



Foto: PARETO

**Immobilienstandort Köln**  
Über alle Segmente hinweg zeigt der Kölner Immobilienmarkt derzeit stabiles Wachstum – ein Blick auf die aktuelle Situation und die Aussichten. **Seite 9**



Foto: awe

**Henriette Reker im Interview**  
Die Oberbürgermeisterin über die fortschreitende Digitalisierung, mehr Bürgerbeteiligung und ihre Rolle als Verwaltungschefin. **Seite 26**



Illustration: Faber14 / Fotolia.com

## START-UP-HOTSPOT KÖLN

Nur ein Trend? Gegründet wird in Köln schon seit über 2.000 Jahren

Die Gründershow „Höhle der Löwen“ auf VOX fährt Staffel für Staffel Höchstwerte bei den Einschaltquoten ein – zuletzt mit einem neuen Bestwert seit Sendestart. Fünf finanzstarke Investoren versuchen in der Sendung den besten Deal für innovative Geschäftsideen für sich rauszuschlagen, die Gründer sind auf der Suche nach Kapital und geben dafür Firmenanteile an die „Löwen“ ab. Meistens ist der Ablauf derselbe: Es wird eine neue Idee in einem kurzen Pitch vorgestellt, es werden die Einnahmen- und die Ausgangssituation der Gründer besprochen und die Frage, ob die Idee des Start-ups massenkompatibel ist. Stößt die Idee bei einem oder mehreren der prominenten Investoren auf Gehör, geht das Geschachere um Firmenanteile und Investitionen los. Wird man sich einig, ist der Deal eingetütet.

Doch wie sieht die Wirklichkeit für Start-ups und Investoren aus? Welche Hürden müssen die (meist) jungen und unerfahrenen Unternehmen nehmen? Ab wann lohnt es sich für einen Investor „zuzuschlagen“? Wie schafft man den Sprung vom Start-up zum Global Player? Und wie sieht die Start-up-Situation konkret in Köln und der Region aus?

Fest steht: Start-up ist nicht gleich Start-up, das komplette Thema muss vielschichtig betrachtet werden. Und ohne Netzwerke und professionelle Unterstützung kann man sich in dem Themenbereich nahezu komplett verrennen. Eine schier grenzenlose Flut an Informationen ist im Internet erhältlich, „Ueingeweichte“ werden nahezu erschlagen von Fachwörtern und Begriffen, zu jeder Position

gibt es die verschiedensten Betrachtungsweisen – und am Ende muss sich jeder selbst seine ganz persönliche Meinung bilden. Eins wollen wir jedoch bereits jetzt vorwegnehmen: Wer nach Unterstützung, Informationen oder Gleichgesinnten zu dem Themenkomplex Ausschau hält, wird – vor allem in Köln und der Region – fündig und erhält eine unglaublich vielseitige Fülle an Hilfe.

Start-ups sind begrifflich schwer einzuordnen, noch fehlt eine einheitliche Definition. Einige verwenden Start-up als trendige Bezeichnung für alle Arten von Gründungen. Andere wiederum verstehen darunter nur junge Unternehmen aus der IT-Branche. Was sich wie ein roter Faden durch alle Definitionen zieht: Die Finanzie-

rung und die Organisation eines schnell wachsenden Unternehmens stellen Gründer häufig vor ungeahnte Herausforderungen. Start-ups sind mit hohen Chancen, aber auch hohen Risiken behaftet.

Die Industrie- und Handelskammer Köln greift unter dem Stichwort „Start-up“ ein Gründungsvorhaben und junge Unternehmen mit besonderen Merkmalen und besonderem Bedarf. Innovative Elemente (in Produkt, Geschäftsidee oder Geschäftsmodell) sowie ein skalierbares Geschäftsmodell (expansionsfähig und übertragbar auf andere Märkte) zeichnen laut IHK die neuen Gründer aus. Zudem sind sie von Beginn an entweder freiwillig oder aufgrund eines Drucks aus dem Markt auf Wachstum ausgerichtet. (me) > Fortsetzung auf Seite 02

### AKTUELL

## StartupCon in LANXESS arena

Bei der StartupCon am 27.10.2016 trifft sich die internationale Start-up-Szene in der Kölner LANXESS arena zu Workshops, Interviews, Vorträgen, Pitches und zum Networking in Köln. Die Gründerkonferenz mit über 500 Pitches gehört zu den Pflichtterminen für Entrepreneur, Gründer, Start-ups, aber auch für den Mittelstand, der sich hier neue, frische Ideen und Inspiration holen kann. In den mehr als 50 Workshops lernen die jungen Unternehmer unter anderem, wie Mitarbeiterbindung funktioniert oder wie potenzielle Investoren überzeugt werden können. Insgesamt stellen mehr als 150 Redner ihre Geschichten und Geschäftsmodelle auf der großen Bühne vor. Vernetzung und Networking von Start-ups, Investoren und Unternehmen stehen im Mittelpunkt bei dem Mega-Event. Die Veranstaltung findet bereits zum dritten Mal in Köln statt und legt ein ebenso rasantes Wachstum hin wie einige der sich dort präsentierenden Start-up-Unternehmen. Tickets für Besucher können online unter [www.startupcon.de](http://www.startupcon.de) erworben werden. (me)

### AKTUELL

## Zurich lädt zum Hackathon

Die Zurich Gruppe Deutschland veranstaltet vom 18. bis 20. November 2016 den ersten „InsurHack“, einen Hackathon für die Versicherungswirtschaft. Die Veranstaltung findet im Kölner RheinEnergieSTADION statt. Im Rahmen des Events werden interdisziplinäre Teams aus Entwicklern, Programmierern, Designern und Ideengebern innerhalb von 48 Stunden neue Softwarelösungen und Geschäftsideen entwickeln. Zurich will damit vor allem ihre neue Versicherungsplattform, die 2017 eingeführt wird, validieren und darüber hinaus neue kundenorientierte Geschäftsideen jenseits des klassischen Versicherungsgeschäftes sammeln. Die besten Ideen werden mit einem Preis ausgezeichnet, insgesamt ist ein Preisgeld von 75.000 Euro ausgelobt. (me)

# Weniger Besucher an Weihnachten

Angst vor Terroranschlägen wirkt sich auf Gästezahlen aus

Wie viele Gäste in der Adventszeit die Weihnachtsmärkte in Köln besuchen, leitet KölnTourismus aus den Gäste- und Übernachtungszahlen des gesamten Monats Dezember ab. Schätzungen für die Weihnachtszeit 2015, ohne weitere Differenzierung, belaufen sich auf sechs Millionen Besucher (Tages- und Übernachtungsgäste), die wegen der Weihnachtsmärkte in Köln waren.

Knapp zwei Drittel kommen aus dem Inland; die Kölner Weihnachtsmärkte sind in den vergangenen Jahren aber internationaler geworden, was das Publikum angeht. Diese Eindrücke schildern auch die Betreiber der unterschiedlichen Märkte. Wichtige ausländische Quellmärkte sind laut KölnTourismus Großbritannien, die Niederlande, Belgien

und Frankreich, aber auch die USA. „Bei einzelnen Quellmärkten haben wir im Dezember 2015 einen nennenswerten Rückgang im Vergleich zum Vorjahr“, so Claudia Neumann, Pressesprecherin bei KölnTourismus. Dies wird als Reaktion auf die Anschläge in Paris im November 2015 gedeutet. Gefragt nach der Prognose für die Weihnacht 2016 geht KölnTourismus

angesichts dieser Entwicklung und der Ereignisse der letzten Silvesternacht von 5,5 Millionen Weihnachtsmarktbesuchern aus. Per August 2016 verzeichnete Köln einen Rückgang der Gästeankünfte um 4,9 % und der Übernachtungen um 6,6 %. Reiseveranstalter schätzen die Situation in Köln realistisch als sicher ein. (he)

GREIF & CONTZEN  
IMMOBILIENMAKLER • IVD

Privatimmobilien in Kölns besten Lagen

[www.greif-contzen.de](http://www.greif-contzen.de)



# START-UP-HOTSPOT-KÖLN

## Region Köln ist der größte Start-up-Standort von NRW

Welche wirtschaftliche Bedeutung haben Start-ups für Köln und die Region? Wie sehen die Visionen in der Hinsicht für die Domstadt aus? Was sind die Stärken der Rheinmetropole? Mathias Härchen – Leiter Unternehmensförderung / stellv. Geschäftsführer der IHK Köln gibt Antworten im Interview.



Foto: AlexWeis

Traum. Start-ups, die so den Exit schaffen, sich mit dem Ertrag der nächsten tollen Idee zuwenden, dürften sehr limitiert sein. Das als Erfolg zu betrachten ist dann auch relativ – was ist, wenn der Kopf geht und das Start-up bricht ein: Ist das dann noch Erfolg?

Im Ideenreichtum, im wachsenden Mittelstand liegen die Chancen der Start-ups, die auch von den klassischen Gründern wahrgenommen werden. Chancen ausloten, Visionen in den Vordergrund stellen und nicht totreden, welche Idee trägt wie weit, aber auch welche Stolpersteine gibt es.

Das Problem bei alledem ist, dass sich bei der guten konjunkturellen Lage der letzten Jahre die Gründerzahlen auf einem Höchststand befinden müssten. Stattdessen nutzen die meisten Menschen nach wie vor den florierenden Arbeitsmarkt und bevorzugen die abhängige Beschäftigung.

**DIE WIRTSCHAFT** : Welche Bedeutung hat die Start-up-Szene für die Region?

Mathias Härchen: Köln und sein Umland leben von neuen Ideen. Auch aus der Wissenschaft sollten viele Ideen kommen, die akademischen Schmieden sind Fundament einer guten Start-up-Szene. Keine Idee soll verloren gehen, sondern sich weiterentwickeln, um daraus eventuell ein Start-up zu gründen. Köln hat ein gutes Klima dafür, muss das aber besser nach außen tragen. Die USA oder Berlin machen das seit Jahren, Start-ups ziehen neue Start-ups an, daraus entwickelt sich eine dynamisch-kreative Szene, die es in die Metropolen zieht.

In NRW ist die Region Köln mit an die 1.000 Start-ups der größte Start-up-Standort. Viel Industrie und Mittelstand bieten einen tollen Markt, in Sachen Kundschaft, aber auch für Kooperationen. Köln ist zudem stärkster Wirtschafts- und Universitätsstandort in NRW, macht damit bislang aber zu wenig Werbung. Wir tun jedoch alles dafür, damit die Region Köln die Führungsrolle in NRW behält und ausbaut.

Die Vision: Köln soll einer der führenden Standorte für Digitalisierung werden, eine führende Rolle im Gleichklang mit Berlin, Hamburg und München einnehmen. Wir sind da auf einem guten Weg, sind auf dem Weg zum „Next Level“. Bring ich gemeinsam mit andern die Szene voran, bringt mich das auch voran. Größe zieht Größe an, diesen Faktor müssen wir ausspielen.

**DIE WIRTSCHAFT** : Was macht die IHK Köln konkret für Start-ups?

Mathias Härchen: Wir errichten mit der Stadt Köln und der Universität den Digital Hub Cologne. Wir beraten über Finanzierungswege. Start-ups entwickeln sich häufig erst im Markt. Aber dann gibt's häufig kein Geld mehr, nicht von den Banken und auch keine Fördermittel, wo es gilt: erst beantragen, dann gründen. Zudem berät die IHK in Fragen von Recht, Steuern und Personal und vermittelt Hilfe im Falle der Krise. Wir nehmen eine neutrale Rolle ein, z. B. Hilfe geben bei der Webseite eines Start-ups, und sehen uns da am ehesten in der Rolle des Begleiters.

## „Größe zieht Größe an, diesen Faktor müssen wir ausspielen“

Mathias Härchen,  
Leiter Unternehmensförderung /  
stellv. Geschäftsführer IHK Köln

**DIE WIRTSCHAFT** : Herr Härchen, was ist Ihrer Meinung nach ein Start-up?

Mathias Härchen: Dazu muss man zu nächst definieren, sind Start-ups nur digitale Gründer oder Newcomer aus allen Branchen? Es gibt einen harten Kern aus beiden Gruppen, was die Folgen und Chancen betrifft. Aus unserer Sicht sind es die, die fünf bis zehn Jahre nach Gründung nur jung sind, eine Innovation bieten und auf Wachstum ausgerichtet sind. Daraus leiten sich zwei Folgen ab. Zum einen gibt es in der Regel besondere Herausforderungen bei der Finanzierung, weil das Risiko so groß ist wie die Chance auf den Erfolg. Die jungen Gründer haben noch keine Vita, dazu eine schwer einzuschätzende Geschäftsidee, da muss man Banken auch in Schutz nehmen, wenn sie strenge Maßstäbe an eine Finanzierung anlegen. Daher gilt es zu Netzwerken, sich um Investoren als denkbare Alternative zu kümmern, die statt der Banken nötiges Kapital bereitstellen können. Zweite Folge: Wenn ein Start-up stark wächst, bedarf es mehr Mitarbeiter, daraus resultieren höhere Personalkosten, und die Organisation kommt dem nicht nach. Letztendlich kann das Personalgefüge zusammenbrechen.

Viele Start-up-Gründer fangen bescheiden an, geradezu hemdsärmelig, haben auch Erfolg, aber dann braucht es in einem zweiten Level Geld fürs Marketing, und dafür findet sich keine Bank. Denn wenn das Marketing nicht zündet, ist das Geld verbrannt.

**DIE WIRTSCHAFT** : Gibt es Zahlen, wie viele Start-ups es schaffen?

Mathias Härchen: Der Ansatz, ein Start-up zu gründen, zum Erfolg zu führen und nach drei oder vier Jahren zu verkaufen – siehe WhatsApp –, ist ja ein

## Start-ups in der digitalen Wirtschaft

In einem Gutachten für die Stadt Köln und die IHK beschreiben die Forscher des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln die Bedeutung und die Struktur der digitalen Start-ups in Köln. Das Gutachten ermittelte nicht nur den Status quo und möchte das Verständnis des Start-up-Ökosystems steigern, sondern quantifiziert auch die digitale Start-up-Szene im IHK-Bezirk Köln. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die ermittelten Ergebnisse denen für Berlin, das im weltweiten Vergleich der führenden Top-20-Start-up-Standorte Rang neun belegt, gegenübergestellt.

Dabei fanden die Forscher heraus, dass in der Stadt Köln aktuell (Februar 2016) 626 von 1.811 digitalen Unternehmen (also 35 %) maximal zehn Jahre alte Start-

ups sind. Der Anteil besonders junger digitaler Start-ups, die nicht älter sind als fünf Jahre, liegt bei 279 Unternehmen beziehungsweise 15 Prozent. Zum Vergleich: In Berlin sind 2.105 von 4.766 digitalen Unternehmen Start-ups, deren Alter maximal zehn Jahre beträgt. Im IHK-Bezirk Köln sind 862 von 2.755 digitalen Unternehmen Start-ups und maximal zehn Jahre alt; bei den bis fünf Jahre alten sind es 391 Unternehmen und somit immerhin rund 14 Prozent. (In den Zahlen für den IHK-Bezirk Köln sind die Zahlen für die Stadt Köln enthalten.) Insgesamt lassen sich rund 2,9 Prozent aller Unternehmen in Köln der Digitalwirtschaft zuordnen; im IHK-Bezirk liegt

dieser Anteil mit 2,2 Prozent ebenso wie in Berlin (2,5 Prozent) etwas niedriger. Ende des ersten Quartals 2016 waren im IHK-Bezirk Köln fast 13.000 Mitarbeiter in digitalen Start-ups (Unternehmensalter ≤ 10 Jahre) beschäftigt, von denen über 9.000 ihren Job im Stadtgebiet Kölns ausübten; in Berlin liegt die entsprechende Zahl der Mitarbeiter in digitalen Start-ups bei über 34.600. Ob Köln oder Berlin, 60 Prozent der digitalen Start-ups sind Kleinunternehmen mit zwei bis fünf Mitarbeitern, die vor allem in den Branchen „Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie“, „Einzelhandel“, „Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben“, „Unternehmensberatung“ und „Großhandel“ tätig sind.



Illustration: Faber14 / Fotolia.com

Welche Unterstützung und Hilfen Start-Ups von Seiten der Stadt Köln erhalten und warum Tel Aviv eine wichtige Rolle für die Zukunft des rheinischen Start-Up Standorts spielt erklärt Roland Berger – Leiter Stabsstelle für Medien und Internetwirtschaft der Stadt Köln.



Foto: AlexWeis

## „Wir sind ein attraktiver Standort für Unternehmen wie für Investoren“

Roland Berger, Leiter Stabsstelle für Medien- und Internetwirtschaft der Stadt Köln

**DIE WIRTSCHAFT** : Herr Berger, ist das ganze Start-up-Geschehen nur ein Trend?

Roland Berger: Das ist kein Trend, sondern eine notwendige wirtschaftliche

Entwicklung. Wir haben das Thema Digitalisierung der Wirtschaft, sprich auch der Innovation vom wirtschaftlichen Geschehen, und die gestiegene Zahl an Start-ups zeigt einfach den Bedarf der Wirtschaft an innovativen Dienstleistungen und Produkten. Das ist jetzt nicht nur in Köln so, sondern weltweit, dass Themen wie Innovation und digitale Transformation dazu beitragen, die Wirtschaft voranzubringen. Wenn Sie aufs „Silicon Valley“ schauen, also nicht nur auf „Apple“ und „Facebook“, sondern auch die ganz anderen Themen wie „Uber“ in Richtung Taxi oder „Airbnb“ in Richtung Hotel stehen die für neue Geschäftsmodelle, welche aus dem Bereich der Start-ups kommen. Und ich bin davon überzeugt, dass das eine notwendige wirtschaftliche Entwicklung ist, die auch die nächsten Jahre noch von Bedeutung sein wird – wenn nicht sogar Jahrzehnte. Aber Gründer gab es schon immer. Köln ist schließlich vor 2.000 Jahren gegründet worden.

Start-ups sind fünf bis zehn Jahre alte innovative, skalierbare Geschäftsmodelle, die sich auch im Rahmen der zunehmenden Bedeutung der Themen Digitalisierung, Internet und digitale Techniken entwickelt haben. Reden wir über digitale Start-ups, geht es natürlich auch um das große Thema Industrie 4.0 und die sich damit verändernden Prozesse der Kommunikation von Robotern untereinander. Das betrifft z.B. die Autoindustrie, Stichwort selbstfahrendes Auto, in Köln also „Ford“ und seine Zulieferer, die sich mit diesem Thema auseinandersetzen müssen. Auch die für Köln wichtige Versicherungswirtschaft muss in Sachen Digitalisierung zukünftige Geschäftsmodelle entwickeln.

**DIE WIRTSCHAFT** : Welche Unterstützung und Hilfestellung bietet die Stadt Köln Start-ups an?

Roland Berger: Wir haben gemeinsam mit vielen Initiativen und Partnern in Köln ein durchaus differenziertes Beratungsangebot für Start-ups geschaffen. So gibt es das Starter-Center bei der IHK, der Handwerkskammer zu Köln und bei der Stadt Köln. Wir beraten bei der Stadt Köln konkret junge Freiberufler, die in die Selbstständigkeit gehen wollen. Wir unterstützen Start-ups, indem wir sie zu bestimmten Institutionen vermitteln, welche eine Beratung anbieten können und Business-Modelle erstellen. „Startplatz“ oder „Solution Space“ bieten qualifizierende Veranstaltungen, nicht nur in Techfragen, sondern auch in Businessfragen. Eine Idee zu haben ist gut, aber ich muss auch wissen, wie ich die vermarkten kann. Dem Grunde nach sind wir als Stabsstelle eher strukturell aufgestellt und versuchen, das Start-up-Ökosystem in seiner Vielfalt und seiner Gesamtheit mit voranzubringen. Wir haben in letzter Zeit durchaus einiges bewegt.

**DIE WIRTSCHAFT** : Wie sieht denn die Zukunft der Start-up-Szene in Köln aus?

Roland Berger: Für Oberbürgermeisterin Reker ist das Thema Start-up ein ganz zentrales Element. Ihre Vorstellung ist, in den nächsten fünf Jahren Köln neben Berlin als den Start-up-Hotspot in Deutschland zu etablieren. Wir haben eine Strategie, wie wir das verfolgen, das sind fünf Punkte: Raum und Infrastruktur schaffen, Kundenzugang verbessern, Kapital binden, Talente fördern, Vernetzung und Internationalisierung. Das wol-



len wir voranbringen, um hier dieses Start-up-Ökosystem zu stärken. Da haben wir viel gemacht in letzter Zeit und in Zukunft müssen wir dies jetzt bündeln. Wir sind ein attraktiver Standort für Unternehmen wie für Investoren.

Wir haben zum Beispiel eine intensive Kooperation mit dem Innovationszentrum SOSA in Tel Aviv aufgebaut, damit „unsere“ Start-ups, wenn sie denn wirklich erfolgreich sind, Zugang zum internationalen Markt erhalten. Tel Aviv, Partnerstadt von Köln, ist neben dem „Silicon Valley“ in den USA der Start-up-Hotspot in der Welt. Wir haben in Tel Aviv mit SOSA einen Partner gefunden, welcher ein Start-up-Center auf der einen Seite ist, aber auch fast alle

israelischen Investoren um sich versammelt. So können wir eine Brücke für den Austausch bauen zwischen dem Ökosystem Tel Aviv und dem Ökosystem Köln.

Aber auch vor Ort in Köln direkt geschieht einiges. Die StartupCon in der LANXESS arena zum Beispiel als die größte Start-up-Ein-Tages-Veranstaltung in Europa ist ein großer Marktplatz von Investoren, Unternehmen, die sich gegenseitig treffen, kennenlernen und vernetzen. Oder der „Pirate Summit“, mit einer ganz anderen Atmosphäre, aber genauso. International, 80 bis 90 Nationen, 1.200 Teilnehmer – solche Plattformen mit diesem Angebot findet man nicht so leicht in Europa. 


## Vom Start-up zum Global Player



Foto: Trusted Shops

dieser Produkte in die Märkte. Zum Thema Start-up meint Lennarz: „Ein Start-up muss nicht immer das coole kleine Team sein, das eine Mobile App zusammenschraubt. Vielmehr sind heute auch große Unternehmen und Brands in der Lage, mit kleinen agilen Teams wie ein Start-up zu agieren. Die wichtigste Charakteristik für Start-ups ist für mich persönlich die Möglichkeit, sich sehr rasch an wechselnde Marktbedingungen, wie neue Technologien oder neue Kundenanforderungen, anzupassen. Dank Internet hat sich die Anzahl an neuen Ideen und damit an Gründungen deutlich erhöht.“

Er sieht den Vorteil im Kölner Standort ganz klar im „kölschen Klügel“: „Wie im Karneval und in der Industrie müssen wir, als die jüngere Generation, nur jetzt noch lernen, diesen ‚Zusammenhalt‘ auch im Online-Business gemeinsam auszuspielen. Aachen, Bonn und vor allem Düsseldorf gehören im Internet für mich zum Kölner Raum dazu. Leider kennt man sich untereinander kaum. Weder die CEOs noch die Arbeitnehmer. Die rheinische Meet-up-Szene, in der sich die Experten abends zum Austausch zu bestimmten Themen treffen, ist endlich in der Entstehung und trägt erste Früchte. Unternehmen müssen jedoch viel mehr in Vorleistung gehen und Meet-ups oder Barcamps unterstützen. Die Kooperation großer und kleiner Firmen muss intensiviert werden. Man muss sich Kunden zuschieben, ohne stets Angst zu haben, sie dadurch zu verlieren. Für Kölner Unternehmen sollten Bündnisse mit der Stadtverwaltung und dem Land NRW Vorrang haben, um den Digitalexperten der Zukunft das attraktivste Paket anbieten zu können. Wir haben enorm viele Start-ups und Unternehmen, die bereits sehr erfolgreich sind. Dabei auch einige Hidden Champions, die immer ein bisschen unter dem Radar fliegen. Aus meiner Sicht sind wir auch in der Coworking-Space-Szene ganz gut unterwegs. Der Startplatz, der Solution Space oder die neuen HEADQUARTER[S] Cologne. Nicht zu vergessen: Wir hosten natürlich auch die DMEXCO, den Pirate Summit, den SEO-Day und jetzt auch die StartupCon als sehr bekannte und erfolgreiche Digital- und Start-up-Events.“

Als Tipps für alle frischen Start-ups gibt er mit auf den Weg: „Ihr braucht Mut, Leidenschaft und natürlich richtig viel Ausdauer. Doktort nicht zu lange an eurem Produkt rum. Geht in den Markt, holt echte Kundenfeedbacks und passt das Produkt den Kundenbedürfnissen an. Nur so lässt sich das Verbrennen von Zeit und Geld vermeiden, jedoch leider auch nicht ausschließen.“ 

## Ein Start-up als Investition? Risiken und Chancen...



Foto: Power+Radach

„Mir ist wichtig, dass Start-ups für das Thema brennen und es aus Passion machen“

Carlo Matic, Entrepreneur, Business Angel und Unternehmer

Carlo Matic ist ein seit über 20 Jahren erfahrener Entrepreneur. Als einer der ersten Interaktiv-Entwickler in Deutschland gründete er 1997 im Aachener Drehturm den Interaktiv-Dienstleister „Interactive Pioneers GmbH“ und Start-ups wie das kostenlose Shoppingsystem SUPR.COM aus Köln. Neben seiner technischen Expertise liegt sein Know-how insbesondere in den Bereichen User Experience, Usability und Online-Marketing. Sein Wissen füllt Bücher und Seminarräume. Mit seiner Erfahrung, seinen Teams und Kontakten ist er für Start-ups eine wertvolle Hilfe. So berät er etwa bei Konzeption, Design und App- oder Web-Entwicklung für digitale Start-ups, bietet zudem mit seiner Werbeagentur POWER+RADACH Full-Service-Kommunikationsleistungen.

