Macher & Märkte: Orgelbauer Philipp Klais erobert die Welt. **Seiten 4/5**

Mobilität & Logistik: Von Firmenwagenverkauf bis zu Verkehrskonzepten. **Seiten 10/11**

Leben & Wissen: So profitiert Köln von Tatort, Lindenstraße und Co. **Seite 19**

DIE WIRTSCHAFT

Köln

LIEBERMANN COMMUNICATIONS

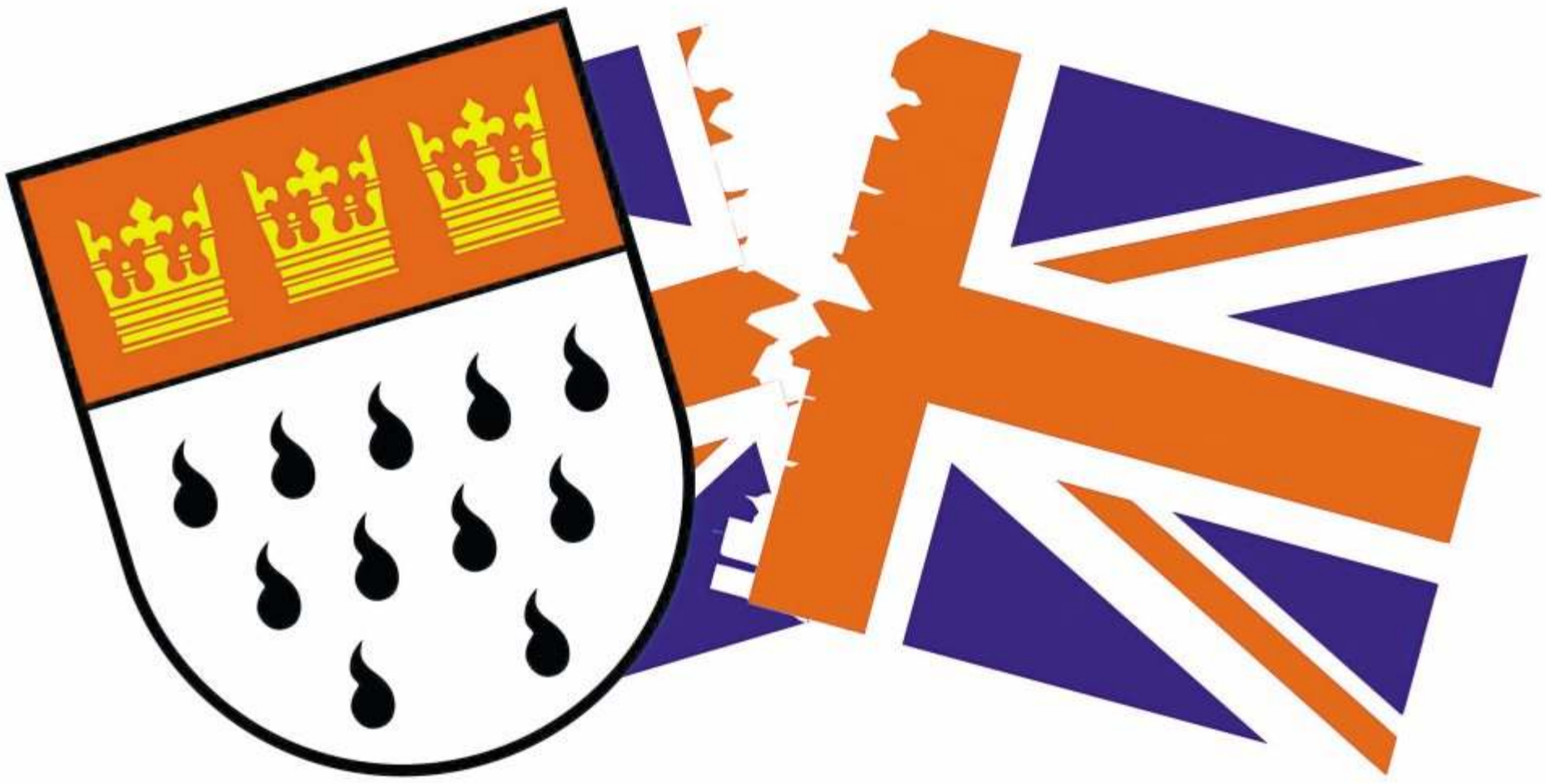
WIR KÜMMERN UNS UM DEN GUTEN RUF IHRES UNTERNEHMENS.

www.heike-liebermann.com

Weis Wirtschaftsmedien GmbH, Hahnenstr. 12, 50667 Köln
ZKZ 6388 PVST Deutsche Post

Ausgabe 3/16 www.diewirtschaft-koeln.de Preis: 2,00 Euro

Katastrophe oder Chance?



Der kleine Horrorladen: Großbritanniens Wirtschaftsbeziehungen nach dem Brexit

Katastrophe, Chance oder business as usual? Der „Brexit“ hat Europa kalt erwischt – eigentlich hatte niemand so wirklich damit gerechnet, dass die Mehrheit der Briten tatsächlich dafür stimmen würde, die Europäische Union zu verlassen.

Nun ist es aber doch passiert – und noch ehe die Verhandlungen über den Ausstieg und eine zukünftige Partnerschaft begonnen haben, kommen aus allen Sträuchern die Kaffeesatzleser gekrochen, um möglichst gruselige Szenarien zu verkünden.

Die wurden wie üblich besonders gerne von der Börse aufgesogen: Am „Day after“ rauschte der DAX gleich einmal um zehn Prozent in die Tiefe – um sich in den nächsten Tagen, als die Vernunft in den Markt zurückkehrte, wieder zu erholen. Die Ratingagenturen Standard & Poor’s und Fitch stuften in einem ersten Impuls die Kreditwürdigkeit Großbritanniens herab, das britische Pfund verlor gegenüber Dollar und Euro leicht an Wert.

Alles Anzeichen einer drohenden Wirtschaftsapokalypse, herbeigeführt durch den Austritt eines Inselstaats aus der EU? Die Antwort ist wohl ein klares „Jein“.

„Kurzfristig rechnet niemand mit Einschränkungen, aber Langfristüberlegungen wie zum Beispiel Investitionen kommen nun auf den Prüfstand“, sagt Alexander Hoeckle, Geschäftsführer International der IHK Köln. „Auch macht sich Unsicherheit breit, da der weitere Verlauf der Gespräche zwischen der britischen Regierung sowie der EU-Kommission beziehungsweise dem Europäischen Rat völlig offen ist.“

Diese werden gerade in der Region Köln besonders aufmerksam verfolgt. Denn: „Wir wissen, dass nahezu alle international agierenden Kölner Unternehmen über direkte oder indirekte Geschäftsbeziehungen mit dem Vereinigten Königreich Großbritannien verfügen und dass 231 Unternehmen in der Region ansässig sind, die im Mehrheitsbesitz von Investoren aus dem Vereinigten Königreich Großbritannien sind“, erklärt Hoeckle die engen Beziehungen zwischen der rheinischen und britischen Wirtschaft.

Die lassen sich für den Bereich der IHK Köln zwar nicht in exakten Zahlen ausdrücken, dürften von der Gewichtung her aber nicht weniger als im Landesdurchschnitt liegen: Rund 390 Milliarden Euro schwer war das Gesamthandelsvolumen Nordrhein-Westfalens im vergangenen Jahr, davon entfielen etwa 24 Milliarden auf das Königreich. **Weiter auf Seite 13**

EDITORIAL

Zwischen Kois, Kölsch und Currywurst

Was haben Kois, Azubis und die EM gemeinsam? Sie alle haben eine wirtschaftliche Komponente und sie alle finden sich in dieser – der dritten – Ausgabe von Die Wirtschaft Köln.

Allem voran dreht es sich allerdings um die Einordnung des Brexit, über den sich selbst die Briten erschrocken haben, und seine Bedeutung für die Kölner Wirtschaft. 231 Unternehmen in der Region befinden sich im Mehrheitsbesitz von Investoren aus Großbritannien.

Etwas handfester geht es dann zwischen Kölsch und Currywurst um Jogis Jungs und ihren Beitrag zum Umsatz bei Public Viewings und in Kölner Kneipen. Wirtin Hella zum Felde drückt Jonas Hector, Poldi und Kollegen die Daumen und erklärt den Wirtschaftsfaktor Fußball für ihr Trierer Eck.

Sie hat sich bereits für die Selbstständigkeit entschieden – ein Punkt, der Schulabgängern und jungen Leuten auf der Suche nach einer Ausbildungsstelle noch bevorsteht. Die Wirtschaft Köln nähert sich dem Azubimarkt in der Region von verschiedenen Seiten: Ob Speeddating, Marktchancen oder Bewerbungen – viel zu wenige und nicht ausreichend qualifizierte Bewerber stehen zahlreichen unbesetzten Stellen gegenüber. Die von Ballauf und Schenk sind allerdings schon besetzt.

Gesetz zu kompliziert

Institut der deutschen Wirtschaft kritisiert Novelle der Erbschaftssteuer

Nach anderthalb Jahren Streit hat der Bundestag das neue Gesetz zur Erbschaftsteuer verabschiedet. Erben von Großunternehmen müssen künftig mehr Steuern zahlen, für kleinere Firmen wird es günstiger. Vereinfacht hat der Gesetzgeber das komplizierte Erbschaftsteuerrecht aber nicht: Es bleibt sehr technisch und bietet viel Gestaltungsspielraum, urteilt eine neue Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW).

Nach der Zustimmung des Bundesrates, müssen vor allem die Erben größerer Unternehmen mehr Erbschaftsteuer zahlen: Ab einem Betriebsvermögen von 26 Millionen Euro werden Erben nicht mehr verschont, es sei denn, sie können nachweisen, dass die Steuer sie überfordern würde. Dabei schaut der Fiskus allerdings nicht nur auf das Firmen-, sondern auch auf das Privatvermögen. Wer das nicht will, kann das neue Abschmelzmodell nutzen: Demnach fällt der Steuernachlass umso geringer aus, je höher das Erbe ist – beträgt es mehr als 90 Millionen, gibt es keinen Rabatt mehr.

Zudem hat der Gesetzgeber den Kapitalisierungszins, mit dem der Unternehmenswert berechnet wird, angehoben. Die IW-Forscher loben das, denn zuletzt entsprach der angesetzte Zins von 5,6 Prozent nicht mehr den tatsächlichen Eigenkapitalkosten. „Der Gesetzgeber hat die Unternehmen systematisch überbewertet“, sagt IW-Steuerexperte Tobias Hentze. Der neue Zinssatz von 8 Prozent ist realistischer und entlastet vor allem kleine und mittlere Unternehmen. Eine Firma mit beispielsweise 2,5 Millionen Euro Jahresertrag besteuerte der Gesetzgeber nach altem Zins im Erbfall mit 1,5 Millionen Euro, jetzt sind es laut IW-Berechnung nur noch 623 000 Euro.

Einfacher geworden ist das Gesetz nicht, kritisieren die Forscher. „Es wäre schön, wenn man den Gesetzestext auch als Mittelständler verstehen könnte“, sagt IW-Steuerexperte Martin Beznoska. Das Erbschaftsteuerrecht ist sehr kompliziert und bietet allein deshalb viel Gestaltungsspielraum. IW

20027
4 190638 802001

GREIF & CONTZEN
IMMOBILIENMAKLER • IVD

Industrie- und Logistikimmobilien in Kölns besten Lagen

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

www.greif-contzen.de

„Eine Kneipe ohne Fernseher hat momentan ein Problem“

Gastronomie, Kiosk, Einzelhandel – Events wie die Fußball-EM beleben die Kölner Wirtschaft

Daumen drücken spült Geld in die Kassen: Sobald das Wetter es zulässt, ist ein Public Viewing unter freiem Himmel die erste Wahl der Kölner - wie hier beim Spiel Deutschland gegen Nordirland am Aachener Weiher. Foto: Alena Staffhorst

„Wenn Deutschland spielt, ist die Hütte hier voll“, sagt Hella zum Felde, während sie ein Kölsch zapft. Die Wirtin vom „Trierer Eck“ in der Kölner Altstadt hat ihre Fingernägel schwarz-rot-gold lackiert, ihre Kneipe ist mit Fahnen aller EM-Teilnehmer geschmückt. „Solche Ereignisse machen immer was aus, das lohnt sich für uns.“ Die Wirtin ist nur eine von vielen Kölnern, die sich die Fußball-Europameisterschaft zunutze machen.

„Eine Kneipe ohne Fernseher hat momentan ein Problem“, bringt es Mathias Johnen auf den Punkt. Der stellvertretende Geschäftsführer des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) Nordrhein weiß von vergangenen Großereignissen – wie der Fußball-Weltmeisterschaft vor zwei Jahren – wie sehr Köln davon profitieren kann. „Wer momentan kein Fußball zeigt, der hat nicht nur keine Chance auf Laufkundschaft, im schlimmsten Fall verliert er auch noch seine Stammkunden.“ 51-mal rollt der Ball während der vier EM-Wochen in zehn verschiedenen Stadien des Gastgeberlands Frankreich. 24 Mannschaften haben sich für das Turnier qualifiziert. „Köln ist eine weltoffene Stadt – wir haben hier jede Nation der EM vor Ort“, sagt Johnen. „Das ist sicherlich auch ein Grund, warum ein Großteil der Kneipen und Restaurants nicht nur die Deutschland-Spiele, sondern alle Partien überträgt.“ Und das lohnt sich: Auf 10 bis 15 Prozent schätzt Johnen den zusätzlichen Gewinn der Kneipen und Restaurants durch die Übertragung der EM.

„Die EM bringt uns schon ein gutes Plus in die Kasse.“
Hella zum Felde, Wirtin Trierer Eck

Das kann Hella zum Felde bestätigen. Zwar nennt die Wirtin keine genauen Zahlen, fest steht aber: „Die EM bringt uns schon ein gutes Plus in die Kasse.“ Bei Spielen der deutschen Nationalelf ist das „Trierer Eck“ bis auf den letzten Platz gefüllt, aber auch bei anderen Spielen – selbst wenn diese schon um 15 Uhr beginnen – sitzen einige Gäste vor den Fernsehern. „Am Wochenende läuft es bei uns sowieso sehr gut“, sagt Hella zum Felde. „Aber unter der Woche merken wir, dass durch die EM schon mehr Leute kommen.“ Und nicht selten sitzen diese draußen vor der Kneipe, wo auch ein Fernseher steht.

„Wären Ferien oder wäre die EM zum Monatsanfang gestartet, ließen sich sicherlich auch noch ein paar Euro mehr Gewinn machen.“
Mathias Johnen, DEHOGA

„Die Leute wollen raus, selbst wenn das Wetter, wie bei den ersten Spielen, nicht wirklich gut ist“, weiß Mathias Johnen. „Wer keinen Außenbereich hat, hat wieder einen Nachteil.“ Doch dafür gibt es eine Lösung: „Es besteht die Möglichkeit, Parkplätze für die Zeit der EM umwidmen zu lassen.“ Hat ein Kneipen- oder Restaurantbesitzer einen Parkplatz nebenan, kann dieser, mit einer entsprechenden Genehmigung der Stadt, für einen bestimmten Zeitraum genutzt werden. „Aktuell gibt es da noch nicht so viele Anfragen, aber wenn das Wetter besser wird, dann könnte sich das schnell ändern.“

Zwar profitieren die Gastronomen durch die meist späten Anstoßzeiten und die Tatsache, dass Köln im europaweiten Vergleich recht wenige Pendler hat – die Menschen also nicht nur in Köln arbeiten, sondern auch dort leben. Aber es gibt auch Punkte, die ihnen nicht unbedingt in die Karten spielen – allen voran das Wetter. „Klar, wenn es draußen schüttet, überlegt man sich zweimal, ob man wirklich noch vor die Tür geht oder sich das Spiel nicht lieber einfach zuhause auf dem Sofa anschaut“, sagt Johnen. „Wären Ferien oder wäre die EM zum Monatsanfang gestartet, ließen sich sicherlich auch noch ein paar Euro mehr Gewinn machen.“

Kleinere Public Viewings gibt es zwar, ein großes – wie etwa bei der WM 2006 an der Lanxess-Arena oder auf dem Roncalli-Platz – fehlt jedoch. Dafür gibt es mehrere Gründe, wie Mathias Johnen weiß: „Wer in seiner Kneipe einen Fernseher aufstellt, zahlt dafür kaum GEMA-Gebühren. Bei einem Public Viewing hingegen sind diese deutlich teurer und auch die UEFA verlangt dann Lizenzgebühren.“

Auch die Sicherheit muss gewährleistet werden, was nach den weltweiten Terroranschlägen deutlich aufwändiger und dementsprechend teurer geworden ist. „Es ist schwierig, diese Kosten durch Speisen, Getränke und Eintritt wieder reinzubekommen.“

Doch nicht nur Kneipen und Restaurants profitieren von der Fußball-Begeisterung. Auch Kioskbesitzer und Einzelhändler reiben sich die Hände. „Fanartikel, Bier und Grillwürstchen sind momentan natürlich sehr begehrt“, weiß Elisabeth Slapio, Geschäftsführerin der IHK Köln. „Wer spontan Besuch zum Fußballgucken bekommt, läuft beispielsweise noch mal schnell zum Kiosk, um Bier-Nachschub zu holen. Das bringt zusätzliche Einnahmen.“ Wie viel das ist, hängt mit dem Abschneiden der DFB-Elf zusammen. „Scheidet Deutschland aus, dann bleiben viele Einzelhändler auf ihren Fan-Artikeln sitzen. Aber das wollen wir mal nicht hoffen.“

„Fanartikel, Bier und Grillwürstchen sind momentan natürlich sehr begehrt.“
Elisabeth Slapio, IHK Köln

Auch Hella zum Felde drückt Deutschland extra fest die Daumen. „Fliegt Deutschland raus, wird das Interesse sicherlich deutlich sinken. Daher hoffe ich natürlich, dass wir möglichst weit kommen“, sagt sie lächelnd und widmet sich wieder ihrem Zapfhahn und den fußballbegeisterten Gästen.

Hella zum Felde ist im EM-Fieber. In ihrer Kneipe „Trierer Eck“ zeigt sie jedes Spiel. Foto: Alena Staffhorst

Bekannt, aber nicht attraktiv

Der Einzelhandel hat es beim akademischen Nachwuchs schwer

Platz Eins im Bekanntheitsranking der aktuellen „Fachkraft 2020“-Erhebung – das hört sich erst einmal gut an. Doch die Freude über das Ergebnis wird durch die weitergehende Analyse getrübt: Keine andere Branche verzeichnet eine größere Differenz zwischen Bekanntheit und erwarteter Arbeitgeberattraktivität als der Einzelhandel.

Die Top-Platzierung der Einzelhandelsbranche ist keine Überraschung, sind ihre Unternehmen doch unverzichtbarer Teil unseres Alltags. 94 Prozent bedeuten einen Abstand von drei Prozentpunkten auf den zweitplatzierten Internet- und IT-Sektor (91 Prozent) und ganze 72 Prozentpunkte Vorsprung auf den letztplatzierten Maschinen- und Anlagenbau (22 Prozent). „Fachkraft 2020“ vergleicht in der aktuellen Erhebung insgesamt zwölf ausgesuchte Branchen.

Dagegen enttäuscht der Blick auf die studentische Einschätzung der Arbeitgeberattraktivität. Nur 27 Prozent der Befragten, denen die Top-Sieben-Konzerne bekannt sind, halten eine Karriere in der Einzelhandelssparte für erstrebenswert. Schlechter schneidet nur der Telekommunikationssektor (25 Prozent) ab. Beide Bereiche können mit den Spitzenreitern Automobilindustrie (62 Prozent) sowie Internet- und IT-Sparte (56 Prozent) auf den Rängen Eins und Zwei nicht mithalten.

Unter den Top-Sieben bildet Zara mit 84 Prozent das Schlusslicht auf dem letzten Rang. Nur knapp davor liegt die Rewe Group (86 Prozent). Die 90 Prozent-Marke wird bereits auf dem fünften Platz überschritten und zwar von Peek & Cloppenburg (91 Prozent). Aldi (süd / nord) ist 98 Prozent der Befragungsteilnehmer bekannt, der Konzern DM Drogeriemarkt 99 Prozent. Das perfekte Ergebnis erzielen H&M sowie Ikea. Beide Unternehmen sind 100 Prozent der Studierenden deutscher Hochschulen ein Begriff – besser geht es nicht.

Als Ziel für schöne Shopping-Stunden hat der deutsche Einzelhandel einen hohen Bekanntheitsgrad. Als Arbeitgeber für Akademiker könnte er allerdings noch deutlich an Attraktivität zulegen. Foto: Pixabay

Vergleichsweise schwache Ergebnisse fördert die Analyse der Arbeitgeberattraktivität zutage: Keines der Top-Sieben-Unternehmen kann die derzeit Studierenden in besonderem Maße als potenzieller Dienstherr überzeugen. Das Maximum von 38 Prozent erzielt Peek & Cloppenburg, dicht gefolgt von Ikea (37 Prozent). Die Rewe Group kommt auf 31 Prozent (Rang Drei), vor DM Drogeriemarkt (24 Prozent) und H&M (23 Prozent).

Die Plätze Sechs und Sieben belegen die Konzerne Aldi (süd / nord) (20 Prozent) sowie Zara (18 Prozent).

