertrauen. Dazu gehört auch der Betrieb von Innatura. Das Sozialunternehmen vermittelt zu viel produzierte Waren kostengünstig an gemeinnützige Organisationen. Seit 2013 finden fabrikneue Kosmetika, Waschpulver, Putzmittel, Bürobedarf, Spielzeug, Brillen, Kleidung, Bettwäsche und vieles mehr ihren Weg zu Menschen und Einrichtungen, die diese dringend benötigen. Mit dem eingesparten Geld können Therapie- und Beratungsstunden oder Heimplätze finanziert werden. „Die Nachhaltigkeit und der Ansatz der GLS Bank, mit Geld etwas Gutes zu bewirken, das passt sehr gut zu uns", findet Innatura-Gründerin Dr. Juliane Kronen.

Astrid Waligura

www.gls.de, www.innatura.org

Kreditvergabe im Jahr 2016



Quelle: GLS Bank

TRADITION IN PAPIER

Eines der traditionsreichsten Unternehmen der Region ist die Zanders Papierfabrik in Bergisch Gladbach. Das Jahr 1829 wird als Gründungsdatum des Unternehmens angenommen.

Foto: Zanders

Die Papiermaschine PM3 wurde 1992 in Betrieb genommen.

Dabei reichen die Wurzeln viel weiter zurück. Schon 1582 wurde von dem Kaufmann Phillip von Fürth eine Papierfabrikation in der Schnabelsmühle am Strunderbach (früher Quirlsmühle genannt) konzessioniert. Nach einer wechselvollen Geschichte übernahm der aus wohlhabendem Haus stammende junge Düsseldorfer Forstbeamte Johann Wilhelm Zanders 1829 die Papierfabrik als alleiniger Eigentümer.

1860 wurde in der Schnabelsmühle eine Papiermaschine aufgestellt, 1865 pachtete Zanders die Gohrsmühle, kaufte sie 1868 und begann mit der Zellstoffherstellung aus Stroh. Zum Programm gehörte auch die Produktion von hochwertigen, hadernhaltigen Briefpapieren mit dem Wappen der Gohrsmühle. 1895 wurde an einer neu aufgestellten Streichmaschine mit der Produktion von Kunstdruckpapier begonnen.

Zur Papierherstellung benötigt man Wasser, und zwar viel Wasser. Um die Versorgung sicherzustellen, wurden seit 1900 zahlreiche Grundstücke im Tal der Strunde erworben, wo man durch Brunnen das Grundwasser förderte. Vier Jahre später erwarb das Unternehmen 1904 zum gleichen Zweck die Grubenrechte mehrerer inzwischen stillgelegter Gruben.

Zanders glänzt mit Chromolux

1929, unter der Leitung von Johann Wilhelm Zanders II., wurde durch Dominikus Böhm ein Kraftwerk mit zwei Turbinen erbaut. Der Zweite Weltkrieg hinterließ seine Spuren, die stark beschädigten Werksgebäude wurden wiederhergestellt, modernisiert und erweitert. 1956 erwarb Zanders die Lizenz zur Herstellung von Chromolux-Papier, dessen Produktion 1958 anlief. Chromolux avancierte zu einem ganz wichtigen Teil im Papiersortiment, nicht zuletzt weil 1960 für die Herstellung eine Streichmaschine mit der Überbreite von 300 cm in Betrieb genommen wurde. Das gesamte Chromolux-Sortiment (Papier/Etiketten, Karton und die Qualitäten für den Digitaldruck) ist nach wie vor das Aushängeschild von Zanders.

Zwei große Übernahmen stärkten Zanders' Position im Papiermarkt. 1965 wurde die traditionsreiche Papierfabrik Felix Heinr. Schoeller in Düren gekauft. Ebenfalls in Düren, Ortsteil Birkesdorf, war die Papierfabrik Neumühl ansässig, die 1982 in das Unternehmen Zanders eingegliedert wurde. Beide Dürener Betriebe wurden bei dieser Gelegenheit zusammengelegt.

Am 5. September 1980 wurde das Familienunternehmen Zanders Feinpapiere GmbH & Co. Bergisch Gladbach in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Dieser Schritt war erforderlich, um ein Investitionsprogramm in Höhe von 200 Millionen Mark aufzulegen und so die Kapazitäten für die Herstellung von hochwertigen Feinpapieren der Marken „Chromolux" und „autocopy" weiter auszubauen.