Häufig wird Carlo Matic gebeten, sich persönlich als Business Angel in einem sogenannten Advisory Board zu engagieren. Damit holen sich Gründer die ihnen fehlende Erfahrung und das Wissen in die Firma, was ihnen hilft, Fehler zu vermeiden, Geld zu sparen, schneller zu sein und vor allem Vertrauen gegenüber anderen Partnern wie z. B. Finanzinvestoren zu gewinnen. Hier hilft Matic mit seiner Gründererfahrung sowie seinem Marketing- und Technologiewissen. „Ich habe Firmen gegründet, finanziert, skaliert, geschrumpft, umgebaut, verkauft und abgewickelt. Gründung, Einstellung, Finanzierung, Controlling, Mitarbeiterführung, rechtliche Belange, steuerliche Aspekte und vieles mehr muss man alle bereits im ersten Jahr beherrschen. Ich hatte über 20 Jahre Zeit dafür, daher hat vieles gut geklappt. Aber ich habe natürlich auch Fehler gemacht und Umwege genommen, die ich anderen ersparen kann.“

Auch Investoren suchen die Zusammenarbeit mit Matic als Business Angel. Die Vorteile schildert Carlo Matic: „Seriöse Angel investieren

mindestens ein fest fixiertes Zeitkontingent pro Monat, wo die Gründer alle Fragen stellen können oder auf ihre Entwicklung und Entscheidungen Feedback bekommen. Aber auch andere messbare Leistungen wie Kontaktabbau oder Verhandlungsführung können ein Wert sein, den der Angel einbringt. Zudem ist ein unbekanntes Start-up natürlich auch attraktiver, wenn bekannte Namen beteiligt sind.“

Doch wie entscheidet man, wo man investieren sollte? Dabei geht Carlo Matic nicht anders als Finanzinvestoren vor und prüft vorab die Idee, das Businessmodell (wie man damit Geld verdienen will), den Businessplan (wie man das Ziel erreichen will), aber vor allem das Team und die Gründer. „Ein toller Techniker allein reicht nicht, ein toller BWLer ohne Markterfahrung auch nicht, ein Marketingprofi ohne Finanzerfahrung ebenfalls nicht. Also muss sich ein Team finden, das für das Thema brennt, denn man ist nur mit Leidenschaft wirklich gut“, so Matic.

„Wenn all das überzeugt, machen wir eine sogenannte ‚Due Diligence‘, bei der alle Aspekte des Start-ups intensiv geprüft werden. Ein Prozess, der einfacher wird, wenn sich bereits ein anderer Investor engagiert hat. Dann machen wir nur noch die technische Prüfung und bewerten die Machbarkeit“, verrät Matic. Dabei wird auch mit Technik investiert, was aber laut Matic nicht immer sinnvoll ist. Wenn die wichtigen Werte der Firma die Technologie und ihre Entwickler sein werden, sind das ein Asset, die in der Firma sein sollten. In solchen Fällen hilft Matic mit seinen Teams „nur“ bei der richtigen Konzeption, beim Teamaufbau, bei Prozessen und der Begleitung, damit möglichst schnell ein möglichst erfolgreiches Entwicklerteam in der Firma ist.

Auf die Frage, welcher Investor der richtige für welches Start-up ist, erklärt Carlo Matic: „In einer Frühphase will ich als Gründer intelligentes Geld, also jemanden vom Fach mit Erfahrung und Kontakten neben dem auch wichtigen Geld. Das kann man natürlich auch mit Business Angels kombinieren. Die ersten Investoren bringen dann oft auch die Kontakte für die folgenden Runden mit.“ Matic weiß aber auch, dass Start-ups auch ganz ohne Investoren aus eigener Kraft wachsen können. Wenn dies aber deutlich länger dauern würde als mit einem Investment, verliert man Geld, gibt er zu bedenken. 

Matze Ehlers


### INFO



Foto: Katrin Meinez für Thierhoff Consulting

## Ein Professor für Start-ups: Kai Thierhoff

Kai Thierhoff ist Gründer und Inhaber von Thierhoff Consulting. An der Universität zu Köln studierte er zunächst Wirtschaftswissenschaften, nach seinem Abschluss 1991 promovierte er an der renommierten European Business School in Oestrich-Winkel. Bereits während seines Studiums arbeitete er bei bekannten Strategieberatungen wie der Boston Consulting Group und der Matrix GmbH in Düsseldorf. Kai Thierhoff ist seit vielen Jahren Initiator, Gründer und aktiver Partner einer Reihe von Unternehmen sowie ein geschätzter Berater für in- und ausländische Kunden. Er verfügt über eine mehr als 15-jährige Erfahrung in der Medien-, der Tourismus- und der IT-Branche. Kai Thierhoff ist zudem Professor an der Rheinischen Fachhochschule in Köln. In seinen Lehrveranstaltungen konzentriert er sich auf digitale Medien, Gründungsmanagement und Venture Capital/Wachstumsfinanzierung. Als Coach war er bei vielen Gründerwettbewerben aktiv und stand auch als Juror in der Start-up-Casting-Show „Mit Liebe gemacht“ (WDR & Einsfestival) vor der Kamera. Seit 2008 veranstaltet er Start-up-Konferenzen wie die Freigeist-Konferenz, die ADVANCE International Web & Startup Conference, die INTERACTIVE COLOGNE und ist im Vorstand des Hochschulgründernetzes Cologne. Er ist zudem Co-Founder des neuen Start-up-Hotspots in Köln: HEADQUARTER[S] Cologne.

Thierhoff Consulting ist seit 2002 Spezialist für die Beratung von Start-ups, Investoren und Unternehmern. Die Erfahrungen vor allem im Management und in der Beratung von Unternehmen in Wachstumssituationen kommen aus den Bereichen digitale Medien, Technologie, IT und Tourismus. Das Unternehmen begleitet Start-ups vornehmlich in der Planung, Konzept- und Geschäftsmodell-Entwicklung sowie im Fundraising. Im Bereich Fundraising/Kapitalakquisition entwickelt Thierhoff Consulting den passenden Finanzierungsweg und spricht Venture-Capital-Gesellschaften, Business Angels oder Banken an. Außerdem hilft das Team im Bereich Crowdfunding oder bei der Analyse, Beantragung und späteren Projektdurchführung im Bereich öffentlicher Förderprogramme.  (me)

<http://thierhoff-consulting.de>



Illustration: Fabert4 / Fotolia.com



Auf unserem Online-Portal stellen wir Ihnen interessante, aufstrebende Start-ups aus Köln und der Region im Porträt vor: [www.diewirtschaft-koeln.de](http://www.diewirtschaft-koeln.de)





# GROSSE PROJEKTE UND KLEINE ERFOLGE

Interview mit dem  
KVB-Vorstandsvorsitzenden Jürgen Fenske

KVB-Chef Jürgen Fenske freut sich über weniger Schwarzfahrer ...

**Im Gespräch mit DieWirtschaft-Köln vermittelt KVB-Vorstandsvorsitzender Jürgen Fenske einen Einblick in die Rolle seines Unternehmens als Garant für Mobilität in Köln, spricht über Sicherheit und Schwarzfahrer und skizziert zukünftige Projekte – Fahr Scheinautomaten, die Geldscheine annehmen, gehören nicht dazu. Aber auch dafür gibt es gute Gründe.**

**DIE WIRTSCHAFT** **☒**: Herr Fenske, im Fernsehen gibt es den „undercover-Boss“ – das heißt, ein Chef schleust sich verkleidet in eine Abteilung seines Unternehmens ein, um zu sehen, wie dort die Abläufe sind und was die Mitarbeiter so erzählen. Über ihren Job, die Vorgesetzten und den Big Boss. Fahren Sie auch ab und an mit Bussen und Bahnen der KVB, um zu sehen, wie es läuft, im wahrsten Sinne des Wortes?

**Jürgen Fenske**: Ich bin weder ein Enthüllungsjournalist wie Günther Wallraff, noch mag ich persönlich den Begriff „undercover-Boss“. Um die KVB live zu erle-

ben, gehe ich ausgesprochen gerne mal am Wochenende sozusagen „auf Streife“. Dann fahre ich in die City, besonders in den Bereich Ringe und Friesenplatz, wo ja an den Abenden eine Menge los ist.

**DIE WIRTSCHAFT** **☒**: Was sind dann die Eindrücke, die Sie mit nach Hause oder besser gesagt am Montag mit ins Büro nehmen?

**Jürgen Fenske**: Das, was ich sehe, ist überwiegend positiv. Es sind eher Kleinigkeiten, die passieren, die aber nicht sein müssten. Ein fehlender Abfallimer, eine defekte Rolltreppe oder auch

ein Mitarbeiter, der in dem Moment nicht ganz so freundlich war – das sind Dinge, die nehme ich mit, und die werden auch angesprochen. Nicht oberlehrerhaft, sondern im Sinne konstruktiver Kritik.

**DIE WIRTSCHAFT** **☒**: Kritik ist auch ein gutes Stichwort zum Thema Medien. Wie fühlen Sie sich von Presse, Funk und Fernsehen behandelt?

**Jürgen Fenske**: Nach siebeneinhalb Jahren im Vorstand der KVB sehe ich, was die Presseresonanz angeht, deutlich mehr Haben als Soll. Unternehmen wie die Deutsche Bahn oder andere ÖPNV-Un-

ternehmen stehen ebenso im Rampenlicht wie die KVB. Und da gilt der Grundsatz: Die 99 % unserer Leistung, die wir ordentlich bringen, werden als selbstverständlich registriert, und die 1 % Mängel, Pannen o. Ä. werden zum Teil ja heftig kritisiert. Das will ich nicht beklagen, gibt aber ein verzerrtes Bild.

„Die Medien behandeln uns hart, aber fair“

Die KVB befördert werktätlich eine Million Menschen, im Jahr 276 Millionen, der Köln Bonn Airport fertigte im gesamten letzten Jahr 10,3 Millionen Passagiere ab. Das sind schon besondere Anforderungen. Insgesamt sehe ich das Unternehmen KVB von den Medien hart, aber fair behandelt.

**DIE WIRTSCHAFT** **☒**: Ein Plus bei den Fahrgästen in 2015 von 1,1 Millionen, spricht eine Steigerung um 0,4 Prozent auf 276,2 Millionen, klingt zunächst einmal gut. München (plus 1,84 %), Hamburg (plus 1,4 %) und Frankfurt mit plus 2 % mehr Fahrgästen konnten da besser zulegen. Woran liegt das?

„Eine wachsende Stadt bedarf einer wachsenden KVB“

**Jürgen Fenske**: Wir befördern mehr als 276 Millionen Fahrgäste jährlich, Potenzial wäre aber vorhanden für bis zu

400 Millionen. Eine wachsende Stadt braucht eine wachsende KVB. Dies geht nur über den Ausbau von Trassen, Gleisen und weiterer Infrastruktur. Da haben die genannten Städte deutlich vorgelegt, während Köln – Stichwort Bau der Nord-Süd-Stadtbahn – durch den Einsturz des Stadtarchivs enorm zurückgeworfen wurde. Mehr Gleise – wie in anderen Städten – heißt mehr Angebot. Und dann haben wir auch wieder höhere Wachstumsraten.

**DIE WIRTSCHAFT** **☒**: Die Zahl der Schwarzfahrer ging erneut zurück. Die Quote dieser Art Kundschaft lag in 2015 bei 2,3 Prozent (2014: 2,79 % / 2013: 3,28 %). Was Sie unter anderem auch auf die Erhöhung des erhöhten Beförderungsentgeltes von 40 auf 60 Euro zurückführen. Ist das jetzt so eine Wunschstrafsumme, oder dürfte es auch was mehr sein?

**Jürgen Fenske**: Beim Rückgang der Schwarzfahrer-Quote, die ja früher sogar bei sechs Prozent lag, musste ich mehrmals hingucken, in Statistiken blättern und die Fachabteilung befragen. Aber sie stimmt, und dabei ist nicht die Erhöhung des Bußgelds entscheidend, sondern die Erweiterung der Kontrollen. Wir hatten einerseits Teams für die Fahrausweiskontrolle, andererseits Kollegen, die für die Sicherheit sorgten. Letztere haben wir zusätzlich in die Ticketkontrolle mit einbezogen, wenn es die Situation ermöglicht, sodass insgesamt rund 240 Kollegen die Tickets kontrollieren, 90 mehr als zuvor. Um die Erhöhung des „Schwarzfahrertarifs“ wurde jahrelang gekämpft, mit 60 Euro sind wir im europäischen Vergleich immer noch in der Tabelle einer Euroliga im unteren Tabellendrittel angesiedelt. Wien nimmt ein Bußgeld von 100 Euro, und das wird akzeptiert. Ich sage nicht, dass ich 100 Euro von Schwarzfahrern haben will, aber es dürfte durchaus auch mehr als die aktuellen 60 Euro sein.



... kann nachvollziehen, dass man in älteren U-Bahn-Stationen ein mulmiges Gefühl hat ...



**DIE WIRTSCHAFT**: Wie sehen Sie das Thema Sicherheit in Bussen und Bahnen, an Haltestellen und in den U-Bahnhöfen? Gibt es da eine Problematik?

**Jürgen Fenske:** Die KVB ist objektiv kein Brennpunkt für Straftaten. Wenn aber einmal etwas passiert, dann ist das natürlich sofort Stadtgespräch. Es geht aber auch um das subjektive Sicherheitsgefühl der Menschen. Ich kann nachvollziehen, wenn Menschen in U-Bahn-Haltestellen aus den 70er-Jahren wie etwa in Deutz, die auch noch durch Graffiti verunstaltet sind, gerade in den späten Abendstunden ein mulmiges Gefühl haben.

Wenn wir aber auf die neuesten Stationen blicken, haben wir in Sachen Architektur eine 180-Grad-Wendung vollzogen. Heumarkt, Chlodwigplatz, Bonner Wall, das sind großzügige Bauwerke, transparent, lichtdurchflutet, mit viel Glas und, wo immer es möglich war, auch durch das Tageslicht hell gestaltet. Die permanente Videoüberwachung leistet ihren Teil, damit die Fahrgäste sich sicher fühlen.

**DIE WIRTSCHAFT**: Dass die neue Generation der Fahrkartenautomaten, die gerade angeschafft werden, noch immer keine Scheine annehmen, ist von weiten Teilen der Kölner Bürger nicht gut angenommen worden. Fehlt da nicht ein wenig das Fingerspitzengefühl?

## „In 15 Jahren wird in Bussen und Bahnen nur noch bargeldlos bezahlt“

**Jürgen Fenske:** Die KVB macht, wie alle Unternehmen des ÖPNV weltweit, jährlich ein Minus. Also sind wir gehalten, den Zuschuss so gering wie möglich zu gestalten. Automaten, die Geldscheine akzeptieren, wären in der Anschaffung vier Millionen Euro teurer gewesen, für die Bewirtschaftung wären jährliche Kosten von 400.000 Euro hinzugekommen.

Die jetzt neu installierten Modelle akzeptieren Geldkarte und EC-Karte, außerdem alle gängigen Kreditkarten. Die ersten neuen Automaten sind draußen.

Unsere Erwartung ist eingetroffen. Die Kritik, dass die neuen Automaten keine Geldscheine annehmen, ist verstummt. Das Handyticket und digitale Fahrausweise sind im Vormarsch. Bedenkt man, dass die Lebensdauer eines Ticketautomaten im Schnitt 15 Jahre beträgt, heißt das, wir installieren momentan die letzte Generation – in 15 Jahren wird in Bussen und Bahnen nur noch bargeldlos bezahlt werden.

**DIE WIRTSCHAFT**: Es gibt einige Denkmotive und Planungen zum weiteren Ausbau der Stadtbahnen: der Ausbau der Ost-West-Achse mit Vergrößerung der Haltestellen für längere Züge, damit einhergehend der Plan, die Linie 1 von Merheim nach Neubrück zu erweitern. Oder die Linie 13 von Klettenberg bis zur Bonner Straße zu verlängern. Ebenso ist eine Linie, die vom Wiener Platz aus Flittard bedient, ein Planungspunkt. Welches dieser Modelle sehen Sie am ehesten umsetzbar?

**Jürgen Fenske:** All das sind Projekte, die bis 2030 fertiggestellt sein sollen. Die Ost-West-Achse stößt an ihre Kapazitätsgrenze, die Planung wird allmählich konkreter und bedeutet eine städtebauliche Herausforderung, die bis 2025 umgesetzt sein soll. Wenn dann auch die anderen erwähnten Projekte bis 2030 umgesetzt sind, dann sind die bereits eingangs von mir erwähnten 400 Millionen Fahrgäste keine Utopie mehr.

**DIE WIRTSCHAFT**: Welche Finanzvolumen stehen da im Raum, wie sieht die Finanzierung solcher Projekte aus?

**Jürgen Fenske:** Eine Milliarde Euro für diese Wachstumsprojekte, hinzu kommt eine weitere Milliarde für die Erhaltung der Infrastruktur. Also zwei Milliarden Euro, da muss es bei der bisherigen Finanzierung durch das sogenannte Gemeindeverkehrs-Finanzierungsgesetz bleiben. Bis zu 90 % der Kosten kann der Bund übernehmen. Der deutsche ÖPNV hängt an diesem Förderweg.

**DIE WIRTSCHAFT**: Übergeordnet sprechen Sie von „Köln mobil 2025“, mit dem erklärten Ziel, dass je ein Drittel der Mobilität auf den ÖPNV, den Autoverkehr sowie Fußgänger und Radfahrer entfällt. Auf welchem Weg kann man dahin gelangen?

**Jürgen Fenske:** Die Faustformel mit der Drittelung ÖPNV, Auto und Radfahrer haben wir gemeinsam mit der Stadt Köln formuliert, Vorbild ist dabei Kopenhagen. Dazu müssen die genannten Maß-

nahmen bei der KVB umgesetzt werden, zudem muss die Stadt den Ausbau der Radwege vorantreiben.

**DIE WIRTSCHAFT**: In welchen Zyklen denkt die KVB?

**Jürgen Fenske:** Wenn ein Planfeststellungsverfahren innerhalb von zwei Jahren abgeschlossen ist, dann ist das grundsätzlich akzeptabel. Die folgende Bauzeit hängt dann natürlich stark vom Verlauf der Trasse ab, Brücken oder Tunnel etwa sorgen für eine Verschiebung nach hinten.

**DIE WIRTSCHAFT**: Geht es in Köln nur mit einer Citymaut, um Autofahrer auf die Alternativen umsteigen zu lassen?

## „Was erlauben wir uns in Köln an Verblechung?“

**Jürgen Fenske:** Es gibt auch andere Wege. Parkraumbewirtschaftung nach dem Modell Köln bedeutet ja nichts anderes als hohe Preise fürs Parken. Dann haben wir die Vorrangschaltung für die Bahnen, leider keine separaten Busspuren wie etwa in Berlin. Die Frage, die sich stellt, ist: Was erlauben wir uns in Köln an Verblechung in der Stadt? In Tokio beispielsweise fließt alles, weil nur 20 Prozent des Verkehrs mit dem Auto bewältigt werden. Der Rest läuft per Bahn und U-Bahn sowie mit Bussen. Wenn das Angebot stimmt, und dazu gehört auch ein optimales Radwegesystem, dann wird die Zahl der Autos in der Stadt zurückgehen, dann brauchen wir auch keine Maut. Ich persönlich kann mir eine Citymaut vorstellen, auch wegen des Ringstraßensystems in Köln. Aber wir sind nun mal auch ein Autoland, da muss man dicke Bretter bohren, um Autofahrer zum Umsteigen zu bewegen.

**DIE WIRTSCHAFT**: Wenn Sie nicht gerade Vorstandsvorsitzender der KVB wären, welchen Job würden Sie sonst am liebsten im Unternehmen machen? Und: Was war Ihr Traumberuf in Kindertagen?



... und könnte sich eine City-Maut für Pkw in Köln durchaus vorstellen.

**Jürgen Fenske:** Ich bin seit mehr als sieben Jahren hier, trotz der Katastrophe des Archiveinsturzes empfinde ich es als großes Glück, die Geschicke der KVB leiten zu können. Als Kind war mein Traumberuf Rennfahrer. Früher nahm mein Onkel mich immer mit zum 24-Stunden-Rennen ins belgische Spa Francorchamps, die Atmosphäre, gerade nachts, die Spannung an der Rennstrecke, das wollte ich gerne als Rennfahrer erleben.

**DIE WIRTSCHAFT**: Zum Schluss darf die gute Fee ran, die aber auch nicht mehr die Alte ist und nur noch zwei Wünsche parat hat. Welche wären das – einmal für Ihr Unternehmen und einmal für die Bürgerinnen und Bürger der Stadt?

**Jürgen Fenske:** Allzeit gute Fahrt – für die KVB und damit ja auch für alle Kölnerinnen und Kölner. **W**

Das Interview führte Eugen Weis



## Manchmal passt es einfach nicht mehr

Die Zeiten ändern sich: Ihr Unternehmen wächst, und damit wachsen auch Ihre Ansprüche. Mitunter ist es dann an der Zeit, sich neue strategische Partner zu suchen. **alle freiheit** ist eine Kölner Full-Service-Werbeagentur, die Marken aufbaut und führt und selbstverständlich alle Spielregeln des heutigen Marketings kennt. Testen Sie uns. Gerne stehen wir Ihnen für ein unverbindliches Kennenlernen zur Verfügung.

Roy Sämerow freut sich auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

alle freiheit Werbeagentur GmbH  
Lichtstraße 43b, 50825 Köln  
(0221) 29 23 57 - 10  
ichwill@allefreiheit.de  
www.allefreiheit.de

**alle freiheit**  
Werbeagentur GmbH





Foto: Joachim Rieger

Auch er ein Mensch und Macher: Helmut Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Stadtmarketing Köln e.V.

# IM DIENSTE FÜR KÖLN, AUS LIEBE ZUR STADT

## Stadtmarketing Köln

**Die Entscheidung, Citymarketing in Stadtmarketing Köln e. V. umzubenennen, hat sich als goldrichtig erwiesen. Die Mitgliederzahl steigt, die vorgelegten Konzepte finden Gehör.**

„Helmut Schmidt – Mensch und Macher“ lautet der Titel einer Biografie über den Exbundeskanzler. Auf Helmut Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Stadtmarketing Köln e. V., trifft er sicherlich in gleichem Maße zu. Der Inhaber einer Consultingagentur wirft zudem eine Menge Leidenschaft und Liebe in die Waagschale, um Köln als Marke zu etablieren und in der Außendarstellung besser zu positionieren, eben einer Millionenstadt entsprechend. Dazu bedarf es im Innern der Stadt allerdings viel Überzeugungsarbeit.

Diese Überzeugungsarbeit scheint erheblich einfacher zu sein als noch vor einem Jahr. Denn bis 2015 hieß Stadtmarketing noch Citymarketing und wurde von vielen als Sprachrohr des innerstädtischen Handels gesehen. Die Zeiten sind vorbei. Jetzt, als Stadtmarketing, blickt man auf die gesamte Stadt sowie die umliegenden Regionen wie den Rhein-Sieg-Kreis oder das Bergische Land. Ziel ist es, die Marke Köln in den Mittelpunkt zu rücken, zu verdeutlichen, dass hier mehr geboten wird als Karneval, FC und Dom.

Erste Erfolge sind erkennbar. Die Zahl der Mitglieder stieg von 175 auf jetzt 225, Handel und Gewerbe melden sich von sich aus, um dem Verein beizutreten und aktiv die Arbeit mitzugestalten. Innerhalb der nächsten fünf Jahre will Schmidt die Anzahl der Mitglieder signifikant steigern, um aus der Privatwirtschaft heraus ein starker Partner für die Institutionen und für die Stadt zu sein. Schmidt weiß eine Vielzahl an Unter-

nehmen aus dem Rheinland hinter sich. In der noch zu gründenden GmbH sieht er u.a. auch die Stadt Köln mit im Boot. Neue Mitglieder sind unerlässlich, um die kommenden Aufgaben zu bewältigen.