Zeigen Sie Ihrer Telefonanlage die rote Karte!
Wechseln Sie jetzt Hosted PBX ein, die zukunftsfähige IP-Telefonanlage.
Professionell betreut und sicher im Rechenzentrum von NetCologne.
Vertrauen Sie auf die herausragende Spielstärke unseres Topstars für
Ihre Business-Telefonie: flexibel, sicher und besonders wirtschaftlich.

Jetzt informieren unter:
0800 2222-550 oder netcologne.koeln/business

WEIL UNS VIEL VERBINDET

NETCOLOGNE

Kein anderes Instrument hat eine so große Fangemeinde

Orgeln strahlen nach wie vor eine gewisse Mystik aus

Winfried Bönig muss für seinen Job viel üben, und wenn er übt, dann tut er es meist nachts. Nachts im Kölner Dom. Da hat er seine Ruhe. Außer einem Wächter ist sonst niemand mehr da. Das Kirchenschiff ist nur noch sparsam beleuchtet, und oben auf der Empore sitzt Bönig und spielt. Er ist der Organist der Kathedrale.

Harald Schmidt, Entertainer, Katholik und ausgebildeter Kirchenmusiker, beneidet ihn um diese Stellung: „Da versinke ich vor Bewunderung! Diese Orgel ist natürlich der Wahnsinn.“ Bönig empfindet es ähnlich: „Es ist fantastisch, diese Orgel in diesem Raum spielen zu dürfen“, sagt er über das Instrument, das vom Orgelbauer Klais aus dem benachbarten Bonn gebaut wurde.

Etwa 50 000 Orgeln gibt es in Deutschland. „Das ist bezogen auf die Fläche und Einwohnerzahl die höchste Dichte weltweit“, erläutert Prof. Michael G. Kaufmann von der Hochschule für Kirchenmusik in Heidelberg. „Die Orgellandschaften sind seit dem Barock über die Romantik bis in die Gegenwart gewachsen, es gibt - pauschal gesagt - nord-, mittel- und süddeutsche Eigenarten.“

Früher war fast jeder mit der Orgel vertraut – aus der Kirche. Das ist heute anders. Doch von einem Niedergang der Orgelkultur kann bisher keine Rede sein. „Es gibt beinahe kein Instrument mit einer so großen Fangemeinde“, meint Bönig. „Man müsste mal herausfinden, wie viele Orgelkonzerte es in Deutschland an einem Freitagabend im Juli oder August gibt. Das ist enorm!“

Bönig selbst ist seit seiner Kindheit von der Orgel fasziniert. Er stammt aus einer katholischen Familie, die sonntags zur Messe im Bamberger Dom ging. „Ich empfinde die Orgel als ein mythisches Instrument“, erzählt er. „Sie ist kein Orchesterinstrument, sie steht meist in Kirchen und füllt dort den ganzen Raum aus.“ Den höchsten Ton können die meisten gar nicht hören, den tiefsten kann man fühlen – im Bauch.

Manches an der Orgel ist menschlich. Sie hat eine Lunge – das Gebläse – und ein Gehirn, den Spieltisch. Vor allem aber ist jede Orgel einzigartig. „Es gibt keine zwei gleichen Instrumente auf der Welt“, sagt Bönig. „Jede Orgel ist anders, so wie auch jeder Mensch anders ist.“ Bönig wird oft eingeladen, auf fremden Orgeln zu spielen, und er kann diese Konzerte nur in begrenztem Umfang planen: „Man kann nicht im Voraus sagen: ‚Ich will das so und so machen.‘ Das geht vielleicht gar nicht. Ich kann dem Instrument nicht meinen Willen aufzwingen. Dann krieg‘ ich Ärger mit ihm.“ Man muss die Orgel erst einmal kennenlernen, und dann kann man entscheiden, was man darauf spielen kann.

„Deutschland ist wirklich ein Kernland des Orgelbaus. Das ist ein Kulturträger für uns seit Jahrhunderten“, sagt Philipp Klais, der in der Bonner Innenstadt in einem verschachtelten Gebäudekomplex von 1896 arbeitet, in dem schon sein Urgroßvater gewirkt hat und in dem sich gleich auch seine Wohnung befindet: „Wir arbeiten hier nicht nur, wir leben auch hier“, betont er. Über den Türen zu den Arbeitsräumen stehen altertümliche Aufschriften wie „Windladen-Schreinerei“ oder „Montagesaal“. „Natürlich benutzen wir eine Bohrmaschine“, sagt Klais, „aber unsere Fertigungsweise unterscheidet sich nicht groß von der im 18. Jahrhundert.“

Noch immer werden in Deutschland Orgeln bestellt: für Kirchen, aber auch für Konzertsäle. So entsteht bei Klais derzeit die Orgel für die Hamburger Elbphilharmonie.

Intonateur Bernd Reinartz ist gerade dabei, eine neu gegossene Pfeife aufzuschneiden. Das Fenster steht offen, so dass die Sonne hereinfällt. Konzentriert zieht er sein Messer durchs Zinn: „Das legt letztlich die Klangfarbe des Instruments fest.“ Am Ende soll die Pfeife „sauber sprechen“. Dabei muss man sich klarmachen: Schon eine mittelgroße Orgel hat nicht einige hundert, sondern einige tausend Pfeifen, von denen die größten mehr als zehn Meter messen können. „Natürlich empfinden wir uns als Künstler“, sagt Klais. „Aber Handwerk ist für uns auch kein Schimpfwort.“

Unter den 65 Mitarbeitern finden sich zwar einige, die in ihrer Freizeit niemals Orgelmusik hören, die meisten aber sind dem Instrument völlig verfallen. Auch privat. Gesa Graumann ist so eine. Seit 21 Jahren arbeitet sie für Klais, zusätzlich hat sie einen Lehrauftrag für Orgelkunde, engagiert sich für das Orgelspiel in der evangelischen Kirche und hat zu Hause eine eigene Orgel. „Herr Klais sagt immer: ‚Orgelbauer sind völlig speziell.‘ Ich würde sagen: ‚Wir sind alle bekloppt.‘“

dpa

Die Werkhallen der Orgelbauwerkstatt Klais verströmen den Charme der langen Tradition. Fotos (3): Klais

Winfried Bönig ist seit 2001 Domorganist am Kölner Dom. Foto: dpa

„Respekt ist eine wichtige Grundvoraussetzung"

Philipp Klais baut Orgeln in der ganzen Welt

In Deutschland stehen Orgelbau und Orgelmusik bereits auf der Liste der immateriellen Kulturgüter. Jetzt soll auch die UNESCO beides auf die Liste des schützenswerten Weltkulturerbes setzen. Dass gerade Deutschland den Antrag eingebracht hat, ist kein Zufall: Nirgendwo sonst auf der Welt gibt es mehr Orgeln pro Einwohner. Und nirgendwo sonst gibt es mehr Orgelbauer. Die von ihnen gefertigten Instrumente sind bei Preisen zwischen 80 000 und mehreren Millionen Euro nicht nur Kunstwerke, sondern auch Wirtschaftsfaktor. Einer der größten und bekanntesten Orgelbauer ist die Firma Klais in Bonn.

Philipp Klais führt die Orgelbauwerkstatt in vierter Generation und hat erheblichen Anteil daran, dass der Name Klais mittlerweile in der ganzen Welt ein Begriff für deutsche Orgelbaukunst ist.

Ist es ein besonderes Gefühl, wenn man weiß, dass etwas, für das seit Generationen auch der eigene Familienname ein Begriff ist, so eine hohe Anerkennung erfährt?

Philipp Klais: Ich persönlich empfinde es als sehr schön, dass nun Orgel und Orgelspiel in die Liste der Immateriellen Kulturgüter der Menschheit aufgenommen worden sind. Was mich an der Entscheidung begeistert, ist, dass Orgelbau und Orgelspiel nicht als museales Kulturgut wahrgenommen werden, sondern als etwas Lebendiges – als wichtiger Ausdruck unserer heutigen kulturellen und musikalischen Landschaft.

Woran liegt es, dass sich gerade Deutschland als Zentrum des Orgelbaus herauskristallisiert hat?

Philipp Klais: Deutschland kann sicherlich als eines der Kernländer des Orgelbaus betrachtet werden. In keinem Land der Welt gibt es so viele Orgelbauwerkstätten und eine so lebendige Orgelbaukultur wie bei uns in Deutschland. Zurzeit gibt es etwa 350 bis 400 aktive Orgelbauwerkstätten in Deutschland. Es ist unter anderem den Komponistenpersönlichkeiten Dietrich Buxtehude und Johann Sebastian Bach – insbesondere letzterem – zu verdanken, dass die Orgel heute diese Bedeutung in Deutschland genießt. Das bedeutende Orgelwerk Bachs legte hier sicherlich einen wichtigen Grundstein, der nicht nur die Bedeutung und die Stellung des deutschen Orgelbaus begründet hat, sondern auch die lebendige Kirchenmusiktradition, die wir hier in Deutschland pflegen. Die Bedeutung von Kirchenmusik in der Liturgie, die Anerkennung der Zusammengehörigkeit und Bedeutung von Kirchenmusik und Kirche, sind ebenso wichtige Grundsteine für lebendigen Orgelbau in unserer Gesellschaft.

Wie ist das Verhältnis der rund 400 deutschen Orgelbauer untereinander? Ist das eher vom Konkurrenzgedanken geprägt oder gibt es eine Geschlossenheit innerhalb der Branche?

Philipp Klais: Zurzeit erleben wir in Deutschland die Entwicklung von der Gesellschaftskirche hin zur Bekenntniskirche, und natürlich ist dies auch mit schmerzhaften Veränderungen der Gemeindemitgliederzahl und des Kirchenbesuches verbunden. Es ist aber sehr schön zu erleben, wie allen wirtschaftlich schwierigen Situationen im Orgelbau zum Trotz ein intensiver fachlicher Austausch und ein hohes Maß an Kollegialität unter den deutschen Orgelbauern herrscht.

Es gibt bei der Firma Klais eine „Opusliste". Nummer 2000 ist die Orgel in der Bonner St.-Joseph-Kirche. Ist es Zufall, dass die „runde" Werknummer in der Heimatstadt der Firma steht?

Philipp Klais: Die Opusliste ist für uns ein wichtiges Dokument unseres Arbeitens, und in der Regel bekommt jede erbaute Orgel von uns die jeweils nachfolgende Opusnummer. Es gibt hierbei aber Besonderheiten: Natürlich musste mein Urgroßvater nach Gründung der Werkstatt seine Erfahrungen im Umgang mit vielen Orgelprojekten dem Kunden vermitteln, und war daher in der Anfangszeit recht großzügig mit der Vergabe von Opusnummern. So haben nicht nur Neubauten, sondern auch große Überarbeitungen Opusnummern erhalten. Das Opus 1000 ist die Orgel im Kölner Dom von 1948, ein wichtiger Meilenstein für die Geschichte unserer Werkstatt. Ich bin sehr glücklich, nun Opus 2000 an die Orgel in meiner eigenen Pfarrkirche vergeben haben zu können. Es ist sehr schön, die Orgel in der eigenen Pfarrkirche bauen zu dürfen.

Orgelbauer ist ein anspruchsvoller Beruf, der Kenntnisse in verschiedenen Bereichen verlangt. Ist es schwerer oder sogar leichter als früher, Mitarbeiter zu finden?

Philipp Klais: Wir freuen uns, dass sich so viele junge Menschen bei uns um einen Ausbildungsplatz zum Beruf des Orgelbauers bewerben. Wir suchen engagierte junge Menschen, Frauen und Männer, die sich für den Beruf begeistern, die sich für Musik begeistern, und die mit sehr viel persönlichem Engagement und großer Leidenschaft an diese Aufgabe herangehen.

Die Firma Klais baut inzwischen viele Orgeln im Ausland – unter anderem in Kyoto, London, Peking, Buenos Aires, Kuala Lumpur, St. Petersburg und alleine 2014 drei Instrumente in China. Wo ist der Markt der Zukunft für Orgelbauer?

Philipp Klais: Für uns ist jede Orgel ein eigenes Projekt, bei dem wir versuchen, mit einer sehr individuellen Herangehensweise ein Instrument zu schaffen, welches nicht nur die Augen und Ohren der Zuhörer erreicht, sondern die Menschen insgesamt bewegt und berührt. Wir verstehen hierbei die Welt nicht als Markt, sondern sehen jedes Projekt als neue Herausforderung an. Von daher gibt es für uns keine Märkte, die wir erobern, sondern Menschen, die wir erreichen und begeistern möchten, und die können sich auf der ganzen Welt befinden.

Es gibt Kurse, bei denen Manager lernen, wie sie sich in anderen Ländern korrekt verhalten, um einen Vertragsabschluss nicht durch eine Unachtsamkeit in Gefahr zu bringen. Wie schaffen Sie es, sich in Frechen ebenso gut mit den Auftraggebern zu einigen wie in Auckland, Caracas oder Moskau?

Philipp Klais: Aus meiner persönlichen Sicht gibt es keine Patentlösung, wie man Menschen in unterschiedlichen Ländern begegnet. Der Orgelbau ist ein Handwerk, in welchem Respekt eine sehr große Rolle spielt: Respekt gegenüber dem Tradierten, Respekt gegenüber den Handwerkstraditionen, Respekt gegenüber den liturgischen Eigenheiten, Respekt gegenüber den Menschen, denen man begegnet.
Ich glaube, in dem Miteinander ist diese Frage des Respekts und eines respektvollen Umgangs eine wichtige und wesentliche Grundvoraussetzung: Respekt bedeutet auch immer in einem hohen Maße Toleranz und das Akzeptieren des Andersseins des Gegenübers. Wir haben damit in unserer Werkstattgeschichte sehr gute Erfahrungen gemacht. **bhs**

Schildergasse ist Spitzenreiter

Köln führt bundesweites Einkaufsstraßen-Ranking an / Optisch noch Luft nach oben

Die Schildergasse: Sie ist nicht nur Deutschlands älteste Einkaufsstraße, sondern auch die beliebteste. Foto: Alena Staffhorst

Samstagmittag. Kaum lässt der Regen nach, ist die Straße wieder voller Leben. Gestresst wirkende Kölner schlängeln sich zwischen entspannten Touristen hindurch, in den Cafés gönnt man sich eine Pause. Und ein Gitarrenspieler sorgt dabei mit Oasis' „Wonderwall" für die passende musikalische Untermalung. Ein ganz normales Wochenende auf der Schildergasse. Sie ist nicht nur Deutschlands älteste Einkaufsstraße, sondern auch seine beliebteste.

Pro Stunde laufen im Schnitt 16 835 Passanten über die Schildergasse – damit liegt sie deutschlandweit aktuell auf dem ersten Platz", sagt Elisabeth Slapio, Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Köln. In der Passantenfrequenz-Zählung des Immobilienberatungsunternehmens JLL folgen auf die Kölner Einkaufsstraße die Neuhauser Straße in München und die Zeil in Frankfurt. „Vergangenes Jahr lag die Schildergasse noch auf dem dritten Platz", erinnert sich Slapio. „Doch ob wir nun Erster, Zweiter oder Dritter sind, macht kaum einen Unterschied." Wichtig an der guten Platzierung sei nur der dadurch resultierende Werbeeffekt.

> **„Der Handel ist ein wichtiger Motor für die Weiterentwicklung des Stadtbilds."**
> Elisabeth Slapio, Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Köln

Ihre hohe Attraktivität spielt der Rheinmetropole sicherlich in die Karten. „Wir haben ein starkes Einzugsgebiet", sagt Slapio. „Besonders am Wochenende kommen viele Menschen aus den Nachbargemeinden zum Shoppen nach Köln."

16835 Menschen flanieren pro Stunde über die Schildergasse – das bedeutet deutschen Rekord. Foto: Alena Staffhorst

Doch auch aus dem Ausland – vorwiegend aus den Niederlanden – reisen viele Besucher an. „Es gibt immer mehr Shopping-Touristen, die mit Zug, Fernbus oder auch mal mit einem Billigflieger nur für ein bis zwei Tage nach Köln kommen." Dabei verbinden viele den Einkauf mit etwas Kultur. „Der Dom lockt natürlich auch viele Touristen an, aber auch in den einzelnen Veedeln gibt es viel zu entdecken." Und genau dort zieht es immer mehr Besucher hin. „Die Infrastruktur ist optimal für Touristen", erklärt Elisabeth Slapio. „Vom Bahnhof laufen die Touristen erst durch die Hohe Straße – die der Schildergasse in ihrer Beliebtheit kaum nachsteht –, weiter über die Schildergasse bis hin zum Neumarkt. Und von dort aus gelangt man problemlos in die einzelnen Veedel." Die kleinen Läden in den Szenevierteln werden immer beliebter, doch ein Nachteil für die Innenstadt ist das nicht. „Nur weil jemand gerne mal in den Szenevierteln shoppen geht, heißt das nicht, dass er die Innenstadt deswegen meidet – es geht beides." Zudem seien die Veedel eine gute Möglichkeit, um für die Entlastung der Innenstadt zu sorgen.

Von den mehr als 50 Filial-Geschäften auf der Schildergasse gehören rund 60 Prozent der Bekleidungs-Branche an – und das ist kein ganz neuer Trend. „Die Schildergasse ist zu römischen Zeiten entstanden, im Mittelalter haben sich dort Schilder- und Wappenmaler angesiedelt", weiß die IHK-Geschäftsführerin. „Seit den 60er-Jahren gilt sie als richtige Fußgängerzone." Anfangs hätten sich dort viele private Geschäftsleute niedergelassen, in den 70er- und 80er-Jahren ging der Trend dann immer mehr zu Filialen. „Von Beginn an war die Schildergasse sehr bekleidungslastig."

Nahversorgung sei ein Bereich, der in der Schildergasse etwas kurz komme. „Das ist aber kaum ein Problem", sagt Slapio. „In der unmittelbaren Nähe ist beispielsweise der Rudolfplatz – dort gibt es viel Gastronomie und auch Supermärkte."

Bekleidung, Sportartikel und Elektronik sind die Schwerpunkte in der Schildergasse – und daran wird sich laut Slapio so schnell auch nichts ändern. „Das Sortiment wird so bleiben, nur von der Optik her wird sich hier in den nächsten Jahren einiges tun." Es stehen nicht mehr nur die Produkte im Vordergrund, auch das Design der Geschäfte – sowohl innen als auch außen – spielt eine immer größere Rolle. „Seit den 90ern haben sich hier mehrere Flagshipstores angesiedelt", sagt Slapio. „Wir hatten hier beispielsweise den ersten ‚Zara' – noch heute ist es der größte weltweit. Und unser ‚Peek & Cloppenburg' wurde von einem Star-Architekten entworfen." Dem Beispiel folgen immer mehr Geschäfte und rüsten auf – um ihre Attraktivität zu steigern. Auch in der Platzgestaltung könne sich noch einiges tun. „Der Handel ist ein wichtiger Motor für die Weiterentwicklung des Stadtbilds", sagt Slapio. „Beim Thema Sauberkeit sowie Attraktivität der Plätze hat Köln noch Potenzial nach oben."

Alena Staffhorst

> **„Beim Thema Sauberkeit sowie Attraktivität der Plätze hat Köln noch Potenzial nach oben."**
> Elisabeth Slapio, IHK

Das ist die Schildergasse:

Die beliebte Kölner Einkaufsstraße in Zahlen: 500 Meter lang; mehr als 50 Filial-Geschäfte; 40 Prozent der Verkaufsflächen über 500 Quadratmeter; ein Drittel davon über 1000 Quadratmeter; 60 Prozent der Geschäfte aus der Bekleidungs-Branche; im Durchschnitt 16 835 Passanten pro Stunde.

Unternehmensnachfolge: So klappt der Generationenwechsel

Nur rund ein Drittel der Unternehmen ist auf einen plötzlichen Ausfall der Unternehmensspitze vorbereitet

Nichts war geregelt. Rein gar nichts. Als mit gerade einmal 58 Jahren ihr Vater plötzlich und unerwartet starb, musste die 30-jährige Sabine Berger nicht nur diesen Verlust verkraften, sondern sich gleichzeitig um ein Unternehmen kümmern, das auf den Todesfall seines Gründers und alleinigen Inhabers nicht vorbereitet war.

Unternehmen sollten jederzeit für eine plötzliche Übernahme durch die nächste Generation vorbereitet sein.
Foto: Pixabay

Keiner der zehn Beschäftigten des mittelständischen Händlers kannte die Passwörter für PC, Tablet oder Smartphone des Chefs, der auch aus dem Urlaub heraus immer alles selbst geregelt hatte. Bankkonten-Zugriffe waren nicht ohne weiteres möglich, Unterschriftenvollmachten gab es nicht. Sabine Berger, selber Vollzeit außerhalb des väterlichen Betriebs und in einer ganz anderen Branche tätig, bat ihren Arbeitgeber um eine sechsmonatige Auszeit und hatte in dieser Zeit alle Hände voll damit zu tun, Unterlagen zu suchen, Vollmachten zu erhalten, Lieferanten, Kunden und Mitarbeiter bei der Stange zu halten und nebenbei dafür zu sorgen, dass das Unternehmen weiterlief und eine Nachfolgeregelung gefunden wurde.