Aus der Zanders GmbH wird die – Zanders GmbH

1983 erfolgte der Gang an die Börse, das Grundkapital wurde auf 60 Millionen Mark erhöht. Gegen Ende des Jahres 1989 sorgte eine Nachricht für Aufsehen: Die Gesellschafter der J. W. Zanders KG, die mit 51 Prozent die Mehrheit der Stammaktien hielt, hatten das gesamte Vermögen einschließlich der der Firma Zanders gehörenden Immobilien und Rechte in der Gartensiedlung Gronauerwald an die International Paper Company, New York (IP), verkauft.

Dies war der Auftakt zu mehreren Wechseln der Aktienmehrheiten. Die finnische Metsä-Serla Corporation und die M-real Deutsche Holding GmbH mischten mit, aus der M-real Zanders GmbH wurde die Metsä Board Zanders GmbH. Im Mai 2015 wurde das Unternehmen an die mutares AG verkauft und firmiert seitdem wieder unter dem Namen Zanders GmbH.

In den letzten Jahren hat sich in der Branche ein Wandel vollzogen. Die Hersteller von Zeitungspapier kämpfen mit dem stetigen Rückgang der Auflagen; gleichzeitig ist der Onlinehandel seit Jahren im Aufwind, was zu einem steigenden Bedarf an Verpackungsmaterial geführt hat. Wenn möglich, werden bestehende Papiermaschinen umgerüstet, um dann andere, besser nachgefragte Produkte produzieren zu können – was jedoch mit erheblichen Investitionen verbunden ist.

Als Produzent hochwertiger Spezialpapiere und kartons für Etiketten, Verpackungen und grafische Anwendungen ist Zanders in einem vergleichsweise stabilen Marktsegment aktiv. Das Unternehmen beschäftigt heute in Bergisch Gladbach rund 480 Mitarbeiter. Der Umsatz im Jahr 2015 belief sich auf 100 Millionen Euro.