„Gerade auch die jungen Menschen müssen wir mitnehmen, denn Köln hat ein reichhaltiges Angebot an Kunst und Kultur – das muss man den Leuten näherbringen“

In den nächsten Jahren will sich Stadtmarketing noch mehr vernetzen und bei vielen Gewerbetreibenden noch bekannter werden. Dies soll durch Werbung und Marketing und einen professionellen Vertrieb, der sich mit dem Verein identifiziert, in neue Bahnen gelenkt werden. Das primäre Ziel ist dabei, die Veedel und Vororte noch stärker in das Engagement zu integrieren und ihren Ruf für nationale und internationale Gäste bekannter zu machen. In einem zweiten Schritt sollen dann auch die Regionen gewonnen werden. Das enorme Potenzial von einer Million Kölnern mit weiteren zwei Millionen Menschen aus der Region und die Kaufkraft, die dahintersteht, dies muss stärker in den Fokus gerückt werden. „Gerade auch die jun-

gen Menschen müssen wir mitnehmen, denn Köln hat ein reichhaltiges Angebot an Kunst und Kultur – das muss man den Leuten näherbringen“, ist Schmidt überzeugt.

Im Mittelpunkt des derzeitigen Bekenntnisses zu Stadtmarketing Köln steht das Ideale, die Mitgliedschaft zur Interessensvertretung der Kölner Wirtschaft.

Hauptmotivation sollte die Unterstützung städtischer Entwicklungen aus der Privatwirtschaft heraus sein. Veranstaltungen wie das Unternehmerfrühstück, bei dem einflussreichen Kölnern die Gelegenheit gegeben wird, ihre Sicht auf die Stadt und Region darzulegen, sind zum Netzwerken und Nutzen von Synergien zwischen den Mitgliedsunternehmen gedacht. In Seminaren wird den Mitgliedern die Gelegenheit geboten, ihr Produktportfolio bzw. ihr Dienstleistungsspektrum den anderen Mitgliedern vorzustellen. „Wir brauchen die Stadt, und die Stadt braucht uns“, so Helmut Schmidt.

Neben dem Stadtmarketing Köln e. V. soll eine GmbH gegründet und in den Verein eingegliedert werden. An der sollen sich, ginge es nach Schmidt, verschiedene Unternehmen, Institutionen und die Stadt Köln beteiligen, gerade im Hinblick darauf, die Marke Köln auf einen guten Weg zu bringen. Die Wirtschaft muss, so Schmidt, stolz sein, sich mit dem Köln-Logo im Briefkopf zu schmücken. In vielen anderen Städten ist dies der Fall, auch hier können Unter-

nehmen durch den Erwerb unterschiedlicher Marketingpakete ihr Scherflein für ein professionelles Stadtmarketing beitragen.

## Schulter-schluss für Sauberkeit und Sicherheit

Im Schulterchluss wären aber auch aktuelle Probleme wie Sauberkeit und Sicherheit leichter zu lösen. Und auch die Frage, ob Köln bereit und willens ist, eine Fahrradstadt zu werden, ließe sich im konstruktiven Dialog sicher leichter beantworten.

Stadtmarketing will aber auch wachsen, um sich um die Belange der Kölner Wirtschaft und des Handels zu kümmern. Während man in den Vororten und Veedeln den Einzelhandel findet, hat dieser die Innenstadt verlassen, da die Mieten zu hoch geworden sind.

Stadtmarketing fordert die Einkaufsmieler zurück und hat interessante Vorschläge. Mit der Fertigstellung des Dom-Hotels soll die Achse Roncalliplatz – Walraffplatz – Museum für Angewandte Kunst, das Gebiet um St. Kolumba, wieder stärker belebt werden. Hier sind Kunst und Kultur angesiedelt und ziehen somit ein entsprechendes Publikum an. Dies müsste sich noch stärker in der Einzelhandelsstruktur und im gastronomischen Angebot widerspiegeln. Mit Vollendung der Oper soll die Breite Straße an alte Zeiten anknüpfen. Schildergasse und Hohe Straße sind weiterhin Magnete zum Shoppen für Touristen und Gäste der Stadt und attraktiv für Filialisten.

Es wird denn auch höchste Zeit, zu reagieren bzw. zu agieren, denn sonst

laufen Städte wie Düsseldorf und Münster und – siehe da – sogar Dortmund Köln den Rang ab. Die Stadt im Ruhrgebiet hat es dank einem hervorragenden Händlermix in der Innenstadt geschafft, sämtliche Altersgruppen zum Bummeln und Shoppen zu animieren.

## Köln kann mit Bildung und Wissenschaft punkten

Stadtmarketing sieht natürlich, dass in Köln der Karneval, der Dom und der FC drei ganz hervorragende Marken sind, die allerdings weitere Pfunde, mit denen die Stadt punkten kann, in den Hintergrund drängen. Allen voran Kunst und Kultur, aber auch Bildung und Wissenschaft. Professoren von Weltruf lehren an den vielfältigen Fakultäten in der Stadt. Eine intensivere Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft kann sich nur positiv auf das Image Kölns auswirken.

Mit der neuen Stadtführung gab es in der jüngeren Vergangenheit konstruktive Gespräche, die sich positiv auf die Entwicklungen in der Stadt auswirken. Die Zusammenarbeit mit verschiedenen Stellen der Stadtverwaltung läuft gut.

Gerade die Wechsel an der Spitze von Stadt (Henriette Reker) und Polizei (Jürgen Mathies) geben Köln die Möglichkeit, sich neu zu positionieren. Rigoroseres Durchgreifen der Polizei, Umweltsünden ahnden, das Ordnungsamt stärker einbinden und für mehr Sicherheit sorgen – all dies sind Punkte, die Stadtmarketing aufgreift. Wenn das, was die neue Oberbürgermeisterin anpacken will, etwa die Stadt in ein neues Bild zu bringen und Bürger wie Wirtschaft gleichermaßen mit ins Boot zu holen, wird sich nicht nur der FC, sondern auch die Stadt auf lange Sicht in der ersten Liga etablieren.

Viele Wirtschaftsunternehmen und Bürger der Stadt empfinden Köln als Feierstadt, insgesamt ein unruhiger Ort mit zu vielen Veranstaltungen, Demonstrationen und einem Karneval, der längst nicht mehr auf die fünfte Jahreszeit beschränkt ist, sondern das gesamte Jahr vereinnahmt. Hier fordert Stadtmarketing mehr Verantwortung, auch im Umgang mit öffentlichen Plätzen. Hier kann sich Stadtmarketing Köln vorstellen, dass, wie in anderen Großstädten bereits vorhanden, eine Kommission über die Genehmigung von Stadtevents entscheidet.

## Geisterstadt mit zugeklebten Schau-fenstern

Helmut Schmidt, der den Vorsitz beim Stadtmarketing e. V. ehrenamtlich führt, hofft, dass er eine PR-Maßnahme nicht umsetzen muss. Er wollte ein „Horrorvideo“ drehen lassen, das die Schildergasse in zwanzig Jahren zeigt – menschenleer, mit zugeklebten Schau-fenstern, Teil einer Geisterstadt. All das könnte der Internetkauf hervorrufen. Aber er ist eben Mensch und Macher mit einer Menge Ideen für Köln. Wenn alle mitziehen und in einen positiven Veränderungsprozess gehen, kann er einen Imagefilm drehen – über das neue Köln, wie es in 20 Jahren aussieht und wie sich die Kölner erfolgreich für ihre Stadt einsetzen.

Das Gespräch führte Heribert Eiden

## LEITBILD

Aus Liebe zur Stadt bündelt STADTMARKETING KÖLN als überparteiliche Interessenvertretung die Kompetenzen aus Handel und Wirtschaft, Bildung und Wissenschaft, Kunst und Kultur. Unter Einbeziehung von Politik und Verwaltung schaffen wir Rahmenbedingungen zur Steigerung der Attraktivität Kölns zum Nutzen unserer Mitglieder.





Das sogenannte „Business Dinner“ der XING-Regionalgruppe Köln findet dreimal im Jahr statt. Nächster Termin ist der 15. November 2016, wie üblich im Pullman Hotel Cologne. Bei dieser Veranstaltung wechseln die Tischnachbarn nach jedem Gang.

# PERSÖNLICHES ZÄHLT, GESCHÄFTLICHES ERGIBT SICH

## Serie Kölner Wirtschaftsclubs: XING-Regionalgruppe Köln

Wer unternehmerisch tätig ist, setzt früher oder später auf XING. Über dieses soziale Netzwerk vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen und informieren sich über die neuesten Themen in ihrer Branche. Mitglieder tauschen sich online in über 80.000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf XING-Events. Betreiber der Plattform ist die XING AG. Das Unternehmen wurde 2003 in Hamburg gegründet, ist seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet.

Die XING-Regionalgruppe Köln ist mit fast 67.000 Mitgliedern eine der größten XING-Communities überhaupt. Im deutschlandweiten Ranking nimmt sie Platz vier ein, hinter den Regionalgruppen aus München, Frankfurt und Hamburg. Im Rahmen von mehr als 20 Events pro Jahr vernetzen sich die Kölner Mitglieder und tauschen sich zu allen Fragen des Lebens aus: Beruf, Freizeit, Karriere, Wohnen und Regionales. „Unser Motto: Persönliches zählt, Geschäftliches ergibt sich“, erklärt XING-Ambassador und Gruppen-Moderator Martin Müller, der seinen Spitznamen Mister Matching seit vielen Jahren mit Stolz und Würde trägt. Zu Recht, denn er bringt zusammen, was zusammengehört und zueinander passt: Menschen, Ideen, Unternehmen und Projekte. Im Jahr 2003 war er einer der ersten XING-Nutzer, ein Pionier in Sachen Online-Networking.

fast 67.000 in unserer XING-Regionalgruppe Köln vereint“, so der Netzwerkprofi. Das „XING First-Timers-Meeting“ hat sich in jüngster Zeit als monatliches Eventformat bewährt. Regelmäßig lädt hier Martin Müller ein und erklärt in einer Stunde die wichtigsten Funktionen von XING und wie man diese optimal für sich und sein Business nutzen kann. Danach geht es auf die Dachterrasse und es kann munter genetzwerkt werden.

Auch als Unternehmen kann man sich mit der Regionalgruppe Köln vernetzen. Partner der XING-Regionalgruppe sind bereits die Kölner Haie, die LANXESS Arena, der Deutsche Managerverband e. V., der „Startplatz“, GTK Steuerberater sowie diverse Medien aus dem Rheinland und viele weitere Unternehmen aus der Region. „Unsere Partner tragen maßgeblich zum Erfolg der XING-Gemeinschaft in Köln bei. Durch eigens gestaltete Veranstaltungen, besondere Einladungen, Blicke hinter die Kulissen und eine gelebte Partnerschaft auf Augenhöhe, die beide Seiten wachsen lässt“, verdeutlicht Martin Müller. Der Social-Media-Experte und Spezialist für Reputationsaufbau im Internet weiß, wie wichtig derartige Kooperationen sind, gerade in Köln. „Man kennt sich, man trifft sich, man hilft sich“ ist die Devise, sowohl online als auch offline.

Astrid Waligura

## Aller Anfang ist mühsam

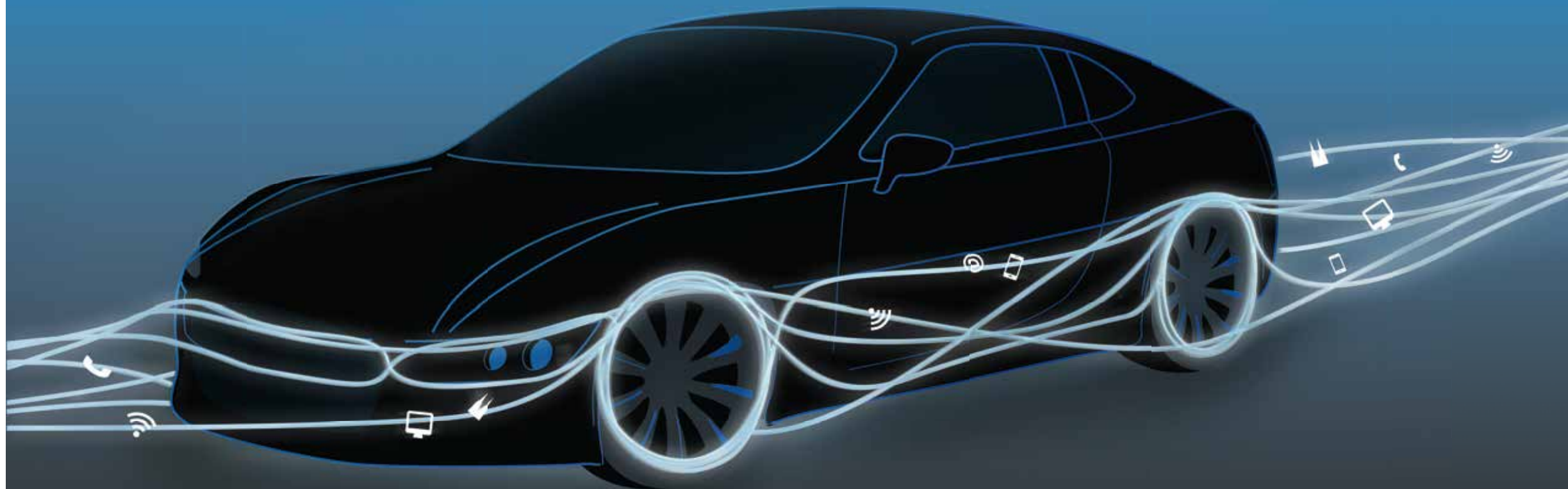
„Ich weiß noch, wie ich mich als 478. XING-Mitglied überhaupt das erste halbe Jahr mit unzähligen neuen Kontakten persönlich zum Kaffee verabredet habe. Das war natürlich enorm zeitaufwendig“, erinnert sich Martin Müller. Fortan vernetzte sich der Beziehungsprofi effizienter, indem er viele XING-Mitglieder gleichzeitig an einem Ort zusammenbrachte. „Im April 2004 habe ich 70 Leute in einen Kölner Biergarten eingeladen, 30 sind gekommen. Damit war das erste XING-Regionaltreffen in der Domstadt geboren und der Stein kam ins Rollen“, erklärt Martin Müller. Allein in Köln hat XING heute mehr als 200.000 Mitglieder. „Das ist etwa jeder dritte Beschäftigte in der Domstadt und davon sind

**Xing-Regionalgruppe Köln**  
Stammtisch 1 x monatlich bei:  
Müller Consult, Sophienstraße 3,  
51149 Köln, Tel. 02203 9772460,  
Mail: m.mueller@muellerconsult.com  
**Mitgliedschaften:**  
Basis: kostenfrei,  
Premium: unter EUR 8,-/Monat  
**Weitere Infos und Events:**  
www.xing.com/net/koeln  
www.xing-koeln.de

# HIGHSPEED.

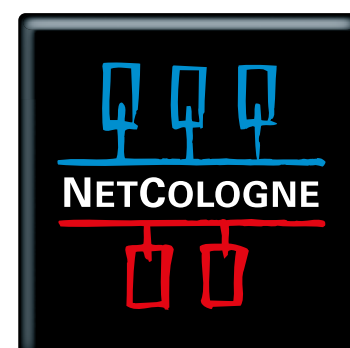
## Für Ihr Unternehmen.

Lassen Sie sich beraten:  
[www.netcologne.koeln/business](http://www.netcologne.koeln/business)



Mit Höchstgeschwindigkeit auf der Überholspur.

Ganz gleich, welche Bandbreite Sie benötigen, wir haben die passende Lösung für Ihr Unternehmen – von 10 Mbit/s bis 10 Gbit/s.



WEIL UNS VIEL VERBINDET





Lutz Wingerath, Geschäftsführer der Kölner Sportstätten GmbH in „seinem“ RheinEnergieSTADION

Fotos: AlexWeis

# DER SPIELFÜHRER

Interview mit Lutz Wingerath, Geschäftsführer der Kölner Sportstätten GmbH

**Auch schon in seiner aktiven Zeit als Fußballer war Lutz Wingerath Kapitän seiner Mannschaft und fühlte sich in der Vierer-Abwehrkette zu Hause. Zu Hause fühlt er sich seit 2004 auch bei der Kölner Sportstätten GmbH. Als „Kapitän“ darf er nun die Geschicke der Gesellschaft leiten.**

**DIE WIRTSCHAFT:** Herr Wingerath, am 25. April 1979 waren Sie sieben Jahre alt, der 1. FC Köln schied im Europapokal der Landesmeister im Halbfinale gegen Nottingham Forrest aus. Es war quasi der letzte Auftritt der Geißböcke in der „Champions League“. Es folgten noch Spiele im Uefa-Cup, dann die Fahrstuhlzeit. Und jetzt scheint Ihr Hauptmieter auf dem richtigen Weg. Wie sehen Sie den 1. FC Köln momentan?

**Lutz Wingerath:** Ich sehe die Entwicklung beim 1. FC Köln, soweit ich das aus der Ferne beurteilen kann, sehr positiv. Ich kann natürlich nicht sagen, wie die tägliche Arbeit im Club abläuft, aber die Heimspiele, von denen ich keins verpasse, sprechen für sich. Die Handschrift von Peter Stöger ist deutlich zu erkennen und es herrscht vor allem Ruhe im Verein. Die aktuellen Entscheider beim FC haben den Club Schritt für Schritt weiterentwickelt und in der 1. Liga etabliert. Das macht alles einen sehr guten Eindruck und das freut mich natürlich sehr.

**DIE WIRTSCHAFT:** Fast jedes Heimspiel volle Hütte, langfristig haben die Geißböcke Europa im Visier, da bleiben die Rufe nach einem Stadionausbau nicht aus. Wenn ein solcher Ausbau beschlossene Sache wäre, wie lange würde für die Erweiterung gebraucht?

**Lutz Wingerath:** Das ist eine Frage, die viele Eventualitäten beinhaltet, denn bevor es überhaupt zu einer finalen Entscheidung für eine Erweiterung kommen kann, sind unglaublich viele Dinge unter einen Hut zu bringen, und dann muss das alles ja auch noch finanzierbar sein. Und auch wenn wir einfach mal davon ausgehen, dass alle diese Hürden genommen wären, dann ist es sehr schwer zu sagen, wie lange eine Erweiterung dauern würde. Denn das hängt ja extrem von der Art der Erweiterung ab. Da würde es sicher bei verschiedenen Planern ganz verschiedene Ansätze geben, die dann eben auch im zeitlichen Aufwand völlig unterschied-

lich wären. Eine Aussage zum jetzigen Zeitpunkt wäre daher nicht seriös.

**DIE WIRTSCHAFT:** Dabei geht es ja auch um die gesamte Infrastruktur rund ums Stadion. Anfahrt, Parkplätze, die Anwohner sind sicherlich „not amused“, kurzum es mischen einige verschiedene Fraktionen mit. Wie bekommt man die alle unter einen Hut?

## Stadionausbau heißt, unzählige Interessen unter einen Hut zu bringen

**Lutz Wingerath:** In der Tat gilt es, unzählige Interessen unter einen Hut zu bringen. Das würde sicher nur mit einem perfekt ausgearbeiteten Konzeptvorschlag gelingen, der diese vielschichtigen und berechtigten Interessen berücksichtigt. Wenn man in der Vorarbeit sehr akribisch arbeitet, kann es gelingen, viele Bürger der Stadt Köln von solch einem Projekt zu begeistern. Aber es ist auch klar, dass es immer Menschen geben wird, die eine solche Idee nicht gut finden. Auch deren Bedenken muss man ernst nehmen.

**DIE WIRTSCHAFT:** Im Südstadion spielt regelmäßig die Fortuna, auf der anderen Rheinseite mietet Viktoria Köln den Höhenberger Sportpark. Außerdem betreuen Sie die öffentliche Golfanlage in Roggendorf sowie das Reit- und Baseballstadion. Und zu guter Letzt die Radrennbahn, die in unserer Wahrnehmung eher ein Mauerblümchendasein führt. Oder täuschen wir uns?

**Lutz Wingerath:** Die Wahrnehmung täuscht in der Tat. Auch die Radrennbahn wird fast täglich genutzt, wenn auch vielleicht nicht so öffentlichkeitswirksam wie andere Sportstätten. Fast täglich trainieren hier zahlreiche Radsportler und es findet auch eine Reihe von Wettkämpfen statt.

**DIE WIRTSCHAFT:** Wie könnte man das Rad-Oval noch nutzen und populärer machen?

## Sollte Bahnrad-Fahren ins Rampenlicht drängen sind wir startklar

**Lutz Wingerath:** Wir als Sportstätten GmbH tun alles in unserer Macht stehende, um das Radstadion so attraktiv wie möglich zu gestalten. Aber entscheidend ist auch hier, wie populär die Sportart an sich ist. Es gibt ja in Köln eine große Bahnrad-Tradition, ich erinnere an die berühmten Sechs-Tage-Rennen. Aber obwohl ich das persönlich extrem spannend finde, ist Bahnrad-Fahren, abgesehen von Olympia, leider in den letzten Jahren sehr in den Hintergrund gerückt. Sollte sich das wieder ändern, worüber ich mich freuen würde, sind wir auf jeden Fall jederzeit startklar und werden uns im Rahmen unserer Möglichkeiten einbringen.

**DIE WIRTSCHAFT:** Die Umsätze der Sportstätten GmbH steigen, noch aber schreibt sie rote Zahlen. Wo müssen Sie ansetzen, um sich der schwarzen Null anzunähern?

**Lutz Wingerath:** Wir arbeiten mit unserem tollen Team täglich daran, das Er-

gebnis der Kölner Sportstätten GmbH zu verbessern. Dabei ist der Umsatz die eine Seite, wir wollen aber darüber hinaus auch den Aufwand in den Bereichen, die wir direkt beeinflussen können, reduzieren. Bei allen Überlegungen und Anstrengungen darf man allerdings nie vergessen, dass unsere Stadien Versammlungsstätten sind, die natürlich nach recht strengen gesetzlichen Vorgaben betrieben werden müssen, unser Spielraum ist also oft gering. Großartige Umsatzsteigerungen sind Standort bedingt und aufgrund der vorgegebenen Rahmenbedingungen kaum möglich.

## Immer häufiger nutzen Global Player das Stadion als Tagungsstätte

**Lutz Wingerath:** Trotzdem gehen wir sehr kreativ an die Herausforderungen

heran und haben es zum Beispiel im RheinEnergieSTADION geschafft, dass dieses inzwischen sehr regelmäßig auch von Global Playern als Tagungsstätte genutzt wird. Firmen schätzen die Mischung aus perfektem Tagungsservice und dem gewissen Etwas durch den einmaligen Blick ins Stadion. Hier konnten wir in den letzten sechs Monaten gute Erfolge erzielen und hier möchten wir weiter ansetzen.

Wir wissen aber auch, dass etwaige Umsatzsteigerungen in den kommenden Jahren nicht viel am Ergebnis ändern werden. Die Stadien werden allesamt älter und bereits jetzt ist absehbar, dass die Instandhaltungsaufwendungen in den kommenden Jahren steigen werden.

**DIE WIRTSCHAFT:** Welches andere Stadion in Deutschland finden Sie besonders gelungen? Und warum?

**Lutz Wingerath:** Gelungen ist vielleicht nicht der richtige Ausdruck, aber das Stadion in Dortmund finde ich mit seiner außergewöhnlichen Stehplatztribüne sehr beeindruckend. Aber, und das sage ich nicht nur, weil es unser Stadion ist: Das RheinEnergieSTADION ist das schönste Stadion in Deutschland!

**DIE WIRTSCHAFT:** Das gleiche international?


## London hat tolle neue Stadien, allen voran das beeindruckende Wembley

**Lutz Wingerath:** Da finde ich, dass ein Blick nach England lohnt, wo vor allem in London tolle Stadien entstanden sind. Allen voran ist hier natürlich das neue Wembley-Stadion zu nennen, das finde ich beeindruckend.

**DIE WIRTSCHAFT:** Und wenn Sie selbst Samstag, halb vier, in Müngersdorf auflaufen müssten, welches wäre Ihre Position im Team?

**Lutz Wingerath:** Da wäre ich definitiv eher der Mann, der die Tore verhindert. In der Viererkette zentral oder als rechter Verteidiger würde ich die beste Figur machen.

**DIE WIRTSCHAFT:** Auf welchem Platz sehen Sie die Geißböcke am Ende der Saison?

**Lutz Wingerath:** Ich bin Realist, deswegen überlasse ich das Träumen mal den anderen. Ich glaube, dass der FC auf Platz acht landet und das wäre ein weiterer Schritt in die richtige Richtung. 