„Absolut kein Einzelfall“, weiß Birgit Felden. Die Professorin für Mittelstand und Unternehmensnachfolge lehrt nicht nur an der Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht, sondern ist selber Unternehmerin, hat in Köln die TMS Unternehmensberatung aufgebaut und ist neben ihrer Lehrtätigkeit im gesamten Bundesgebiet als Strategieberaterin rund um Unternehmensnachfolge, -bewertung und –verkauf mittelständischer Unternehmen unterwegs.

„Auf einen plötzlichen Ausfall der Unternehmensspitze ist nur rund ein Drittel der Unternehmen vorbereitet“, sagt Felden. Dabei, so die Professorin, lässt sich mit wenig Aufwand schon viel bewirken: „Notfallkoffer packen!“ mahnt sie, ebenso wie die Industrie- und Handelskammer zu Köln, die auflistet, was alles in einen solchen Notfallkoffer gehört: Vollmachten, Vertretungsplan, Informationen zu Kunden- und Lieferantenstrukturen und eine Dokumentenmappe mit Bankverbindungen, Passwörtern und einem Testament.

Der Notfallkoffer ist Pflicht. Kür ist die langfristige und sorgfältig geplante Unternehmensnachfolge. „Besser zu früh als zu spät damit anfangen“, rät Felden. „Denn neben den zahlreichen komplexen betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Aspekten braucht die emotionale Seite dieses Themas Zeit.“

Bei der Übergabe geht es neben der rein sachlichen Seite ganz schnell um ganz viele Emotionen. Für Seniorchef oder Seniorchefin ist das Unternehmen oft Lebenswerk. Der Rückzug und die Übergabe an jemanden, der dann vielleicht auch andere Akzente setzt und Dinge anders angeht, sind schwer und bedeuten Verlust von Macht und Status. Nicht zuletzt um sich diesen Emotionen frühzeitig stellen zu können, sollte eine erfolgreiche Übergabe als Basis einen Zeitplan haben, der für alle verbindlich ist.

Geregelt sein sollte zudem die Altersvorsorge des Übergebers, an die meist die Bewertung des Unternehmens gekoppelt ist. „Egal, ob eine Nachfolge innerhalb der Familie stattfindet oder der Übernehmer von außen kommt: Eine solide, geprüfte Unternehmensbewertung ist notwendig, damit jetziger und späterer Unternehmensinhaber überhaupt wissen, worüber sie reden und ob sie von denselben Voraussetzungen ausgehen“, sagt Felden. Beim Geld hört der Spaß zwar nicht immer auf, aber wie viel – oder auch wenig – ein Unternehmen wert ist, spiegelt für den Übergeber Wertschätzung und Bilanz seines Lebenswerks wieder. Und auch hier spielen bei der nüchternen Bilanzierung wieder ganz viele Emotionen mit. Das Unternehmen innerhalb der Familie zu übergeben, mag einfacher erscheinen. Ist es aber nicht. Wer wird überhaupt Nachfolger, wer ist willens und in der Lage, das Unternehmen weiterzuführen? Werden Geschwister, Ehepartner, Neffen und Nichten ihren Pflichtteil komplett einfordern oder wären sie bereit, auf einen Teil zu verzichten und damit die Zukunft des Unternehmens mitzutragen? Kann die Finanzierung eines möglicherweise vereinbarten Familienausgleichs über liquide Mittel aus dem Unternehmen erfolgen oder müssen dafür private Darlehen aufgenommen oder gar Anteile des Unternehmens verkauft werden? In Familienunternehmen, die bereits in dritter oder gar vierter Generation bestehen, sind diese komplexen Erbfolge-Fragen nicht innerhalb weniger Tage zu beantworten.

Frühzeitig eingeschaltete Wirtschaftsprüfer, Steuer- oder Unternehmensberater mit mediatorischem Geschick können hier Wege und Möglichkeiten aufzeigen und den langen Weg der Übergabe ebnen. „Versachlichung durch objektive Beratung“ nennt Beraterin Birgit Felden das. Und sie weiß, wovon sie redet. Zu oft schon hat sie erlebt, wie schnell sich guter Wille und der Vorsatz zur raschen Übergabe in Streit und Intrigen kehren, wie sich Allianzen gegeneinander stellen und Menschen plötzlich nicht mehr miteinander reden wollen. Dallas und Denver Clan in Deutschland.

Damit diese Fälle selten und Dallas und Denver im Fernsehen bleiben, sollten Übergeber und Übernehmer die Nachfolge langfristig, mit Augenmaß und Toleranz auf beiden Seiten aufsetzen. Zeitliche Investition, die sich lohnt.

Denn ist der Notfallkoffer gepackt, sind früh genug alle wichtigen Fragen geklärt und ist der Strategieplan mit Zeitablauf festgelegt, dann klappt´s auch mit der Übergabe.

Tipps zur Nachfolge:

Unter Leitung der HWR ist die interaktive Webseite www.nachfolge-in-deutschland.de entstanden, die verschiedene Instrumente zur Nachfolge umfasst. Darunter der Nachfolg-o-mat und das nachfolgewiki.de, ein digitales Nachschlagewerk zum Thema Unternehmensnachfolge. Auf ihrer Webseite hält die IHK Köln im Bereich „Existenzgründung und Unternehmensförderung“ zahlreiche Tipps zur Unternehmensnachfolge bereit, zum Beispiel ein „Notfallhandbuch für Unternehmen“ zum Download bereit.

Talsohle ist durchschritten

Köln Kliniken: Betriebsergebnis steigt, Unternehmen gewinnt deutlich an Effizienz

Die Kliniken der Stadt Köln gGmbH erwirtschafteten im Jahr 2015 erneut Erträge von rund 370 Millionen Euro und gehören damit zu den großen kommunalen Krankenhäusern in Deutschland. Mit der Umsetzung eines umfassenden Restrukturierungskonzeptes begegneten die Kliniken dem erwarteten negativen Jahresergebnis von minus 13,5 Millionen Euro.

Gründe für dieses Ergebnis sind vor allem Personaleinstellungen zur konsequenten Umsetzung des in 2014 initiierten Pflegestabilisierungsprogramms sowie unvorhersehbare Belastungen bei dem dringend erforderlichen Versionswechsel des Patienten-Informationssystems.

Zusätzlich belastend wirkten sich zwingend notwendige Investitionen der Kliniken aus.

Damit auch zukünftig eine patientenorientierte und qualitativ hochwertige Versorgung geboten werden kann, haben die Kliniken Köln in den letzten Jahren derartige Investitionen über Kredite finanziert. Diese Kosten – zum Beispiel für den Neubau am Klinikum Köln-Merheim – wirken sich entsprechend auf die Bilanz aus. Das laufende Geschäftsjahr 2016 entwickelt sich hingegen positiv, die Maßnahmen zur Restrukturierung greifen. Durch deutliche Verbesserungen in Ablaufprozessen hat das Unternehmen in den ersten fünf Monaten des Jahres erheblich an Effizienz gewonnen; dies schlägt sich spürbar in der Ergebnisverbesserung nieder.

„Ich bin sicher, dass wir die Talsohle durchschritten haben und sich das Jahresergebnis in den nächsten Jahren sukzessive weiter verbessern wird“, erläutert Roman Lovenfosse-Gehrt, Geschäftsführer Unternehmenskommunikation der Kliniken Köln.

IMPRESSUM

DIE WIRTSCHAFT Köln

Verlag und Herausgeber: Weis Wirtschaftsmedien GmbH, Hahnenstr. 12, 50667 Köln, Telefon 0221.4743924, Telefax: 0221.4743925

Redaktionsleitung: Eugen Weis (ViSdP), Hahnenstr. 12, 50667 Köln, E-Mail: redaktion@diewirtschaft-koeln.de

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

Objektleitung: Alexander Weis, Telefon: 0221.4743924, Telefax 0221.4743925

Druck: Aschendorff Druckzentrum GmbH & Co. KG, An der Hansalinie 1, 48163 Münster, Telefon: 0251.690-0, Telefax: 0251.690-215;

Auflage: 18 725 Exemplare

Abseits von Mailing, Facebook, Chats und Skype

Wirtschaftsclubs sind Orte der persönlichen Begegnung

Der Rotonda Business Club pflegt einen engen Kontakt zur Stadt. Hier referiert OB Henriette Reker zum Thema „Vereinbarkeit von Beruf und Familie". Foto: Marcus Müller-Saran

In Wirtschaftsclubs treffen sich unternehmerisch aktive Menschen für geschäftliche und private Anlässe. Gerade in Zeiten der Digitalisierung helfen solche Organisationen – abseits von Mailing, Facebook, Chats und Skype-Konferenzen – Orte der persönlichen Begegnung zu schaffen. Die Wirtschaft Köln stellt sie vor. Heute: Der Rotonda Business Club.

So gibt es auch in Köln viele Wirtschaftsclubs; der älteste von ihnen ist mit 15 Jahren der Rotonda Business Club (RBC).

Der RBC liegt im Herzen von Köln. Hier finden in erster Linie Firmengründer, Manager, Selbstständige und Führungskräfte aus den Bereichen Wirtschaft (88 Prozent) sowie Hochschule und Wissenschaft (zwölf Prozent) einen geschützten Raum mit der Möglichkeit für ein kultiviertes und nachhaltiges Networking, auf nationaler wie internationaler Ebene. „Bei uns kommt ein starkes und branchenübergreifendes Netzwerk aus über 850 Mitgliedern zusammen, darunter das Who is Who der Kölner Wirtschaft", sagt Uwe Kessel, der nach fünfjähriger Mitgliedschaft die Geschäftsführung im Rotonda Business-Club übernommen hat. Seit Oktober 2015 verantwortet er mit seinem Bruder Uli das Programm des Clubs und zeichnet als erster Ansprechpartner für unternehmerische Initiativen verantwortlich.

> **„Social Media und Mobiles, örtlich und zeitversetztes Arbeiten sind heute ein Muss, ersetzen aber nicht ein Treffen von Angesicht zu Angesicht."**
>
> Uwe Kessel, Geschäftsführer RBC

Im Wachstum begriffen

Der RBC wächst. Allein seit dem Geschäftsführerwechsel im Herbst vergangenen Jahres haben sich 50 neue Mitglieder angemeldet. „Darauf sind wir sehr stolz", freut sich Uwe Kessel. Der gebürtige Rheinländer und leidenschaftliche Triathlet liebt es, neue Wege zu gehen. Gemeinsam mit Unternehmern aus der Region initiierte er beispielsweise 2011 die Gründung der Rotonda Business Angels. Das Netzwerk hat sich zu einem der aktivsten und größten Business Angel Kreise in Deutschland entwickelt. „Allein im vergangenen halben Jahr konnten acht neue Start ups über unsere Business Angels finanziert werden", bilanziert Kessel. Der Rotonda Business Club bietet dabei ideale Möglichkeiten für beispielsweise Pitches, also diskrete Treffen oder vertiefende Gespräche beim Business-Lunch.

Netzwerk der Netzwerke

Neue Mitglieder werden im RBC gezielt an die Hand genommen. „Wer beispielsweise eine Firma gründet oder neu in der Stadt oder in seinem Job ist, den bringen wir genau mit den richtigen Leuten zusammen", verspricht Uwe Kessel und fügt hinzu: „Natürlich immer mit der gebotenen Diskretion." Wer Netzwerken will, findet im RBC ein weites Feld. Neben den Mitgliedern untereinander gibt es mittlerweile auch viele Netzwerk- und Partnerorganisationen, -clubs und Regionalgruppen, darunter der Bund Junger Unternehmer, die Lions, der Wirtschaftsclub Russland und viele andere, die sich im RBC zusammengefunden haben. Im Januar 2016 wurde darüber hinaus die RBC Akademie ins Leben gerufen, die zweimal im Monat Veranstaltungen organisiert, an denen auch Nichtmitglieder teilnehmen können.

Immer am Puls der Zeit

Insgesamt bietet der RBC rund 1000 Veranstaltungen pro Jahr an. „Die Themen setzen unsere Mitglieder in erster Linie selbst", sagt Uwe Kessel und erklärt: „Bei uns ist das ganz einfach: wenn etwa fünf Mitglieder an einem Thema interessiert sind, entsteht daraus ein Treffen." Platz ist vorhanden: der RBC verfügt über elf Konferenz- und Tagungsräume sowie ein Restaurant, das modernsten Essgewohnheiten Sorge trägt. „Unser Sternekoch hat auch schon vegane Hochzeiten ausgerichtet", erzählt Uwe Kessel und freut sich, dass mit Stefan Weise fortan ein bekannter Sommelier das Gastroteam unterstützt. Immer den Blick nach vorn gerichtet, führt die neue Geschäftsführung den RBC in die vernetzte Zukunft. Uwe Kessel: „Social Media und Mobiles, örtlich und zeitversetztes Arbeiten sind heute ein Muss, ersetzen aber nicht ein Treffen von Angesicht zu Angesicht!"

Astrid Waligura

INFOS

Rotonda Business Club – unsere Koordinaten
Hier trifft man sich
Pantaleonswall 27, 50676 Köln
So erreicht man uns
Tel 0221 99 77 500
Fax 0221 99 77 555
Mail: info@rotonda.de
www.rotonda.de
Öffnungszeiten
Geschäftsstelle:
Mo. bis Do. 9 bis 18 Uhr,
Fr. 9 bis 16 Uhr
nicht an Feiertagen
Club-Räume:
Mo. bis Fr. 9 bis 22 Uhr
Restaurant:
Mo. bis Fr. 12 bis 15 Uhr sowie
18 bis 22 Uhr
Parkmöglichkeiten
Eigene Tiefgarage
Das kostet eine Mitgliedschaft
1200 Euro (jährlich), ab der dritten Mitgliedschaft pro Unternehmen reduziert sich der Beitrag auf 800 Euro

Mobilstationen, ÖPNV und regionale Mobilität

Nahverkehr Rheinland stellte sein Klimaschutzkonzept zur Diskussion / Angeregter Austausch im Kölner Mediapark / Klimafreundlichere Mobilität erfordert eine neue Kultur im Verkehrsverhalten

Viele Kommunen im Rheinland haben in den vergangenen Jahren Klimaschutzgutachten und die dazu gehörigen Maßnahmen entwickelt – einen regionalen Austausch über die Ergebnisse und Lösungen gibt es aber nicht. Aus diesem Grund entwickelt der Nahverkehr Rheinland (NVR) zusammen mit der Kölner Unternehmensberatung mobilité das Klimaschutzgutachten „Mobilität für das Rheinland", das sich mit der Bedeutung des Verkehrs für den Klimaschutz in der Region auseinandersetzt.

Rund 50 Akteure aus Vereinen, Verbänden, Unternehmen, Verwaltung und Politik sind der Einladung des NVR gefolgt und haben über eine nachhaltige Mobilitätsentwicklung im Rheinland diskutiert. Foto: Nola Bunke

Ziel des Gutachtens ist es, den Wissensaustausch und die Umsetzung guter Mobilitätslösungen im Rheinland zu fördern und deren Relevanz für den Klimaschutz zu untersuchen.
Die ersten Ergebnisse hat der NVR jetzt bei einem „Klimaforum" zur Diskussion gestellt: Rund 50 interessierte Akteure aus Vereinen, Verbänden, Unternehmen, Verwaltung und Politik sind der Einladung des NVR gefolgt und haben über eine nachhaltige Mobilitätsentwicklung im Rheinland diskutiert. Zu den Themenfeldern zählten Mobilstationen, ÖPNV, alternative Angebotsformen und regionale Mobilität. Wichtigste Erkenntnis: der Wunsch, „einfacher" unterwegs zu sein. Das beinhaltet einerseits die Ausweitung, andererseits aber auch die Flexibilisierung und Vernetzung von öffentlich zugänglichen Angeboten wie ÖPNV, Leihfahrrädern oder Carsharing. Auch der Wunsch nach einem einheitlichen Ticketing wurde geäußert.
Mit dem Klimaforum gab der NVR allen Interessierten die Möglichkeit, sich über das Gutachten zu informieren und Ideen für den zukünftigen Klimaschutzprozess im Rheinland einzubringen. Der Verkehrsbereich ist ein wichtiges Handlungsfeld im Bereich des Klimaschutzes, da rund 30 Prozent der Treibhausgasemissionen im Rheinland von ihm verursacht werden. Jedoch sind hier im Gegensatz zu den Handlungsfeldern wie Energiewirtschaft, Haushalte und Industrie keine Reduktionserfolge zu verzeichnen. Das Stocken oder Scheitern der bisherigen Konzepte zur klimafreundlicheren Mobilität liegt nach Aussage der Beteiligten in der unzureichenden Finanzmittelausstattung, Engpässen bei der Personalkapazität der Kommunen oder Kreise und fehlenden politischen Beschlüssen. Die Umsetzung von Konzepten ist dagegen in Kommunen mit Klimaschutz- oder Mobilitätsmanagern wesentlich erfolgreicher. Klimafreundlichere Mobilität erfordert eine neue Kultur im Verkehrsverhalten.
„Der Verkehr macht nicht an der Stadtgrenze halt, daher wollen wir als Dienstleister die Kommunikation zwischen den Kommunen anregen: Es ist ausdrücklich erlaubt, voneinander zu lernen", so NVR-Geschäftsführer Dr. Norbert Reinkober. Letztlich soll der angestoßene Prozess die Region einen, um so zum Beispiel weitere Fördermittel generieren zu können. Mit der Koordinierungsstelle „Regionale Mobilitätsentwicklung" des NVR besteht nun die Möglichkeit, dass die Kommunen gemeinsam die vorgesehen Maßnahmen auch zur Umsetzung bringen. „Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist die regionale Zusammenarbeit. Ein weiteres Gutachten für den Kamin brauchen wir nicht", so Reinkober.
Der nächste Schritt ist die Erstellung eines Maßnahmenkataloges, in welchem den Kommunen klimaschonende Mobilitätsvorhaben in einer Art Baukastensystem vorgeschlagen werden.

Gesellschaftlicher Auftrag: Der BVMW sieht sich als Partner der mittelständischen Unternehmen und erfüllt auch einen gesellschaftlichen Auftrag. Das Event Magic Business im Circus Roncalli lockte zuletzt über 1000 Teilnehmer. Foto: Silvia Steinbach Fotodesign

Gemeinsam vorwärts

Bundesverband mittelständische Wirtschaft als Partner

Auf dem Weg in die globalisierte Zukunft versteht sich der Bundesverband mittelständische Wirtschaft als Partner der mittelständischen Unternehmen.
Vor diesem Hintergrund ist die Vernetzung der Mitglieder ein elementarer Bestandteil des Erfolgs. Der BVMW spricht für 270 000 Unternehmen bundesweit. Mit über 300 Geschäftsstellen ist der BVMW der wichtigste Mittelstandsverband, dessen starke Stimme gezielt und aktiv die Interessen seiner Mitglieder vertritt.
Allein in der Wirtschaftsregion Köln verfügt der BVMW über 400 Mitgliedsunternehmen aus nahezu allen Branchen und Größen. Der BVMN versteht sich als Impulsgeber und Scout in einer schnelllebigen Zeit. Die Themenfelder werden immer komplexer und das Finden von Lösungen steht immer mehr im Fokus. Man wolle die Menschen so zusammenbringen, dass es einen maximalen Nutzen bringt. Dabei gehen die Verantwortlichen auch neue Wege: Ob es das breite Spektrum an Veranstaltungen ist oder die zahlreichen Workshops, in denen entsprechende Zielgruppen zusammengebracht werden.
Davon profitieren die Mitglieder nahezu täglich auf allen Ebenen der Praxis. Der Fokus liegt auf gesellschaftlichem Engagement sowie branchenübergreifendem Wissenstransfer.
Zuletzt wurde dem rheinischen Mittelstand Anfang Mai mit „Magic Business" ein Abend der Extraklasse geboten und mehr als 1000 Unternehmerinnen und Unternehmer waren dabei, als zahlreiche Künstler und Referenten hier artistische Metaphern mit modernen Instrumenten der Unternehmensführung verknüpften.

Weitere Infos gibt es unter der Adresse www.koeln.bvmw.de im Internet

BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft Unternehmerverband Deutschlands e.V.

HOTEL AM AUGUSTINERPLATZ

Das Designhotel im Herzen von Köln

Das Hotel am Augustinerplatz liegt zentral in der Kölner Innenstadt – Altstadt, Dom, Rheinufer und Hauptbahnhof erreichen Sie fußläufig.

In unseren 53 Zimmer verbinden sich Komfort und anspruchsvolles Design. Geschäftsreisende profitieren von unserem Business Package sowie der Nähe zur Kölnmesse. Für individuelle Wünsche steht Ihnen unser freundliches Team mit Rat und Tat zur Seite – für einen wundervollen Aufenthalt in Köln!

Hohe Straße 30 · 50667 Köln · Telefon 0221 27 28 02-0 · info@hotel-am-augustinerplatz.de
hotel-am-augustinerplatz.de · http://www.facebook.com/HotelKoeln

Vorsicht beim Verkauf von Firmenautos

Wirtschaftskanzlei weist auf steuerliche und rechtliche Aspekte hin / Unvorhergesehene Zusatzkosten

Weitblick ist beim Einkauf, aber auch beim Verkauf von Firmenwagen erforderlich. Foto: Pixabay

Bei der Veräußerung von Betriebswagen lauern steuerliche und rechtliche Fallstricke, die Unternehmen teuer zu stehen kommen können. Worauf Firmen achten sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Zuverlässige und repräsentative Firmenwagen sind für viele Unternehmen unentbehrlich. Nicht wenige entscheiden sich spätestens nach Ablauf der sechsjährigen Abschreibung für eine Neuanschaffung und den Verkauf des alten Fahrzeugs. Leicht werden beim Autoverkauf steuerliche und rechtliche Aspekte übersehen.