Heribert Eiden

EIGENTLICH ALLES GANZ NORMAL

Weshalb uns die digitale Transformation und Disruption nicht schocken sollte

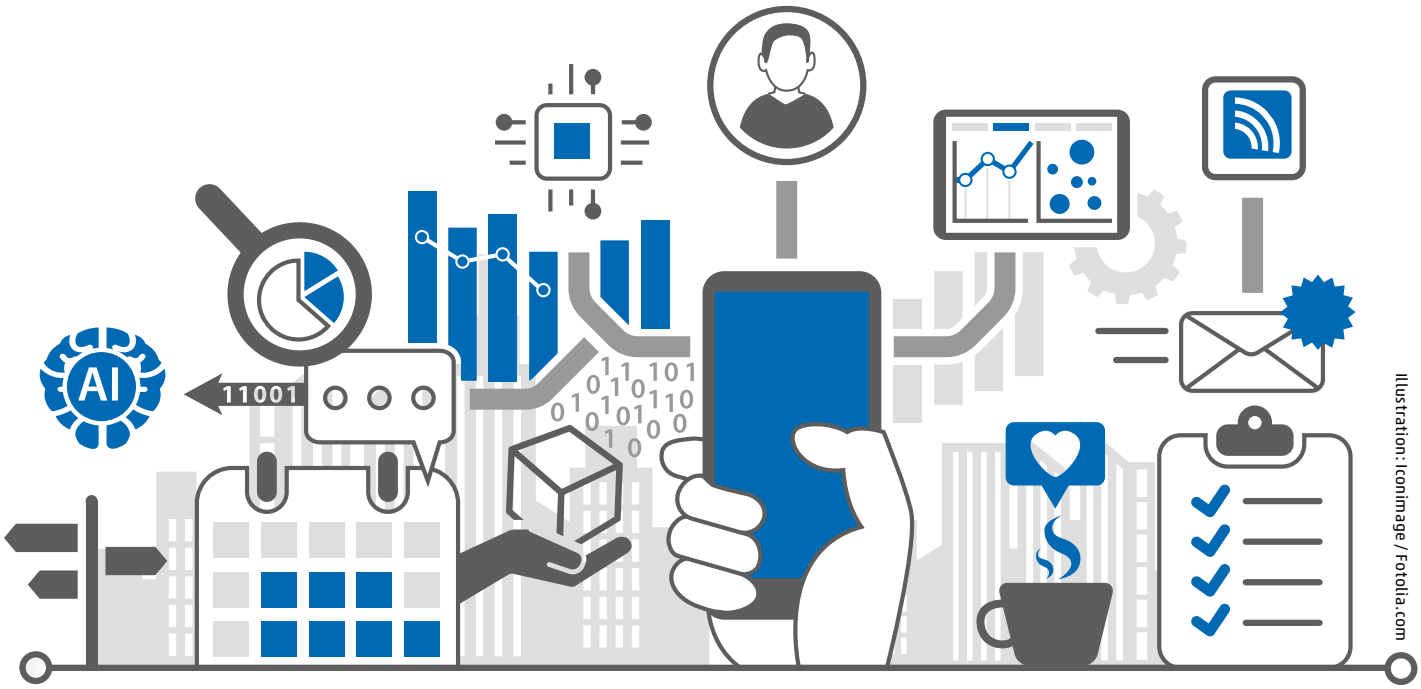


Illustration: iconimage / Fotolia.com

Die Digitalisierung ist nicht nur in Form von Smartphones ein ständiger Begleiter unseres Alltags geworden, sie hat auch erheblichen Einfluss auf die Zukunft unserer regionalen Wirtschaft. So einfach die Bedienung des Smartphones ist, so schwierig erscheint die Digitalisierung in der konkreten Umsetzung auf Geschäftsprozesse. Dabei hilft ein Perspektivenwechsel.

Als Hauptgeschäftsführer der IHK Köln kenne ich die Herausforderung der betrieblichen Digitalisierung aus verschiedenen Blickwinkeln. Mit unserer Initiative „Digital Cologne“ werben wir mit unterschiedlichen Formaten bei Unternehmerinnen und Unternehmern sowie ihren Mitarbeitenden für eine Öffnung Richtung digitaler Zukunft. In meiner eigenen Organisation erlebe ich am eigenen Leib, wie schwierig es ist, in den verzweigten Prozessen Digitalisierungspotenzial herauszufiltern. Noch schwieriger ist es, Teile oder das Ganze zu digitalisieren. Technische Probleme von Schnittstellen bis zur IT-Sicherheit, Usability, Investitionen und auch Hemmnisse in der Organisationskultur gilt es zu überwinden. Mir geht es dabei wie vielen Führungskräften: Von den technischen Hintergründen habe ich zwar ein grobes Verständnis, aber keine tiefe Kenntnis. Die Lernkurve ist also recht steil – und dies gilt für die gesamte Belegschaft.

Dabei ist die Digitalisierung von Prozessen kein Selbstzweck: Höhere Effizienz, Transparenz und vor allem eine größere Kundenfreundlichkeit stehen im Fokus. Diese Ziele sollten ständig überprüft werden: Denn Digitalisierung ist kein Selbstzweck! Alles, was ich hier beschreibe, ist ein völlig normaler Managementvorgang. Die Optimierung von Prozessen durch IT-Anwendungen und Automatisierung ist längst in der DNA eines jeden Unternehmens angekommen. Warum heißt das heutzutage dann Transformation?

„Digital“ ist nicht immer gleichbedeutend mit „sinnvoll“

Neue Technologien und schnell veränderte Kundenerwartungen beschleunigen diese Entwicklung heutzutage. Statt einzelner Prozessketten steht daher das gesamte Unternehmen auf dem digitalen Prüfstand. Der Begriff Transformation umschreibt diese Neuausrichtung. Es reicht heute häufig nicht mehr aus, den Posteingang oder die Schnittstelle zu Dienstleistern zu digitalisieren. Auch zentrale Bereiche wie das Personalrecruiting sind von Digitalisierung geprägt, die potenziellen Bewerberinnen und Bewerber erwarten einen digitalen Zugang zum Bewerbungsportal. Mappen gehören der Vergangenheit an.

Was an den einzelnen Prozessenden gut zu bewältigen ist, hat auf die gesamte Unternehmenskultur Einfluss. Erhöhte Geschwindigkeit, der schnelle Wechsel von Technologien, höhere Anforderungen an Weiterbildung, Interesse und Verständnis für komplexe Zusammenhänge erfordern mehr Austausch, mehr Transparenz und auch mehr Offenheit für Ideen und Kreativität. Die reine Befolgung von Anweisungen reicht häufig nicht mehr aus, um komplexe Tätigkeiten zu verstehen und auch kritisch zu hinterfragen – denn nicht alles, wo „digital“ draufsteht, ist damit schon sinnvoll. Aus Mitarbeitenden werden daher auch in nachgelagerten Arbeitsprozessen gestaltende und im besten Falle unternehmerisch denkende Kolleginnen und Kollegen. Am Ende eines durchdachten und innovativen Transformationsprozesses steht eine vernetzte, smarte Unterneh-

mensorganisation, die fortwährende Entwicklung und Veränderung als ihren Motor begriffen hat.