*Das Interview führte Heribert Eiden*





# STARKE METROPOLE, STARKER IMMOBILIENMARKT

Über alle Segmente hinweg zeigt der Kölner Immobilienmarkt derzeit stabiles Wachstum – ein Blick auf die aktuelle Situation und die weiteren Aussichten.



Ein Beispiel für ein aktuelles Premium-Projekt: Mit den „Von Groote Gärten“ entstehen in Köln zwei exklusive Wohngebäude im Herzen des Villenviertels Marienburg. In der Summe jedoch fehlt es jetzt und in den kommenden Jahren in Köln an Wohnraum.

**Köln wächst. Entsprechend agil zeigt sich der Immobilienmarkt: Der Flächenumsatz nimmt in allen Segmenten weiter zu, ausländische Investoren begeistern sich für die Domstadt, spannende Projekte kommen neu auf den Markt. Auch das Umland profitiert von dem stetigen Wachstum. Doch wo viel Licht ist, ist auch Schatten: Wohnraum ist ebenso knapp wie moderne Büroflächen, der Preisdruck wächst, Projektentwicklern und Maklern fehlen Entwicklungs- und Vermarktungsflächen.**

## Büromarkt auf Rekordkurs

310.000 Quadratmeter bis Ende September 2016, ein langjähriger Rekordwert von voraussichtlich rund 380.000 Quadratmeter bis zum Jahresende, Steigerung des Mietniveaus sowohl im Topsegment als auch im Marktdurchschnitt: „Der Kölner Büromarkt ist auf Rekordkurs“, stellen die Researcher der Greif & Contzen Immobilien GmbH in ihrem aktuellen Büromarktbericht fest.

Einhergehend mit diesen positiven Zahlen gibt es aber auch einige Probleme, die sich im Kölner Gebiet auf tun. Das größte dabei: der Flächenmangel. Zu wenig neue Bürofläche ist auf dem Markt, Ende 2016 werden nach aktuellen Berichten voraussichtlich nur noch rund 5,1 Prozent des Bestandes an Kölner Büroflächen leer stehen. Eine niedrige Leerstandsquote mag auf den ersten Blick positiv klingen, ist es aber bei näherer Betrachtung nicht. Denn kurzfristige Nachfragen ansiedlungswilliger

Unternehmen sowie zeitnahe Expansionspläne von bereits ansässigen Unternehmen können vor dem Hintergrund dieses knappen Angebotes deutlich schwerer bedient werden. Grade innerstädtisch sind größere Büroflächen kaum noch vorhanden, zahlreiche Bauprojekte sind bereits vor der Fertigstellung vollständig vermietet und kommen gar nicht erst auf den Markt.

## Angebots-lücke führt zu Mietpreis-steigerung

Die Angebotslücke ist da. Auf dem Wohnungsmarkt ebenso wie auf dem Büroimmobilienmarkt. Da alle Anzeichen darauf deuten, dass die Nachfrage in absehbarer Zeit konstant hoch bleiben wird, ist die Konsequenz daraus eine Steigerung des Mietniveaus. Auf dem Markt für Büroflächen fiel die Mietentwicklung

bislang recht unterschiedlich aus: Kölner Teilmärkte driften preislich auseinander, da sich Baujahr und Ausstattung der Büroräume in der Stadt am Rhein erheblich unterscheiden. Im Gesamtdurchschnitt liegt das Mietniveau laut dem Marktreport der Engel & Völkers Commercial GmbH bei 12,70 Euro pro Quadratmeter. Die attraktivsten Mieteinheiten eines neuwertigen Objekts erzielen jedoch Preise, die deutlich darüberliegen: Makler berichten von Höchstmieten von bis zu 25 Euro pro Quadratmetern.

## Trotz aller Probleme: Köln ist „in“

Trotz bekannter Probleme wie Sauberkeit, Verwaltungsstrukturen und vor allem der angespannten Verkehrssituation ist Köln bei gewerblichen Käufern und Mietern „in“. Das belegen auch Entscheidungen wie die der Zurich Versicherung, die auf rund 60.000 Quadratmetern in der

MesseCity in Deutz die Arbeitsplätze der bisherigen Direktionsstandorte in Köln und Bonn zusammenführt. Allgemein gewinnt die „Schäl Sick“ als Bürostandort weiterhin deutlich an Attraktivität und wird so zum Gewinner der innerstädtischen Flächenknappheit. Neben Zurich entschieden sich auch die Gebäudewirtschaft und das Ordnungsamt der Stadt Köln für rechtsrheinische Standorte und mieteten jeweils etwa 13.000 Quadratmeter in Deutz und Kalk an.

## Auf dem Vormarsch: Deutz, Ehrenfeld, Kalk und das südliche Rheinufer

Deutz, so geht aus dem Büromarktbericht von Greif und Contzen hervor, erziele im vergangenen Jahr mit über 80.000 Quadratmetern den mit Abstand höchsten Flächenumsatz. Daneben zeigen vor allem Teilmärkte ein dynamisches Vermietungsgeschehen, die projektierte oder im

### AKTUELL



Fertigstellung im Sommer 2020

## Bauvorhaben am Friesenplatz

Für die Allianz Real Estate wird am Friesenplatz 2-8 in den nächsten Jahren das „Haus Friesenplatz“ entstehen. Die Entkernungs- und Abbrucharbeiten der bisher dort vorhandenen Gebäude haben bereits begonnen. Im Herbst 2017 soll dann mit dem Neubau begonnen werden. Bis Sommer 2020 werden in zwei Bauabschnitten auf insgesamt 15.500 Quadratmetern Büros, Läden und hochwertige Wohnungen entstehen. Zusätzlich werden 111 neue Parkplätze geschaffen. Wie vom Gestaltungsbeirat und der Stadt Köln gewünscht, wird sich das siebengeschossige Gebäude durch drei unterschiedliche Fassadenabschnitte optimal ins Stadtbild einpassen. Als Mieter der Gewerbeflächen kommen vor allem Beratungsunternehmen und die in Köln stark vertretene Kreativwirtschaft in Betracht. Aber auch der bisherige Mieter der Allianz-Immobilie, das Modehaus Weingarten, welches bereits seit 1930 sein Stammhaus am Friesenplatz hat, wird im geplanten Neubau etwa 2.200 Quadratmeter anmieten und so sein Geschäft vergrößern. Geplant wurde die Immobilie vom Architekturbüro msm meyer schmitz-morkramer, die Vermarktung soll über JLL Köln gesteuert werden. (he)

### AKTUELL



## Der Kaiser Hof zwischen den Ringen in Köln

Auf historischem Grund entsteht zurzeit eine neue exklusive Büroimmobilie.

Das neue Gebäude wird 13.000 Quadratmeter moderne Büroflächen in einer zeitlosen Außenarchitektur bieten. Der Entwurf stammt vom Architekturbüro msm meyer schmitz-morkramer, das damit eine Brücke zwischen dem historischen Köln am Kaiser-Wilhelm-Ring und dem MediaPark schlägt. Die Errichtung erfolgt im Auftrag der Immobiliengesellschaft Art-Invest Real Estate. Die Immobilie gehört zu den sogenannten Kaiser-Wilhelm-Höfen, einem aus vier Gebäuden bestehenden Ensemble zwischen der Erftstraße, Spichernstraße, Gladbacher Straße, Hermann-Becker-Straße und dem Kaiser-Wilhelm-Ring. Art-Invest hat das Innenstadtquartier 2015 erworben.

Das Gebäude wird sieben Etagen umfassen. Auf der sechsten Etage werden großzügige Terrassen einen Rundgang um das gesamte Stockwerk und einen einmaligen Domblick ermöglichen. Nach Rückbau der alten Immobilie soll im November 2016 mit dem Neubau begonnen werden. Die Fertigstellung ist für 2018 geplant.

Der Name Kaiser Hof geht auf den geschichtlichen Hintergrund des Standortes zurück. Am heutigen, nach Kaiser Wilhelm I. benannten Kaiser-Wilhelm-Ring verlief einst die mittelalterliche Stadtmauer. (mei)



## AKTUELL



Fotos: Sanierung Bühnen Köln

INNIUS RR  
soll es richten

Es kommt wieder Leben auf die Baustelle am Offenbachplatz. Ab Mitte Oktober 2016 übernimmt die INNIUS RR GmbH die Planung für die technischen Anlagen in der Oper und im Schauspielhaus. In dieser Funktion wird sich INNIUS vordringlich mit der Behebung von Planungsmängeln und Baumängeln in den Bereichen Brandschutz und Klimatisierung befassen. „Die Heilung der Planungsmängel ist ein Meilenstein auf dem Weg zu einem geordneten Bauablauf. Und damit auch zur Vollendung der Sanierung“, erläutert der Technische Betriebsleiter der Bühnen, Bernd Streitberger. An dieser Stelle warnt er jedoch vor übertriebenen Erwartungen: „Wir gehen aber nach wie vor davon aus, dass wir nicht vor Mitte 2017 Details zu Terminen und zum Kostenrahmen bekannt geben können.“ Mit der INNIUS RR GmbH ist ein Profi am Werk. Das Unternehmen gehört zu einem Verbund aus vier Ingenieurbüros, der sich seit mehr als zwanzig Jahren auf den Bereich Technische Gebäudeausrüstung spezialisiert hat. (aw)



Bau befindliche Neubauten mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können: Ehrenfeld, Kalk und das südliche Rheinufer. Der durchschnittliche Jahresumsatz wird dort bereits erheblich überschritten.

Aurelis  
startet  
Ehren-  
veedel

Gerade Ehrenfeld zeigt, dass trotz der angespannten Flächensituation auch innerstädtisch immer wieder interessante Bauprojekte starten, wobei der Mix von Gewerbe und Wohnen besonders geschätzt wird. So zum Beispiel beim Ehrenfelder Projekt KUBIKON, das von der GAG Immobilien AG realisiert wird. Ein weiteres spannendes Projekt, das auf die Verbindung von Wohnen, Arbeiten und Leben setzt, ist das kommende „Ehrenveedel“: 2017 wird die Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG mit den Erschließungsarbeiten des brachliegenden, rund 72.000 Quadratmeter großen Geländes des ehemaligen Güterbahnhofs in Ehrenfeld beginnen, welches zu einem neuen Stadtquartier entwickelt werden soll. „Köln-Ehrenfeld hat sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Die zahlreichen Neubaugenprojekte werden den Stadtteil weiter aufwerten“, sagt Olaf Geist, Leiter der Aurelis Region West. „Mit unserem Projekt ‚Ehrenveedel‘ tragen auch wir einen entscheidenden Teil dazu bei. Wir bauen Ehrenfeld weiter!“

Wohnungs-  
markt  
wird im-  
mer enger

Köln braucht mehr solcher großflächigen Stadtquartier-Entwicklungen, denn der Wohnungsmarkt wird immer enger. Nach Berechnungen des Kölner Baudezernenten wird die Stadt im Jahr 2029 rund 66.000 Wohnungen zu wenig haben. Die Stadt reagiert und sucht bebaubare

Flächen. Lücken sollen geschlossen, Grün- und Ackerflächen umgewandelt, Neubaugebiete erweitert sowie Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. „Gute und richtige Ansätze“, sagt Stefan Maaß, Leiter Geschäftsbereich Privatrealestate bei der Greif & Contzen Immobilien GmbH. „Allerdings gibt es Hindernisse, die auch die Stadt nicht aus dem Weg räumen kann, die aber für Projektentwickler, Bauträger und andere Investoren den Wohnungsbau verteuern, die Renditen erheblich schmälern und ein Engagement auf dem Markt unattraktiver machen“, mahnt er und nennt als Beispiele die Mietpreisbremse und extrem hohe Umweltstandards. Wenn auch niemand, so Maaß, abstreiten wolle, dass eine Energiesparverordnung angesichts knapper Ressourcen Sinn macht, so sei es wenig hilfreich, Neubaugenprojekte um minimaler Energieeinsparung willen so zu verteuern, dass Investoren sich zurückziehen.

PARETO:  
auch im  
Umland  
aktiv

Was Köln Sorgen macht, kommt dem Umland zugute: Der Wohnungsmarkt wächst über die Stadtgrenzen hinaus. Zum Beispiel Wesseling: Köln ist von dort ebenso gut erreichbar wie Brühl, bis Bonn sind es ebenfalls nur etwas über 20 Minuten. Wenn dann noch erschwingliche Grundstückspreise locken, die den Traum vom Eigenheim möglich machen, entwickeln sich Erfolgsgeschichten. So wie die von Eichholz-Keldenich, einem neuen Wesseling Stadtteil. Die PARETO GmbH, Immobilienprojektentwickler der Kreissparkasse Köln, hat vor rund neun Jahren angefangen, das Wohngebiet Eichholz mit rund 250.000 Quadratmetern Bauland zu entwickeln und zu erschließen. Der erste Bauabschnitt wurde weitaus schneller als gedacht erschlossen und komplett vermarktet, für den zweiten Abschnitt mit über 105.000 Quadratmetern beginnt gerade die Vermarktung – und bereits jetzt stehen die Interessenten Schlange. Mehrere Hundert Menschen werden, so

schätzt die PARETO, bereits 2018 in Eichholz heimisch sein.

Umland-  
Kommunen  
überzeugen

„So gern und gut wir Projekte direkt in Köln machen: Dort lässt sich derzeit nur schwer Fläche projektieren“, stellt PARETO-Geschäftsführer H.-Jürgen Rodehüser fest. „Entsprechend gefragt ist bei Wohnimmobilien alles, was sich per Zug, S-Bahn oder Auto gut von Köln aus erreichen lässt: einzelne Lagen im Bergischen Land, Königsdorf, Hürth oder auch Wesseling.“ PARETO selbst hat in den vergangenen Jahren neben zahlreichen Büro-, Gewerbe- und Wohn-Immobilien in der Region Köln/Bonn auch über 300.000 Quadratmeter Grundstücksflächen zur Wohnbebauung entwickelt. „Weitere Entwicklungsflächen in und um Köln zu sondieren, ist unsere ständige Aufgabe als Projektentwickler“, sagt Rodehüser. „Wir kennen die Region und setzen auf Netzwerke und strategische Allianzen mit Partnern – externe Projektentwickler, Investoren, Grundstücks- und Immobilienbesitzer, die für ihren Bestand einen professionellen Partner suchen. Und natürlich sind die Kommunen unsere Partner.“ Mit vielen Umland-Gemeinden klappt die Zusammenarbeit bereits hervorragend, so wird Eichholz gemeinsam mit der Stadt Wesseling realisiert. Manche Kommunen jedoch, so der PARETO-Geschäftsführer, sehen in weiterem Bevölkerungswachstum nicht unbedingt einen Vorteil. Sie zu überzeugen und Projekte gemeinsam zu realisieren, ist eine Aufgabe für die kommenden Jahre.

Top-  
Logistik-  
Objekte  
fehlen

Nicht nur beim Wohnungsmarkt verzahnt sich Köln zunehmend mit dem nahen Umland. Auch beim Logistikmarkt kommt es zu Synergie-Effekten. Die Logistikwirtschaft ist we-

sentlicher Bestandteil des hiesigen Ballungsraumes, der innerhalb Europas einen zentralen Knotenpunkt zur Anlieferung und Weiterverteilung von Gütern bildet. Industrie-, Lager- und Logistikimmobilien legen in Köln und im Umland beständig weiter zu. Und auch wenn laut Greif & Contzen bei den Objekten ab 500 Quadratmetern im Kölner Stadtgebiet rund 160.000 Quadratmeter Hallenfläche und im Umland gut 440.000 Quadratmeter leer stehen, macht sich auch hier Mangel bemerkbar. „Es fehlen vor allem kleinere Halleneinheiten, die bei einer Größe zwischen 1.000 und 2.000 Quadratmetern über eine zeitgemäße Rampenandienung verfügen“, sagt Frank Klähn, Leiter Unternehmensbereich Industrie- und Logistikimmobilien bei der Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH. „Auf dem Logistikimmobilien-Investmentmarkt ist das Angebot an Top-Logistik-Objekten überschaubar.“ Institutionelle Investoren, so Klähn, suchen erstklassige Endprodukte, die Großnutzer mit neuwertigen Gebäuden verbinden. Solche Spitzenimmobilien erzielen momentan in Ballungszentren wie Köln, Hamburg, München oder Düsseldorf eine Anfangsrendite von rund 5,25 Prozent. Das Transaktionsgeschehen ist in Köln derzeit jedoch überschaubar, da schlicht die entsprechenden Objekte fehlen.

Immobilien  
als sichere  
Anlage-  
alternativen

Der Kölner Immobilienmarkt als Investmentmarkt: Auch hier sind die Nachrichten positiv. In den ersten drei Quartalen 2016 stieg das Transaktionsvolumen im Vergleich zu dem des Vorjahres laut der Jones Lang LaSalle GmbH von 985 Millionen Euro auf 1,25 Milliarden Euro, ein Anstieg um knapp 27%. Dies und das zunehmende Interesse ausländischer Investoren zeigt: Köln gilt mit seiner wachsenden Bevölkerungszahl und seinem vielschichtigen Branchenmix als sicherer Anlegehafen bei Immobilien. Neben den Büroimmobilien, die den größten Anteil am Gesamtumsatz hatten, boomen beson-

**16 JAHRE PARETO**  
Weiter geht's mit Premiumprojekten!

**Wir danken unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit.**





Foto: PARETO

Eichholz-Wesseling


ders Kölner Mietwohnhäuser und Eigentumswohnungen. Der Grund dafür ist unter anderem ebenfalls das Bevölkerungswachstum in Köln. Jüngere Prognosen haben die Erwartungen an das Wachstum noch einmal deutlich nach oben korrigiert, denn auch durch die Unterbringung von Flüchtlingen entsteht zusätzliche Nachfrage.

## Wie geht's weiter?

Mit Blick auf 2017 vermuten die Immobilienexperten vor allem eines: Die sichtbaren Tendenzen verfestigen sich.

Das Wirtschaftswachstum bleibt robust, der Arbeitsmarkt ist in guter Verfassung, der steigende ifo-Geschäftsklimaindex verheißt Beschäftigungsaufbau. Köln bleibt eine weiter wachsende Metropole. In der Summe heißt das vor allem: weiterhin stabile Immobilien-Nachfrage bei weiterhin knappem Angebot. Nur größere Stadtentwicklungsprojekte und eine nachhaltige Flächenentwicklung können die Lücke zwischen Bedarf und Fertigstellungszahlen merklich schließen. Zwischen Konzept und Fertigstellung, da sind sich Projektentwickler, Bauträger, Makler, Hoch- und Tiefbauer einig, dürfe dann allerdings nicht ein

Jahrzehnt oder mehr verstreichen. Köln ist derzeit „in“ und auch über die deutschen Grenzen hinaus gefragt. Internationale Medien empfehlen ihren Lesern einen Besuch der Rheinmetropole, die Anfragen ausländischer Investoren steigen weiter an, die Touristenströme ebenso. Ein Trend, der anhalten wird. Umso mehr, wenn es gelingt, den Imageschaden der vergangenen Silvesternacht auszubügeln. Ein Trend, der von Kölner Bürgern und Stadtverantwortlichen verlangt, sorgsam mit der Stadt, in und von der wir alle leben, umzugehen. „Es wäre gefährlich für Köln, nicht genügend für vermeintlich weiche Standortfak-

toren wie Image, Sauberkeit oder Sicherheit zu tun“, sagt Theodor J. Greif, Geschäftsführender Gesellschafter der Greif & Contzen Immobilien GmbH. „Lasse man in diesen Bereichen nach, so hätte das direkte Auswirkungen auf Touristenströme und mit Verzögerung auch auf gewerbliches Investment.“ Wird die Angebotslücke also zeitnah und nachhaltig geschlossen und die internationale Beliebtheit Kölns durch umsichtiges Handeln weiter aufrechterhalten, steht der Kölner Immobilienmarkt vor einer durchweg positiven Zukunft. 

Florian Janssen

## AKTUELL



Foto: KSP/SRE/ECE/HH-Vision

## MesseCityKöln nimmt Formen an

Mit dem obligatorischen ersten Spatenstich ging das Großprojekt von SRE und ECE zwischen Bahnhof Deutz/Messe und Eingang Süd der Koelnmesse Ende September 2016 in die Bauphase.

Sieben Jahre hat es gedauert, bis der Betrieb auf der Baustelle im Rechtsrheinischen losgehen konnte. Das Projekt MesseCity Köln umfasst insgesamt 135.000 m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche und gilt als wichtiger Impulsgeber für den Kölner Immobilienmarkt. Es sind bereits die ersten Bagger angerollt, die nun für die nächsten drei Jahre im ehemaligen Barmerviertel zu Hause sind. In 2019 sollen rund 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Zurich Versicherung, dem neuen Hauptmieter, auf einem Areal von rund 60.000 m<sup>2</sup> ihre neuen Büros beziehen können. Noch ist die Belegschaft auf die Standorte Köln und Bonn aufgeteilt. Kölns OB Henriette Reker griff vor Ort selbst zur Schaufel und stellte erfreut fest: „Deutz gehört durch unsere Initiative zum ‚neuen Deutz‘ mittlerweile bundesweit zu den attraktivsten Bürostandorten. Jetzt entsteht hier die nächste Topadresse.“  (aw)



## Das neue Quartier für Köln-Ehrenfeld

Wir entwickeln den pulsierenden Stadtteil Ehrenfeld weiter: Im neuen Quartier EHRENVEEDEL entstehen baureife Grundstücke sowie Gewerbeflächen zur Miete.



# ÄNDERUNG VON ARBEITSVERTRÄGEN ERFORDERLICH

Gesetzesänderung zum Schriftformerfordernis und Auswirkungen auf die Gestaltung von Arbeits- und Dienstverträgen, insbesondere auf sog. Verfallklauseln

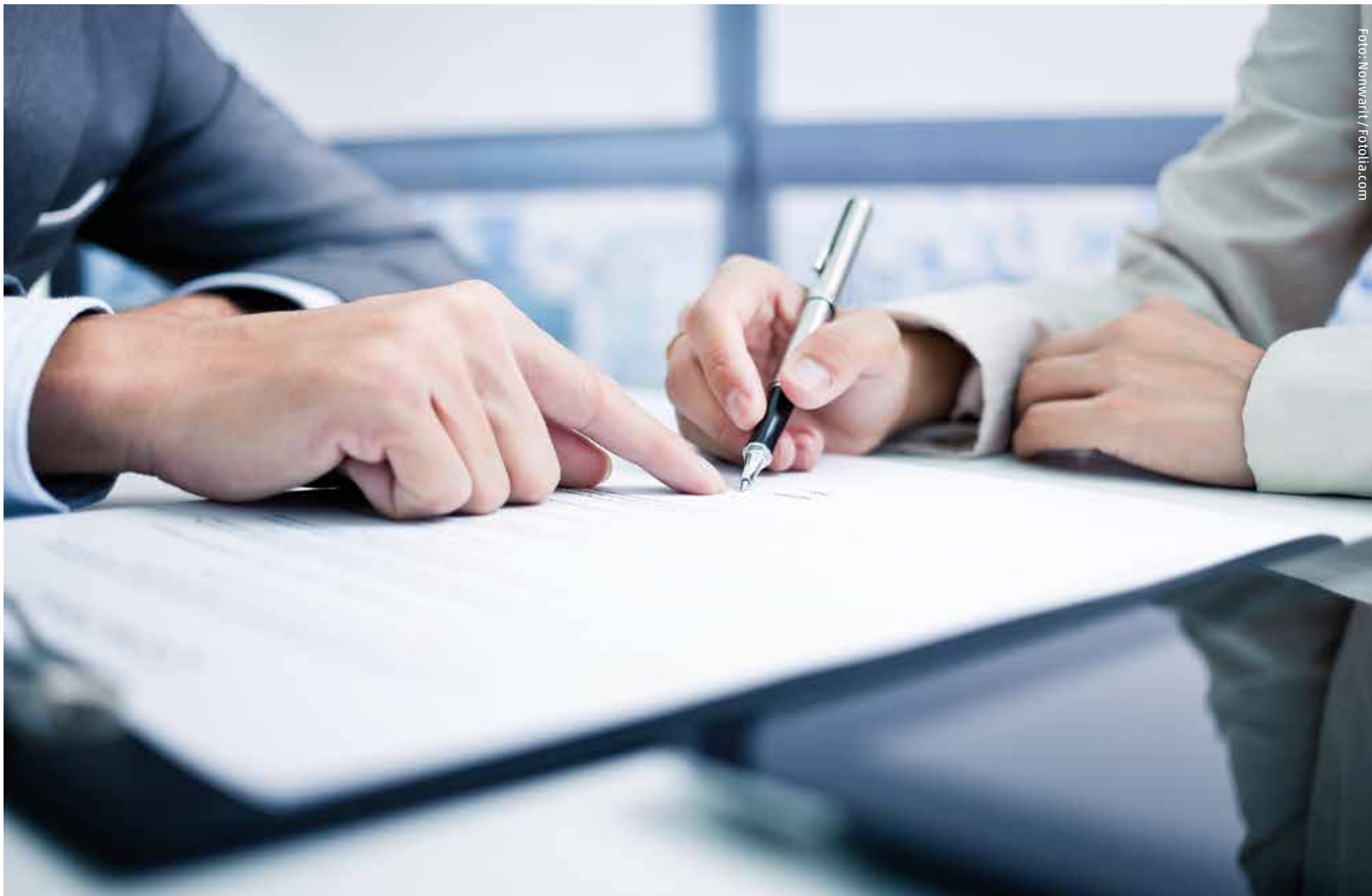


Foto: Nonwant / Fotolia.com

## Verwendung von Verfallklauseln in Arbeitsverträgen

In den meisten Arbeitsverträgen sind sie Standard – die sog. Verfallklauseln. In diesen wird zwischen dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer vereinbart, dass wechselseitige Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis verfallen (der jeweilige Anspruch also untergeht), wenn sie nicht binnen einer bestimmten Frist (nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) mindestens drei Monate) gegenüber der anderen Vertragspartei geltend gemacht werden. Standardfall ist hierbei z. B. die Geltendmachung von Bonus- oder auch von Reisekostenerstattungsansprüchen. Kommt der Arbeitnehmer hier zu spät „in die Gänge“ und wendet sich nicht in der – bisher häufig vereinbarten – gebotenen schriftlichen Form binnen der vereinbarten Frist an den Arbeitgeber, geht sein Anspruch für ihn verloren. Dies gilt aber genauso umgekehrt. Hat der Arbeitgeber beispielsweise dem Arbeitnehmer ein Darlehen gewährt und wird dieses nicht fristgemäß nach Fälligkeit vom Arbeitnehmer zurückgefordert, ist der Arbeitnehmer auch nicht mehr zur Rückzahlung verpflichtet. Häufig wird sodann auf zweiter Stufe bei derartigen Verfallklauseln

verlangt, dass binnen einer bestimmten weiteren Zeitspanne (üblicherweise vier Wochen) nach schriftlicher Geltendmachung der Anspruch auch gerichtlich eingeklagt werden muss (sog. zweistufige Verfallklausel).