Der Verkauf von Firmenwagen erfordert ebenso viel Weitblick wie deren Einkauf, betont die Wirtschaftskanzlei WWS aus Mönchengladbach. Ansonsten laufen Unternehmen Gefahr, dass unvorhergesehene Zusatzkosten entstehen.

Der Erlös für den alten Firmenwagen dient oft zur Finanzierung des Neuen. Naturgemäß sind Firmen darauf bedacht, das alte Gefährt für einen guten Preis zu veräußern. Wer es clever anstellt, verkauft den Wagen für einen Betrag, der deutlich über dem Buchwert liegt. Doch Vorsicht: „Zählt der Firmenwagen zum Betriebsvermögen, hält der Fiskus beim Verkauf die Hand auf“, betont Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin der WWS. „Ein etwaiger privater Nutzungsanteil und dessen vorangehende Besteuerung bleiben unberücksichtigt. Die Differenz zwischen Buchwert und Verkaufspreis ist Gewinn und als solcher voll steuerpflichtig“. Laut Bundesfinanzhof ist steuerlich auch unerheblich, wenn aufgrund privater Veranlassung der Wagen nur teilweise abgeschrieben werden konnte (BFH, Az. X R 14/12).

Veräußert etwa eine GmbH ihren Firmenwagen für 13 000 Euro netto, der einen Restbuchwert von 6000 Euro hat, macht sie 7000 Euro Gewinn. Somit werden etwa 2100 Euro Körperschaft- und Gewerbesteuer plus 2470 Euro Umsatzsteuer fällig, rechnet die Wirtschaftskanzlei vor.. Deshalb sollten Unternehmen die Steuer von vornherein einkalkulieren, um Überraschungen zu vermeiden. Nicht nur bei Verkaufspreisen über dem Buchwert müssten Firmen aufpassen. „Veräußern Unternehmer einen Firmenwagen zum Buchwert oder sogar darunter an einen Gesellschafter, stellt das Finanzamt schnell die Angemessenheit des Kaufpreises in Frage“, mahnt WWS-Expertin Dr. Thomas. „Firmen sollten zur Sicherheit immer ein Sachverständigengutachten einholen, um Vorbehalte der Finanzbeamten leichter zu entkräften.“

Ein Firmenauto gehört nur dann automatisch zum Betriebsvermögen, wenn der Wagen über 50 Prozent betrieblich zum Einsatz kommt. Bei einer betrieblichen Nutzung unter zehn Prozent handelt es sich immer um Privatvermögen und ein Verkauf ist nicht steuerpflichtig. Wer den Firmenwagen zwischen zehn und maximal 50 Prozent betrieblich nutzt, kann ihn wahlweise vollständig dem Betriebs- oder dem Privatvermögen zuweisen. „Erfolgt eine Zuordnung zum Privatvermögen, sollte das Unternehmen die betrieblichen Fahrten genau dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas. „So lässt sich ein Verdacht des Finanzamts ausräumen, der Wagen werde zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt.“ Alternativ kann der Firmenwagen aber auch vollständig als Betriebsvermögen deklariert werden. Hier ist im Einzelfall zu prüfen, welche Behandlung insgesamt steuerlich günstiger ist.

Umsatzsteuerpflicht beim Verkauf droht selbst dann, wenn Firmen bei der Anschaffung keinen Vorsteuerabzug geltend machen konnten. Einen Ausweg bietet das sogenannte „Entnahme-Verkaufs-Modell“. Firmeninhaber können den Wagen zunächst aus dem Betriebsvermögen entnehmen und in das Privatvermögen überführen. Für einen anschließenden Verkauf wird dann keine Umsatzsteuer fällig. Doch Obacht: Es muss eine beweissichere Dokumentation der Entnahme erfolgen. „Firmen sollten die Entnahme umgehend verbuchen sowie den Zeitpunkt in der Buchhaltung schriftlich dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas.

Vorsicht ist beim Verkauf eines Firmenwagens an Privatpersonen geboten. Dann unterliegt das Unternehmen der gesetzlichen Gewährleistungspflicht. Zwei Jahre lang müssen Verkäufer für alle Mängel aufkommen, die über den üblichen Verschleiß hinausgehen. „Unternehmen können eine Gewährleistung beim Verkauf an Privatleute vertraglich nicht ausschließen“, betont WWS-Beraterin Dr. Thomas. „Wer sein Fahrzeug an ein anderes Unternehmen veräußert – etwa an einen Autohändler – kann einen Gewährleistungsausschluss vereinbaren.“ Der Verkauf von Firmenautos will gut überlegt sein. Unternehmen sollten frühzeitig die steuerlichen und rechtlichen Auswirkungen mit ihrem Berater abklären. So können Unternehmen alle Fallstricke sicher umfahren.

Quelle: WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH, www.wws-gruppe.de

wiemer Automobile
Vertragswerkstatt für BMW - MINI - Hyundai
Wir konzentrieren uns ganz auf den perfekten Service!

Unsere Leistungen:
– Wartung und Reparatur
– Garantiearbeiten
– Scheibenreparatur u. -austausch
– Karosseriearbeiten
– Unfallschadenabwicklung
– Original Teile und Zubehör
– Reifenhandel und Einlagerung
Humboldtstr. 137 – 51145 Köln Porz – Tel. 02203/37020
www.wiemer-automobile.de

Abstandsregler, Bordcomputer & Co.

Umfrage: Fuhrparkchefs nutzen zunehmend intelligente Ausstattungselemente

Digitale Technologien werden immer beliebter in den deutschen Flotten und dort verstärkt eingesetzt. Das zeigt eine Kurzumfrage des Fullservice-Leasinganbieters Arval Deutschland. Demnach schätzt die Mehrheit der Befragten (85 Prozent) die zusätzliche Sicherheit, die intelligente Funktionen wie Fahrspurassistenten oder der GPS-Notruf E-Call bei Unfällen versprechen.

103 Fuhrparkverantwortliche aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Pharma-, Chemie-, Metall-, Textil- und Lebensmittelindustrie sowie aus den Bereichen Medizin, IT und Medien nahmen im Februar an der Online-Trendstudie „Intelligente Autos“ teil. Die Untersuchung zeigt, dass bereits heute mehr als 40 Prozent der Befragten intelligente Ausstattungselemente nutzen. Beliebt sind neben dem Bordcomputer (88 Prozent) vor allem Einparkassistenten (70 Prozent), Abstandsregler (58 Prozent) und Müdigkeitssensoren (55 Prozent). 26 Prozent setzen sogar schon auf integrierte Systeme zur Nutzung von Smartphone-Apps, die beispielsweise die Online-Parkplatzsuche oder das Anlegen persönlicher Fahrerprofile ermöglichen. Davon versprechen sich die befragten Anwender vor allem mehr Sicherheit (85 Prozent), Komfort (50 Prozent) und Zeitersparnis (37 Prozent).

Voraussichtlich ab 2018 sollen alle Neuwagen verpflichtend mit E-Call, einem automatischen GPS-Notruf, ausgestattet sein. Zwar wird dieser aufgrund möglicher Datenschutzprobleme durchaus kritisch betrachtet, in der Umfrage aber von einer deutlichen Mehrheit befürwortet: Rund 73 Prozent erachten E-Call als positiv. Für sie ist entscheidend, dass auf diese Weise Leben gerettet werden können.

Bedarfsgerechte Infrastruktur für alle Verkehrsteilnehmer

Mobilitätsverhalten in Köln: Stadt beteiligt sich an deutschlandweiter Untersuchung

Welche Strecken legen die Kölnerinnen und Kölner täglich zurück und zu welchem Zweck? Und welche Verkehrsmittel nutzen sie dafür? Um diesen und weiteren Fragen auf den Grund gehen zu können, beteiligt sich die Stadt Köln an der Studie „Mobilität in Deutschland“ (MiD), die im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur durchgeführt wird.

Für jeden Tag des Jahres, ob Arbeitstag, Wochenende oder Feiertag, werden gleichmäßig viele Erfassungen vorgenommen, sodass die Mobilität eines ganzen Jahres dokumentiert werden kann. Foto: Stadt Köln

Noch bis Mai kommenden Jahres werden hierzu rund 135 000 Haushalte bundesweit befragt.

Da sich die Stadt Köln nach eigenen Angaben finanziell einbringt, werden auch rund 2000 Kölner Haushalte angesprochen. In der Region sind zudem die Städte Bonn und Brühl, der Rhein-Sieg-Kreis sowie der Verkehrsverbund Rhein-Sieg an der Studie beteiligt.

Das infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft in Bonn führt die Interviews in Haushalten durch, die nach dem Zufallsprinzip ausgewählt werden. In einem ersten Schritt erfolgt eine generelle Befragung, dann werden alle Haushaltsmitglieder gebeten, an je einem Berichtstag ihre Wege zu erfassen.

Für jeden Tag des Jahres, ob Arbeitstag, Wochenende oder Feiertag, werden gleichmäßig viele Erfassungen vorgenommen, sodass die Mobilität eines ganzen Jahres dokumentiert werden kann. Die Studie unterliegt den strengen Datenschutzbestimmungen für Umfrageforschung, die Teilnahme ist freiwillig und die Angaben werden anonymisiert. Die Ergebnisse der aktuellen Studie werden ab 2018 zur Verfügung stehen.

Die statistisch repräsentativen Ergebnisse werden eigene Untersuchungen der Stadt Köln zum Verkehrsverhalten ergänzen. Zusammengefasst bilden sie eine wichtige Grundlage für die städtische Verkehrsplanung. Die neuen Daten sollen Politik und Verwaltung helfen, eine bedarfsgerechte Infrastruktur für alle Verkehrsteilnehmenden zu entwickeln.

Begrenzte finanzielle Ressourcen können so zielgerichtet genutzt werden, um ein Mobilitätsangebot zu schaffen, das den Bedürfnissen der Kölnerinnen und Kölnern bestmöglich entspricht. „Mobilität in Deutschland“ ist eine bundesweite Befragung zum alltäglichen Verkehrsverhalten. Sie ist die größte Studie dieser Art in Deutschland und wird im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur zum dritten Mal durchgeführt.

Mehr zur Studie ist unter www.mobilitaet-in-deutschland.de nachzulesen.

KARST AUTOHAUS Köln | Berg. Gladbach GmbH
Clevischer Ring 133
51063 Köln (Mülheim)
Ansprechpartner: Andreas Arnold
Telefon: 0 22 02 / 9 59 75 22
E-Mail: a.arnold@autohaus-karst.de

AUTOLEVY
AUTOLEVY GmbH & Co. KG
Liebigstraße 201, 50823 Köln
Ansprechpartner: Mario Mitterer
Telefon: 01 63 / 5 97 82 00
E-Mail: mitterer@autolevy.de

3H Automobile
3H Automobile GmbH
Theodor-Heuss-Str. 88-90, 51149 Köln
Ansprechpartner: Stefan Voiß
Telefon: 0 22 03 / 97 82 29
E-Mail: stefan.voiss@3h-automobile.de

Lokaler geht es nicht: Echt kölsche Möbel

Klimaschutzminister Remmel nimmt das Projekt „StadtwaldHolz“ in dieKlimaExpo.NRW auf

Einer unter 1000: „Feines in Holz“ wurde im Beisein von Oberbürgermeisterin Henriette Recker (2.v.l.) in die KlimaExpo.NRW aufgenommen. Foto: KlimaExpo NRW

Der Kölner Handwerksbetrieb „Feines in Holz“ entwirft und fertigt Möbel und weitere Gegenstände aus Holz – und zwar ausschließlich aus dem heimischen Forst.

Die Nutzung der lokalen Holzbestände bindet CO2, schafft klimafreundliche Transportwege und eine Bindung der Kunden an den Wald vor ihrer Tür. Für dieses vorbildliche Engagement im Klimaschutz nahm NRW-Klimaschutzminister Johannes Remmel das Projekt offiziell in die KlimaExpo.NRW auf – als 157. von 1000 „Schritten in die Zukunft“.

„Was passiert eigentlich mit dem Holz vor unserer Haustür?“, fragten sich die heutigen Inhaber des Kölner Handwerksunternehmens „Feines in Holz“ damals. Das war 1990, nach dem Sturm Wiebke.

Aus der spontanen Idee ist längst ein solides Geschäft entstanden: Architektin Sabine Röser und Schreiner Wilfried Nißing entwerfen und fertigen Möbel und Gegenstände aus lokalem Holz, das ausschließlich dem Forst der Stadt Köln entstammt. Die Produkte werden unter der Marke StadtwaldHolz verkauft.

Für jeden Festmeter Holz (ein Kubikmeter fester Holzmasse), den die beiden verarbeiten, bleibt durchschnittlich eine Tonne CO2 weiter gebunden. Stark verkürzte Transportwege verbessern zusätzlich die Klimaschutzbilanz. Und nicht nur das: Die Bürger aus der Region können ihren Wald auf diese Weise weiternutzen – ein Stück „Stadtwald für zu Hause“.

> **„Für uns ist es sehr wichtig, lokale Ressourcen zu nutzen.“**
> Sabine Röser und Wilfried Nißing

Symbolische Schuhabdrücke: 157. von 1000 Schritten in die Zukunft

Für dieses vorbildliche Engagement im Klimaschutz nahm NRW-Klimaschutzminister Johannes Remmel das Projekt feierlich in die KlimaExpo.NRW auf. Zu diesem Anlass übergab Minister Remmel im Beisein von Oberbürgermeisterin Henriette Reker die Urkunde und Plakette zur Qualifizierung für die Leistungsschau an die beiden Geschäftsführer Sabine Röser und Wilfried Nißing: „Die Produkte von StadtwaldHolz verbessern die Klimabilanz durch kurze Lieferwege und Bindung des CO2 in der Ressource Holz.“ „Gleichzeitig schaffen die lokalen Produkte ein Bewusstsein und eine Identifikation der Menschen mit dem Kölner Forst“, so der Minister.

Um den 157. von „1000 Schritten in die Zukunft“, die die KlimaExpo.NRW bis zum Jahr 2022 aufzeigt, auch symbolisch zu würdigen, nahm die Landesinitiative den beiden dabei auch die Schuhabdrücke ab. Oberbürgermeisterin Reker zeigte sich erfreut über die Würdigung des nachhaltigen Geschäftskonzeptes: „Der Kölner Handwerksbetrieb Feines in Holz zeigt eindrücklich, dass unsere heimische Forstwirtschaft nicht nur eine zukunftsträchtige Wirtschaftsbranche mit Beschäftigungsperspektiven ist, sondern zugleich einen wertvollen Beitrag für den nachhaltigen Klimaschutz vor Ort leistet.“

Sabine Röser und Wilfried Nißing nahmen die Würdigung dankend entgegen: „Für uns ist es sehr wichtig, lokale Ressourcen zu nutzen. Wir freuen uns sehr, in die KlimaExpo.NRW aufgenommen zu werden.“

Genug Kölner Holz für noch mehr Möbel, FSC-zertifizierte Forstwirtschaft

Bei der regelmäßigen Durchforstung der 3600 Hektar großen Waldflächen in Köln fällt ausreichend Holz für eine wirtschaftliche Verwertung an. Jedes Jahr werden etwa 12 000 Festmeter Holz geerntet, rund zehn Prozent davon sind kräftig genug, um daraus solide Möbel zu bauen. Das Unternehmen Feines in Holz verarbeitet momentan rund 15 Festmeter pro Jahr zu Produkten – genug Holz für noch mehr klimafreundliche Produkte ist also da.

Die Stadt Köln betreibt nachhaltige Forstwirtschaft, seit 2002 auch durch den Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziert. Bei lokalem Holz ist zudem sichergestellt, dass es nicht aus Raubbau stammt oder illegal geschlagen wurde. Auch auf exotische Sorten müssen die Kunden nicht verzichten: Im forstbotanischen Garten stehen zum Beispiel Mammutbäume, die zu Gartenmöbeln verarbeitet werden können.

Nachhaltigkeit als Unternehmenspolitik

Um möglichst viel Holz als Rohstoff für Produkte zu verwenden, stellt Feines in Holz neben Möbeln auch kleinere Produkte wie Hocker oder Schneidebretter her. Erst der Rest wird für die Heizung der Betriebsräume genutzt.

Und auch in anderen Bereichen orientiert sich der Handwerksbetrieb am Prinzip der Nachhaltigkeit. Das reicht von der Ökostromnutzung und dem Einsatz von Bio-Einsatzstoffen in der Produktion über klimafreundliche betriebliche Mobilität mit eigenem Lastenfahrrad und ÖPNV bis hin zum Engagement in Sozial- und Schulprojekten.

> **„Unsere heimische Forstwirtschaft ist eine zukunftsträchtige Wirtschaftsbranche mit Beschäftigungsperspektiven“**
> Henriette Reker, OB Köln

Über Feines in Holz:

Der Name ist Programm: Die Schreinerei „Feines in Holz“ arbeitet ausschließlich mit Holz aus dem Kölner Forst. Individuelle Möbelanfertigungen, Kleinmöbel und Accessoires in Serie – all dies erhalten Kunden aus konsequent nachhaltiger Produktion. Platanen, Eichen, Ulmen entstammen lokaler, FSCzertifizierter Forstwirtschaft und werden im hauseigenen Sägewerk aufgesägt, gelagert und zu handwerklich hochwertigen, langlebigen Produkten verarbeitet.

Nachhaltigkeit spielt in allen Herstellungsabschnitten die zentrale Rolle – ob bei der Verwendung von Ökostrom, der ressourcenschonenden Logistik, der Verwendung von kontrollierten Ölen zur Behandlung des Holzes, der soliden Verarbeitung oder dem modernen und zugleich zeitlosen Design. Hier entstehen Möbel fürs Leben, die sich klar vom Mainstream absetzen. Hinter der 2007 eingetragenen Marke StadtwaldHolz® stehen die Architektin Sabine Röser und der Schreiner Wilfried Nissing.

Über die KlimaExpo.NRW:

Die KlimaExpo.NRW ist eine ressortübergreifende Initiative der NRW-Landesregierung. Um Energiewende, Klimaschutz und die notwendige Anpassung an die Folgen des Klimawandels als Schubkräfte einer nachhaltigen Entwicklung für Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar zu machen, hat die Landesregierung die KlimaExpo.NRW ins Leben gerufen. Ziel der Landesgesellschaft ist es, erfolgreiche Projekte in innovativen Formaten einem breiten Publikum bis hin zur internationalen Ebene zu präsentieren und zusätzliches Engagement für den Klimaschutz zu initiieren. Die KlimaExpo.NRW zeigt 1000 Schritte in die Zukunft auf. Die Schritte sind gleichermaßen Roadmap und Erfolge, Kommunikationsanlässe und Aktivitäten – aber vor allem eines: Die Aufforderung zum Mitmachen. Die Schritte strukturieren die Aktivitäten der KlimaExpo.NRW und damit den Prozess, das technologische und wirtschaftliche Potenzial Nordrhein-Westfalens im Klimaschutz zu präsentieren. Die KlimaExpo.NRW ist zugleich Leistungsschau und Ideenlabor für den Standort NRW und das nicht nur an einem Ort und an einem Tag, sondern landesweit und das bis 2022.

Stärkeres Engagement ist realistisch

Alexander Hoeckle kann sich vorstellen, dass es nach dem Brexit noch mehr britisch dominierte Unternehmen in die Region zieht

Fortsetzung von Seite 1

Das Handelsvolumen mit den Briten macht damit etwa sechs Prozent des Gesamthandesvolumens aus und verteilt sich auf 14 Milliarden Euro Exporte und 9,6 Milliarden Euro Importe. Wohin sich diese Zahlen entwickeln werden, kann aktuell wohl niemand beurteilen. „Kurzfristig rechnet niemand mit Einschränkungen, aber Langfristüberlegungen wie zum Beispiel Investitionen kommen nun auf den Prüfstand“, erzählt IHK-Geschäftsführer Alexander Hoeckle von ersten Reaktionen. Auch mache sich Unsicherheit breit, da der weitere Verlauf der Gespräche zwischen der britischen Regierung sowie der EU-Kommission und dem Europäischen Rat völlig offen sei.

Gespräche will die IHK Köln bald mit den Unternehmen aus ihrem Bereich führen, die von der Unsicherheit über zukünftige Entwicklung besonders betroffen sind. „Wir werden sowohl das individuelle Gespräch suchen als auch die Organisation von entsprechenden Plattformen prüfen“, verspricht Hoeckle – je nach Bedarf der Unternehmen. Außerdem wolle man zeitnah mit den Mitgliedern des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Köln in einen intensiven Austausch treten.