Digitaler Lebensstil prägt

Von diesem Ergebnis sind wir in meiner Organisation, der Industrie- und Handelskammer zu Köln, noch entfernt – aber die ersten Schritte sind gemacht. Noch existenzieller sind die Schritte zur Digitalisierung für Unternehmen. 3-D-Druck ersetzt Produktionsverfahren, zentrale Plattformen bestimmen die Kommunikation mit dem Kunden, Sharingkonzepte stellen Hersteller hochwertiger Güter vor neue Herausforderungen. Treiber dieser Entwicklung sind dabei meist keine komplexen Thinktanks, sondern ganz einfach die Kundenbedürfnisse. Das beobachten Sie schon bei sich selbst: Tagtäglich lernen wir durch digitale Interaktionen und werden offener für die Digitalisierung. Wir bestellen bequem Produkte über das Internet oder pflegen Kontakte über soziale Netze auf unserem Smartphone. „Digital“ ist längst zum Lebensstil geworden. Das fördert natürlich auch die Erwartungshaltung an Produkte und Services von Unternehmen. Haben Sie noch Lust, eine Bestellung zu faxen oder zehn Eingabefelder auszufüllen, bevor Sie das WLAN nutzen können? Sicher nicht. Schlecht gestaltete Websites, veraltete Kommunikationskanäle oder Geschäftsvorgänge außerhalb des digitalen „State of the Art“ führen immer schneller zu Akzeptanzproblemen mit der Kundschaft. Das merken Unternehmen auch aufseiten der eigenen Belegschaft. Wer zu Hause mit modernen Endgeräten agiert, erwartet diesen Standard auch im Büroalltag. Gleiches gilt natürlich auch für die digitalen Köpfe von morgen, bei denen Sie nur mit einer guten Infrastruktur und Ausstattung oder flexiblen bzw. digitalen Arbeitsmodellen punkten können.

Und weg war der Kassettenrekorder!

Wer schnell, einfach und smart agiert, wer den Bedarf des Kunden am besten deckt: Der kann aus dem Nichts heraus einen kompletten Markt umkrempeln und die bisher funktionierenden Wertschöpfungsketten verdrängen. Diese Entwicklung hat längst begonnen. Auch in Zukunft werden Tradition und ein guter Name wichtige Faktoren für ein gesundes Unternehmen sein, aber sie sind längst keine Garantie mehr. Ein viel beschriebenes Beispiel ist die Wandlung des Musikmarktes: Vielleicht erinnern Sie sich noch wie ich selbst an Kassettenaufnahmen mit einem Mikrofon vor dem Radiogerät, an Bandsalat und Langspielplatten (die heute als Nischenprodukt wieder auf dem Vormarsch sind). Die

Foto: Peter Boettcher

Ulf Reichardt, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln

CD hat diesen Markt revolutioniert, Musikverlage und Interpreten aufgerüttelt und den Markt konzentriert. Danach ging es rasend schnell: mit der Digitalisierung von Musiktiteln und tragbaren Geräten, auf denen plötzlich Hunderte und später Tausende von Musikstücken Platz hatten. Gerade hatte man sich daran gewöhnt, als die Streaming-Dienste Erfolge feierten. Mit dem Nebeneffekt, dass Künstler sich weitere Einnahmequellen suchen mussten und so die Kultur der Livekonzerte einen neuen Aufschwung bekam. Sie sehen, Märkte beeinflussen sich gegenseitig und es bedarf sehr viel genauerer Analysen, um mögliche Verdrängungsgeschehen frühzeitig zu erkennen: auch über den Tellerrand des eigenen Marktes hinaus.

Foto: Ulrich Kaifer

Disruption beschreibt die komplette Verdrängung von Marktsegmenten durch digitale Neuentwicklungen – eine Gefahr für gestandene Mittelständler, aber auch eine Chance für innovative Start-ups mit dem nötigen Innovationspotenzial. Diese Entwicklung einzuschätzen, für das eigene Unternehmen zu bewerten und die notwendigen Schritte einzuleiten, das ist Chefsache. Leider oft verkannt. Nicht selten begegnen mir Unternehmer bei dem Thema direkt mit einer Abwehrhaltung: „Meine Kunden sind nicht digital“ höre ich dann, oder „Meine IT-Abteilung hat alles im Blick“.