Derartige Verfallklauseln sollen beide Parteien dazu anhalten, Ansprüche umgehend anzumelden und damit das Arbeitsverhältnis zu befrieden; späte Auseinandersetzungen über längst überfällige Ansprüche sollen vermieden werden. Um umgekehrt die Parteien nicht aufgrund der erforderlichen Geltendmachung zu Gericht zu treiben – was insbesondere im laufenden Arbeitsverhältnis problematisch sein/werden kann –, wird es häufig bei der Vereinbarung einer sog. einstufigen Verfallklausel belassen.

## Standardarbeitsverträge als allgemeine Geschäftsbedingungen

Da es sich bei Standardarbeitsverträgen – entgegen dem allgemeinen Sprachverständnis, obwohl es nicht das klassische „Kleingedruckte“ zu sein scheint – um allgemeine Geschäftsbedingungen handelt, unterliegt die Frage der Wirksam-

keit der in diesen Verträgen enthaltenen Klauseln den Vorschriften der §§ 305 ff. BGB (Bürgerliches Gesetzbuch).

## Änderung des Rechts der allgemeinen Geschäftsbedingungen

Die Vorgaben der §§ 305 ff. BGB sind deshalb auch bei Verfallklauseln zu beachten. Der Bundestag hat nunmehr am 17. Februar 2016 ein Gesetz zur Änderung des BGB beschlossen, von dem auch die Vorschriften über die allgemeinen Geschäftsbedingungen betroffen sind. Mit Wirkung zum 1. Oktober 2016 wurde durch dieses Gesetz u. a. die Vorschrift des § 309 Nr. 13 BGB („Klauselverbote ohne Wertungsmöglichkeit“) novelliert. Bisher sah diese Regelung vor, dass solche Klauseln unwirksam sind, soweit sie eine strengere Form als die Schriftform vorsehen. Schriftform in diesem Sinne (vgl. § 126 BGB) bedeutete insbesondere eigenhändige Unterschrift. Das heißt, derjenige, der Ansprüche gegenüber der anderen Vertragspartei geltend macht, musste dies mittels eines unterschriebenen Briefs tun. Gerade nicht ausreichend war z. B. eine Geltendmachung per E-Mail oder auch mündlich. Eine strengere Form – z. B. notarielle Beurkundung – konnte auch schon nach bisher geltender

Rechtslage nicht wirksam zwischen den Parteien vereinbart werden.

Nunmehr ist die Schwelle der Möglichkeit der Vereinbarung einer Formvorgabe herabgesetzt worden. Es darf nun noch die sog. Textform zwischen den Parteien verbindlich vereinbart werden. Bei der Textform i. S. d. § 126b BGB ist es gerade nicht erforderlich, dass eine eigenhändige Unterschrift geleistet wird. Auch eine Geltendmachung per E-Mail ist ausreichend. Insbesondere kann aber nicht mehr wirksam vereinbart werden, dass Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis in schriftlicher Form gegenüber der anderen Vertragspartei proklamiert werden müssten.

## Auswirkungen der Gesetzesänderung auf die Vertragsgestaltung

Dies hat Auswirkungen auf neu abzuschließende Standardarbeitsverträge. Arbeitsverträge, die ab heute (bzw. seit dem 1. Oktober 2016) abgeschlossen wurden, müssen diese neue Vorgabe beachten. Das heißt, es darf insbesondere bei den Verfallklauseln auf der ersten Stufe nur die Geltendmachung in Textform

verlangt werden. Anderenfalls sind die vereinbarten Verfallklauseln unwirksam. Der Arbeitgeber kann sich bei der Vereinbarung von Schriftform dann auch nach Ablauf der vereinbarten dreimonatigen Verfallfrist nicht wirksam darauf berufen, dass der Anspruch des Arbeitnehmers verfallen wäre (und umgekehrt). Es gilt dann – soweit es sich nicht um einen sog. deliktischen Anspruch handelt – die allgemeine dreijährige Regelverjährungsfrist des § 195 BGB.

Keine Konsequenzen hat die Gesetzesänderung indes für Verträge und die darin enthaltenen Verfallklauseln, die bereits vor dem 1. Oktober 2016 abgeschlossen worden sind. Die darin enthaltenen Verfallklauseln bleiben wirksam, weil das Gesetz zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Verträge noch nicht in Kraft getreten war. Gleichwohl bietet es sich an, dass, wenn Arbeitsverträge in der Zeit nach dem 1. Oktober 2016 eine Änderung erfahren (z. B. wegen einer Positionsänderung), im gleichen Zuge auch direkt eine nach neuer Rechtslage wirksame Verfallklausel zu vereinbaren.

Das Thema hat extrem hohe praktische Relevanz für alle Arbeitgeber, die Standardarbeitsverträge verwenden. Denn wie sich u. a. auch nach der Gesetzesbegründung zu der Neufassung von § 309 Nr. 13 BGB ergibt, geht der Gesetzgeber selbst davon aus, dass rund 750.000 Verträge zwischen Unternehmern und Verbrauchern von der Gesetzesänderung betroffen sind. Auch Arbeitsverträge zählen als Verträge zwischen Unternehmern (Arbeitgeber, vgl. § 14 BGB) und Verbrauchern (Arbeitnehmer, vgl. § 13 BGB). Obacht ist allerdings auch geboten, sofern Dienstverträge mit Fremdgeschäftsführern betroffen sein sollten. Denn diese werden nach der Rechtsprechung auch als Verbraucher i. S. d. § 13 BGB qualifiziert, sodass auch die darin enthaltenen Verfallklauseln für die wirksame Geltendmachung lediglich Textform vorsehen sollten.



Dr. Eva Rütz

Zusammenfassend ist damit festzuhalten, dass bei jeder Vertragsänderung eines bestehenden Arbeitsvertrages wie auch bei dem Neuabschluss eines neuen Arbeitsvertrages darauf geachtet werden sollte, dass dann – sofern die Vereinbarung einer wirksamen Verfallklausel gewünscht ist – lediglich Textform statt Schriftform für die wirksame Geltendmachung des Anspruchs gegenüber der anderen Partei vorgesehen wird.

Gastautorin: Dr. Eva Maria K. Rütz, LL. M., Fachanwältin für Arbeitsrecht & Medizinrecht, Partnerin, [eva.ruetz@luther-lawfirm.com](mailto:eva.ruetz@luther-lawfirm.com)

Allgemeiner Ansprechpartner: Konrad Adenauer, Rechtsanwalt, [konrad.adenauer@luther-lawfirm.com](mailto:konrad.adenauer@luther-lawfirm.com)

Luther Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln





In Downtown-Miami entsteht die Zweigstelle einer Kölner Rechtsanwaltskanzlei

# ZWISCHEN PALMEN UND SONNENSCHNEIN ...

## Kölner Rechtsanwalt treibt Forderungen im Ausland ein

Mit der Metropole Miami in Florida verbinden die meisten Deutschen Sonnenschein, Urlaub und Palmen, dabei ist die Millionenstadt gleichzeitig ein wichtiges Drehkreuz für geschäftliche Beziehungen zwischen den USA und Europa. Den Kölner Rechtsanwalt Stephan Stiletto führte zuerst seine Liebe zum American Football und später ein grenzüberschreitendes Großmandat in den Süden Floridas. Nun steht die Eröffnung seiner ersten ausländischen Zweigstelle auf der bekannten Brickell Avenue im Herzen des von Hochhäusern gekennzeichneten Bankenviertels der Stadt kurz bevor.

Selbst große und mittelständische Unternehmen geben bei der Beitreibung ihrer berechtigten Forderungen schnell auf, wenn der Schuldner im Ausland sitzt und die Zahlung verweigert. Während die Erbringung von Leistungen im Außenhandel der Industrie und der Dienstleistungsbranche über Ländergrenzen hinweg dank Globalisierung in der Regel reibungslos funktioniert, erschweren die unterschiedlichen Rechtsord-

nungen oft die Geltendmachung und Durchsetzung von Geldforderungen. Dies gilt selbst innerhalb und umso mehr außerhalb von Europa. Hier schafft z.B. die Kanzlei Stiletto Wilhelm & Kollegen schon seit Jahren erfolgreich Abhilfe. In ganz Europa, aber auch in Nordafrika, den USA und Kanada oder in Japan konnten so die Rechte von Mandanten durchgesetzt werden, häufig ohne dass es überhaupt zu einem Gerichtsverfahren kam.

## Mit „Asset Recovery“ zur erfolgreichen Forderungseintreibung

Eine effiziente Vorgehensweise und ein internationales Netzwerk aus Spezialisten sind die wesentlichen

Zutaten des Erfolgsrezeptes. In Miami fand der Rechtsanwalt Anschluss an ein solches Netzwerk, dem neben internationalen Rechtsanwältinnen aus aller Welt auch hoch spezialisierte und entsprechend modern ausgestattete Ermittler angehören. „Asset Recovery“ heißt das Zauberwort. Es bezeichnet den Einsatz aller verfügbaren Mittel des Zivil- und Strafrechts sowie aggressiver und hochmoderner Ermittlungsmaßnahmen mit dem Ziel, den Schuldner und seine verwertbaren Vermögenswerte zu lokalisieren und diese Informationen zur Forderungsbeitreibung einzusetzen. Unterschiedliche Rechtsordnungen gewähren dabei unterschiedliche Möglichkeiten. Es geht ihm also nicht nur um die Realisierung von Forderungen aus Geschäftsbeziehungen, sondern auch um die Wiedererlangung von Vermögenswerten, die zum Teil durch Straftaten entwendet worden sind. Die Höhe der Forderung muss dabei stets in einem vernünftigen Verhältnis zu dem zur Realisierung betriebenen Aufwand stehen. Neben namhaften Industrieunternehmen

gehören deshalb auch Banken und wohlhabende Privatleute zur Klientel des Netzwerkes.



Foto: Stephanie Kunde

## US-Niederlassung nächster logischer Schritt

Gerade in den östlichen USA, von Detroit über New York bis Miami, haben außerdem solche Unternehmen ihren Sitz, die bei Rechtsstreitigkeiten plötzlich Beratungsbedarf in Bezug auf das oft vertraglich vereinbarte deutsche Recht haben. Daneben werden vertragsrechtliche Beratung und der Schutz geschäftlicher Bezeichnungen wie Domains, Marken und Logos oder von Urheberrechten zum Leistungsumfang gehören. Die Häufung dieser Fälle in den vergangenen Jahren ließ für die Kölner Kanzlei, die auch in München vertreten ist, die Eröffnung einer Niederlassung in den USA als den nächsten logischen Schritt erscheinen. Eine Beratung vor Ort zum deutschen Recht, auf Wunsch in englischer oder deutscher Sprache, bieten derzeit nur wenige deutsche Rechtsanwaltskanzleien an. Für den Rechtsanwalt Stephan Stiletto stellen Sonnenschein und Palmen also allenfalls den äußeren Rahmen dar, in dem er seine grenzübergreifenden Leistungen anbietet. [\(me\)](#)

## AKTUELL



Zentrale der DEUTZ AG in Köln-Porz

## DEUTZ eröffnet erstes Power Center in den USA

Die amerikanische Tochtergesellschaft der DEUTZ AG, die DEUTZ Corporation (Georgia, USA), hat ihr erstes Power Center in North Kansas City eröffnet. Kunden erhalten dort nun applikationsspezifische Entwicklungsdienstleistungen. Damit werden sowohl Endkunden als auch Gerätehersteller bei der Integration der entsprechenden Motoren in die jeweilige Maschine unterstützt.

Durch ein neues Konzept erhalten zudem Kunden Planungs-, Entwicklungs- und Montagedienstleistungen und können außerdem im eigenen Verkaufsbereich Diesel- und Gasmotoren sowie wiederaufbereitete DEUTZ-Xchange-Motoren erwerben.

Dazu Dennis Romanson, Leiter des DEUTZ Power Centers Midwest: „Unsere Mannschaft von 17 Mitarbeitern steht bereit. Es ist großartig, OEMs und Endnutzern von Geräten einen besseren Zugang zu ausgebildeten DEUTZ-Technikern und Ingenieuren anbieten zu können.“

Es ist geplant, weitere DEUTZ Power Center in den USA zu eröffnen, sofern in der Region ein entsprechender Bedarf besteht. [\(he\)](#)

## AKTUELL



Foto: LANXESS AG

## LANXESS plant Übernahme von Chemtura

Der Chemie-Konzern LANXESS plant die Übernahme von Chemtura, einem US-amerikanischen Anbieter von Flammenschutz- und Schmierstoff-Additiven. Sollten die Chemtura-Aktionäre sowie die zuständigen Kartellbehörden ihre Zustimmung erteilen, wird LANXESS im Wachstumsmarkt Additive einer der größten Akteure weltweit.

Eine entsprechende Vereinbarung wurde bereits von beiden Unternehmen unterzeichnet. Die Übernahme könnte voraussichtlich Mitte 2017 erfolgen. Mit dieser Übernahme baut LANXESS sein eigenes Additiv-Portfolio deutlich aus.

Chemtura mit Hauptsitz in Philadelphia/Pennsylvania ist an 20 Standorten verteilt über elf Länder aktiv und beschäftigt weltweit ca. 2.500 Mitarbeiter. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen im Segment der Flammenschutz- und Schmierstoffadditive. Urethane und Organometalle runden das Portfolio ab.

Matthias Zachert, Vorsitzender des Vorstands der LANXESS AG: „Wir bauen unsere wettbewerbsfähige Positionierung in den Märkten mittlerer Größe deutlich aus und erhöhen unsere Präsenz in der Region Nordamerika. LANXESS kommt damit einen weiteren und großen Schritt auf seinem Wachstumskurs voran.“

Die erwarteten Synergie-Effekte aus der Transaktion betragen rund 100 Mio. Euro und werden voraussichtlich bis zum Jahr 2020 realisiert. [\(he\)](#)

## IMPRESSUM



### Verlag und Herausgeber:

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

### Redaktionsleitung:

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

### Redaktion:

Heribert Eiden (he), Monika Eiden (mei),  
Matze Ehlers (me), Florian Janssen (fj),  
Catrin Kindler (ck), Edda Nebel (en),  
Alena Staffhorst (as), Astrid Waligura (aw),  
Eugen Weis (ew)

### Fotos:

Alexander Weis, Fotolia.com sowie Kunden  
und privat

### Anzeigenleitung:

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

### Objektleitung:

Alex Weis,  
Telefon: 0221.4743924, Telefax 0221.4743925  
E-Mail: a.weis@diewirtschaft-koeln.de

### Druck:

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

### Gestaltung / Layout:

Amann Design, Rixdorfer Str. 9, 51063 Köln,  
Telefon: 0221.3465088, Telefax: 0221.3465087  
E-Mail: kontakt@amanndesign.de

### Auflage:

17.000 Exemplare



# JETZT INVESTITIONS- ABZUGSBETRAG PRÜFEN

Neue Spielregeln sorgen für mehr Gestaltungsoptionen, doch muss auf Stolperfallen geachtet werden



Foto: Pdesign1 / Fotolia.com

Die Neuanschaffung von Firmenfahrzeugen, Büromöbeln oder IT erfordert auch steuerlich eine gründliche Planung

**Viele Unternehmen nutzen den Investitionsabzugsbetrag als steuerliches Gestaltungsinstrument. Die Aussichten sind verlockend: Firmenlenker können für zukünftige Anschaffungen bis zu 40 Prozent der Ausgaben geltend machen – und zwar für einen Investitionszeitraum von drei Jahren im Voraus. Auf diese Weise können Firmen ihren Gewinn deutlich schmälern, die Steuerabgaben senken und die Liquidität erhöhen. Doch Unternehmen sollten bei allen Vorteilen nicht die steuerlichen Fallstricke aus dem Blick verlieren, betont die niederrheinische Steuerberatungsgesellschaft WWS. Schnell drohten erkleckliche Nachzahlungen samt Zinsen von sechs Prozent jährlich.**

Beim Investitionsabzugsbetrag haben Unternehmen jetzt mehr Spielraum. Bisher mussten Firmen die Kosten für die geplante Investition genau darlegen und einen konkreten Abzugsbetrag veranschlagen. Die Summe war über den gesamten Investitionszeitraum hinweg bindend. Diese Bindung hat der Fiskus nun aufgehoben. Ergibt sich innerhalb des Investitionszeitraums ein Mehrbedarf, können Firmen den Betrag entsprechend aufstocken und damit den Mehrbetrag in einem Folgejahr steuerlich geltend machen. Unternehmer können künftig den Betrag nachträglich bis auf maximal 40 Prozent der Investition und höchstens 200.000 Euro aufstocken. Gleiches gilt

auch für Investitionsabzugsbeträge, die für 2015 oder früher beantragt wurden. Eine nachträgliche Aufstockung bietet attraktive Potenziale. Firmen sollten bei anstehenden Investitionen diese Option mit ihrem steuerlichen Berater ausloten.

## Unternehmen sind jetzt flexibler

Schnell erhöht sich im Zuge einer Betriebsprüfung der steuerpflichtige Gewinn. Zur Gewinnminderung kommt ein nach-

trägliches Aufstocken des Investitionsabzugsbetrags nicht in Betracht. Stattdessen können Unternehmen womöglich im Nachhinein einen neuerlichen Investitionsabzugsbetrag beantragen. Ob das rechtens ist, darüber hat derzeit der Bundesfinanzhof bei drei Revisionsverfahren zu entscheiden (BFH, Az. X R 15/14, IV R 9/14 und I R 31/15). Firmen sollten sich die Nutzung des Investitionsabzugsbetrages mit Hinweis auf die anhängigen BFH-Verfahren offenhalten.

Auch bei der Antragstellung sind Unternehmen flexibler als bisher. Das Finanzamt benötigt bei Anträgen ab dem Steuerjahr 2016 keine sogenannte „Funktionsbenennung“. Das heißt: Fir-

men müssen den Investitionsabzugsbetrag nicht mehr für ein bestimmtes Wirtschaftsgut bilden, sondern können ihn flexibel zuweisen. Dennoch: Unterbleibt die Investition, macht das Finanzamt die Abzugsbeträge rückgängig. Die Folge ist eine kostspielige Nachversteuerung. Unternehmen sollten einen Investitionsabzugsbetrag nur in Anspruch nehmen, wenn eine konkrete Investition geplant ist.

## Grenzwerte beachten

Ab dem Steuerjahr 2016 müssen Unternehmen neue Grenzwerte einhalten. Wird ein Wirtschaftsgut angeschafft, muss es bis zum Ende des auf die Anschaffung folgenden Jahres zu mindestens 90 Prozent betrieblich genutzt werden. Zum Zeitpunkt der Beantragung

dürfen bilanzierungspflichtige Unternehmen nicht mehr als 235.000 Euro Betriebsvermögen aufweisen. Wer seinen Jahresabschluss anhand einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstellt, darf nicht mehr als 100.000 Euro Gewinn machen. Betriebe der Land- und Forstwirtschaft dürfen höchstens einen Wirtschaftswert von 125.000 Euro haben.

Schnell sind die steuerlichen Grenzwerte überschritten und die Voraussetzungen für den Investitionsabzugsbetrag gehen verloren. Ein Beispiel: Im Rahmen einer Betriebsprüfung stellt sich heraus, dass ein Unternehmer sein Privat-Kfz im Antragsjahr zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt hat. Damit wird es automatisch der Firma zugeordnet und erhöht das Betriebsvermögen auf über 235.000 Euro. Der Investitionsabzugsbetrag war somit unzulässig und der Unternehmer muss Steuern nachzahlen. Firmen sollten sich mit den Bedingungen für den Investitionsabzugsbetrag eingehend vertraut machen. Ansonsten geht die nächste Betriebsprüfung womöglich mit einer bösen Überraschung einher.



Stefan Rattay

**Fazit:** Unternehmen profitieren beim Investitionsabzugsbetrag von zahlreichen Erleichterungen. Firmenlenker sollten sicherheitshalber alle geplanten Investitionsvorhaben vorab mit ihrem steuerlichen Berater besprechen. So können Firmen kostspielige Steuerfallen umgehen und sich alle Steuervorteile sichern.

*Gastautor: Stefan Rattay, Steuerberater der Kanzlei WWS in Aachen, weitere Informationen: [www.wws-gruppe.de](http://www.wws-gruppe.de)*

... für Büro und Objekt seit 1945

**BÜRO-MUSTERHAUS PRICKARTZ**

## ALLES FÜR IHR BÜRO.

- die komplette Büroeinrichtung
- das komplette Druckvolumen
- die komplette Büroversorgung
- der umfassende Service

... alles aus einer Hand!



**ROUETTE EßER**  
SEIT 1933 ... für Büro und Objekt

**Besuchen Sie unsere Ausstellungen:  
10.000 qm modernste Büroinformation**

Mehr Effizienz, mehr Nutzen, mehr Wohlbefinden und Gesundheit in Ihrem Büro. Bewegung fördert die Kreativität! Unsere Spezialisten freuen sich auf Ihre Fragen und beraten Sie gerne.

Iwantsichttext

Büro-Musterhaus  
Prickartz GmbH  
Dresdener Straße 5-7  
52068 Aachen

Tel 0241/5181-0  
Fax 0241/508021  
E-Mail [mail@prickartz.de](mailto:mail@prickartz.de)  
Web [www.prickartz.de](http://www.prickartz.de)

Rouette Eßer GmbH  
Am Langen Graben 3  
Gewerbegebiet Im Großen Tal  
52353 Düren

Tel 02421/8008-0  
Fax 02451/8008-29  
E-Mail [mail@rouette-ehser.de](mailto:mail@rouette-ehser.de)  
Web [www.rouette-ehser.de](http://www.rouette-ehser.de)

- Büroeinrichtungen
- Innendesign
- Druck-/Kopiersysteme
- EDV-Bürobedarf



# AUGEN AUF UND CHANCEN NUTZEN

Steuern: Was ändert sich 2017?



Das Jahr 2016 geht zur Neige – zusammen mit vielen steuerlichen Gesetzmäßigkeiten. Sowohl für Unternehmen als auch für Privatpersonen bedeutet dies zahlreiche Änderungen für das nächste Steuerjahr. Die wichtigsten Neuerungen im Überblick:

## Reform der Erbschaftsteuer

Das Thema hat Unternehmer, Steuerberater und Rechtsanwälte besonders bewegt in den letzten Monaten. Ein kurzer Rückblick: Das Verfassungsgericht hat Teile der erbschaftsteuerlichen Begünstigungen von Betriebsvermögen für verfassungswidrig erklärt. Bis zum 30. Juni dieses Jahres hätten Änderungen vorgenommen werden müssen. Kurz vor En-

de der Frist gab es zwar eine Einigung, aber der Bundesrat hat die Zustimmung zum Reformgesetz verweigert. Der vom Vermittlungsausschuss vorgeschlagene Kompromissvorschlag ist am 14. Oktober dann vom Bundesrat durchgewinkt worden. Aber was gilt für die Zeit zwischen dem 30. Juni und 14. Oktober? Meiner Meinung nach haben wir uns in einem Zustand der Erbschaftsteuerlosigkeit befunden. Wir raten allen Betroffenen eines Todesfalls in diesem Zeitraum Folgendes: Man sollte Einspruch gegen eine Erbschaftsteuerfestsetzung einlegen mit der Begründung, dass das ehemalige Erbschaftsteuerrecht nicht mehr an-

wendbar und das neue Gesetz noch nicht erlassen war.