„Ergänzend werden wir uns an einer Bundesumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages beteiligen, um mehr Transparenz über die jeweiligen Problemlagen beziehungsweise den Betroffenheitsgrad zu erlangen.“

Bei allem Verdruss über die aktuelle Lage und ihre möglichen negativen Konsequenzen – Hoeckle sieht auch Chancen in dem beschlossenen Brexit: „Die Wirtschaftsregion Köln ist und bleibt einer der attraktivsten Standorte in Europa. Die vielfältige Wirtschaftsstruktur, das hohe Konsumentenpotenzial sowie die Lage im Herzen des Kontinents, mit perfekter Anbindung, üben hohe Attraktivität aus“, ist er überzeugt. „Insofern ist nicht auszuschließen, dass mehr Unternehmen aus dem Vereinigen Königreich Großbritannien, um nicht den Marktanschluss nach Kerneuropa zu verlieren, die Eröffnung von Niederlassungen in unserer Region prüfen werden. Gleichzeitig scheint realistisch, dass die bereits erwähnten mehrheitlich britisch dominierten Unternehmen ihr Engagement in unserer Wirtschaftsregion verstärken werden.“

Alexander Hockle (l.) ist zuversichtlich, dass die Queen auch weiterhin eine Rolle im Bereich der IHK Köln spielen kann. Foto: IHK/Wikipedia

Bloß kein Turmbau zu Babel

Ulf Reichardt hält Spracherwerb für wichtigste Voraussetzung, wenn Flüchtlingsintegration und Zusammenleben gelingen sollen

Nicht nur auf Gesellschaft und Politik kommen durch den anhaltend hohen Flüchtlingszustrom neue Aufgaben zu. Auch die Wirtschaft trägt Verantwortung für Integration und Zukunftschancen.

„Sprache und Ausbildung sind der beste Weg zur Integration“ Ulf Reichardt, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln, trifft eine klare wie simple Feststellung, die letztlich zum Engagement der IHK Köln beim Thema Fachkräfte einen großen Teil beiträgt.

Herr Reichardt, wie kommen Flüchtlinge und Unternehmen zusammen?

Ulf Reichardt: Die IHK Köln hat seit dem 1. Mai einen „Willkommenslotsen“ eingestellt. Dieser informiert, begleitet und unterstützt Unternehmen und potenzielle Auszubildende vor und während der Ausbildung. Außerdem beraten und unterstützen wir Flüchtlinge, wenn es um die Anerkennung ihrer Berufsabschlüsse geht. Mit Qualifikationsanalysen helfen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Beispiel auch bei fehlenden Dokumenten und suchen nach weiteren Qualifizierungsmöglichkeiten.

Und welche Möglichkeiten gibt es beim Spracherwerb?

Reichardt: Die IHK-Stiftung für Ausbildungsreife und Fachkräftesicherung hat 900 000 Euro für die berufsbezogene Sprachförderung von Flüchtlingen erhalten - dies war der gesamte Jahresüberschuss 2015 der IHK Köln. Die Unternehmerinnen und Unternehmer haben in der Vollversammlung darüber abgestimmt und beschlossen, dass das Geld so verwendet wird. Mit dem Geld werden Sprachkurse auf das Niveau B2 gefördert und die Absolventen erhalten die Möglichkeit, ein Praktikum in einem Unternehmen zu absolvieren. Diese Kurse gibt es sowohl für jugendliche Flüchtlinge als auch für Flüchtlinge mit Berufsabschluss und Berufserfahrung.

Wie reagieren die Unternehmen darauf?

Reichardt: Die Bereitschaft der Unternehmen, Praktika anzubieten, ist sehr groß. Zurzeit sind 70 Unternehmen in der Datenbank, teilweise mit mehreren Plätzen. Die Programme zur Sprachqualifizierung und Praktikavermittlung werden durch Angebote von Kooperationspartnern ergänzt, die ehrenamtlich Workshops zur Berufsorientierung, zum Bewerbungsverfahren, zur interkulturellen Kompetenz und Betriebsbesichtigungen anbieten.

Engagiert sich die IHK Köln auch selbst?

Reichardt: Wir haben einen syrischen Flüchtling als Praktikanten eingestellt, er wird ab Herbst eine Einstiegsqualifizierung zur Ausbildung zum Bürokaufmann beginnen. Diese Ausbildung kann er ebenfalls bei uns in der IHK absolvieren. Unsere Erfahrungen sind bis jetzt sehr gut, wir können Unternehmen nur ermutigen, diesen Weg ebenfalls zu gehen. Es gibt keinen besseren Weg zur Integration als über Sprache und Ausbildung.

Ulf Reichardt: „Es gibt keinen besseren Weg zur Integration als über Sprache und Ausbildung.“ Foto: IHK Köln

DIE FAMILIEN UNTERNEHMER ASU
DIE JUNGEN UNTERNEHMER BJU

WIR SIND DIE WIRTSCHAFT!

Ohne uns geht es nicht!

Über 90 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind Familienunternehmen, also eigentümergeführt.
57 Prozent aller Arbeitnehmer sind bei ihnen beschäftigt.

WIR sind die starke Stimme des Unternehmertums in Deutschland.
Wir repräsentieren die politischen Interessen von 180.000 Familienunternehmern.

Werden Sie Mitglied!
Mitglieder im Verband können Inhaber/Gesellschafter eines Unternehmens werden, die mindestens 1 Million Euro Jahresumsatz und 10 Mitarbeiter sowie einen Eintrag ins Handelsregister oder in die Handwerksrolle haben.

Unsere Termine im Regionalkreis Nordrhein
10. Juni 2016 | Sommerfest »Unternehmer Barfuß«
16. Juni 2016 | Betriebsbesichtigung bei der Verpoorten GmbH und Co. KG
20. September 2016 | Unternehmertreff mit Frank Remagen von der Hardy Remagen GmbH & Co KG
30. September 2016 | Afrika Business Forum 2016
25. Oktober 2016 | Kölner Polit-Talk mit Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln
30. November 2016 | Unternehmertreff mit Jochen und Fabian Kienbaum

Weitere Termine und Informationen unter www.familienunternehmer.eu/nordrhein

Ihr Ansprechpartner
Olaf Ziegs | Regionalvorsitzender | o.ziegs@zplusm.de

Bild: fotolia.com

Engagiert in Politik und Wirtschaft

Die Familienunternehmer der Region Nordrhein

Die Familienunternehmer vertreten die wirtschaftspolitischen Interessen von 180 000 Familienunternehmern in Deutschland.
Eine wichtige Säule der Verbandsarbeit sind die zahlreichen Veranstaltungen, in denen die Mitglieder aktuelle Themen mit Gästen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft diskutieren können. Mit zu den aktivsten Bezirken gehört der Regionalverband Nordrhein: Dort finden seit Jahren kontinuierlich viele Events mit namhaften Politikern und Unternehmern statt. So diskutieren beim „Kölner Polit-Talk“ Top-Politiker mit den Gästen über die Entwicklungen in ihren Kompetenzbereichen – vom damaligen Vizekanzler Philipp Rösler über Bundesminister a. D. Wolfgang Clement bis zuletzt Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe. Ein weiteres sehr erfolgreiches Format ist der „Unternehmertreff“ mit bekannten Familienunternehmern, die Einblicke in ihre spannende Firmenhistorie oder ihren Geschäftsalltag gewähren. Einen von vielen Höhepunkten definierte hier neben Kurt Dohle (HIT GmbH & Co. KG) und Jürgen Heraeus (Hereaus Holding GmbH), OBI-Mitbegründer Professor Manfred Maus, der mit einem beeindruckenden Vortrag begeisterte.
In diesem Jahr konnten die Mitglieder unter anderem bereits an einer VIP-Führung auf der Art Cologne inklusive VIP-Lounge, einem Spargelessen mit Peter Millowitsch und einer Betriebsführung bei der Verpoorten GmbH & Co. KG teilnehmen und dabei auch ihr Netzwerk ausbauen.
Geführt wird der Verband in der Region Nordrhein seit zwei Jahren vom Regionalvorsitzenden und Medienunternehmer Olaf Ziegs.

Machen in Familie: Professor Manfred Maus und Olaf Ziegs sind stolz auf ihren Unternehmerverband Foto: ASU

Investment im Gartenteich

In Zeiten von Niedrigzinsen sehen sich Anleger nach Alternativen um – zum Beispiel nach Sachwerten, die zum Teil recht kurios sind

Was haben ein Koi, eine Handtasche und ein Oldtimer gemeinsam? Sie alle sind kuriose Sachwerte, die bei Anlegern immer beliebter werden. Der Grund ist denkbar einfach: Ungewöhnliche Zeiten erfordern ungewöhnliche Methoden.

Anders ausgedrückt: Die Zinsen sind auf ein Rekordtief gesunken und das Bankkonto dient lediglich noch als sicherer Aufbewahrungsort für das Kapital. Ob der Anleger sein Geld unter dem Kopfkissen versteckt oder auf die Bank bringt – die Auswirkungen sind dieselben: Der Wunsch des Anlegers, sein Geld mit der Zeit zu vermehren, erfüllt sich nicht.

Auch ein Blick auf die Börse lässt in diesen Tagen nichts Gutes erahnen: Als kürzlich der Dax weit unter die 10 000-Punkte-Marke rauschte und damit den tiefsten Stand seit vier Jahren erreichte, blieb so manchem Anleger die Luft weg. Kein Wunder also, dass die Anleger gezwungen sind, nach lohnenswerten Alternativen zu Aktien oder riskanten Fonds Ausschau zu halten.

Eine solche Alternative heißt Sachwerte. Und hier sind der Kreativität des Anlegers keine Grenzen gesetzt. Wie wäre es zum Beispiel mit einer lebenden Geldanlage? Kein Witz, bei vielen schwimmt das Kapital wortwörtlich im Gartenteich: Kois erfreuen sich bei Kapitalanlegern immer größerer Beliebtheit, denn für einen ausgewachsenen Koi-Karpfen zahlen Liebhaber auch schon mal fünf- bis sechsstellige Summen.

Der nächste Sachwert stößt zwar keine Luftblasen aus, lässt sich dafür aber wunderbar um den Arm tragen: Die Rede ist von Handtaschen. Ein paar Tausend Euro müssen Käufer aber allemal ausgeben, um ein wertvolles Exemplar zu ergattern. Hier gilt: Je exklusiver die Marke, je begrenzter die Stückzahl, desto höhere Preise werden für die Taschen aufgerufen.

Gleiches gilt für Luxusuhren wie auch für Young- und Oldtimer. Hier kommt es vor allem auf den Zustand und die Ersatzteilversorgung an. Wer beispielsweise heute noch einen günstigen Mercedes W124 oder VW Golf 2 an der Straßenecke sieht, dem sei geraten: sofort zuschlagen. Günstiger werden die Modelle nicht. Zudem stehen sie kurz vor dem Übergang ins Oldie-Dasein, was sie in ein paar Jahren zu begehrten Klassikern machen wird. Das Interesse steigt – und damit Nachfrage und Preis. Hohe Teilnehmerzahlen bei Rallyes und Oldtimerschauen sprechen für sich.

Auch Antiquitäten und Gemälde können dem geneigten Anleger Freude bereiten. Der Fund aus Keller und Dachboden kann im wahrsten Wortsinne Gold wert sein. Nicht zuletzt Horst Lichter als Liebhaber alter Autos und Motorräder und Fernseh-Gesicht von „Bares für Rares“ hat den Handel mit Kunst und Altertum in die heimischen Wohnzimmer geholt. Vorbei die Zeiten, in denen alt gleich unmodern gleich Müll galt. Im Ausnahmefall kann die Rettung vor dem Sperrmüll einige zehntausend Euro in die Haushaltskasse spülen.

Der große Vorteil von Sachwerten: Das investierte Kapital besteht nicht aus abstrakten Zahlen, sondern ist in einem Gegenstand materialisiert, der auf den ersten Blick auch im Alltag Verwendung findet. Doch was genau nützen Luxusgegenstände wie Uhren oder Handtaschen im echten Krisenfall wirklich? Nicht viel, ist doch ihr praktischer Nutzwert eher beschränkt.

Aber es gibt da noch eine weitere Möglichkeit: Pflegeimmobilien. Nicht so exotisch wie ein Koi, aber mindestens genauso wertstabil, nehmen sie unter den Sachwerten eine Sonderstellung ein. „Denn sie besitzen alle Eigenschaften einer idealen Geldanlage“, betont Sebastian Reccius, einer der beiden Gründer des Portals marktplatz-pflegeimmobilie.de. Zum einen befinden wir uns mitten im demografischen Wandel, sodass die ältere Generation in Zukunft barrierefreien Wohnraum verstärkt nachfragen wird. Damit bietet dieses Investment langfristige Sicherheit und Börsenschwankungen sorgen nicht länger für Unmut. Zum anderen muss sich der Anleger nicht um die Belange seiner Mieter kümmern, hierfür ist der Verwalter der Immobilie zuständig. Und da der Staat mit der Errichtung von Pflegeheimen nicht hinterherkommt, schafft dieser Sachwert noch einen sozialen Mehrwert.

Am Ende wird klar: Manchmal zahlt es sich aus, bei Investments auch mal auf Wegen abseits des Mainstreams zu wandeln. Wobei die Geldanlage nicht immer so kurios sein muss wie ein seltener Koi.

Mit 66 ist noch lang noch nicht Schluss

Senioren wie Josef Billen geben ihr in langen Jahren erworbenes Fachwissen sowohl an Gründer als auch an etablierte Unternehmen in Krisensituationen weiter

Josef Billen (2. v.l.) in seinem Element: Der Overather berät Firmen und teilt seinen Erfahrungsschatz aus 40 Jahren gerne mit den Inhabern und Angestellten. Foto: SBDW

Mit 65 Jahren, davon fast 40 Jahren im Berufsleben, bietet der wohlverdiente Ruhestand eine Vielzahl an Perspektiven. Man kann sich wesentlich intensiver seinem Hobby widmen, hat mehr Zeit für Freunde - oder geht wieder zur Arbeit. „Von Erfahrung profitieren“ zeigt die Zielsetzung der Interessengemeinschaft „Senioren beraten die Wirtschaft“ SBDW auf.

Josef Billen aus Overath ist einer der Experten, die ihr Wissen und – was noch wichtiger ist – ihre Erfahrung aus einem langen und erfolgreichen Berufsleben weitergeben. Wie finden Unternehmen, bei denen es momentan kriselt, und Seniorberater zusammen? „Wenn man uns kontaktiert, geschieht dies in erster Linie durch entsprechende Empfehlungen“, erklärt Josef Billen, der fast 40 Jahre in leitender Position bei einem Handelsunternehmen tätig war. Kreditinstitute, die natürlich ihren Kunden behalten möchten, raten dazu, sich an die SBDW zu wenden. Kontakte zu diversen Verbänden und Institutionen, der Internetauftritt und die Direktansprache sorgen für immer neue, spannende Aufträge.

Sogar Arztpraxen und Gaststätten stehen auf der Kundenliste

Die Frage, ob es Branchen gibt, wo Billen und seine Mitstreiter öfter Feuerwehr sein müssen, oder eben solche, die nie den Rat der Experten beanspruchen, beantwortet Josef Billen wie folgt: „Es gibt keinen Trend, der besagt, dass diese oder jene Branche öfter die Beratung der Wirtschafts-Senioren beansprucht. Die Beratungsanfragen sind ein Spiegelbild der momentanen Branchen-Konjunktur. Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistern, mit den unterschiedlichsten Anforderungen, gehören zu unserem Beratungsspektrum. Sogar Arztpraxen und Betriebe des Hotel- und Gaststättengewerbes wurden hinsichtlich Werbung und Marketing bereits unterstützt.“

SOLLTE MAN HABEN:

1. Die Fähigkeit ausdauernd und selbstständig zu arbeiten und gesundheitliche Stabilität
2. Eine in einem Geschäftsplan klar umrissene, detailliert durchdachte Geschäftsidee
3. Eine gesicherte Finanzierung: Als Neuling muss man sich sicher sein, den Anforderungen einer selbstständigen Arbeit mit oft sehr hohen Belastungen gewachsen zu sein. Ohne einen guten Geschäftsplan, ohne ausreichende Marktkenntnisse und ohne solide Finanzierung wird die Gründung zum Abenteuer.

Auch längerfristige Firmenbegleitung ist möglich

Gefragt, wie lange eine Firmenbegleitung in etwa dauert, erläutert Josef Billen: „Die Partner der Interessengemeinschaft sind aus dem aktiven Berufsleben ausgeschieden und haben sich dazu entschlossen, Unternehmen mit Ihrem Wissen zur Seite zu stehen. Das hat den Vorteil, dass eine grundsätzliche Beschränkung der Firmenbegleitung nicht gegeben ist. So stehen wir auf Wunsch für eine längerfristige Begleitung zur Verfügung. Eine Flexibilität und langfristige Unterstützung, die eine gewerbliche Unternehmensberatung so nicht leisten kann.“

Was die Anforderungen an eine Beratung betrifft, ist ein eindeutiger Wandel zu erkennen. In den Anfangsjahren der Interessengemeinschaft war die Krisenbewältigung, sprich Probleme durch Liquiditätsengpässe und Ergebnisdarstellung Hauptaufgabe der Partner und somit waren sich die Unternehmen einig, dass Hilfe erforderlich war und ist. Heute hat sich die Aufgabenstellung dahingehend geändert, dass die Consulter von SBDW den gesamten Lebens-Zyklus eines Unternehmens begleiten, d.h. vom Start über die Wachstumsphase und Konsolidierung und letztlich bis zu einen Ende, was ja nicht unbedingt mit einer Insolvenz einher gehen muss.“

Veränderung heißt immer, positive Diskussionen anzustoßen

Insbesondere das Thema Nachfolgeregelung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Überzeugungsarbeit ist dabei enorm wichtig, denn bei jeder Veränderung müssen die Beteiligten mit ins Boot geholt werden. Dies gilt nicht nur für die Verantwortlichen, sondern auch für die Mitarbeiter eines Unternehmens. Veränderung heißt immer, positive Diskussionen anzustoßen. Mit einer neuen Führungsstruktur gehen vielleicht neue Unternehmensziele einher, und das Wie und Warum muss der gesamten Belegschaft überzeugend vermittelt werden.

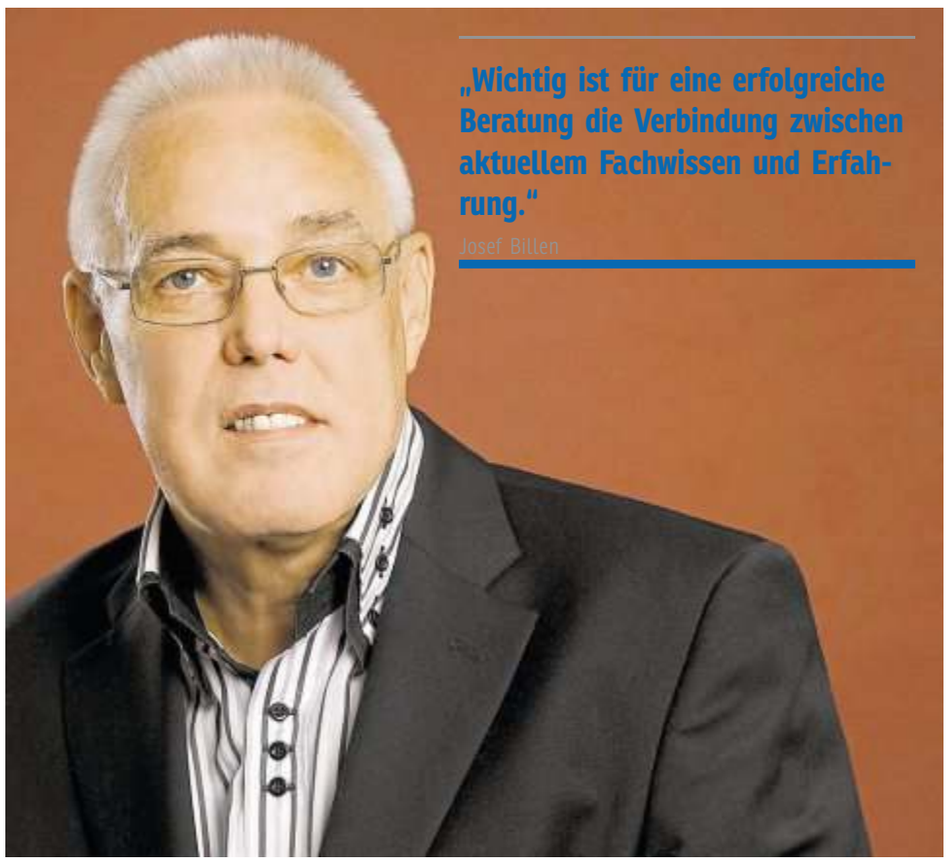
Eine Entscheidung, ob nun das fachliche Wissen oder der in vielen erfolgreichen Berufsjahren erarbeitete Erfahrungsschatz die größere Rolle spielt, ist so nicht zu treffen. Erfahrungsschatz ist wichtig, weil der Berater mit der entsprechenden Unaufgeregtheit an die Probleme herangehen kann. Er muss sich durch Aktionismus nicht mehr profilieren. Wichtig für eine erfolgreiche Beratung ist die Verbindung zwischen aktuellem Fachwissen und Erfahrung, wobei das Hauptaugenmerk auf „aktuell“ gelegt wird. Neben der langjährigen Berufserfahrung spielt zunehmend die Beratungserfahrung der Partner eine Rolle. Auch die Lebenserfahrung kann im Beratungsalltag von erheblicher Bedeutung sein. Im Falle der Interessengemeinschaft „Senioren beraten die Wirtschaft“ kommt noch ein Punkt hinzu. Es ist das Netzwerk unterschiedlicher Fachberater bei den Wirtschaftssenioren. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil, da bei jeder Beratung ein entsprechender Fachmann auf Nachfrage zur Verfügung steht.“

Natürlich gibt es auch Fälle, wo Billen oder seine Kollegen in ein Unternehmen kommen, die ein schlechtes Produkt schlecht vermarkten, wo das Personal unmotiviert ist und die Beteiligten das Wort Marketing mit etwas Glück richtig schreiben können, ohne zu wissen, wie ein optimaler Marketingmix funktioniert. Dann gilt es zu klären, ob und mit welchen Mitteln das Unternehmen stabilisiert werden kann. „Alternativ wird untersucht, ob wir empfehlen müssen den Betrieb einzustellen, das Unternehmen zu liquidieren, oder unter Umständen auch Insolvenz anzumelden“, zeigt Josef Billen, der die Schwerpunkte Sanierung, Neustrukturierung sowie innerbetriebliche Organisation abdeckt, die verschiedenen Möglichkeiten auf. Diese Schritte erfolgen in der Regel in Abstimmung mit dem Steuerberater und den Geldinstituten.