Auch in einer Bitkom-Umfrage haben drei Viertel der Mittelständler angegeben, dass Digitalisierung für ihr Geschäftsmodell kein Thema ist. Nur 18 Prozent der Unternehmen haben bereits Beratungsleistungen zur digitalen Transformation des eigenen Geschäfts in Anspruch genommen; gerade einmal sechs Prozent planen dies für die Zukunft. Ernst & Young hat noch genauer analysiert: Nur Unternehmen mit guter Geschäftslage beschäftigen sich mit diesen Themen. Je schlechter die Lage ist, desto weniger ist die Bereitschaft vorhanden, sich („auch noch“) mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Hier muss ein deutliches Umdenken her. Darauf basieren auch unsere Aktivitäten mit unserer Initiative Digital Cologne: Unternehmen sensibilisieren und aktivieren, sich mit der Thematik auseinanderzusetzen und individuelle Wege zu erarbeiten.

Auch Ihr Markt ist längst betroffen!

Machen Sie sich auch die Hoffnung, dass in Ihrem Markt einfach alles noch so weitergeht wie bisher – hoffentlich noch, bis vielleicht Ihre Enkel das Unternehmen übernehmen? Diese Hoffnung muss ich Ihnen leider zerstören. Die digitalen Erfolgsstorys der letzten zwanzig Jahre haben die Märkte hungrig gemacht. Seien Sie sich sicher: Weltweit und in jeder Branche wird zurzeit unter jeden Stein geschaut. Kann man das digital anders lösen? Gibt es hier ungenutztes Geschäftspotenzial? Kann ich mit neuen Entwicklungen den Markt erobern? Selbst traditionsreiche Geschäftszweige wie das Bestattungsgewerbe sind nicht ausgenommen – auch hier gibt es längst Online-Vergleichsportale. Nicht etwa die Branche hat dieses Portal entwickelt, sondern ein Start-up, das den Kundenbedarf entdeckt hat.

Konsumenten möchten heute vergleichen, transparente Preise und Leistungen einsehen können. Aber auch im produzierenden Gewerbe ist niemand vor Veränderungen sicher: Technologien wie der 3-D-Druck ermöglichen komplett neue Ansätze, individuelle, konfigurierbare Produkte werden plötzlich in Bereichen möglich, in denen ganze Industrien bedroht sind. Denken Sie nur an die Automobilzulieferer! Oder gehören Sie zu den Dienstleistern? Vielleicht wird Ihr Angebot schon bald von künstlicher Intelligenz schneller, effizienter und kundenfreundlicher dargestellt. Big-Data-Analysen versprechen dem, der sie beherrscht, wertvolles Kundenwissen.

Das Beste aus beiden Welten

Trotz dieser Herausforderungen hat gerade unser regionaler Mittelstand die besten Chancen, von der Digitalisierung zu profitieren. Denn, wie eingangs erwähnt, sind die Analyse von Prozessen und die Beobachtung von Märkten ganz normale Managementprozesse. Dazu kommen die regionale Verankerung, die genaue Kenntnis der Kunden und ihrer Bedürfnisse. Das Vertrauen in bewährte Marken kann erhalten bleiben, wenn diese Marken genauso hip, smart und einfach sind wie die laute und aggressive Konkurrenz aus der digitalen Welt.
Ein schlüssiges Denkmodell ist auch die Verbindung von jungen digitalen Unternehmen, kurz Start-ups, und dem Mittelstand. Vermittler und „Übersetzer“ ist dabei zum Beispiel der Digital Hub Cologne, den die IHK Köln gemeinsam mit der Stadt Köln und der Universität zu Köln mit der Unterstützung von Landesmitteln gegründet hat. Somit eine ideale Erweiterung und Anknüpfung zu unserer Initiative Digital Cologne, bei der wir zunächst die Themen für alle Branchen anstoßen und platzieren möchten. Also: Wer hinter die teilweise fremden Begriffe der Digitalisierung blickt, stellt fest, dass Unternehmen immer noch funktionieren wie Unternehmen. Das heißt, sie lassen sich managen. Und das gilt auch für eine IHK Köln!

Gastautor: Ulf Reichardt

SEMINARE & TRAININGSANGEBOTE

Interessante Termine in Köln, Düsseldorf und Aachen

Kommunikationstraining für Frauen

Klartext reden – selbstsicher auftreten

Anbieter: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Datum: 02.05.2017 – 03.05.2017
Ort: Köln
Preis: 1.594,60 €
Anmeldung:
www.haufe-akademie.de

Treten Sie bei Dominanzverhalten (meist) männlicher Gesprächspartner selbstsicher und souverän auf. Erfahren Sie, wie Sie standhalten und klar argumentieren.

Change Management Grundlagen

Anbieter: Seminar-Institut
Datum: 04.05.2017 – 05.05.2017
Ort: Köln
Preis: 1.725,50 €
Anmeldung:
www.seminar-institut.de

Wandlungsprozesse und Veränderungen können Sie gezielt für Ihr Unternehmen nutzen. Dieses Seminar zeigt Ihnen wie.