## Verlustregelungen bei Körperschaften

Ein neuer Paragraph soll ab 1. Januar 2017 die bestehenden Regelungen zum Verlustabzug bei Körperschaften ergänzen. Im Falle eines Neueintritts oder Wechsels

von Anteilseignern soll unter bestimmten Umständen der Verlustwegfall nicht eintreten. Damit zielt der Gesetzgeber darauf ab, Hemmnisse bei der Unternehmensfinanzierung künftig zu beseitigen. Voraussetzung dafür ist die Fortführung des Geschäftsbetriebs. Um von der neuen Verlustregelung zu profitieren, muss der Steuerpflichtige einen Antrag stellen.

## Entlastungen für Steuerzahler und Familien

Zum Jahreswechsel treten außerdem voraussichtlich einige Entlastungen in Kraft, die sich privat bemerkbar machen: Der Grund- sowie Kinderfreibetrag und das Kindergeld sollen schrittweise 2017 und 2018 angehoben werden. Das einkommensteuerliche Kindergeld soll steigen und der Kinderzuschlag um 10 Euro monatlich erhöht werden. Außerdem würde der Unterhaltshöchstbetrag dem Grundfreibetrag entsprechend angehoben. Auch die übrigen Tarif-Eckwerte sollen angepasst werden, um die „kalte Progression“ auszugleichen.

Regelungen zu vollständig automatisch erlassenen Steuerbescheiden vor. Dafür nötig ist der Einsatz eines geeigneten Risikomanagementsystems. Die vollautomatische Bearbeitung einer Steuererklärung darf aber nur erfolgen, wenn kein Anlass für eine individuelle Prüfung durch einen Amtsträger besteht. Der Steuerpflichtige kann eine solche Prüfung jedoch „erzwingen“, wenn er Entlastungen in dem sogenannten „qualifizierten Freitextfeld“ vorgenommen hat. Dies ist in der Praxis immer dann sinnvoll, wenn der Steuerpflichtige eine von der Finanzverwaltung abweichende Rechtsauffassung zu einem steuerlichen Sachverhalt vertritt.

Bald bekommt auch das Finanzamt neue



Stephan Michels

Freiheiten zugesagt: Ab dem 1. Januar 2017 können Nachweise von Vollmachten verlangt und Bevollmächtigte unter gewissen Umständen zurückgewiesen werden.

Also Augen auf, um die Chancen zu nutzen!

Gastautor: Stephan Michels, Geschäftsführer der Niederlassungen Köln und Bergisch Gladbach, DORNACH GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft.

# DIE WIRTSCHAFT

Erreichen Sie die Top-Entscheider der Region!



Nächste Ausgabe:

Anzeigenschluss:  
25.11.2016

Druckunterlagenschluss:  
02.12.2016

Erscheinungstermin:  
13.12.2016

Mit dem Sonderthema:  
Finanzen & Versicherungen

### Mediadaten & Beratung

Sylvia Hebestreit  
Tel.: 02204/426848  
s.hebestreit@diewirtschaft-koeln.de

Eugen Weis  
Tel.: 02263/901432  
e.weis@diewirtschaft-koeln.de

Immer up to date: [www.diewirtschaft-koeln.de](http://www.diewirtschaft-koeln.de)



Wirtschaftskompetenz aus der Region für die Region!



# HAFTUNGSFALLE ONLINEBANKING

Was Firmen beim digitalen Bankgeschäft beachten sollten



Foto: Weisshik / Fotolia.com

**Gerichte nehmen Unternehmen beim Onlinebanking immer stärker in die Pflicht. Zapfen Kriminelle das Bankkonto an, müssen Kontoinhaber oft selbst für den Schaden aufkommen.**

Eine aktuelle Studie des Bundeskriminalamtes mahnt zur erhöhten Vorsicht. Die Fälle von Computerbetrug haben in 2015 um 5,6 Prozent zugenommen. Der erfasste Gesamtschaden durch missbräuchliche Transaktionen liegt bei 35,9 Millionen Euro. Das ist allenfalls die Spitze des Eisberges, denn die Kriminalisten gehen von einer sehr hohen Dunkelziffer aus.

Der größte Schwachpunkt beim Onlinebanking ist oft der Nutzer selbst. Immer noch unterschätzen viele Führungskräfte die Gefahren, insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen. Sie gehen allzu sorglos mit den Zahlungsdaten um und vernachlässigen die IT-Sicherheit auf den eigenen Geräten. Im Schadensfall kann es ein böses Erwachen geben. Wenn Kunden ihre Sorgfaltspflichten verletzen, müssen sie unter Umständen selbst für den entstandenen Schaden aufkommen.

Die Rechtsprechung stellt zunehmend strengere Anforderungen an das Verhalten von Onlinebanking-Nutzern (z. B. AG Köln, Az. 119 C 143/13, LG Hannover, Az. 11 O 229/15). Die Richter erwarten, dass Anwender aufgrund der weitreichenden Berichterstattung und Warnungen allgemein bekannte Sicherungsmaßnahmen einhalten. Dies gilt in besonderem Maße für den unternehmerischen Bereich. Die Gerichte erwarten von Unternehmen ein weit höheres Maß an Wissen, Technik und Risikoschutz als von Privatpersonen.

## Wann haften Bankkunden?

Grundsätzlich sind Banken und Sparkassen verpflichtet, falsche Abbuchungen unverzüglich zu erstatten. Allerdings

können sie bei Mitverschulden des Kunden 150 Euro einbehalten, bei grober Fahrlässigkeit sogar den ganzen Betrag. Wo aber beginnt Fahrlässigkeit beim Onlinebanking?

Welches Verhalten als fahrlässig gilt, regeln Kreditinstitute meist in den Geschäftsbedingungen zum Onlinebanking. Nutzer müssen grundsätzlich dafür Sorge tragen, dass ihre Zugangsdaten und die Sicherungssysteme nicht leichtfertig missbraucht werden können. Sie sind verpflichtet, ihre Authentifizierung (PIN und TAN) geheim zu halten und nicht an Dritte weiterzugeben. Es darf pro Vorgang nie mehr als eine TAN-Nummer eingegeben werden. Obendrein müssen Kunden aber auch alle bankseitigen Sicherheitshinweise beachten und einen Missbrauch unverzüglich melden. Die aktuelle Rechtsprechung geht noch einen Schritt weiter. Die Gerichte erwarten insbesondere von Unternehmen, dass sie

ihre Rechner per Virenschutzsoftware und Firewall systematisch vor Onlineattacken schützen. Kontoinhaber und ihre Bevollmächtigten dürfen außerhalb des Onlinebanking-Systems keine Zugangsdaten oder TAN-Nummern eingeben.

## Risiken minimieren

Die fortschreitende Vernetzung digitaler Geräte bietet Cyber-Kriminellen neue Angriffspunkte. Gerade Unternehmen sollten die Haftungsrisiken keinesfalls unterschätzen. Hier wird der Grad einer groben Fahrlässigkeit deutlich schneller angenommen als bei Privatpersonen. Besonders gefährdet sind Smartphones. Hier bündeln viele Führungskräfte ihre gesamte Kommunikation, übermitteln Daten an Onlinespeicher und wickeln womöglich noch ihre Bankgeschäfte ab. Mit einem Angriff können Cyber-Kriminelle reiche Beute machen und vertrauliche Daten einsammeln. Gefährlich sind auch Attacken auf das Homeoffice, wo viele Führungskräfte abends oder an Wochenenden noch fleißig sind. Nicht immer ist der private Rechner in puncto Virenschutz und Co. auf dem gleichen Stand wie im Betrieb, wo sich IT-Verantwortliche darum kümmern.

Führungskräfte können das Gefährdungspotenzial deutlich reduzieren, wenn sie einige Verhaltenstipps befolgen. Das A und O ist eine effektive IT-Sicherheit. Neben aktueller Firewall und Antivirenschutz ist bei WLAN-Nutzung stets auf eine sichere Verschlüsselung zu achten. Auch Bankgeschäfte von



Dr. Volker Lang

fremden Rechnern sind Tabu. Nicht zuletzt sind Limits für tägliche Transaktionen sinnvoll.

Haben mehrere Personen Zugriff auf das Onlinebanking, sind sie sorgfältig auszuwählen und für IT-Risiken zu sensibilisieren. Idealerweise protokolliert das IT-System alle Zahlungsvorgänge, auch um etwaigen Missbrauchsfällen und ihren Ursachen besser auf die Spur zu kommen. Firmen sollten keinesfalls bei Investitionen in IT-Sicherheit sparen. Im Schadensfall wird es meist deutlich teurer.

*Gastautor: Dr. Volker Lang, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht und Partner der Kanzlei BKL Fischer Kühne Lang  
Weitere Informationen: [www.bkl-law.de](http://www.bkl-law.de)*

## KONTO LEER GERÄUMT – WAS TUN?

### 1. Konto sperren:

Der Zugang zum Onlinebanking sollte umgehend blockiert werden. Anwender sollten sich für den Ernstfall wappnen und die zentrale Notrufnummer auf dem Handy abspeichern. Viele Kreditinstitute verwenden den bundesweiten Sperr-Notruf 116 116, der rund um die Uhr gebührenfrei erreichbar ist.

### 2. Geld zurückerufen:

Nutzer sollten die kontoführende Stelle sofort kontaktieren. Falsche Überweisungen auf inländische Empfängerkonten lassen sich zurückerufen, solange noch keine Gutschrift erfolgt ist. Andernfalls sollte man möglichst unter Mithilfe der Bank den Empfänger ermitteln und zur Rücküberweisung des Betrages auffordern.

### 3. Anzeige erstatten:

Liegt eine Straftat vor, sollten Anwender unverzüglich Strafanzeige erstatten. Dazu sollten sie alle Beweise sichern, wie etwa einen Screenshot der Betrugsseite oder verdächtige E-Mails. Zudem kann man der Polizei das Endgerät zur kriminaltechnischen Auswertung überlassen. Ist der Täter zu ermitteln, ist eine Klage auf Schadenersatz ratsam. (Quelle: BKL Fischer Kühne Lang, [www.bkl-law.de](http://www.bkl-law.de))

## werbeartikel-service lück

### Professionelle Werbeartikel-Beratung und -Individualisierung

Ob Tassen, Textilien, Regenschirme, USB-Sticks, Powerbanks, Schreibgeräte oder andere spezielle Werbeartikel, wir stehen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Werbeartikelaktionen helfend und beratend zur Seite.

Ihr Werbeartikel-Service ...



werbeartikel-service lück  
Antoniterhof 8, 50171 Kerpen

Jürgen Lück

Telefon: 02237 9798250  
Mobil: 0176 84563117  
Telefax: 02237 9798251

[service@werbeartikel-lueck.de](mailto:service@werbeartikel-lueck.de)  
[www.werbeartikel-lueck.de](http://www.werbeartikel-lueck.de)

**Fordern Sie  
jetzt unsere  
Kataloge an!**



# Schnell-Lieferungen bei Paketen

Verdoppelung des Paketmarktes in Deutschland bis 2025



Foto: Drubig-Photo / Fotolia.com

Der Markt für Same-day Delivery (die Zustellung noch am Tag der Bestellung) und Sofort-Lieferungen (Instant Delivery) wird bis 2025 rund 20 % vom Umsatz mit Standardpaketen ausmachen. Zurzeit liegt der Marktanteil von Same-day und Instant Delivery noch bei weniger als einem Prozent. Jährlich erwarten die Experten von McKinsey bis

2025 ein durchschnittliches Wachstum von etwa 40 Prozent. Dies sind Ergebnisse der aktuellen Branchen-Studie „Parcel delivery. The Future of Last Mile“ der Unternehmensberatung McKinsey & Company. Für die Analyse wurden unter anderem mehr als 4.700 Konsumenten in Deutschland, China und den USA befragt.

Immer mehr Menschen kaufen online ein. Damit steigt auch der Wunsch, die bestellten Produkte zeitnah in den Händen zu halten. Getrieben durch E-Commerce, wächst der Paketmarkt in reifen Märkten wie Deutschland oder den USA um sieben bis zehn Prozent jährlich. Bis 2025 wird sich das Volumen in Deutschland damit verdoppeln. Rund fünf Mil-

liarden Pakete werden dann jährlich in Deutschland verschickt.

„Während Lieferungen an Verbraucher früher etwa 40 Prozent ausmachten, wird inzwischen mehr als die Hälfte aller Pakete an Privathaushalte geliefert. Zeitnahe Zustellung wird immer mehr verlangt“, sagt Jürgen Schröder, McKinsey-Seniorpartner und Experte für Logistik und Postdienste. Vor allem Kunden unter 35 Jahren sind an schnelleren Lieferungen interessiert. Ältere Kunden bevorzugen in der Regel den niedrigsten Preis für die Zustellung.

Zustellung des Pakets an die Haustür. Bei Same-day sind es sogar 90 Prozent“, sagt McKinsey-Berater Florian Neuhaus, Kautor der Studie.

## Wenn die Drohne zweimal klingelt

Beim Bewältigen der sogenannten „Last Mile“ stehen Paketdienstleister vor immensen Herausforderungen. „Neue Wettbewerber wie Internethändler drängen in den Markt, neue Geschäftsmodelle entstehen“, sagt Jürgen Schröder. „Neue Technologien wie autonomes Fahren und die Zustellung durch Drohnen müssen noch weiterentwickelt werden. Die bieten Möglichkeiten zur Kostensenkung und Vereinfachung der Zustellung. Logistiker und Postdienste sollten Innovationen nicht nur im Blick behalten, sondern selbst in die Entwicklung investieren.“

## Zahlungsbereitschaft für schnellere Lieferungen noch gering

Allerdings bleibt der Preis für alle Kunden ein entscheidender Faktor. 70 Prozent der Befragten wählen unabhängig vom Alter immer die günstigen Standard-Lieferungen nach Hause. Auf die Frage, wie viel sie für schnellere Lieferungen zu zahlen bereit sind, haben rund 30 Prozent der Befragten in Deutschland etwa 1 Euro angegeben. Nur jeder Zehnte würde 3 bis 5 Euro für eine schnellere Zustellung zahlen.

Mehr als 60 % der befragten Konsumenten stehen innovativen Technologien wie Lieferungen per Drohnen positiv gegenüber. Bei den jüngeren Befragten sind es sogar drei Viertel, die eine Lieferung per Drohne befürworten.

„Der Kostenfaktor spielt für das Wachstum des Same-day-Delivery-Marktes eine entscheidende Rolle. 50 Prozent der Lieferkosten bei einem Standardpaket entfallen auf die ‚Last Mile‘, die direkte

Schröder: „Wir erwarten, dass 2025 rund 80 % der Pakete automatisiert ausgeliefert werden können. Allerdings werden einige Bereiche wie Lebensmittellieferungen und auch Sofortlieferungen weiterhin in menschlicher Hand verbleiben, da hier bisher kostengünstige automatisierte Möglichkeiten fehlen.“

Quelle: McKinsey & Company



Mehr erfahren.  
Mehr bewegen.  
Mehr bekommen.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Gemeinsam handeln mit Prinzip. Das zeichnet die Genossenschaftsbanken im Rhein-Erft-Kreis aus. Das Fundament für diese Rechtsform ist die Mitgliedschaft. Werden auch Sie Mitglied bei Ihrer Volks- und Raiffeisenbank vor Ort und profitieren Sie von umfassender Transparenz und weitgehender Mitbestimmung. Mehr Informationen erhalten Sie unter: [www.geno-banken-rhein-erft.de](http://www.geno-banken-rhein-erft.de)

**Volksbanken und Raiffeisenbanken im Rhein-Erft-Kreis**



# „all zesamme“ – Crowdfunding für die gute Sache

Crowdfunding als Möglichkeit, finanzielle Hilfen zu generieren, erfreut sich momentan großer Beliebtheit.

**Sie benötigen dringend Unterstützung bei der Finanzierung eines Projektes, sei es als Unternehmensgründer, als Kreativeur oder auch als Verein? Dann könnte Crowdfunding das Richtige für Sie sein. Und wenn Sie ein Verein oder eine Initiative sind, die Gemeinnützigkeit nachweisen können und sich zudem noch in der Kölner Region befinden, sind Sie bei der Kölner Bank sehr gut aufgehoben.**

Seit 2014 betreibt das Bankhaus mit großem Erfolg die Crowdfunding-Plattform [www.all-zesamme.de](http://www.all-zesamme.de). Diese bietet kulturellen, sozialen oder karitativen Vereinen und Initiativen die Möglichkeit, ihr Projekt vorzustellen. Ziel ist es, möglichst viele Menschen für das Projekt zu begeistern. Das in der Hoffnung, dass interessierte Mitbürger dieses Projekt finanziell unterstützen. 35 Projekte wurden auf diese Weise seit 2014 erfolgreich umgesetzt. Fast 2.700 Kölnerinnen und Kölner spendeten insgesamt über die Plattform bereits rund 164.600 Euro und machten somit die Projekte möglich.

So spendeten 195 Unterstützer insgesamt einen Betrag von 5.500 Euro für einen Generator, der den Strom für ein Büdchen, eine Toilette etc. am Kalscheurer Weiher liefert. Ein stolzer Betrag von 11.100 Euro kam für einen Wasserspielplatz einer Kölner Kita zusammen. Und erst Mitte dieses Jahres konnte eine

Sportstätte für Inline-Skater erfolgreich finanziert werden. Das heißt, über Bürgerinitiativen, Elterninitiativen, Kitas, Brauchtumsvereine bis hin zu Sportvereinen etc. kann jeder Verein beziehungsweise jede Initiative eine Kampagne für die Erreichung eines bestimmten finanziellen Zieles erstellen, vorausgesetzt, sie erfüllen einige Voraussetzungen.

## Projekte werden mit bis zu 30.000 Euro unterstützt

Hinter dem Projekt muss ein Verein oder eine Institution stehen, die als gemeinnützig anerkannt sind und sich im Ein-

zugsgebiet der Kölner Bank befinden. Da der Starter des Projektes nicht zwangsläufig Mitglied des Vereines sein muss, sind zudem eine Legitimation und das Einverständnis des Vereinsvorstandes vorzulegen. Eine Projektbeschreibung, die Menschen dazu bewegt, die entsprechende Kampagne zu unterstützen, muss erstellt werden, Bilder und ggf. Videos müssen vorliegen. Und natürlich muss die Projektschritte durchkalkuliert und realistisch sein. Diese kann zwischen 500 und maximal 30.000 Euro liegen. Bei kleineren Projekten ist dabei sinnvoll, das Ziel nicht zu hoch zu stecken, um sicherzustellen, dass das Ziel erreicht wird.

Jetzt hat der Initiator bzw. der Verein drei Monate Zeit, genügend Unterstützer für das Projekt zu finden und zu sammeln. Eins ist allerdings klar: Von allein kommt der Erfolg nicht. Äußerst hilfreich ist es da natürlich, wenn der Pro-

jektstarter fit im Umgang mit den sozialen Netzwerken ist. Da Werbung absolut unerlässlich ist, um dem Projekt zum Erfolg zu verhelfen, sollte besonders dort das Projekt bekannt gemacht werden. Aber auch abseits der Social-Media-Kanäle muss der Initiator kräftig die Werbetrommel rühren und am besten so viele Helfer wie möglich miteinbinden.

Wenn die angesetzte Summe in dieser Zeit zusammenkommt – Erfolg! Das Pro-

jekt kann umgesetzt werden. Falls nicht, werden die bereits gespendeten Summen zurückgezahlt.

Alle Informationen zu aktuellen Projekten, aber auch allgemeine Infos erhalten Interessierte auf [www.all-zesamme.de](http://www.all-zesamme.de). Telefonisch erreichen Sie die Ansprechpartner der Initiative unter der Rufnummer 0221/2003-9423.

Heribert Eiden

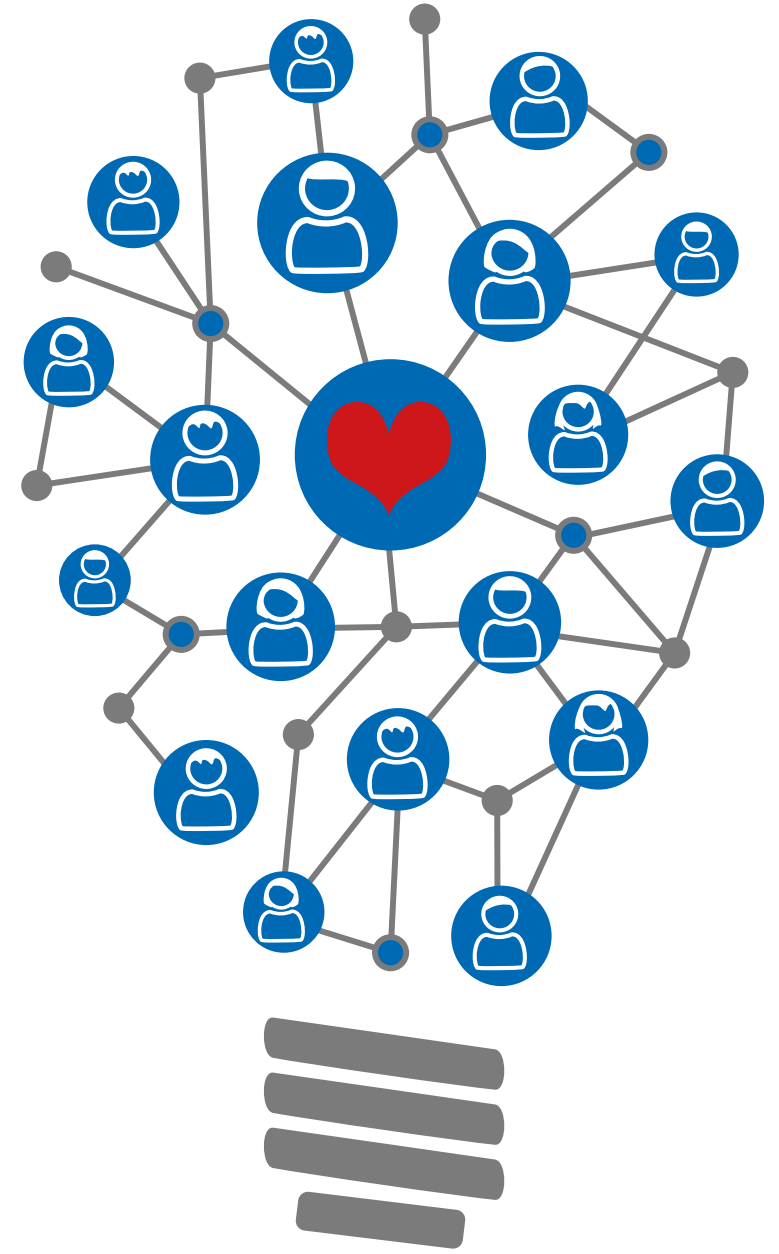


Illustration: iconimage / fotolia.com

# Für mehr Inklusion in Köln

Landschaftsverband Rheinland (LVR) unterstützte mit rund 6,1 Millionen Euro Beschäftigung behinderter Menschen

**Die rheinische Fachstelle für behinderte Menschen im Arbeitsleben und das Integrationsamt des Landschaftsverbandes Rheinland (LVR) haben im Jahr 2015 in Köln mit mehr als 6,1 Millionen Euro (Vorjahr: 4,5) Menschen mit Behinderung und ihre Arbeitgeber unterstützt. Damit hat die finanzielle Förderung in 1.366 Fällen Arbeitsplätze für Menschen mit Handicap geschaffen oder gesichert. Der Arbeitsagenturbezirk Köln erreichte im Erhebungsjahr 2014 eine Beschäftigungsquote von 4,6 Prozent und liegt damit unter dem gesetzlich vorgeschriebenen Wert von fünf Prozent. 2015 lebten in Köln 89.677 Menschen mit einer Schwerbehinderung. Dies geht aus dem Jahresbericht 2015/2016 hervor, den das LVR-Integrationsamt nun veröffentlicht hat.**

## LVR unterstützt mit 49,7 Millionen

Rheinlandweit hat der LVR mit 49,7 Millionen Euro (Vorjahr: 47,6) die Beschäftigung schwerbehinderter und gleichgestellter Menschen unterstützt. 1.348 Menschen mit Behinderung (Vorjahr: 1.156) ist die Tätigkeit auf einem sozialversicherungspflichtigen und tarif- bzw. branchenüblich entlohnten Arbeitsplatz auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt ermöglicht worden. In 12.425 Fällen (Vorjahr: 11.575) leisteten das LVR-Integrationsamt und die rheinischen Fachstellen für behinderte Menschen im Arbeitsleben finanzielle Leistungen an Arbeitgeber für die Beschäftigung schwerbehinderter Menschen.