Heribert Eiden

SOLLTE MAN LASSEN:

1. Unter Zeitdruck eine Unternehmensgründung realisieren zu wollen
2. Ohne Beratung zu gründen (Wirtschaftsförderungen, IHK oder Handwerkskammern, Geldinstitute und Steuerberater ansprechen)
3. Sich privat zu stark zu verschulden, um die Gründung realisieren zu können



Josef Billen weiß wovon er spricht, wenn er Unternehmen berät: Er bringt über 40 Jahre Berufserfahrung mit. Foto: Franz Hamm

INFOS

Interessengemeinschaft
Senioren beraten die Wirtschaft
Josef Billen
Sprecher
August-Storm-Str. 11
D-51491 Overath
TEL +49 (0) 2206 83004
FAX +49 (0) 2206 868678
Mobil 0172 2608006
j.billen@sbdw.de
www.senioren-beraten-wirtschaft.de

TICKER

Hochtechnologie „Made in Bergisch Gladbach“

Unter dem Titel „Schlaglichter auf sechs Jahrzehnte Technologieentwicklung in Moitzfeld“ präsentieren der TechnologiePark Bergisch Gladbach und das Rheinisch-Bergische TechnologieZentrum in einer gemeinsam arrangierten Fotoausstellung die Historie ihres Standortes. Schon seit Ende der Fünfzigerjahre hat sich der Standort zu einem renommierten und weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannten Technologiestandort entwickelt. Ausgehend vom Ende des Erzbergbaus in der „Grube Weiß“ spannt die Zeitreise den Bogen von der Ansiedlung und dem rasanten Wachstum von Interatom über den Niedergang der Nuklearforschung und Entwicklung bis hin zum Neustart des Standortes mit TechnologiePark und TechnologieZentrum im Jahr 1995. Beleuchtet wird auch die weitere Entwicklung von Park und TechnologieZentrum zu einem für die Stadt Bergisch Gladbach und die ganze Region bedeutenden multifunktionalen Wirtschafts- und Technologiestandort. Heute arbeiten hier rund 2400 Mitarbeiter in 140 Firmen.
Zu besichtigen ist die Fotoausstellung bis zum 29. Juli jeweils montags bis freitags von 9 bis 15 Uhr im TechnologiePark Bergisch Gladbach, Friedrich-Ebert-Straße 75, Haus 04 (Parkcasino).

Gerling Hochhaus erhält Stahlbaupreis

Den Sonderpreis des Bundesministeriums für Umwelt, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) für nachhaltige Stahlarchitektur erhalten 2016 kister scheithauer gross für ihre Transformation des Kölner Gerling-Hochhauses.
„Die Sanierung und Umnutzung des Gerling Hochhauses steht exemplarisch für die Beständigkeit stadträumlich, gestalterisch und konstruktiv guter Architektur und ist wegweisend für die sorgfältige und hochwertige Erneuerung eines Bauwerks aus den fünfziger Jahren“, so die Jury des Stahlbaupreises 2016. Ausschlaggebend für die Juryentscheidung war die Bewahrung des Mikrokosmos‘ Gerling-Areal mitten in Köln. Die Planer stellten nach Abschluss der Arbeiten das äußere Erscheinungsbild des Gebäudes wieder her, obwohl sie das Hochhaus während der Sanierung bis auf sein Stahlskelett zurückgebaut hatten. Die Verleihung an die Sieger und Ausgezeichneten erfolgt am 7. Oktober in Würzburg.

Gewerbegebiet soll erweitert werden

Das Gewerbegebiet Feldkassel-Langel im Stadtteil Köln-Merkenich soll erweitert werden. Geplant ist, das bisher landwirtschaftlich genutzte Areal östlich des Stadtteils Fühlingen und entlang der neu gebauten Industriestraße für die Ansiedlung eines Belieferungsbetriebes der Lebensmittelbranche zu nutzen. Die Stadt Köln hat mit einem Planungsbüro ein entsprechendes städtebauliches Konzept erarbeitet. Dieses enthält die planungsrechtlichen Vorgaben für eine Änderung des bestehenden Bebauungsplans. Auf dem neuen Areal will sich die Firma TransGourmet ansiedeln, die einen Lieferservice für Großabnehmer im Lebensmittelhandel, in der Gastronomie und für Großküchen betreibt. TransGourmet will Flächen von rund 7,8 Hektar in Anspruch nehmen.

Eine neue Direktion für die EASA

Seit Anfang Juni hat die EASA ihren Hauptsitz am Konrad-Adenauer Ufer in Köln. Termingerecht, nach dreijähriger Bauzeit, nahmen die 800 Mitarbeiter der Europäischen Flugsicherheitsbehörde ihre Arbeit in der neuen „EASA Direktion“ auf. „Hier haben Architekten, Entwickler, Vermieter und die Stadt Köln Hand in Hand mit uns gearbeitet“, so Patrick Ky, Exekutivdirektor der EASA. „Der passgenaue Zuschnitt des Gebäudes auf die Bedürfnisse der EASA bedeutet für uns zudem eine flexible, effiziente sowie nachhaltige Nutzung“. Durch den Umzug vom Köln Triangle in Deutz in die „EASA Direktion“ gewinnt die EU-Behörde bis zu 4000m2 Fläche hinzu.
Die EASA bietet die Möglichkeit Ihren neuen Hauptsitz, der von 1913 bis 2001 als Bahndirektion diente, im Rahmen des „Tags des Offenen Denkmals“ (September 2016) und der „Nacht der Technik“ (2017) zu besuchen.

KVB und cambio bauen Kooperation aus

Die Kölner Verkehrs-Betriebe (KVB) und der Carsharing-Anbieter cambio wollen ihre Kooperation ausbauen. Mit ihrer Chipkarte sollen die Stammkunden von KVB/VRS künftig zu attraktiven Tarifen auch cambio-Fahrzeuge ausleihen können. Geplant ist die Realisierung für das erste Halbjahr 2017. Auf diese Weise soll das Ticket zu einer umfassenden Mobilitätskarte weiterentwickelt werden. Auch mit den anderen Carsharing-Anbietern in Köln pflegt die KVB eine Kooperation.
KVB und cambio beteiligen sich darüber hinaus gemeinsam am EU-Projekt „Grow Smarter“. Im Rahmen dieses Projektes sollen so genannte „Mobilitätshubs“ eingerichtet werden, an denen alle Verkehrsmittel des Umweltverbundes vertreten und leicht zugänglich sind: Bus und Bahn, Leihfahrrad und Leihauto, dazu die Möglichkeit von Online-Parkplatzreservierung. Die ersten dieser Stationen sollen in Mülheim entstehen. Sie sind Teil des Mobilitätskonzeptes der Stadt Köln, um die Nutzung des Mobilitätsverbundes zu fördern. Die Entwicklung der KVB/VRS-Chipkarte zur Mobilitätskarte soll den schnellen und einfachen Zugang zu allen Angeboten dieser Stationen ermöglichen. cambio verfügt derzeit in Köln über 78 feste Stationen mit 450 Fahrzeugen und hat 16 500 Kunden. Derzeit sind 14 Elektrofahrzeuge im Einsatz, im Zuge des EU-Projektes „Grow Smarter“ werden künftig weitere Stationen mit Elektromobilität ausgebaut.

von Lepel neuer Geschäftsführer für die NetCologne

Der Aufsichtsrat der NetCologne GmbH hat mit Wirkung ab 1. Juli einen neuen Geschäftsführer für das erfolgreiche regionale Telekommunikationsunternehmen bestellt. Timo von Lepel wird in die derzeitige Geschäftsführung mit Jost Hermanns und Mario Wilhelm eintreten und Hermanns dann nach einer Übergangszeit ablösen. Der Wechsel an der Spitze der NetCologne erfolgt planmäßig, da Jost Hermanns in den Ruhestand eintritt. Timo von Lepel war in den vergangenen beiden Jahren Direktor B2B bei Telefónica Germany und verantwortete dort das gesamte Firmenkundengeschäft.

Eine Investition in die Start-up-Branche zahlt sich aus: Digitale Start-ups wachsen überdurchschnittlich schnell und locken gut ausgebildete IT-Fachkräfte an. Foto: colourbox.de

Köln spielt digital vorne mit

Start-up-Szene: Unternehmen sind gut aufgestellt

App-Entwickler, Anbieter von Cloud-Lösungen und Online-Händler fühlen sich offenbar wohl in Köln: Ein Prozent der Unternehmen lassen sich der digitalen Start-up-Szene zurechnen – damit ist die Branche anteilig ähnlich bedeutsam wie in Berlin.

Das zeigt eine Auswertung des neuen Digitalindex von IW Consult, beDirect und Datalovers, auf die das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) hinweist.
Der Digitalindex bewertet anhand von mehr als 10 000 Faktoren den Stand der Digitalisierung von über vier Millionen Unternehmen in allen Städten und Kreisen Deutschlands. „Wir können Unternehmen, Branchen und Regionen miteinander vergleichen, aber auch Behörden und gemeinnützige Organisationen“, sagt IW-Consult-Geschäftsführer Peter Schützdeller. „Der Index dokumentiert zudem die Veränderung über die Zeit, weil wir die Daten regelmäßig aktualisieren.“
Eine Auswertung für die Stadt Köln zeigt jetzt: Von den fast 63 000 Unternehmen gehören 626 zur digitalen Start-up-Szene – sie sind jünger als zehn Jahre und ihr Geschäftsmodell ist hochgradig mit dem Internet verbunden.
Damit ist die Branche in der Domstadt ähnlich wichtig wie in der Start-up-Metropole Berlin, wo 1,1 Prozent der Firmen zur Szene zählen.
Doch nicht nur zahlenmäßig steht Köln der Studie gut da: Ein Wert von 23,8 im Digitalindex zeugt davon, dass die Kölner Start-ups leistungsfähige Webseiten-Server nutzen, in den sozialen Netzwerken präsent sind und eine vordere Position im Suchmaschinen-Ranking erreichen. Zum Vergleich: Das durchschnittliche Kölner Unternehmen erreicht lediglich 6,0 Punkte, für Deutschland liegt der Wert bei 4,8.
„Köln ist auf einem guten Weg“, sagt IW-Direktor Michael Hüther. Dennoch habe die Stadt die gleichen Hausaufgaben zu erledigen wie alle anderen Regionen, die digital vorne mitspielen wollen: Sie müssen die Start-up-Kultur weiter stärken, um noch mehr digitale Unternehmen anzulocken, und sollten das Gründen weiter erleichtern.
Eine Investition in die Start-up-Branche zahlt sich aus: Digitale Start-ups wachsen überdurchschnittlich schnell und locken gut ausgebildete IT-Fachkräfte an. Zudem zeigt der Digitalindex: Der Jahresumsatz der Start-ups in Köln liegt pro Mitarbeiter rund 27 000 Euro über dem Umsatz nicht digitaler Unternehmen.

Profis am Werk

EHI veröffentlicht Studie zu Inventurdifferenzen im Handel: Ladendiebstahl nimmt zu

Die Inventurdifferenzen im Einzelhandel sind 2015 auf vier Milliarden Euro gestiegen. Hauptursache sind mit einem Anteil von rund 55 Prozent weiterhin Ladendiebstähle, vor allem der organisierte Ladendiebstahl sowie Bandendiebstahl machen den Händlern zu schaffen.

Bei den Sicherheitsmaßnahmen hat die offene Kameraüberwachung aktuell die oberste Priorität und damit die Mitarbeitertrainings von ihrem Spitzenplatz vertrieben. Frank Horst, Leiter des Forschungsbereichs Inventurdifferenzen und Sicherheit beim EHI und Verfasser der Studie, kommentiert: „Im vergangenen Jahr sind Ladendiebstähle um rund 100 Millionen gestiegen – einen Löwenanteil daran muss man wohl dem gewerbsmäßig organisierten Diebstahl, insbesondere den organisierten Bandendiebstählen zuordnen.“ Die gesamten Ergebnisse der EHI-Studie „Inventurdifferenzen 2016“ präsentierte das EHI jetzt bei der Inventur- und Sicherheitskonferenz in Köln.

Datenbasis

An der aktuellen Untersuchung beteiligten sich 118 Unternehmen mit insgesamt 20 097 Verkaufsstellen, die einen Gesamtumsatz von 72,8 Milliarden Euro erwirtschaftet haben. Die durchschnittliche Verkaufsfläche der beteiligten Geschäfte beträgt 1150 Quadratmeter.

Hohe Verluste

Im gesamten Einzelhandel summierten sich 2015 die Inventurdifferenzen – bewertet zu Verkaufspreisen – auf vier Milliarden Euro. Die Handelsexperten schätzen, dass davon auf Ladendiebstähle durch Kunden rund 2,24 Milliarden Euro zurückzuführen sind. Den eigenen Mitarbeitern werden knapp 810 Millionen angelastet und Lieferanten sowie Servicekräften werden etwas mehr als 340 Millionen Euro an Warenverlusten im Jahr zugerechnet.

Die restlichen 640 Millionen Euro entfallen auf organisatorische Mängel. Die durchschnittliche Inventurdifferenz beträgt ein Prozent vom Umsatz, weitere Kosten entstehen durch Investitionen von rund 1,3 Milliarden Euro in Technik und Personal zum Diebstahlschutz.

Insgesamt gehen dem Einzelhandel durch Inventurdifferenzen und Investitionen zu deren Vermeidung 1,3 Prozent des Umsatzes beziehungsweise absolut rund 5,3 Milliarden Euro verloren.

Ladendiebstahl durch organisierte Banden

2015 sind die angezeigten Ladendiebstähle laut polizeilicher Kriminalstatistik wieder deutlich um 7,1 Prozent angestiegen auf insgesamt 391 401 Fälle (Vorjahr 365 373). Vor allem schwere Ladendiebstähle haben in den letzten acht Jahren drastisch zugenommen. Berücksichtigt man die hohe Dunkelziffer mit gut 98 Prozent bleiben nach Expertenschätzung zudem jährlich mehr als 26 Millionen Ladendiebstähle je im Wert von rund 86 Euro unentdeckt.

Immer häufiger werden Diebstähle in organisierter Form durchgeführt. Das Bundeskriminalamt geht davon aus, dass allein durch straff organisierte kaukasische Tätergruppen jährlich Waren im Wert von 250 Millionen Euro im Einzelhandel gestohlen werden. Zählt man andere Diebesbanden, beispielsweise aus dem Balkan und anderen europäischen Nachbarn oder dem nordafrikanischen Raum dazu, entfällt nach EHI-Schätzungen wertmäßig rund ein Viertel aller Ladendiebstähle auf Bandendiebstähle und organisierte Kriminalität.

> **„Im vergangenen Jahr sind Ladendiebstähle um rund 100 Millionen gestiegen.“**
> Frank Horst, EHI

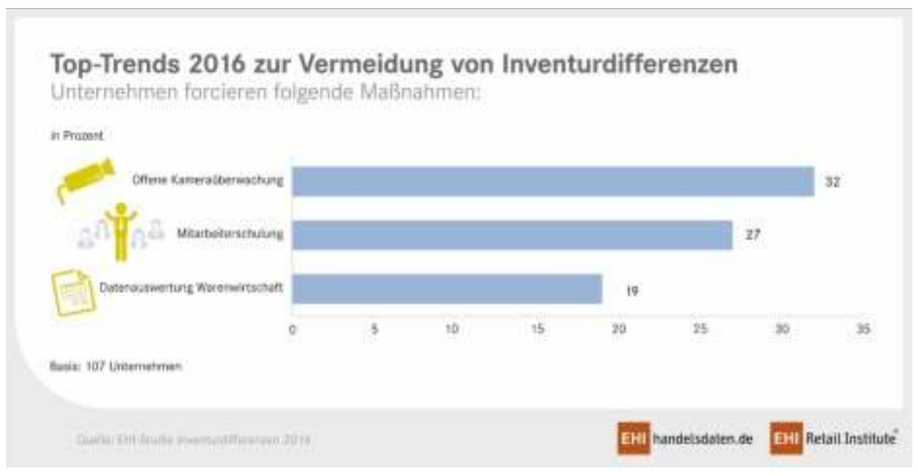
Prävention und Sicherheit

Im Durchschnitt gibt der Handel wieder gut 0,3 Prozent vom Umsatz für Sicherheitsmaßnahmen aus. Bei den Trends zeigt sich die größte Steigerungsrate bei der offenen Kameraüberwachung, die für mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen zukünftig oberste Priorität hat. Nach wie vor kommt aber auch der Schulung und Sensibilisierung von Personal eine Schlüsselrolle zu, um Ladendiebstahl zu minimieren.

Diebstahlrenner: Begehrtes Diebesgut

Den Lebensmittelhändlern werden vor allem Parfüms und Kosmetika, Rasierklingen, Tabakwaren, Spirituosen, Wein und Sekt, Zeitschriften, aber auch Kaffee und Babynahrung geklaut.

Im Bekleidungshandel sind aktuell neben den üblichen Accessoires (Gürtel, Tücher. . . .) vor allem hochwertige Damenmarken sowie Funktionsbekleidung bei Dieben beliebt. Im Elektronik-Bereich zeigt sich hoher Schwund bei Tonträgern, Smartphones samt Zubehör, Speicherkarten, Druckerpatronen und Elektrokleingeräten. Baumärkte nennen unter anderem Akku-Schrauber, Werkzeuge und LED-Leuchtmittel als Diebstahlrenner.



Aktionäre im Geiste: Interesse für Wertpapiere, doch kaum Depots

Studie zum Anlageverhalten zeigt: Aktienbesitz in Köln konzentriert sich im wohlhabenden Süden und Westen

Investments in Aktien – eine gute Idee: Davon sind viele Kölner grundsätzlich überzeugt. Fast ein Drittel der Bevölkerung in der rheinischen Metropole hält es für sinnvoll, Aktien zu erwerben. In der Praxis schlägt sich diese Überzeugung jedoch wenig nieder: Nur etwas mehr als jeder zehnte Einwohner besitzt tatsächlich Anteilsscheine (12,6 Prozent).

Mit dieser Aktionärsquote liegen die Kölner immerhin über dem bundesweiten Durchschnitt von neun Prozent.

Das zeigt der aktuelle Städtereport Köln, erschienen im Deutschland-Atlas Anlageverhalten der comdirect. Sowohl das Interesse für Aktien als auch das tatsächliche Investment konzentriert sich in den wohlhabenden Stadtteilen Kölns im Süden und Westen der Stadt. Dagegen zeigen die Bewohner im rechtsrheinischen Köln und im Norden wenig Begeisterung für die Geldanlage Aktie.

Kölner Familien an Aktien für Vorsorge interessiert

Besonders hoch ist das Aktieninteresse am westlichen Stadtrand ausgeprägt, in Junkersdorf (47 Prozent) und in Widdersdorf (46,2 Prozent). „Vor allem das Beispiel Widdersdorf zeigt, dass eine Investition in Aktien nicht nur etwas für reiche Singles ist: Hier leben viele Familien, die darüber nachdenken, mit Aktien ihr Geld sinnvoll für die Zukunft anzulegen“, sagt Jan Enno Einfeld, Leiter Investing bei comdirect. Auch in Teilen der Innenstadt können sich viele Kölner mit dem Gedanken an ein Aktieninvestment anfreunden, etwa in der Südstadt (41,2 Prozent) oder in der nördlichen Neustadt (41,3 Prozent).

Die tatsächlichen Aktionäre leben jedoch immer noch in den wohlhabenden Stadtteilen: Das Villenviertel Hahnwald ist mit 18,2 Prozent die Aktienhochburg Kölns. Hier verfügen mehr als 57 Prozent der Einwohner über ein hohes Einkommen. Ebenfalls viele Aktionäre leben in den westlichen Stadtteilen Junkersdorf (17,6 Prozent), Müngersdorf (17,5 Prozent) und Braunsfeld (17,5 Prozent). Die Tendenz, beim Thema Geldanlage auch Risikobereitschaft zu zeigen, ist in den wohlhabenden Stadtteilen am größten und liegt etwa im südlichen Marienburg bei 63,3 Prozent, in Junkersdorf bei 59,3 Prozent. In beiden Vierteln schlägt sich die Risikofreude auch in einem überdurchschnittlich hohen Aktienbesitz nieder – in anderen Städten ist diese Korrelation deutlich geringer ausgeprägt.