Lokale Netze für Einsteiger

Anbieter: ComConsult Akademie
Datum: 08.05.2017 – 12.05.2017
Ort: Aachen
Preis: 2.963,10 €
Anmeldung:
www.comconsult-akademie.de

In diesem Seminar erfahren Sie alles über den Aufbau und die Arbeitsweise lokaler Netzwerke. Die theoretischen Hintergrundkenntnisse werden genauso erläutert wie der praktische Aufbau und der Betrieb einen LANs und zudem vieles mehr.

Internationale Projekte erfolgreich meistern

Anbieter: Modul-Training
Datum: 09.05.2017 – 10.05.2017
Ort: Köln
Preis: 1.059,10 €
Anmeldung:
www.modul-training.de

Internationale Projekte halten neue Anforderungen bereit. Dieses Seminar stellt Methoden vor, internationale Projekte erfolgreich zu meistern.

Gesund Führen – Sich und andere

Anbieter: EBZ Akademie
Datum: 11.05.2017
Ort: Köln
Preis: 620,00 €
Anmeldung:
www.e-b-z.de

Als Führungskraft sind dazu angehalten, Ihre Mitarbeiter zu motivieren, Leistung zu erbringen, indem Sie Arbeitsbedingungen schaffen, in denen Mitarbeiter sich wohlfühlen. Das Seminar gibt Ihnen dazu wertvolle Tipps und praxisnahe Beispiele.

Der Ton macht die Musik

Diplomatie, Fingerspitzengefühl und positive Durchsetzungskraft

Anbieter: MTO - Consulting
Datum: 23.05.2017 – 24.05.2017
Ort: Köln
Preis: 1.999,20 €
Anmeldung:
www.mto-consulting.de

Wie wirken meine Wortwahl, mein Tonfall und mein Auftreten auf mein Gegenüber? Dieses Seminar versucht Ihnen die Balance zwischen Diplomatie, Fingerspitzengefühl und positiver Durchsetzungskraft zu vermitteln.

Kundenorientiert führen

Kundenzufriedenheit steigern – langfristig Erfolg sichern

Anbieter: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Datum: 01.06.2017 – 02.06.2017
Ort: Köln
Preis: 1.713,60 €
Anmeldung:
www.haufe-akademie.de

Eine Aufgabe von Führungskräften ist die Verbesserung der Kundenorientierung der Mitarbeiter. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Mitarbeiter auf dem Weg zur Kundenorientierung begleiten und führen.

Effektives Direktmarketing

Anbieter: Seminar-Institut
Datum: 08.06.2017 – 09.06.2017
Ort: Düsseldorf
Preis: 1.416,10 €
Anmeldung:
www.seminar-institut.de

Dieses Seminar vermittelt Grundlagen, Instrumente und Erfolgsfaktoren eines effektiven Direktmarketings.

Personalcontrolling kompakt

Anbieter: Verlag Dashöfer GmbH
Datum: 15.06.2017
Ort: Köln
Preis: 618,80 €
Anmeldung:
www.dashoefer.de

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick über Ansätze und Instrumente eines erfolgreichen Personalcontrollings anhand praxisorientierter Handlungsempfehlungen.

Eventmanagement

Anbieter: Manager Institut
Datum: 15.06.2017 – 16.06.2017
Ort: Köln
Preis: 1.356,60 €
Anmeldung:
www.manager-institut.de

Das Seminar vermittelt Ihnen die wichtigsten Grundlagen um eine perfekte Veranstaltung vorzubereiten. Mit einer systematischen Planung und den richtigen Mitarbeitern schaffen Sie dazu die Voraussetzungen.

Logisches und vernetztes Denken

Anbieter: Manager Institut
Datum: 16.06.2017
Ort: Köln
Preis: 940,10 €
Anmeldung:
www.manager-institut.de

Versuchen Sie, durch logisches und vernetztes Denken gedankliche Klarheit zu schaffen und ziehen Sie gelungene logische Schlussfolgerungen. Schaffen Sie dadurch einen Effektivitätsgewinn im Wissensmanagement.

SERIE: EVENT-LOCATION

ALLES, AUSSER GEWÖHNLICH

Malzfabrik Köln

Fotos: Malzfabrik Köln, Event Inc

„Die Malzfabrik kann alles. Alles, außer gewöhnlich" – so beschreibt sich die Kölner Business-Location auf ihrem Online-Auftritt. In der Tat stellt die Malzfabrik im Agnesviertel eine ungewohnte Räumlichkeit dar, die vor allem Firmenevents wie Tagungen einen ausgefallenen Charakter verleiht. Wo früher Braugetreide zu Malz verarbeitet wurde, befindet sich nun ein echter Location-Geheimtipp.