„2015 war ein positives Jahr, wenn man den Bericht des LVR-Integrationsamtes und seine Zahlen betrachtet“, stellt Prof. Dr. Angela Faber, LVR-Dezernentin für Schulen und Integration, fest.

„Die Beschäftigungsquote von Menschen mit Behinderung ist im Rheinland auf 5,4 Prozent gestiegen; es wurden rund 6.000 schwerbehinderte und gleichgestellte Menschen mehr als im Vorjahr bei beschäftigungspflichtigen Arbeitgebern beschäftigt. Die steigende Akzeptanz der Arbeitgeber wirkt sich hier positiv aus. Fast 26 Prozent der Arbeitgeber im Rheinland erfüllen ihre Beschäftigungsquote“, so Faber weiter.

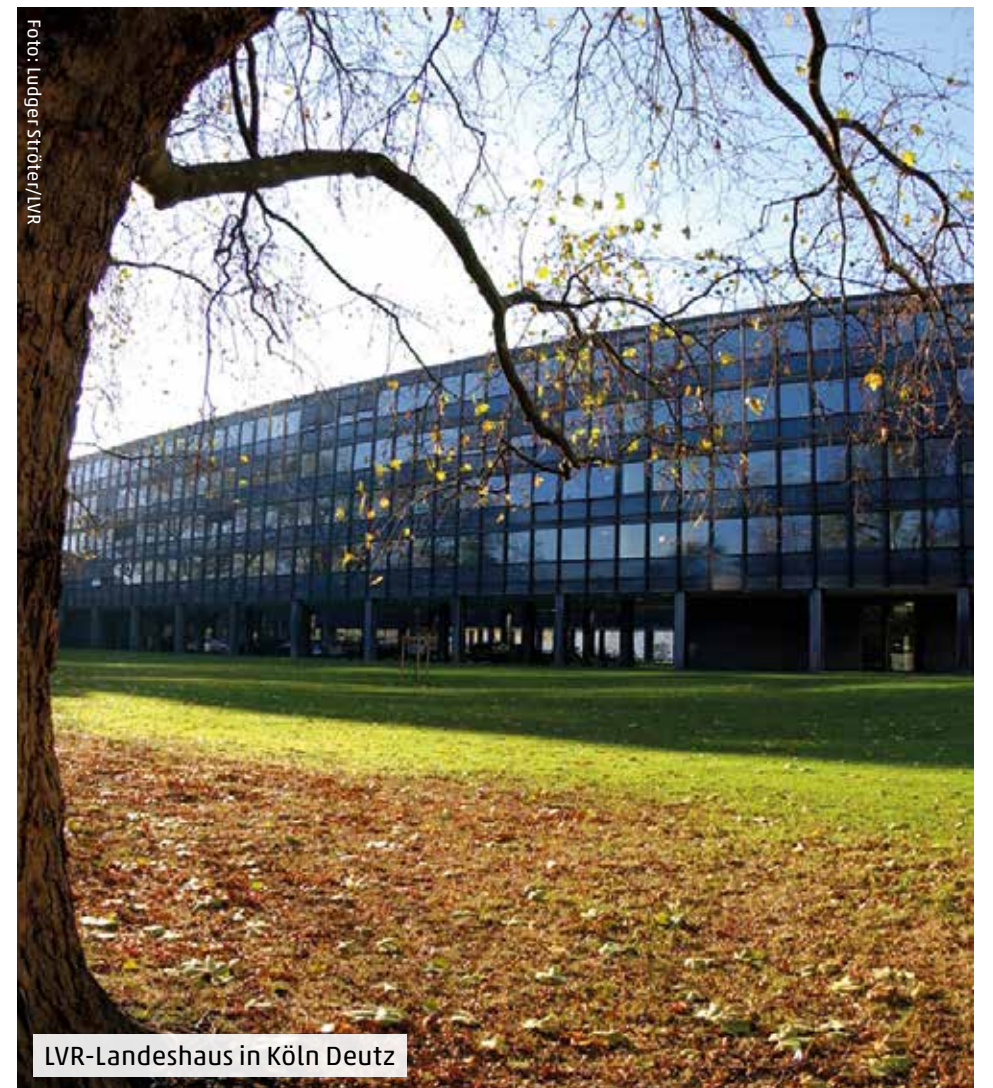
## Schaffung neuer Arbeits- und Ausbildungsplätze

Ein Schwerpunkt der Arbeit des LVR-Integrationsamtes war 2015 die Schaffung neuer Arbeits- und Ausbildungsplätze. Private und öffentliche Arbeitgeber haben Zuschüsse zu den Investitionskosten von über 300 neuen Arbeits- und Ausbildungsplätzen in Höhe von fast drei Millionen Euro erhalten. Insgesamt

130 neue Arbeitsplätze sind in Integrationsprojekten entstanden, zehn Projekte wurden neu gegründet. Zudem sind rund 1,4 Millionen Euro für rein investive Maßnahmen zur Schaffung von behinderungsgerechten Arbeitsplätzen an Integrationsprojekte geflossen.

Die künftigen Herausforderungen sieht Christoph Beyer, Leiter des LVR-Integrationsamtes, vor allem durch die kommenden Arbeitsplatzanforderungen in der Industrie 4.0: „In ein paar Jahren werden mehr Maschinen miteinander kommunizieren als Menschen. Für Menschen mit und ohne Behinderung kann die technische Entwicklung Vorteile wie Nachteile bringen. Fest steht, dass sich neue Möglichkeiten zur individuellen Unterstützung für Menschen mit Behinderung im Arbeitsleben eröffnen. Das LVR-Integrationsamt begleitet diesen Wandel in der Arbeitswelt sehr eng und mit dem erforderlichen Fachwissen. Es steht sowohl den Menschen mit Behinderung als auch ihren Arbeitgebern als verlässlicher Ansprechpartner zur Verfügung.“

Im Rheinland leben fast 926.000 Personen mit einer Schwerbehinderung – rund 7.000 mehr als bei der letzten Er-



LVR-Landeshaus in Köln Deutz

hebung im Jahr 2013. Rund 90 Prozent der schwerbehinderten Menschen im Rheinland sind älter als 45 Jahre. Den höchsten Anteil der schwerbehinderten Menschen an der erwerbstätigen Bevölkerung hat die Altersgruppe der 45- bis 55-Jährigen mit fast zwölf Prozent.

## Das LVR-Integrationsamt ...

... ist für einen Großteil der Aufgaben der beruflichen Teilhabe schwerbehinderter und gleichgestellter Männer und Frauen zuständig und führt diese in enger Zu-

sammenarbeit mit den 38 rheinischen Fachstellen für behinderte Menschen im Arbeitsleben durch. Schwerpunkte sind die Beratung von Arbeitgebern und schwerbehinderten Menschen bei der richtigen Arbeitsplatzauswahl. Außerdem gehört die behindertengerechte Gestaltung von bestehenden Arbeitsplätzen sowie deren finanzielle Förderung zu den Hauptaufgaben. Darüber hinaus initiiert das LVR-Integrationsamt auch regionale Arbeitsmarktprogramme. Alle Leistungen werden ausschließlich aus den Mitteln der Ausgleichsabgabe finanziert. Diese wird von Arbeitgebern erhoben, die der Beschäftigungspflicht nicht oder nicht vollständig nachkommen.

Quelle: Landschaftsverband Rheinland



# Kunst als Wertanlage: NAIV ODER REALISTISCH?

In Zeiten, in denen angelegtes Kapital quasi vernichtet wird, suchen Anleger nach Alternativen



Foto: Die Kunstagentin

„Die Kunstagentin“ in ihrer Galerie vor Bildern von Julia Benz

Wenn Sparbuchzinsen bei null liegen, die Aktienverläufe eine Kurve darstellen, die dem Gebirgsverlauf der Dolomiten entspricht, und Gold längst nicht mehr glänzt: Dann sollten Geldanleger nach Alternativen Ausschau halten. Ein interessantes Feld für Investoren sind Kunstobjekte. Bei einem Treffen erläuterte „Die Kunstagentin“ Anne Scherer, dass es für rentable Investitionen in Kunst mehr braucht als ein paar tausend Euro und etwas Halbwissen aus dem Internet.

„Die Frauen von Algier“ spielen im internationalen Kunstgeschehen insofern eine Rolle, als sie für sehr viel Geld angeboten und für noch viel mehr Geld auch gekauft, besser gesagt ersteigert wurden. Denn für „Les femmes d'Algier“, ein Gemälde von Pablo Picasso, bekam ein Käufer im Mai 2015 nach einem Gebot von 179,4 Millionen Dollar den Zuschlag. Der Hammer fiel im New Yorker Auktionshaus Christie's nach einem Bieterwettbewerb und 30 abgegebenen Geboten, das finale Gebot kam per Telefon.

Der letzte bekannte Wert – oder sagen wir besser bezahlte Preis – für Picassos Hommage an seinen Kollegen Henri Matisse datiert aus dem Jahr 1997. Seinerzeit wurde das Kunstwerk für 32 Millionen Dollar versteigert. Ein Plus von 147,4 Millionen Dollar, eine Steigerung um 560 Prozent.

Aber dabei handelt es sich um Summen, mit denen die „High Roller“ jonglieren. „Für den Einstieg in den Kunstmarkt sollte schon eine Summe von über 10.000 Euro zur Verfügung stehen“, weiß „Die Kunstagentin“ Anne Scherer, die in der Maastrichter Straße in Kölns Belgischem Viertel eine Galerie betreibt.

Der Ort hat Charme. Ein 400 Quadratmeter großer Gewölbekeller, die Ziegelsteinwände sind weiß getüncht. Momentan werden Bilder von Julia Benz ausgestellt. Die Berliner Künstlerin beschäftigt sich mit den idyllischen Ansichten der Natur, verstört den Betrachter dann aber mit Szenen wie einem verunglückten Wohnwagen.

„Julia Benz ist eine interessante junge Künstlerin, in der ich ein sehr hohes Potenzial sehe“, ist Anne Scherer überzeugt. „Noch sind ihre Werke verhältnismäßig günstig zu bekommen, da sie sich in einem frühen Stadium ihrer Karriere befindet. Sie geht bewundernswert konsequent ihren Weg und versteht es, immer mehr Menschen für ihre Kunst zu begeistern.“ Folglich steigt die Nachfrage nach ihren Arbeiten kontinuierlich.

Nimmt ein Kunstwerk den Weg vom Künstleratelier über die Galerie zum Käufer/Sammler, so nennt man dies den „Primärmarkt“. Dies ist der früheste und günstigste Weg, ein Kunstwerk zu erwerben. Er birgt das größte Investitionsrisiko, aber gleichzeitig die höchste Chance auf Rendite, wobei ein Totalverlust im Gegensatz zu anderen Investitionen ausgeschlossen ist.

Die in den Medien gerne zitierten Höchstpreise von einzelnen Kunstwerken entstehen im Sekundärmarkt. Bei internationalen Kunstauktionen bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis

und damit den Marktwert des Künstlers. Je höher der Marktwert des Künstlers, desto höherpreisiger seine Werke. Das Investitionsrisiko wie auch die relativen Gewinnchancen sind geringer. Entscheidend für gute Investitionen in Kunst sind Expertise und Geduld.

Anne Scherer ist dabei nicht nur Galeristin, die einzelne Künstler betreut und vermarktet. Für ihre Kunden managt sie den Aufbau ganzer Sammlungen, tätigt An- und Verkäufe und steigert bei Auktionen in aller Welt mit. Dank langjähriger Erfahrung weiß sie ein Limit zu setzen, das dann auch strikt eingehalten wird.

## „Urban Art“ – ein Thema mit Zukunft

Schon früh kam die diplomierte Wirtschaftsjuristin dank eines kunstaffinen Elternhauses mit Museen, Galerien und Veranstaltungen in Berührung. Ihre Zeit beim MODART Magazin und der REBEL Media Gruppe muss der Traum eines jeden Kunstbetreibers gewesen sein. Im Auftrag von REBEL Art Ltd jettete sie um die Welt, um Privat- und Unternehmenssammlungen aufzubauen. Wobei die Kunstmetropolen wie New York, London, Paris und Berlin geradezu magnetische Anziehungskräfte hatten. Denn hier

spielt sich die junge zeitgenössische Kunst ab, „Urban Art“, das Spezialgebiet der Kunst-Managerin. Die eigene Galerie eröffnete sie 2011.

Aufgrund ihres „jungen“ Programms sind die Galeriebesucher eher ein jüngeres Publikum. Auch beim Kunstkauf gilt die Regel: „Die Größe macht's!“ Kleine Zeichnungen auf Papier werden ab 475 Euro gehandelt, eine großformatige Leinwand von Julia Benz wird für 18.000 Euro angeboten. Wer also mit dem Gedanken spielt, eine Benz ins Wohnzimmer zu hängen, kann darauf vertrauen, dass das Großgemälde seinen „finanziellen“ Vorsprung verteidigt. Nur in wenigen Ausnahmen kommt es vor, dass das Kleinformat den großen Bruder überholt.

Ist es die Wertanlage allein, die jemanden zum Kunstsammler machen könnte? Nur Investor zu sein und auf Kapitalertrag zu spekulieren, ist kein Grund für die Sammelei. Selten mal, dass ein Objekt im Preis signifikant fallen würde. Eher ist es so, dass Kunstpreise im Laufe der Zeit anziehen. Das

hehre Motiv, die Liebe zur Kunst in ihrer ganzen Vielfalt oder aber nur zu einem kleinen Teilaspekt ist für den Collector sicherlich der schönste Antrieb. Und schließlich geht es ja auch ums Prestige.

## Kunst – Eisbrecher und Brückenschlag

Hier sind es häufig große Unternehmen, Banken und Versicherungen etwa, die Kunstwerke anschaffen, um einerseits Büros und Konferenzräume auszustatten. Auf der anderen Seite dient Kunst auch als Eisbrecher. Treffen zwei Menschen zum ersten Mal aufeinander, ist ein interessantes Kunstobjekt im Raum rasch Thema Nummer eins.

Kunst sammeln ist ein fantastisches Hobby, die Wertsteigerung ein schöner Nebeneffekt. Sollte

ein Kunstwerk wirklich einmal einen hohen Gewinn abwerfen, bleibt dieser sogar vom Fiskus verschont. Einzige Bedingung: Das Bild oder auch die Skulptur muss mindestens ein Jahr lang im eigenen Besitz gewesen sein.

Wer nun meint, in Eigenregie die kommenden Stars der Szene herausfiltern zu können, der muss gewarnt werden. Hat man etwas Glück und den richtigen Riecher, winken enorme Wertsteigerungen. Dies ist aber eher die Ausnahme. Wer auf eigene Faust investiert, ohne den entsprechenden Background zu besitzen, muss damit rechnen, dass Renditen ausbleiben oder sich der Wert einer Sammlung gar verringert.

Denn für die Kunst als Sammelgebiet gilt, wie für andere Sammelgebiete auch, je umfangreicher das Wissen über die Künstler und die jeweilige Kunstrichtung ist, desto besser lassen sich Risiken und Chancen abwägen und umso größer ist der Spaßfaktor beim Kunstsammeln.

Heribert Eiden

Wir fördern das Gute in NRW:

Die Stärke mittelständischer Unternehmen.



Einfach, schnell, flexibel:  
NRW.BANK.Universalkredit

Für Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen von 25.000 - 10 Mio. €

Die Schwerlast-Flotte von Viktor Baumann – gestärkt durch die Fördermittel der NRW.BANK. Mehr dazu unter [www.nrwbank.de/foerdercheck-uk](http://www.nrwbank.de/foerdercheck-uk)

NRW.BANK  
Wir fördern Ideen

Galerie im Gewölbekeller



# KONJUNKTUR: DIE SKEPSIS ÜBERWIEGT

Kölns Unternehmen geht es vergleichsweise gut, dennoch blicken sie verunsichert in die Zukunft.



„Sand im Getriebe“ – Ulf Reichardt (l.) und Daniela Scherhag-Godlinski stellen den Konjunkturbericht für Herbst vor.

Foto: Alena Steffhorst

schwäche aufgrund der unsicheren Lage in vielen Schwellenländern, aber auch angesichts ungelöster geopolitischer Krisen sowie Unsicherheiten über die Entwicklungen im Euroraum. Diese Unsicherheiten haben laut IHK verschiedene Gründe – einer davon sei beispielsweise der geplante EU-Austritt Großbritanniens. „Die Unternehmen wissen nicht, was auf sie zukommt. Das macht sie verständlicherweise nervös“, sagt Daniela Scherhag-Godlinski, Leiterin Volkswirtschaft der IHK Köln. „Ein weiterer Faktor ist der Ukraine-Konflikt. Die Sanktionen gegen Russland wurden jetzt erneut verlängert, was auch für hiesige Unternehmen Schwierigkeiten mit sich bringt. Der Export spielt in dieser Region eine sehr große Rolle, die Unternehmen sind von ihm abhängig.“

## Keine großartigen Investitionsimpulse

Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen sei ohne große Dynamik. „In diesem Bereich hat sich nicht viel getan“, sagt Scherhag-Godlinski. „Der Trend geht hier nur minimal nach unten. Es gibt keine großartigen Investitionsimpulse.“ Verstärkte Investitionen planen demnach nur die Informationswirtschaft, die Elektroindustrie, das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe, das Hotel- und Gaststättengewerbe sowie das Baugewerbe. Für 62,8 Prozent der Betriebe bestehe das Hauptmotiv der Investitionen in der Ersatzbeschaffung. Danach folgen Produktinnovationen und Rationalisierungen. Investitionen im Bereich des Umweltschutzes spielen mit 8,4 Prozent nur eine untergeordnete Rolle. „Die Einstellungsbereitschaft nimmt leicht zu“, sagt Daniela Scherhag-Godlinski. „Damit stützt sie weiterhin den Trend zum Beschäftigungsaufbau in der Region.“ Rund 23,2 Prozent der Befragten geben laut Umfrage an, in den kommenden Monaten weitere Mitarbeiter einstellen zu wollen, 13,7 Prozent

Die IHK Köln stellt den aktuellen Konjunkturbericht vor – und verrät, warum die außenpolitische Lage dabei eine so große Rolle spielt.

„Sand im Getriebe“ – mit dieser Metapher beschreibt Ulf Reichardt die Ergebnisse der neusten Konjunktur-Umfrage. Der Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Köln bewertet die Daten nüchtern: „Es ist das erste Mal seit Langem, dass beide Trends nach unten zeigen – sowohl die Geschäftslage als auch die Erwartungen der Unternehmen.“

Dreimal im Jahr befragt die IHK Unternehmen in Köln und der Region zur wirtschaftlichen Situation sowie zur Stimmung. Von den 3000 angeschriebenen Betrieben haben sich für die Herbst-Umfrage von August bis Anfang September 754 gemeldet. Eine Beteiligung, die laut dem Hauptgeschäftsführer in etwa

der der vergangenen Befragungen entspricht.

„Die Stimmung unter den Unternehmen ist gedämpft. Trotzdem befinden wir uns hier im bundesweiten Vergleich noch auf einem guten Niveau“, betont Ulf Reichardt und nennt auch gleich ein Beispiel: „Im Bereich Baugewerbe und Immobilien sind wir sehr zufrieden – dort haben wir hier eine gute Entwicklung gemacht.“ Aber auch die Metallindustrie, die in dieser Region allgemein stark vertreten sei, melde eine gute Geschäftslage. „Der Groß- und Einzelhandel hingegen ist mit der aktuellen Situation weniger zufrieden – nur rund 40 Prozent der Befragten bewerten sie als gut.“

## Unternehmen blicken verunsichert in die Zukunft

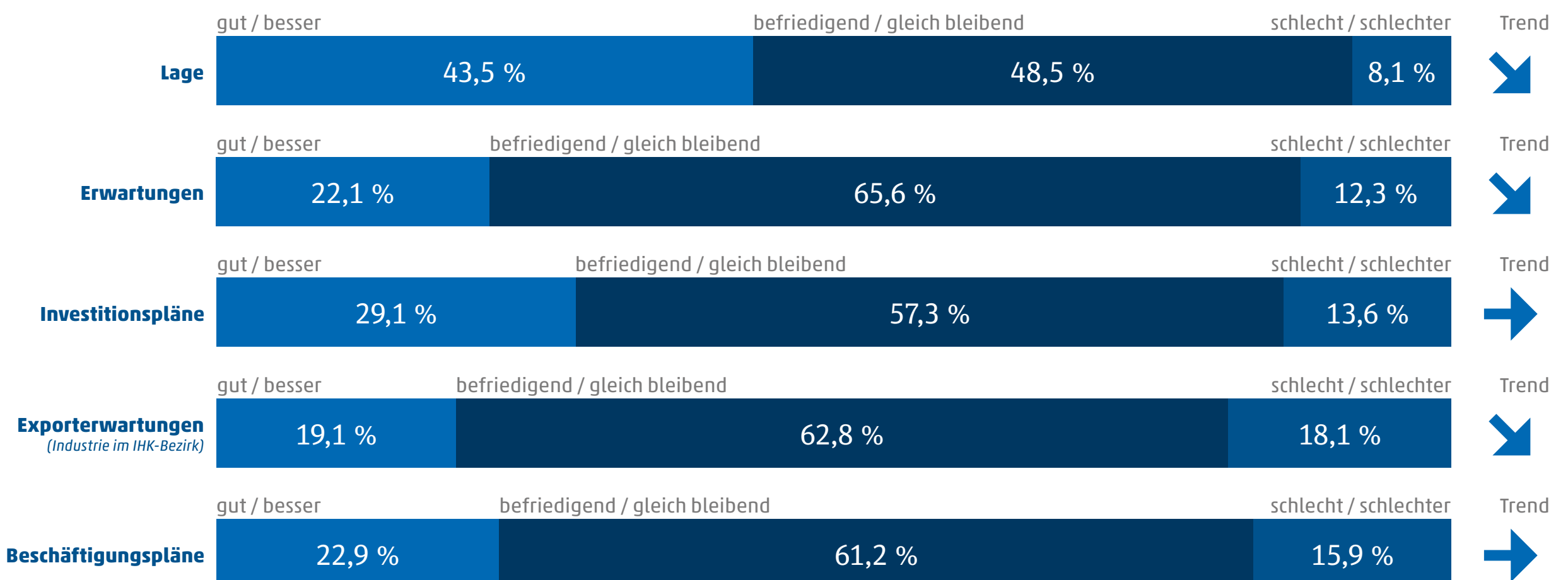
Hinsichtlich der Geschäftsentwicklung überwiege die Skepsis. Während laut Umfrage Bereiche wie das Baugewerbe, die Immobilienwirtschaft oder auch das Papier-, Verlags- und Druckgewerbe optimistisch in die Zukunft blicken, sind beispielsweise der Einzelhandel oder auch die chemische und pharmazeutische Industrie weniger zuversichtlich. „Die Unternehmen sind allgemein eher unsicher, wie es weitergeht“, sagt Ulf Reichardt. „Ein Grund dafür ist der Fach-

kräftemangel, der wieder einen höheren Stellenwert eingenommen hat.“ Er zeige sich vor allem in den Dienstleistungsbranchen, im Hotel- und Gaststättengewerbe, im Baugewerbe, im Handel, in der Versicherungswirtschaft sowie in der Gummi- und Kunststoffindustrie. Insgesamt sei die Lage im Inland jedoch weiterhin gut. „Wir freuen uns über die starke Dynamik, die von der gestiegenen Binnennachfrage, der Zinspolitik, den wirtschaftlichen Effekten durch die Flüchtlingsmigration und den Ölpreisen ausgeht. Dies sollte uns allerdings nicht dazu verleiten, die Risiken aus den Augen zu verlieren“, sagt Ulf Reichardt. „Die momentan starke Binnenkonjunktur kann auf Dauer nicht die Unsicherheiten im internationalen Umfeld ausgleichen.“

Der traditionell starke deutsche Export

## Konjunkturaussichten in der Stadt Köln, Herbst 2016

Quelle der Daten: Konjunkturumfrage der IHK Köln, Herbst 2016





planen mit weniger Angestellten. Mit mehr Personal planen etwa das Baugewerbe und auch die chemische und pharmazeutische Industrie. Im Einzelhandel, im Verkehrsgewerbe und in der Gummi- und Kunststoffindustrie hingegen sei die Einstellungsbereitschaft gesunken.