Hohes Einkommen bedingt nicht immer großes Depot

Ein Zusammenhang zwischen Wohlstand und Aktienbesitz lässt sich dagegen nicht zwingend aus den Daten ableiten: So liegt beispielsweise in den beiden Stadtteilen Rath und Brück am östlichen Stadtrand die Aktionärsquote gerade auf dem Niveau des Kölner Durchschnitts – und das, obwohl auch diese Viertel eher zu den vermögenderen Ortsteilen gehören. Selbst im reichen Villenviertel Hahnwald im Süden Kölns tut sich eine große Kluft zwischen Einkommen und tatsächlichem Aktienbesitz auf.

Wenige Aktionäre im Norden und Osten Kölns

Blickt man auf die einkommensschwachen Gebiete im Kölner Norden und Osten der Stadt, ist das Interesse an Aktien recht unterschiedlich verteilt: So können sich in Buchforst nur 20,8 Prozent für eine solche Geldanlage begeistern. Im sozialen Brennpunkt Finkenberg im Südosten Kölns jedoch ist es schon ein knappes Drittel, das sich für Aktien erwärmen könnte. Trotz Interesse wagen nur sehr wenige den Schritt zum Aktienkauf: Die Quote pendelt um die zehn Prozent, in den östlichen Vororten Höhenberg und Kalk sind es sogar nur 8,7 Prozent.

„Es braucht nicht viel Kapital, um in Aktien anzulegen“, sagt Jan Enno Einfeld. „Aktienbasierte Sparpläne sind zum Beispiel eine gute Möglichkeit, mit wenig Budget zu starten und sukzessiv Vermögen aufzubauen – was mit traditionellen Festgeldprodukten im aktuellen Nullzinsumfeld nicht möglich ist.“

Tatort TV: Serien und Shows ein Standortfaktor

Medien geben der Domstadt ein „hippes und jugendlich-frisches Image“

Ein Drittel dessen, was an deutschen Produktionen über die Bildschirme der Fernsehzuschauer flimmert, kommt aus Köln: Keine andere Stadt beherbergt so viele Firmen, die mittel- oder unmittelbar mit der Produktion von Filmen, Serien und Shows zu tun haben.

Selbst wenn Mutter Beimer sich im „Akropolis“ von Vasily Sarikakis einen Gyrosteller mit extra Tzatziki bestellt: Nicht einmal die Lindenstraße verläuft wirklich durch München, sondern vielmehr durch Köln-Bocklemünd. Günter Jauch stellt hier seine Millionenfragen, Dieter Bohlen motzt die DSDS-Kandidaten in Grund und Boden und selbst Kommissar Thiel und Professor Boerne gehen nur selten in Westfalen auf Mörderjagd – der Großteil des „Münster-Tatorts“ wird ebenfalls am Rhein gedreht.

Mehr als 55 000 Menschen arbeiten hier laut Köln Tourismus im Medienbereich, der WDR als größter TV- und Radiosender des Kontinents, die RTL-Group als größte private deutsche Sendergruppe und die MMC-Studios im Coloneum, die zu den größten und modernsten Studiolandschaften Europas gehören, machen Köln zum TV-Standort Nummer eins.

8,55 Millionen Euro zahlt die Medienwirtschaft voraussichtlich in diesem Jahr über die Gewerbesteuer ins Kölner Stadtsäckel ein – nur noch rund die Hälfte des Betrags, den Kämmerin Gabriele C. Klug noch im Jahr 2011 einbuchen durfte. Woran das liegt, weiß niemand so genau. Wie viel genau welches Unternehmen beiträgt, wissen nur wenige: Die Steuerdaten unterliegen dem Datenschutz. Nur so viel verrät das städtische Presseamt: „RTL ist der größte Medien-Gewerbesteuerzahler in Köln.“

Größer noch als der unmittelbare Effekt durch Steuereinnahmen ist sicherlich der Nutzen über den Imageeffekt. Der sich allerdings kaum in Euro und Cent ausdrücken lässt. „Das Image Kölns als Medien-, Kreativ- und Innovationsstandort ist ein wichtiges Standortargument. Die Präsenz von Köln im TV gibt der Stadt ein hippes und jugendlich-frisches Image. Auch das ist bei manch einem Unternehmen sicher mit ausschlaggebend bei der Standortentscheidung“, sagt Simone Winkelhog vom Presseamt der Stadt Köln.

Nicht nur bei Unternehmen: Auch Touristen lassen sich durch die hohe TV-Präsenz gerne anlocken. Viele wollen einmal die Orte in natura sehen, wo ihre Lieblingsfilme oder -serien spielen. „Die Anfragen kommen häufig“, sagt Claudia Neumann, Pressesprecherin von Köln Tourismus. „Insbesondere zur Tatort-Wurstbraterei, zu 50667 Köln und zur Lindenstraße.“ Die steht in Wirklichkeit zwar auf der anderen Seite des Rheins, das stört aber nur wenige.

Gefragt seien auch die Touren der Firma Helikon-Events, die über Köln Tourismus gebucht werden können: Die TV-Backstage-Tour, die Promi-Studio-Tour oder die TV-Fachführung.

Ein nicht weniger wichtiger Faktor seien die Studiogäste und Teilnehmer von Fernsehshows – allerdings ließen sich auch hier keine exakten Zahlen ermitteln. bhs

Max Ballauf (Klaus J. Behrendt, r.) und Freddy Schenk (Dietmar Bär) sorgen seit 19 Jahren als Tatort-Kommissarduo dafür, dass die Stadt Köln reichlich Aufmerksamkeit im TV-Programm hat. Aber auch die Schauplätze anderer Serien und Shows sind bei Touristen als Besuchsziele heiß begehrt.
Foto: WDR/Willi Weber

Mehr Stellen, weniger Bewerber

So versuchen die Betriebe, ihre freien Ausbildungsplätze zu besetzen / Bessere Chancen für schwächerer Schüler

Neukölner: Eine weitere wichtige Zielgruppe bei der Nachwuchswerbung sind junge Menschen aus Zuwandererfamilien. Foto: Arne Schroeder

Eigentlich sollten im Juli die Ausbildungsplätze für 2016 längst besetzt sein. Doch weit gefehlt. „Die Wirtschaft Köln“ hat bei verschiedenen Institutionen nachgefragt und kommt zu dem Schluss, dass unter vielen Ausbildungsverträgen die Tinte von der Unterschrift des Ausbilders längst getrocknet ist. Der Lehrling allerdings hat noch nicht einmal den Stift in der Hand.

Der größte Arbeitgeber in der Stadt Köln ist – die Stadt Köln. Entsprechend groß und breit gestreut ist das Angebot an Ausbildungsplätzen. 300 Stellen sind in 2016 zu besetzen, 7000 Bewerbungen hat das Personalamt erhalten.

Besonders gefragt sind die Laufbahnen für den mittleren und gehobenen nichttechnischen Verwaltungsdienst, Fotograf(in), Veranstaltungskauffrau/mann sowie Tischler(in). „Im Berufsbild der Köchin beziehungsweise des Kochs sowie bei den Servicefachkräften für Dialogmarketing sind die passenden Auszubildenden traditionell eher schwerer zu bekommen“, gibt Simone Winkelhog vom Presseamt Auskunft.

Der Ausbildungsbörse der Handwerkskammer Köln waren Anfang Juni knapp 900 freie Ausbildungsplätze gemeldet. Das sind deutlich mehr als zum vergleichbaren Vorjahreszeitpunkt.

„Ausbildungsbotschafter“ schildern den Berufsalltag eines Lehrlings

Dazu passt ein negativer Trend, der sich seit 2010 wie folgt darstellt. Waren am 1. Januar 2010 noch 14 941 Auszubildende im Handwerk der Region Köln-Bonn registriert, sank die Zahl auf 13 794 (2013), dann 12 559 in 2015, und zum Stichtag 1. Januar 2016 waren es 12 278 Azubis.

Aber man hat Instrumente, um dem entgegen zu steuern. Im April startete die Handwerkskammer das vom Land Nordrhein-Westfalen und von der EU geförderte Projekt „Ausbildungsbotschafter“: 50 Lehrlinge aus dem zweiten und dritten Ausbildungsjahr suchen dabei allgemeinbildende Schulen auf, um Schüler über den Berufsalltag eines Lehrlings und über die berufliche Ausbildung im dualen System zu informieren

„Eine weitere wichtige Zielgruppe bei der Nachwuchswerbung sind junge Menschen aus Zuwandererfamilien. Im September 2015 fand in der Tages- und Abendschule in Köln-Mülheim die mehrsprachige Berufsbörse der Handwerkskammer und der Agentur für Arbeit Köln statt, um Jugendliche mit Migrationshintergrund für eine Ausbildung in einem Handwerksberuf zu interessieren. Diese Veranstaltung wird erneut in diesem Herbst stattfinden, am 6. September“, so Rainer Gutmann von der Pressestelle der Handwerkskammer, der auf große Resonanz hofft.

Viele Ausbildungsstellen sind noch unbesetzt

Mehr gemeldete Ausbildungsplätze für immer weniger Bewerber: Auch die Agentur für Arbeit Köln sieht diese Entwicklung der vergangenen Jahre auf dem Kölner Ausbildungsmarkt. Seit Beginn des Berichtsjahres am 1. Oktober sind 5810 Ausbildungsstellen bei der Agentur für Arbeit gemeldet. Denen stehen lediglich 4501 Bewerber gegenüber.

Wichtig ist den Arbeitsvermittlern, dass aus den gemeldeten Stellen am Ende des Jahres auch abgeschlossene Ausbildungsverträge werden. Immerhin geht es um interessante Berufe wie Kfz-Mechatroniker - PKW-Technik, Kaufmann/-frau - Büromanagement oder auch im Einzelhandel, Industriemechaniker/in Elektroniker/in- Energie-/Gebäudetechnik sowie Tischler/in.

Auch bei der Kölner Industrie- und Handelskammer sieht man, dass sich die Lage am Ausbildungsmarkt im Vergleich zu den Vorjahren zu Gunsten der Bewerber gewandelt hat. Viele freie Ausbildungsplätze stehen einer schrumpfenden Zahl von Bewerbern gegenüber. Daraus ergeben sich zwei gute Nachrichten. Gute Bewerber können sich einen Ausbildungsplatz auswählen und einfacher als früher in ihrem Traumberuf landen. Die schwächeren Bewerber hingegen werden nicht sofort aussortiert, sondern bekommen heute eine realistische Chance auf einen Ausbildungsplatz.

Um möglichst vielen Jugendlichen zum Ausbildungsvertrag zu verhelfen, lassen sich die verschiedenen Institutionen viel einfallen. Bei der Handwerkskammer sind zwei Ausbildungsvermittler auf die Beratung von Studienaussteigern spezialisiert, die ihr Studium an den Nagel hängen und eine Berufsausbildung beginnen wollen. Das von der IHK im RheinEnergie Stadion veranstaltete Azubi-Speed-Dating brachte 80 Unternehmen und 1800 Jugendliche zusammen.

Außerdem sind alle Ausbildungsbetriebe bestrebt, den Neukölnern aus den Reihen der Flüchtlinge einen Platz zu vermitteln. Momentan gibt es vielfältige Bestrebungen und Netzwerkbildungen sowie neue Konzepte und Vereinbarungen, um junge Flüchtlinge in Arbeit zu vermitteln. Hierbei werden bei der Stadt Köln erste Erfolge wie die Vermittlung von Flüchtlingen in Praktika erzielt.

Parallel dazu arbeiten die Geflüchteten intensiv an der Erweiterung ihrer Deutschkenntnisse, die nach Meinung aller Beteiligter den Grundstein für einen erfolgreichen Berufseinstieg darstellen. Hierdurch ist in den Folgejahren mit einer wachsenden Zahl an Ausbildungsverhältnissen für Flüchtlinge zu rechnen

Gute Chancen für Flüchtlinge – bei entsprechendem Sprachniveau

„Vor der Ausbildungsreife steht bei den neu angekommenen Flüchtlingen erst einmal der Erwerb der deutschen Sprache, um auch den Anforderungen der Berufsschule gerecht zu werden. Diese Ausbildungsreife ist erst in wenigen Fällen vorhanden. Ist das Sprachniveau aber erst einmal erreicht, rechnen wir mit guten Chancen für die Flüchtlinge“, blickt Lars Beyer, Pressesprecher der Agentur für Arbeit Köln, zuversichtlich nach vorne. Ob Arbeitsamt oder Stadt Köln, Handwerks- oder Handelskammer, bei dem, was Jugendliche, die eine Lehrstelle suchen, drauf haben sollten, sind sich alle einig. Solide Kenntnisse in Deutsch und Mathematik sind ebenso wichtig wie echte Motivation, Zuverlässigkeit und Serviceorientierung. Außerdem steht mehr und mehr die Kommunikation mit Kunden und Kollegen im Vordergrund. Wer hier Defizite aufweist, taugt eher nicht zum Teamplayer.

Ebenso kann man viele Fehler vermeiden, die den Weg zum Azubi unpassierbar machen. Wer unvollständige und fehlerhafte Bewerbungsunterlagen einreicht, verspielt jede Chance auf ein Vorstellungsgespräch. Außerdem kommen fehlendes Wissen über das Berufsbild und den gewählten Betrieb im Vorstellungsgespräch schlecht an. Wer nach dem Gespräch allerdings einen Vertrag in der Tasche hat, sollte für die Unterzeichnung zu Füller und Tinte greifen. Das ist edler als ein Stift. Heribert Eiden

Azubis finden und binden

Auswahl-Gespräche, Assessment-Center, Infotage, Bewerber-Tests: Derzeit läuft die Besetzung von Ausbildungsplätzen auf Hochtouren

Und wie in jedem Jahr gibt es auf der einen Seite mehr Ausbildungsbewerber als Lehrstellen, auf der anderen Seite Tausende offener Ausbildungsstellen, die von den Unternehmen nicht besetzt werden können.

Azubi gesucht: Einer Untersuchung zufolge kann bereits jeder dritte Betrieb seine Ausbildungsplätze nicht besetzen. Foto: PD

Wie in jedem Jahr gibt es auf der einen Seite mehr Ausbildungsbewerber als Lehrstellen, auf der anderen Seite jedoch Tausende offene Ausbildungsstellen, die von den Unternehmen nicht besetzt werden können. Zum Ende des Ausbildungsjahres 2014/2015, so der Berufsbildungsbericht des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, waren 40 960 Ausbildungsstellen nicht besetzt – 10,4 Prozent mehr als im Vorjahr. „Azubi verzweifelt gesucht“ heißt es da bei manch einem Unternehmen.

In einer aktuellen Untersuchung spricht der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) davon, dass bereits jeder dritte Betrieb in Deutschland seine angebotenen Ausbildungsplätze nicht besetzen kann. In den ostdeutschen Bundesländern gilt das sogar für die Hälfte der Firmen. „Die Lage war für die Unternehmen noch nie so dramatisch wie jetzt“, sagt DIHK-Präsident Eric Schweitzer

> **„Die Lage war für die Unternehmen noch nie so dramatisch wie jetzt.“**
> Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

Ausbildungswillige Jugendliche ohne Lehrstellen und trotzdem eine enorme Zahl unbesetzter Lehrstellen: was kurios anmutet, spiegelt das große Problem des Ausbildungsmarktes wider. Und das heißt: Matching. Den passenden Bewerber für den Ausbildungsplatz zu finden, Angebot und Nachfrage zu verzahnen, Wunsch und Wirklichkeit bei Jugendlichen ebenso wie bei Firmen in Übereinstimmung zu bringen ist jährlich die große Herausforderung. Größtenteils geht es darum, den Blickwinkel der Jugendlichen zu erweitern, ihren Fokus von Modeberufen hin zu weniger bekannten Ausbildungen zu lenken. Denn in den beliebten Berufen klaffen die Zahl der Bewerber und der Lehrstellen besonders weit auseinander. Wenn Tausende jmedizinische Fachangestellte und Kraftfahrzeugmechatroniker werden wollen, es aber nur einige Hundert Ausbildungsplätze gibt, dann passiert bei diesen Ausbildungsstellen eben das, was nüchtern „Bewerberüberschuss“ heißt. Gleichzeitig gibt es rechts und links der medizinischen Fachangestellten und der Mechatroniker verwandte Berufe mit offenen Plätzen und gleichzeitig bieten ganze Branchen – wie Gastronomie, Lebensmitteleinzelhandel oder Bäckerhandwerk – nicht nur Lehrstellen, sondern angesichts des Fachkräftemangels weitere Bildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten bis hin zur Unternehmensnachfolge.

Was hilft, so sagen auch IHK, HWK und die Arbeitsagenturen, ist Flexibilität. Für die Jugendlichen heißt das: Statt unbedingt und alleine nur den Kfz-Mechatroniker im Blick zu haben, vielleicht doch in andere Metall- und Elektro-Berufe zu gucken. Statt unbedingt in der Heimatstadt eine Ausbildung machen zu wollen, vielleicht doch über einen Orts-Wechsel nachzudenken. Bei Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer und den örtlichen Arbeitsagenturen gibt es eine Vielzahl an Informationsmöglichkeiten über die insgesamt rund 300 Berufe, die im dualen System – der Kombination von Ausbildung im Betrieb und Berufsschule – vermittelt werden. Man muss die Möglichkeiten nur nutzen.

Für Azubis suchende Unternehmen heißt das Gebot der Stunde: informieren, informieren, informieren. Auf den eigenen Webseiten und in den eigenen Info-Broschüren sowieso. Aber auch über die Teilnahme an Ausbildungsbörsen, Kooperationen mit Schulen, Tage der offenen Tür für Schüler plus Eltern, Angebot von Praktikumsplätzen, Aktivitäten während der Girls Days, Verweise auf Initiativen wie die „M+E Berufsinformation“ des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall und so weiter hin.

Für die Unternehmen heißt „Ausbildung“ aber leider oft auch: „Nachbessern“. Seit Jahren berichten die Kammern, dass Unternehmen zunehmend die Erfahrung machen, dass Teilnahme am Unterricht mit einigermaßen stabilen Noten oder soziale Kompetenzen wie Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Leistungsbereitschaft alles andere als selbstverständlich sind. Viele Betriebe müssen ausgleichen, was in Schule und Elternhaus versäumt wurde.

Bei aller Diskussion um Miss-Match, Bildungslücken, Ausbildungsstellenmangel oder künftige Abgaben für nicht-ausbildende Betriebe sollte man eines nicht vergessen: Das deutsche Ausbildungssystem genießt weltweit hohes Ansehen. Die Kombination von Theorie und Praxis für Nachwuchskräfte, die so auf hohem Niveau in die Berufswelt eingeführt werden, ist bislang unschlagbar.

INFOS

www.ihk-lehrstellenboerse.de: Hier können Unternehmen ihre offenen Ausbildungsplätze eintragen. Kontakt über die IHK Köln.
www.handwerk.de: Die Seite bietet einen Lehrstellen-Radar und gibt Anregungen, die bei der Suche nach Lehrlingen helfen können.
www.arbeitsagentur.de: Vermittelt über den Arbeitgeber-Service (AG-S) Ansprechpartner für die Unternehmen, Service-Rufnummer für Arbeitgeber: 0800/4 55 55 20

Neue Perspektive für den Kölner Arbeitsmarkt

Dem Fachkräftebedarf begegnen: Erste Teilnehmer im ‚Kölner Bildungsmodell‘ schließen Ausbildung erfolgreich ab

Im Rahmen einer Veranstaltung von IHK Köln, Bundesagentur für Arbeit, Jobcenter Köln und des Zentrums Bildung und Beruf Michaelshoven erhielten vier der ersten Absolventen des Kölner Bildungsmodells ihre Abschlusszeugnisse zur Berufsausbildung als Maschinen- und Anlagenführer.

Das Kölner Bildungsmodell, eine Initiative des Kommunalen Bündnis für Arbeit, soll dabei helfen, den Fachkräftebedarf in der Region Köln zu decken und gleichzeitig jungen Erwachsenen ohne Berufsabschluss eine neue Perspektive bieten.

Im Rahmen des modularen Systems der „Teilqualifizierung“ erhalten 25- bis 35-Jährige die Chance, einen Berufsabschluss zu erlangen und so einen dauerhaften Weg in die Arbeitswelt zu finden. Für Detlef Scheele, Vorstand der Bundesagentur für Arbeit, sind modulare und anschlussfähige Teilqualifikationen außerdem ein wichtiges Präventionsinstrument: „Nichts schützt so wirksam vor Arbeitslosigkeit wie eine gute berufliche Qualifikation. Die Bundesagentur für Arbeit hat bereits 2010 mit einem ersten Modellprojekt den Anstoß gegeben, auch mit modularen Qualifikationsbausteinen den schrittweisen Weg zu einem qualifizierten Berufsabschluss zu ebnen. Die enge Kooperation mit Kammern, Arbeitgebern und Bildungseinrichtungen war und ist hierfür eine wesentliche Voraussetzung. Nur gemeinsam lassen sich Standards und Module entwickeln, die dem Bedarf am Markt entsprechen und den Teilnehmern eine erfolgreiche Arbeitsmarktintegration ermöglichen.“

> **„Nichts schützt so wirksam vor Arbeitslosigkeit wie eine gute berufliche Qualifikation.“**
> Detlef Scheele, Vorstand der Bundesagentur für Arbeit

Zurzeit gibt es mehr als 22 000 langzeitarbeitslose Menschen im SGB II in Köln. Davon haben 23 Prozent keinen Schulabschluss und 70 Prozent keine Berufsausbildung. „Das bedeutet, der Kölner Arbeitsmarkt ist angewiesen auf individuelle, neue Ansätze, um Qualifikation und die Chance auf einen Arbeitsplatz zu ermöglichen. Die heutigen Absolventen sind die ersten einer neuen Generation von qualifizierten Arbeitskräften. Das ist etwas Besonderes. Es zeigt, dass es Wege und Möglichkeiten gibt, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und Menschen die Chance auf einen Abschluss zu geben. Dies gelingt uns im Rahmen des Kölner Bildungsmodells ganz wunderbar“, so Olaf Wagner, Geschäftsführer des Jobcenter Köln.