Besonderheiten

Genau diese Vergangenheit dominiert den Charme der Malzfabrik, der die industrielle und gleichzeitig moderne Aufmachung charakterisiert. Ehemals Teil der Hansa-Brauerei von 1891, öffnet die Malzfabrik nun Tür und Tor für Events mit der besonderen Note. Das stilvolle Design-Interieur stellt den absoluten Kontrast zur originären Malzfabrik dar und betont visuell die Vorgeschichte. Das Kreativloft besticht durch eine puristische Design-Küche und Tische aus hellem Edelholz, die von rauem Mauerwerk und hellem Steinboden umgeben sind. In der Malzfabrik sind sogar die stillen Örtchen für ihre Gestaltung prämiert. Eine weitere Besonderheit: Die Nutzung der Location ist immer exklusiv, es gibt garantiert keine Parallelveranstaltungen und die Malzfabrik kann nur für Business-Events, nicht für private Veranstaltungen gemietet werden.

Geeignet für ...

Die multifunktionale Location bietet Raum für Events aller Art. Lesungen, Show-Cooking, Ausstellungen oder Workshops können in der Malzfabrik ideal umgesetzt werden. Vor allem jedoch Firmenevents, wie zum Beispiel Seminare oder Tagungen, sind in der industriellen Location bestens aufgehoben. Die elegante, schlichte Aufmachung der Malzfabrik bietet je nach Anlass Raum für individuelle Gestaltungsmöglichkeiten. Mit aktueller technischer Infrastruktur steht dem nächsten Firmenevent in der Malzfabrik nichts im Wege.

Ort und Lage

Die Exklusivität der Location macht auch die zentrale Lage im Agnesviertel in nächster Nähe zum Hansaring aus. Dieser Stadtteil verwandelte sich im 19. Jahrhundert vom Arbeiterviertel zu einem der nobelsten Wohnviertel Kölns und ist ebenso von Gegensätzen geprägt wie die heutige Malzfabrik. Diese überrascht nach dem Zugang durch einen unscheinbaren Hinterhof durch ihre imposante Aufmachung. Sowohl über die A 57 als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist die Malzfabrik bestens zu erreichen. Neben Parkplätzen vor Ort befindet sich auch das Parkhaus Mediapark in fußläufiger Entfernung, wobei auch eine Anfahrt per Lkw möglich ist.

Räumlichkeiten

Die Räumlichkeiten der Malzfabrik bestechen durch Weite und Helligkeit und auch die Einrichtung ist in jedem Aspekt stilvoll. Insgesamt können 340 m² als Veranstaltungsort genutzt werden, die Hauptbestandteile der Location sind dabei der Event-Raum mit 178 m² und die Terrasse mit 22 m² Fläche. Auch Garderobe, Cateringraum und eine top ausgestattete Küche befinden sich vor Ort. Angenehme Sitzmöglichkeiten und modernste Technik runden die Räumlichkeiten der Malzfabrik ab.

Ausstattung

Auch technische Infrastruktur prädestiniert die Malzfabrik in Köln für Business-Events: Neben einer Licht- und Sound-Anlage mit Mikrofon können ein Beamer, eine Leinwand und ein Flipchart für Präsentationen genutzt werden. Darüber hinaus können Geschirr und Möbel der Malzfabrik für eine Veranstaltung gebucht werden. Die Location unterstützt die Eventplanung durch Beratung bezüglich des Rahmenprogramms und der Dekoration. Für das Catering können präferierte Partner empfohlen werden. *(me)*

Malzfabrik, Krefelder Straße 18a, 50670 Köln, http://malzfabrik.koeln

In Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner Event Inc (www.eventinc.de) präsentiert Ihnen **DIE WIRTSCHAFT** *in jeder Ausgabe eine interessante Event-Location aus Köln und der Region.*

Wenn auch Sie Ihren Veranstaltungsort hier vorstellen möchten, können Sie sich gerne per E-Mail (info@diewirtschaft-koeln.de) oder telefonisch 0221 - 47 43 924 an uns wenden!

Schneller, höher, weiter: Weil man auch im Business oft gemeinsan besser ins Ziel kommt, vernetzt die startupcon den Mittelstand mit den agilen Startups von heute.

Die 2014 gestartete Spezialkonferenz hat seitdem ihre eigene Erfolgsgeschichte geschrieben – und wird im Oktober 2017 abermals mit neuen Höchstleistungen überraschen.

Sichern auch Sie sich rechtzeitig Ihre Teilnahme: Als Besucher oder Aussteller.

www.startupcon.de

startupcon

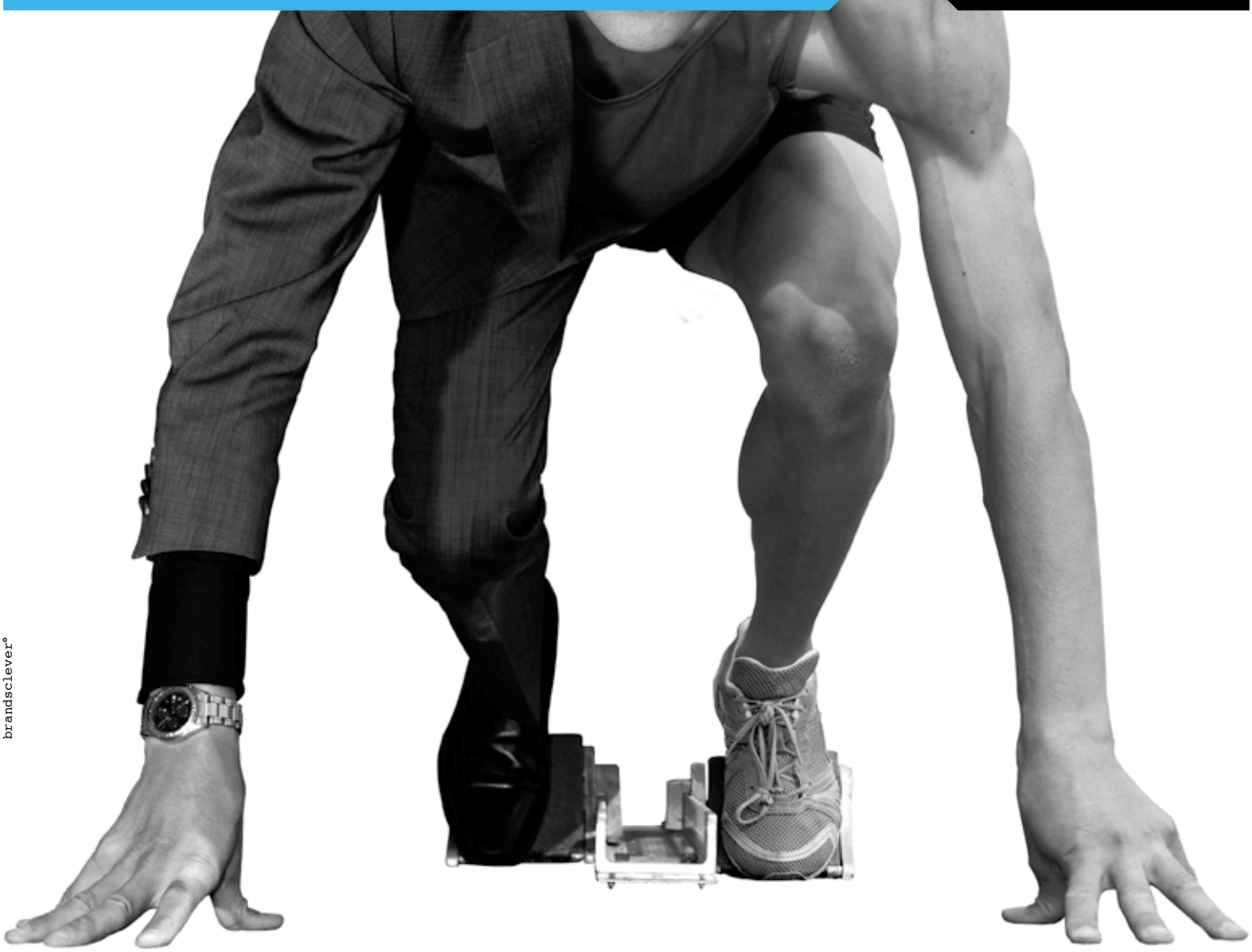
Deutschlands große Gründer-Konferenz.

So vernetzt man Mittelstand und Startups heute.

startupcon

11. Oktober 2017

LANXESS arena Köln



brandsclever®

GREIF & CONTZEN
IMMOBILIENMAKLER • IVD

INDUSTRIE- | LOGISTIKIMMOBILIEN

Industrie- | Logistikimmobilien in Kölns besten Lagen

GERMAN PROPERTY PARTNERS
Hamburg • Berlin • Düsseldorf • Köln | Bonn • Frankfurt • Stuttgart • München

www.greif-contzen.de