Roswitha Stock, Vorsitzende der Trägerversammlung des Jobcenter Köln, betonte, dass vor allem fehlende berufliche Qualifikationen ein großes Risiko sind, arbeitslos zu werden und lange auch zu bleiben: „Das zeigen uns unsere Statistiken und unsere Beratungsgespräche. Zwei Drittel der Langzeitarbeitslosen haben keinen Berufsabschluss, fast ein Viertel keinen Schulabschluss. Durch die Teilqualifikationen haben wir ein Modell geschaffen, das es jedem ermöglicht, in einfachen Schritten die notwendigen Qualifikationen nachzuholen“, sagte Stock.

„Mit Unterstützung der Ausbilder und Jobcoaches des Zentrum Bildung und Beruf Michaelshoven gelingt es, dass die Teilnehmenden die modulare Qualifizierung zum ganz überwiegenden Teil bis zum Berufsabschluss durchlaufen. Die Teilqualifizierungen mit IHK-Zertifikat haben in diesem Zusammenhang die Wirkung von Meilensteinen: Sie unterteilen den langen Weg bis zum Arbeitsplatz in überschaubare Abschnitte und vermitteln den Teilnehmenden Erfolgserlebnisse. Man kann den Teilnehmenden den Stolz ansehen, wenn sie ihr erstes Zertifikat in den Händen halten“, sagte Frank Gottwald, Geschäftsführer Zentrum Bildung und Beruf Michaelshoven.

Kommunales Bündnis für Arbeit

Das Kölner Bildungsmodell ist eine Initiative des Kommunalen Bündnis für Arbeit, ein seit Jahren etabliertes Gremium der relevanten Wirtschafts- und Arbeitsmarktakteure. Das Bündnis kommt regelmäßig zusammen, um seine Verantwortung für die kommunale Arbeitsmarktpolitik wahrzunehmen. Es bildet die Plattform für Diskussionen mit Experten, ist Katalysator, wirbt um vernetztes Handeln und initiiert konkrete Maßnahmen. Ziel der Bündnispartner ist es, auf aktuelle Entwicklungen zu reagieren, bereits existierende lokale Initiativen stärker zu vernetzen sowie neue Projektansätze zu koordinieren und zu bündeln, um so Beschäftigungsimpulse auf kommunaler Ebene weiter zu verstärken.

Auf die Schnelle zum Ausbildungsplatz

Firmen und angehende Azubis treffen sich beim Speed-Dating

Speed-Dating bringt Menschen zusammen. Im angesagten Szenelokal treffen sich Mann und Frau für zehn Minuten, um festzustellen, ob sie die nächsten zehn Stunden – oder vielleicht auch Jahre – zusammenpassen. Die Kölner Industrie- und Handelskammer hat das Prinzip adaptiert und zum siebten Mal zum Azubi-Speed-Dating geladen Zehn Minuten für Ausbildung suchende Jugendliche, bei Unternehmen einen ersten Eindruck zu hinterlassen. Es geht um den Ausbildungsstart noch in 2016, auch daher passt der Titel Speed-Dating.

Der Veranstaltungsort ist von der IHK bestens gewählt. Der Business-Bereich im RheinEnergie-Stadion wurde in zwölf Areas unterteilt. Die Ortswahl war sicherlich für Einige Grund genug, nicht nur potenzielle Ausbilder kennenzulernen, sondern auch den einen oder anderen Blick auf die imposante Arena zu werfen.
Corinna hat dafür momentan gar keinen Sinn. Sie sitzt Martin Palacz gegenüber, Personal- und Ausbildungsleiter bei Hottgenroth Software GmbH & Co. KG. Der Kölner Mittelständler möchte noch in diesem Jahr Ausbildungsplätze besetzen. Gesucht werden Kaufleute für Büromanagement und Dialogmarketing, Fachinformatiker und IT-Systemkaufleute. Palacz fragt, und Corinna antwortet. Der erfahrene Personaler schaut gleichzeitig über die Bewerbungsmappe, merkt schnell, dass die junge Dame mit dem Berufswunsch Fachinformatikerin in seinem Unternehmen nicht landen kann.

Dem Personaler reichen drei Minuten

Zehn lange Minuten für Corinna, drei kurze Minuten für den Personaler. In der Regel weiß Martin Palacz nach dieser Spanne, ob der Kandidat eine weitere Chance bekommt. Corinna bekommt sie nicht. Viel versucht und nichts beendet, so ihr Curriculum Vitae in Kürze. „Es fehlt der rote Faden“, erläutert der Ausbildungsleiter von Hottgenroth, der davon ausgehen muss, dass Corinna auch hier vorzeitig die Brocken hinwirft.
Ein großer Teil der insgesamt 450 angebotenen Stellen gelten Kaufleuten aus den Sparten Büromanagement, Groß- und Einzelhandel sowie Spedition und Logistikdienstleistungen. Bei den Hotel- und Restaurantfachleuten sowie Koch/Köchin sind ebenfalls jeweils mehrere Azubistellen vakant. Das Speed-Dating der IHK nutzen bundesweit agierende Filialisten wie Aldi, Lidl und Rossmann, Großkonzerne wie Bayer und RWE, aber auch Kölner Urgesteine wie Früh-Kölsch.

Drei Minuten reichen: In der Regel weiß Martin Palacz ziemlich schnell, ob Bewerber für seine Firma geeignet sind.

Überzeugen ohne Zeugnisnoten

„Beim IHK Azubi-Speed-Dating profitieren beide Seiten. Den 80 beteiligten Unternehmen helfen wir dabei, sich zu präsentieren und ihre freien Ausbildungsplätze anzubieten. Den Jugendlichen bieten wir die Möglichkeit, direkt im persönlichen Gespräch und unabhängig von Zeugnisnoten zu überzeugen“, sagt Christopher Meier, Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung bei der IHK zu Köln.

> **„Beim Azubi-Speed-Dating profitieren beide Seiten.“**
> Christopher Meier, IHK

Translogistik Köln nutzt die Gunst der Stunde, um für ein neues Berufsbild Werbung zu machen. Die „Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice“ sollte ein Allrounder sein, handwerklich begabt, mit gutem technischen Verständnis und Teamplayer. „Die Ausbildung dauert drei Jahre und schließt mit einer Prüfung vor der IHK ab“, erklärt Ines Böttcher, die Schulungsleiterin des Unternehmens, das exklusiv für die Möbelhauskette Höffner ausliefert.
Dem Flyer, betitelt „Verpackungskünstler“, ist zu entnehmen, dass ein gepflegtes Äußeres immer gut ankommt. Zumindest zwei Kandidaten haben diese Vorgabe erfüllt und auch sonst überzeugt. Sie werden zu einem weiteren Gespräch eingeladen. Das hieße dann, dass beide Seiten zumindest die nächsten drei Jahre zusammen passen. Heribert Eiden

Werben für ein neues Berufsbild: Thilo Siepen und Ines Böttcher. Fotos: EidenArt

Fernwärme rückt immer weiter in den Fokus

EU-Projekt CELSIUS: Klimafreundliche und zuverlässige Wärmeversorgung in Großstädten

Die Fernwärme- und Kälteversorgung ist bislang in der Debatte über die Energiewende eher ein Randthema. Dabei können gerade von der Fernwärme nennenswerte Beiträge zur Erreichung der Energieeinspar- und CO2-Reduktionsziele geleistet werden. Vor diesem Hintergrund hat die EU im 7. Forschungsrahmenprogramm die Förderung innovativer Ansätze zur großstädtischen Fernwärme- und Kälteversorgung ausgeschrieben.
Den Zuschlag auf diese EU-Ausschreibung erhielt im Jahr 2013 das Projekt CELSIUS – (Combined Efficient Large Scale Integrated Urban Systems). Im Rahmen des Projekts realisieren seither über 20 Teilnehmer aus den Städten Göteborg, Genua, Köln, London und Rotterdam unterschiedliche Demonstrationsanlagen und tragen relevante Informationen zu dieser Thematik zusammen.
Ziel des Projektes ist zu zeigen, dass intelligente Systeme einen positiven Beitrag zu einem sicheren, bezahlbaren und nachhaltigen Energiesystem in Großstädten leisten können, das die derzeitigen und zukünftigen Anforderungen der Menschen, der Unternehmen aber auch des Klimaschutzes erfüllt.
Neben der Stadt Köln sind von deutscher Seite die RheinEnergie AG, die Technische Hochschule Köln und die Stadtentwässerungsbetriebe Köln, AöR, Partner des CELSIUS-Projektes. In Köln wurden an drei Standorten in Mülheim, Nippes und Porz/Wahn Demonstrationsanlagen errichtet. Hierdurch können aktuell insgesamt sechs Schulen mit Wärme aus Abwässern beheizt werden. Ein weiteres Ziel des Projektes ist, sogenannte Follower Cities für ein Engagement zur Fernwärme und -kälte zu gewinnen und einen gegenseitigen Informations- und Meinungsaustausch zu etablieren.
Mit der erfolgreichen Durchführung einer Informationsveranstaltung für interessierte deutsche Städte im März bei der RheinEnergie AG in Köln und der Unterzeichnung des „Letter of Commitment“ von aktuell 54 europäischen Städten, davon fünf deutschen (Chemnitz, Düsseldorf, Frankfurt, Bonn und Leipzig), hat Köln einen entsprechenden Teil zur gemeinsamen Zielerreichung beigetragen.
Auf der „En+Eff“, größte internationale Fachmesse und Kongress für Wärme, Kälte und Kraftwärmekopplung in Deutschland, präsentierte Köln mit Unterstützung durch Jonas Cognell von „Göteborg Energi“ im April in Frankfurt am „celsius smart cities“-Stand das europäische Projekt CELSIUS. Zusätzlich wurde dieses in der Veranstaltung „District Energy in Cities“ (Fernwärme in Städten) bei dem Kongress vorgestellt.
Mit rund 2400 Messebesuchern und über 400 Kongressteilnehmern stärkte die Teilnahme den fachlichen Diskurs und Austausch zwischen der AGFW, einigen deutschen Städten und dem europäischen Vertreter für Fernwärme „Euroheat & Power“.
Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Wissenschaft in Kölner Häusern“ haben Professor Ingo Stadler und Georg Tillmann interessierten Kölnern das EU-Projekt CELSIUS anhand von alltäglichen Beispielen unter dem Titel „Energieversorgung in der Stadt“ bei den Stadtentwässerungsbetrieben näher gebracht.
Das EU-Projekt Celsius ist ein Projekt der Initiative SmartCity Cologne und wurde durch die KlimaExpo.NRW als „Best Practice“-Beispiel ausgezeichnet. Das Projekt zeigt, wie neue Technologien zu einer klimafreundlichen und zuverlässigen Wärmeversorgung in Großstädten beitragen können.

TERMINE+++TERMINE+++TERMINE+++TERMINE

KÖLN
Querdenker-Talk: Spannender Zündstoff, kreative Impulse, Blickwinkel, die keineswegs tot sind: Wenn in Köln quer gedacht wird, dann sind am Ende Ergebnisse skizziert, die Vielen Vieles leichter machen würden – die aber von einigen Wenigen abgebügelt werden.
(Anbieter: Querdenker-Club-Köln / Datum: 7. Juli, 18.30 Uhr bis 21.30 Uhr / Anmeldung: www.querdenker.de/treffen)

KÖLN
Business Frühstück – Innovationsmanagement für Frühaufsteher: Ein Business-Frühstück mit zwei Top-Referentinnen zum Thema Innovation und Ressourcenmanagement.
(Anbieter: Rotonda Akademie / Datum: 7. Juli / Veranstaltungsort: Rotonda Business Club, Köln / Anmeldung: www.rotonda.de)

KÖLN
Wertschätzend Klartext reden: Führungskräfte, Salonleiter, Teamleiter, Ausbilder und junge Nachwuchsführungskräfte erfahren, wie sie Sicherheit und Souveränität für den eigenen Führungsalltag bekommen
(Anbieter: Lehmann Unternehmenstraining Köln / Datum: 10. Juli, 11 bis 19 Uhr, 11. Juli, 9 bis 16.30 Uhr / Veranstaltungsort: Richard-Wagner-Str. 32, Köln / Preis: 465 Euro plus Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.unterehmenstraining.com)

KÖLN
Rhetorik für Führungskräfte: Wie agiere ich in schwierigen Teamsituationen? Wie kann ich nachhaltig und wirkungsvoll überzeugen? Seminarziele sind Klarheit und Sicherheit, Durchsetzungsvermögen, Motivation und Überzeugungskraft, und ein guter Schuss Gelassenheit.
(Anbieter: Lehmann Unternehmenstraining Köln / Datum: 12. Juli, 11 bis 19 Uhr, 13. Juli, 9 bis 16.30 Uhr / Veranstaltungsort: Richard-Wagner-Str. 32, Köln / Preis: 465 Euro plus Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.unterehmenstraining.com)

KÖLN
Risikomanagement: Treffen Sie wichtige strategische Entscheidungen in Ihrem Unternehmen mit der Hilfe von Risikominimierung. Risikomanagement bedeutet die Früherkennung, Identifikation und auch Bewertung von Risiken. In gleicher Weise steht es aber auch für die Risikobewältigung, -verhinderung und -akzeptanz.
(Anbieter: one by one EDV-GmbH / Datum:13. Juli, 9 bis 16 Uhr / Veranstaltungsort: Holzmarkt 47, Köln / Preis: 935 Euro plus Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.one-by-one.de)

KÖLN
1 x 1 des Online Marketing, SEO, SEM und web 2.0: Wie finde ich den optimalen Einstieg ins Online-Marketing? Was sind SEM und SEO? Worauf kommt es an, um in Suchmaschinen auf den vorderen Plätzen zu landen? Das bringt Ihnen ein alter Hase näher, der seit 1994 im Internet unterwegs ist und Ihnen die neuesten Trends für Ihren online-Erfolg aufzeigt.
(Anbieter: edulab / Datum: 13. und 14. Juli, jeweils von 9 Uhr bis 16.30 Uhr / Veranstaltungsort: Köln / Preis: 846,09 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.edulab.de)

KÖLN
Erfolgsfaktor Emotionale Intelligenz: Nach dem Seminar Erfolgsfaktor Emotionale Intelligenz sind Sie in der Lage, mit Ihren Gefühlen klug umzugehen und bei Ihren Entscheidungen die Balance zwischen Verstand und Emotion zu bewahren.
(Anbieter: SI Seminar-Institut e.K. / Datum: 14. und 15. Juli / Veranstaltungsort: Köln / Preis: 1487 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.seminar-institut.de)

DÜSSELDORF
Office Management – Basis: Seien Sie nicht einfach Empfänger von Anweisungen, sondern eine echte Stütze für den Chef. Zum Beispiel durch erfolgreiches Office Management. Perfekte Organisation, gewinnbringende Arbeitsweisen und ergebnisorientierte Methoden sind die wichtigen Seminarbausteine, die zur eigenverantwortlichen Gestaltung Ihres Aufgabengebietes führen.
(Anbieter: Manager Institut / Datum: 20. bis 22 Juli / Veranstaltungsort: Düsseldorf / Preis: 1594,60 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.manager-institut.de)

KÖLN
Feedback als Führungsinstrument: Der konstruktive Umgang mit Feedback stellt für Führungskräfte eine der zentralen Aufgaben dar. Wir zeigen in unserem Training Feedback als Führungsinstrument, wie eine gute Feedbackkultur mit Korrektur, Kritik und Anerkennung die allgemeine Zusammenarbeit verbessert und die Teamleistung nachhaltig erhöht.
(Anbieter: Manager Institut / Datum: 25. Juli / Veranstaltungsort: Köln / Preis: 821,10 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.manager-institut.de)

KÖLN
Durchsetzungstraining für Frauen: Erhöhen sie ihre Entscheidungs- und Durchsetzungskraft. Frauen entscheiden und kommunizieren anders als Männer. Sie nutzen „weichere“ Kommunikationsmuster als Männer und geraten aufgrund dessen ins Hintertreffen.
(Anbieter: Manager Institut / Datum: 25. und 26. Juli / Veranstaltungsort: Köln / Preis: 1356,60 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.manager-institut.de)

KÖLN
Revision des Marketings: Welche Möglichkeiten des Marketings gibt es? Welche Marketingstrategie ist für mein Unternehmen geeignet? Muss ich meinen Marketing-Mix ändern? An Führungskräfte aus der Internen Revision und Marketing gerichtet.
(Anbieter: Haub + Partner GmbH / Datum: 16. bis 17. August / Veranstaltungsort: Köln / Preis: 1416,10 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.haub-seminare.de)

DÜSSELDORF
Professionelles Vertragsmanagement: Ein weitreichender Überblick über die relevanten Grundsätze im Vertragsmanagement. Wichtige Vertragsarten werden angesprochen, Stichworte sind unter anderem AGBs, Kaufvertrag, Grundstückskaufvertrag, Arbeitsverträge, Mietverträge, Gestaltung und Aufbau von Verträgen.
(Anbieter: SI Seminar-Institut e.K. / Datum: 22. bis 23. August / Veranstaltungsort: Düsseldorf / Preis: 1.487,50 Euro inklusive Mehrwertsteuer / Anmeldung: www.seminar-institut.de)

DIE **GEWERBEANGEBOTE** BEI IHREN **KÖLNER FORD HÄNDLERN** BIS 31.07.2016.

0,99 %[1]
effektiver Jahreszins

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 u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 119,–[1]

Kaufpreis (netto)	€ 16.317,39
Kaufpreis	€ 19.417,70
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 15.433,03
Anzahlung	€ 3.984,67
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 15.833,80
Restrate	€ 11.668,80

FORD **KUGA** SYNC EDITION

2.0 l TDCI 88 Kw (120 PS), Klimaanlage, elektrisch anklappbare Außenspiegel, 17“ Leichtmetallfelgen, Berganfahrassistent, Freisprecheinrichtung, Tempomat, Park-Pilot-System hinten, Sportsitze vorne, Audiosystem CD u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 129,–[1]

Kaufpreis (netto)	€ 19.352,10
Kaufpreis	€ 23.029,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 19.390,75
Anzahlung	€ 3.638,25
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 19.905,-
Restrate	€ 15.390,-

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.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 179,–[1]

Kaufpreis (netto)	€ 22.243,69
Kaufpreis	€ 26.470,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 21.384,80
Anzahlung	€ 5.085,20
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 21.932,75
Restrate	€ 15.667,75

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.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 199,–[1]

Kaufpreis (netto)	€ 24.637,81
Kaufpreis	€ 29.319,-
Laufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 24.168,98
Anzahlung	€ 5.150,02
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 24.790,-
Restrate	€ 17.825,-

AUCH FÜR UNSERE **NUTZFAHRZEUGE!**

2,99 %[2]
effektiver Jahreszins

FORD **TRANSIT CUSTOM** CITYLIGHT

2.2 l TDCI 74 kW (101 PS), Ganzjahresreifen, Audiosystem, Beifahrerdoppelsitz, Trennwand mit Fenster, Schiebetüre rechts, el. Fensterheber, Zentralverriegelung mit Fernbedienung u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 169,–[2]

Kaufpreis (netto)	€ 17.037.50
Kaufpreis	€ 20.274,62
Laufzeit	48 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	2,99 %
Effektiver Jahreszins	2,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 17.239,45
Anzahlung	€ 3.035,17
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 18.908,85
Restrate	€ 10.965,85

FORD **TRANSIT** BASIS

2.0 l TDCI 77 kW (105 PS), EURO 6, Doppelflügelhecktüre, el. Fensterheber, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Beifahrerdoppelsitz, ESP, ABS, Trennwand mit Fenster u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

€ 199,–[2]

Kaufpreis (netto)	€ 20.145,-
Kaufpreis	€ 23.972,55
Laufzeit	48 Monate
Jährliche Laufleistung	10.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	2,99 %
Effektiver Jahreszins	2,99 %
Nettodarlehnsbetrag	€ 19.936,06
Anzahlung	€ 4.036,49
Gesamtdarlehnsbetrag	€ 21.856,33
Restrate	€ 12.503,33

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): 5,0 – 3,8 (kombiniert); CO_2-Emissionen: 129 – 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

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

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

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 bis zum 31.07.2016. Die Finanzierung mit 0,99 % 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. [2] 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 bis zum 31.07.2016. Die Finanzierung mit 2,99 % effektivem Jahreszins gilt für die Transit Courier, Transit Connect, Transit Custom und Ford Transit.