Insgesamt bestätigen diese Zahlen aber die positive Entwicklung am Arbeitsmarkt. Die Arbeitslosenquote innerhalb der Stadt Köln ist nach Informationen der Agentur für Arbeit in diesem Jahr erneut kontinuierlich gesunken. Während im Januar noch 52.192 Menschen ohne Job waren, sind es aktuell nur noch 48.681. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von 8,5 Prozent.

Bezogen auf die Konjunktur gilt es nun, den Sand aus dem Getriebe zu bekommen. „Auch wenn die Stimmung schlechter geworden ist, sind wir weiterhin auf einem guten Niveau“, betont Ulf Reichardt. „Nun gilt es, der Entwicklung entgegenzusteuern und die Schwierigkeiten zu überwinden.“ *Alena Staffhorst*

## Positive Entwicklung am Arbeitsmarkt

### DAS IST DER IHK-BEZIRK KÖLN



**2,2 Mio. Einwohner** leben hier



Innerhalb **einer Stunde Fahrzeit** erreicht man von der Region aus rund 16 Millionen Menschen



**69.352 Euro** erwirtschaftet jeder Erwerbstätige in der Region Köln durchschnittlich pro Jahr



Über **9.000 neue Ausbildungsverhältnisse** hat allein die IHK Köln 2015 neu eingetragen



**54,0 %** betrug die **Exportquote** im verarbeitenden Gewerbe. Ein Indiz für die starke internationale Ausrichtung der Region Köln.



**8,8 Mio. Gästeübernachtungen** unterstreichen die Attraktivität der Region für Gäste aus dem In- und Ausland

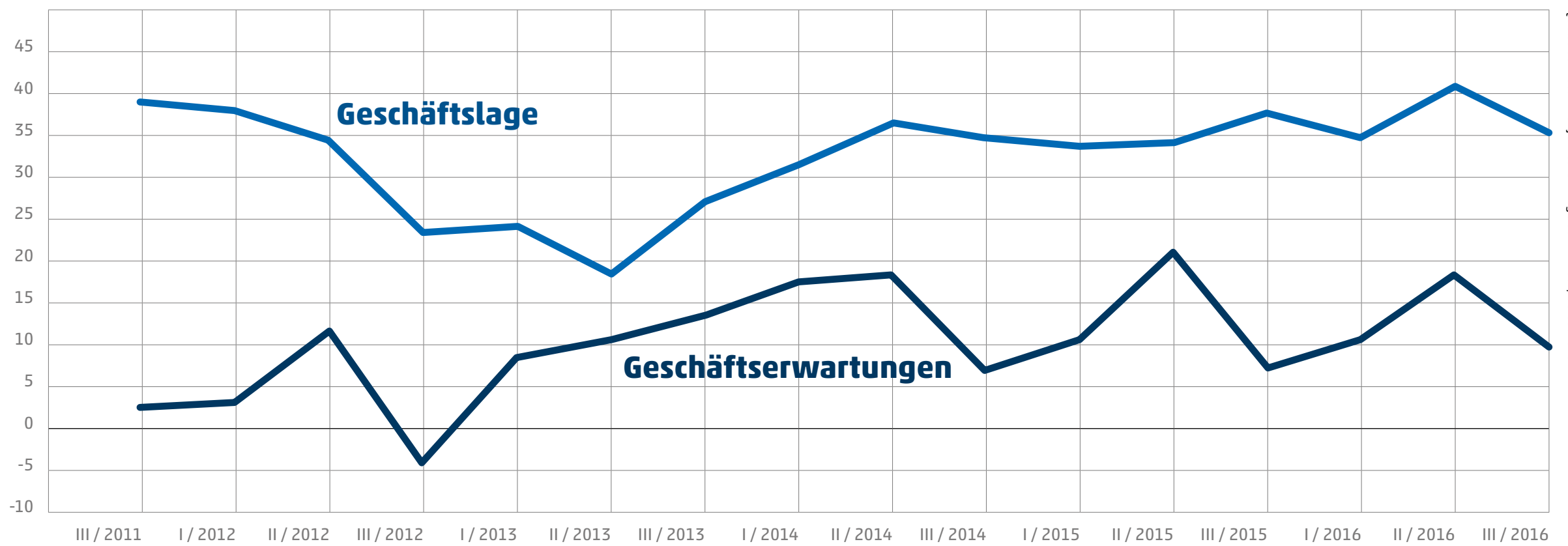


**Ca. 100.000 Studierende** an den Hochschulen stärken das Fachkräfte-Potenzial in der Region



Mit **ca. 150.000 Mitgliedsunternehmen** gehört die IHK Köln zu den fünfgrößten Industrie- und Handelskammern Deutschlands

## Geschäftslage und -erwartungen in der Stadt Köln, Herbst 2016



Quelle der Daten: Konjunkturfrage der IHK Köln, Herbst 2016




# Wachsen ist einfach.



sparkasse-koelnbonn.de

Wenn man für seine Investitionen einen Partner hat, der Ideen von Anfang an unterstützt.

Wenn's um Geld geht

 Sparkasse KölnBonn





Gerade für viele kleine Läden, abseits der klassischen Einkaufsmeilen, ist es „fünf vor zwölf“. Es fehlt dringend an neuen Konzepten - vor allem auch aus eigenen Reihen.

# „DER HANDEL – WIR SEH’N UNS!“

IHK Köln implementiert Plattform zur Stärkung des lokalen Handels. Interview mit Elisabeth Slapio, Geschäftsführerin bei der IHK Köln für den Bereich Innovation und Umwelt.

**Köln ist eine beliebte Einkaufsstadt mit sämtlichen Vorzügen und natürlich auch Nachteilen einer Großstadt. Mit dem vorrangigen Ziel, den lokalen Handel zu stärken, hat die IHK Köln vor einem Jahr eine eigene Plattform mit Beteiligung aller wichtigen Gremien implementiert. Vorlage war die einhellige Kritik der Kölner Gewerbetreibenden. Sie reichte von „ungenügender Sauberkeit“ über „mangelnde Sicherheit“ und mündet in einer generell „fehlenden Attraktivität“ vieler zentral gelegener Plätze. Im Ergebnis herausgekommen ist eine „Faktensammlung Handelslagen“, die als eine wirkungsvolle Blaupause für ein abgestimmtes Verhalten von Wirtschaft, Politik und Verwaltung zum Anpacken der Problemfelder einlädt.**

**DIE WIRTSCHAFT** : Die Mängelliste beinhaltet ja nun überwiegend Themen, die weit in die Verantwortlichkeit der Stadt ragen, also kaum in die Verantwortlichkeit des Handels. Warum ist hier die IHK Köln so intensiv mit im Boot und was konnten Sie erreichen oder hoffen es noch zu können?

**Elisabeth Slapio**: Zunächst muss betont werden, dass es nicht darum geht, jemandem die Schuld für Zustände und Entwicklungen zuzuweisen, die sehr unterschiedliche Ursachen haben. Die IHK Köln vertritt die Interessen aller unse-

rer Mitglieder, also auch der Handeltreibenden. Deren Wünsche sind vielfältig und werden oftmals überhört, weil sie sehr spezifisch und scheinbar heterogen sind. Wir wollen berechtigten Anliegen Struktur und Stimme geben. Denn oft entsteht der Eindruck, der Handel habe immer etwas zu beklagen, egal wie voll die Geschäfte sind. Die elf wiederkehrenden Probleme, die unsere Unternehmen nennen, sind ja nicht neu. Bei genauer Betrachtung sind wir überzeugt, dass es einiger weniger Maßnahmen bedarf, die bei klarer Beschreibung, eindeutiger Zuordnung von Zuständigkeiten und

konsequenter Kontrolle, ob eine Aufgabe auch erledigt wurde, enorme positive Hebelwirkung erzeugen können. Diese Punkte haben uns die Unternehmen genannt, wir haben sie sortiert und regen nun an, statt vieler neuer Initiativen diejenigen mit der Erledigung zu betrauen, die wirklich dafür zuständig sind. Menschen kommen grundsätzlich gern in die Stadt, um dort einzukaufen. Onlineverkauf über das Internet ist eine Entwicklung, die den Wettbewerb verstärkt, aber auch eine Chance, die der stationäre Handel nutzen kann. Menschen gehen trotzdem gern bummeln, nehmen sich gern Zeit für einen Kaffee in der Stadt, wenn sie nett sitzen können. Eine Stadt sollte die Menschen an verschiedenen Stellen dazu einladen, sogenannte „Wohlfühlzeit“ verbringen zu können. Davon haben alle etwas: die Stadt, der Handel und eben auch die Bürger. Dass es hier zu homogenen Begegnungen und möglichst reibungsarmen Umsetzungen kommt, dazu möchten wir mit beitragen.

**DIE WIRTSCHAFT** : Zurück zur „Mängelliste“. Aus der „Faktensammlung Handelslagen“ die wichtigsten Punkte herausgearbeitet: Wohlfühlplätze einrichten, Straßenreinigung verbessern, Grünanlagen pflegen, Fahrradständer aufstellen, Geschäftsleerstände vermeiden bis hin zu einer Verbesserung der Verkehrsführung und einer optimierten Koordination von Baustellen, um Staus möglichst erst gar nicht entstehen zu lassen. Sind das nicht ein bisschen viel Verantwortlichkeiten für die IHK Köln?



Es gibt genügend Gründe, die den Besuchern ihren Besuch in der Stadt vermiesen können. Mangelnde Sauberkeit steht auf der Beschwerdeliste ganz oben.

**Elisabeth Slapio**: Die Rolle der IHK Köln ist, was viele nicht wissen, recht klar definiert. Neben der Interessenvertretung sollen wir auch durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden unterstützen und beraten und für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns sorgen. Es ist einfach, Einzelnen den Schwarzen Peter zuzuschieben, das bringt uns momentan aber nicht weiter. Uns geht es darum, eben nicht allein, sondern unter Mitwirkung aller Beteiligten die brennenden Themen gemeinsam zu stemmen. Zudem wurden bereits vor den Ergebnissen der erwähnten Faktensammlung vonseiten des Handels viele Maßnahmen proaktiv ins Leben gerufen. Zu erwähnen sind aktive Interessengemeinschaften, davon allein 16 im innerstädtischen Bereich Kölns, oder die Pilotprojekte von AWB und Handel, die funktionieren, aber auch zeigen, dass es keine triviale Sache ist, den von vielen Beteiligten verursachten Schmutz mal einfach so zu beseitigen. Hier wünschen wir uns, dass man Lösungen von Problemen in den kompetenten Händen derjenigen lässt, die zuständig sind und wissen, was sie tun. Und viele Unternehmen sind bereit, sich in ihrem direkten Einzugsbereich den drängendsten Themen zu widmen. Wir möchten helfen, einen möglichen „Lückenschluss“ zu ermöglichen. Dazu gehört z. B., kurze Wege zur AWB ebenso aufzuzeigen wie konkre-

te Ansprechpartner in der Verwaltung zu kennen und zu nennen, die ebenfalls einen guten Job machen. Um die ärgsten Missstände zu beseitigen, müssen wir auch bereit sein, fachliche Kompetenz zu akzeptieren und statt ständiger Klagen die Akteure zu unterstützen, die wirklich etwas umsetzen können. Und dann auch genau hinschauen, ob versprochene Dinge erledigt werden. Aber in vielen Bereichen stoßen die Handeltreibenden natürlich an ihre Grenzen. Da wollen wir unterstützen durch Information, aber auch durch klarstellende Gespräche mit Politik und Verwaltung.

**DIE WIRTSCHAFT** :

**Wie genau soll das geschehen?**

**Elisabeth Slapio**: Mittlerweile haben wir uns diverse Fürsprecher in der Stadt Köln und auch aus den politischen Gremien ins Boot geholt. Nach dem Versand der Faktensammlung an Zuständige in Verwaltung und Politik der Stadt Köln wurden die Inhalte intensiv diskutiert. Im April hatten wir Gelegenheit, unsere Verbesserungsvorschläge bei der Sitzung der Fraktionsvorsitzenden der Bezirksvertretung Innenstadt zu präsentieren. Im Juni bereits fand eine Ortsbegehung mit Bezirksbürgermeister Andreas Hupke sowie den Mitgliedern der Bezirksvertretung auf den Kölner Ringen statt. Einen Monat später hat die Bezirksvertretung



Elisabeth Slapio ist Geschäftsführerin bei der IHK Köln für den Bereich Innovation und Umwelt.

Innenstadt einstimmig (mit Enthaltung der Fraktion Die Linken) den Beschluss gefasst, das Konzept zur Stärkung des Einzelhandels in den innerstädtischen Veedeln zu stärken. In diesem Rahmen wurde die Verwaltung beauftragt, Interessen- und Handelsgemeinschaften der Innenstadt zu unterstützen.

**DIE WIRTSCHAFT** : Wie wir erfahren haben, schlossen sich weitere Vertreter anderer Interessengemeinschaften dieser formalen Runde an. Aus Braunsfeld, Nippes, sogar aus Weiden und Lövenich. Wie sehen Sie hier wirksame Möglichkeiten? Schließlich gibt es in Lövenich wohl kaum das Problem der Sauberkeit?

**Elisabeth Slapio**: Idee des Aktionsplans und unserer Faktensammlung ist es nicht, hier für alles und alle eine feste Schablone anzulegen. Probleme in immer wiederkehrender Form lösen wir am besten strukturiert und mit einfachen

Mitteln, anstatt immer neue Patentrezepte zu diskutieren. Jede Interessengemeinschaft hat in ihrem Veedel eigene Kompetenz und ist mit ihren ganz eigenen Wünschen und Vorstellungen auf unserer „Plattform“ willkommen. Vielleicht sollte ich hier ein Missverständnis ausräumen: Wir als IHK Köln lösen die Probleme nicht durch Hinweise, aber wir können denen eine Hilfestellung geben, die diese Probleme seriös besprechen und gemeinsam mit den zuständigen Stellen Abhilfe schaffen wollen. Durch regelmäßigen Austausch und konsequente Nachverfolgung wird vieles schneller erreicht. Wir sind bereits froh, wenn wir hier Unterstützung geben können und so die Selbstverantwortlichkeit stärken helfen.

**DIE WIRTSCHAFT** : Wir werden darüber berichten! Vielen Dank!

Das Interview führte Edda Nebel



# DIE GEWERBEWOCHEN BEI IHREN KÖLNER FORD HÄNDLERN BIS 30.11.2016.

**0,00 %<sup>1</sup>**  
effektiver Jahreszins

---

**€ 1.000,-<sup>2</sup>**  
Gewerbebonus



## FORD FOCUS TURNIER BUSINESS

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

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

**€ 123,-<sup>1,2</sup>**

Kaufpreis (netto) € 16.378,15  
Kaufpreis € 19.490,-  
Laufzeit 36 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 15.990,-  
Anzahlung € 3.500,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 15.990,-  
Restrate € 11.685,-

## FORD MONDEO TURNIER BUSINESS

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

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

**€ 184,-<sup>1,2</sup>**

Kaufpreis (netto) € 21.840,34  
Kaufpreis € 25.990,-  
Laufzeit 36 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 22.090,-  
Anzahlung € 3.900,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 22.090,-  
Restrate € 15.650,-



## 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,-<sup>1,2</sup>**

Kaufpreis (netto) € 24.361,35  
Kaufpreis € 28.990,-  
Laufzeit 36 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 24.790,-  
Anzahlung € 4.200,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 24.790,-  
Restrate € 17.825,-

## Der neue FORD EDGE TREND

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

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

**€ 299,-<sup>1,2</sup>**

Kaufpreis (netto) € 32.764,71  
Kaufpreis € 38.990,-  
Laufzeit 36 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 33.590,-  
Anzahlung € 5.400,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 33.590,-  
Restrate € 23.125,-

# AUCH FÜR UNSERE NUTZFAHRZEUGE!

**0,00 %<sup>1</sup>**  
effektiver Jahreszins



## FORD TRANSIT CONNECT BASIS

1.0 l EcoBoost 74 kW (100 PS), EURO6, Kastenwagen, Berganfahrassistent, Doppelflügelhecktüre, Trennwand ohne Fenster, Zentralverriegelung mit Fernbedienung u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

**€ 89,-<sup>1</sup>**

Kaufpreis (netto) € 11.756,30  
Kaufpreis € 13.990,-  
Laufzeit 48 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 11.490,-  
Anzahlung € 2.500,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 11.490,-  
Restrate € 7.307,-

## FORD TRANSIT CUSTOM CITYLIGHT

2.0 l TDCI 77 kW (105 PS), EURO 6, Kastenwagen, Trennwand ohne Fenster, Schiebetüre rechts, Doppelflügelhecktüre, Zentralverriegelung mit Fernbedienung u. v. m.

Mit der monatlichen Finanzierungsrate von

**€ 109,-<sup>1</sup>**

Kaufpreis (netto) € 17.218,50  
Kaufpreis € 20.490,-  
Laufzeit 48 Monate  
Jährliche Laufleistung 10.000 km  
Sollzinssatz p.a. (fest) 0,00 %  
Effektiver Jahreszins 0,00 %  
Nettodarlehensbetrag € 15.990,-  
Anzahlung € 4.500,-  
Gesamtdarlehensbetrag € 15.990,-  
Restrate € 10.867,-

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 5,8 – 3,8 (kombiniert); CO<sub>2</sub>-Emissionen: 149 – 98 g/km (kombiniert).

Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei folgenden Ford Partnern:



### AUTO STRUNK

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

### LA LINEA

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

### 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**

<sup>1</sup>Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank (Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln) für gewerbliche Einzelabnehmer ohne gültigen Ford Rahmenvertrag bei Kaufvertragsabschluss und Abschluss eines Darlehensvertrages vom 01.10.2016 bis 30.11.2016. Die Finanzierung mit 0,00 % effektivem Jahreszins gilt für die Modelle Ford Fiesta, B-MAX, EcoSport, Focus (außer Focus RS und Focus Electric), C-MAX (außer C-MAX Energi), Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy, Edge, Tourneo Courier, Tourneo Connect, Transit Courier, Transit Connect, Transit Custom und Ford Transit. <sup>2</sup>Der Gewerbebonus i. H. v. € 1.000,- gilt für gewerbliche Einzelabnehmer ohne gültigen Ford Rahmenvertrag bei Kaufvertragsabschluss vom 01.10.2016 bis 30.11.2016 für die Modelle Ford Fiesta, Focus (ohne RS, Electric), B-MAX, EcoSport, Tourneo Courier, C-MAX (ohne Energie), Kuga, Mondeo, S-MAX, Galaxy und Tourneo Connect gewährt und wurde in den Angeboten bereits berücksichtigt.





Wichtigstes Tätigkeitsfeld für Zeitarbeitskräfte: Die Metall- und Elektroindustrie (M+E-Industrie) mit knapp 30 %

# ZEITARBEIT

## Infos, Wissenswertes, Fakten und Analysen

**Zeitarbeit bietet Perspektiven und Chancen – sowohl dem Einzelnen als auch der deutschen Wirtschaft. Sie ermöglicht vielen Menschen einen Einstieg in den Arbeitsmarkt und ist für deutsche Unternehmen ein Flexibilitätsinstrument. Zeitarbeit unterliegt zu 100 Prozent dem deutschen Arbeitsrecht.**

### Flexibilität und Wachstum

Zeitarbeit ist für die deutsche Wirtschaft ein unverzichtbares Flexibilitätsinstrument. Mit ihr können Unternehmen schnell und einfach auf Auftragsschwankungen, volatile Märkte und Konjunkturzyklen reagieren. Durch die unkomplizierte und zeitnahe Rekrutierung von qualifiziertem Personal können Auftragseingänge und Boom-Phasen leichter abgefangen werden. In der exportorientierten Wirtschaft trägt die Zeitarbeit somit dazu bei, dass sich Unternehmen international erfolgreich behaupten können – auch in Krisenzeiten und auf sich schnell ändernden Märkten.

Für 80 Prozent der Unternehmen ist Flexibilität deshalb das Hauptmotiv für den Einsatz von Zeitarbeit. Das zahlt sich aus. Im Aufschwungjahr 2010 haben Zeitarbeitnehmer ca. jeden siebten Euro erwirtschaftet – dabei stellten sie gerade einmal ca. zwei Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland.

### Einstieg und Zeitarbeit

Zeitarbeit bindet in hohem Maße Gering- bzw. Nichtqualifizierte und Arbeitssuchende in den Arbeitsmarkt ein. Rund 26 Prozent der Zeitarbeitskräfte haben keinen Berufsabschluss. Zum Vergleich: Auf dem gesamten Arbeitsmarkt liegt der Anteil bei weniger als 16 Prozent. Knapp 70 Prozent waren vor ihrem Einstieg in die Zeitarbeit arbeitslos, davon 49 Prozent bis zu einem Jahr und 20 Prozent waren länger als ein Jahr beschäftigungslos oder noch nie beschäftigt.

Durch Zeitarbeit erhalten Arbeitslose die Chance, praktische Berufserfahrungen zu sammeln, sich auf dem Arbeitsmarkt umzusehen und potenzielle Arbeitgeber von ihren Qualifikationen zu überzeugen. So hat Zeitarbeit eine wichtige

Funktion als Brücke von der Arbeitslosigkeit in den Arbeitsmarkt und hat einen erheblichen Beitrag zur Absenkung der Arbeitslosigkeit von durchschnittlich 11,7 Prozent im Jahr 2005 auf durchschnittlich 6,4 Prozent im Jahr 2015 geleistet.

### Mehr als ein Klebe-Effekt

Zeitarbeit unterliegt zu 100 Prozent dem deutschen Arbeitsrecht, und die Zeitarbeitskraft hat mit ihrem Zeitarbeitsunternehmen ein reguläres Arbeitsverhältnis. Der einzige Unterschied zu anderen Arbeitsverhältnissen: wechselnde Arbeitsorte und Kundenbetriebe. Dabei werden nach einer Erhebung des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) rund 14 Prozent in die Stammelegschaft des Kundenbetriebs übernommen. Darüber hinaus sind gut 70 Prozent der Zeitarbeitskräfte auch zwei Jahre nach ihrem Einstieg in die Zeitarbeit noch weiter in Beschäftigung, sei es innerhalb oder außerhalb der Zeitarbeit.

### Stärkung der Stammelegschaft

Wissenschaftliche Studien der Hans-Böckler-Stiftung oder des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) belegen, dass Zeitarbeit keine Stammelegschaften verdrängt. Ganz im Gegenteil: Viele Unternehmen nutzen Zeitarbeit als Flexibilitätsinstrument, um unerwartete Auftragseingänge bearbeiten zu können. Dementsprechend bauen die meisten Unternehmen, die Zeitarbeit einsetzen, parallel Stammelegschaften auf – lediglich zwei Prozent der Unternehmen reduzieren laut IAB Stammpersonal, wenn sie Zeitarbeit nutzen. In wirtschaftlich schwachen Zeiten hilft die Zeitarbeit darüber hinaus, das Stammpersonal zu sichern.

### Eine Branche mit ganz normalen Löhnen

Im Jahr 2012 wurde in der Zeitarbeitsbranche eine flächendeckende Lohnuntergrenze eingeführt. Heute erhält ein Zeitarbeitnehmer im Osten mindestens 8,50 Euro und im Westen mindestens 9,00 Euro pro Stunde. Damit liegt im Westen der unterste Lohn, den ungelernete Zeitarbeitskräfte für einfache Tätigkeiten erhalten, deutlich über dem allgemeinen gesetzlichen Mindestlohn, der aktuell 8,50 Euro pro Stunde beträgt. Gut ausgebildete Zeitarbeitsnehmerinnen und Zeitarbeitnehmer können deutlich mehr verdienen. Der höchste Tariflohn der Zeitarbeit beträgt 30 Euro pro Stunde (EG 9 West mit BZ ME nach 9 Monaten). Zudem profitieren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Zeitarbeit wie in kaum einer anderen Branche von den ausgehandelten Tariflöhnen: Die Tarifabdeckung beträgt nahezu 100 Prozent – ausschließlich mit DGB-Tarifverträgen.

### Equal Pay durch Branchenzuschläge

Neben den tariflichen Basisentgelten wurden inzwischen in elf Branchen sogenannte Branchenzuschläge eingeführt (mit IG Metall, IG BCE, ver.di und EVG). Damit werden in den wichtigsten Einsatzbranchen die Lohndifferenzen zwischen Stammelegschaften und Zeitarbeitnehmern geschlossen. Die Zuschläge funktionieren folgendermaßen: Nach einer bestimmten Einarbeitungszeit erhalten Zeitarbeitskräfte automatisch gestaffelte Zuschläge auf ihr Entgelt. Grundlage: Sie sind für einen bestimmten Zeitraum ununterbrochen bei einem Kundenunternehmen tätig. Wie in

den meisten DGB-Tarifverträgen üblich, steigen die Branchenzuschläge mit der Erfahrung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Nach neun Monaten ist eine nahezu gleiche Bezahlung von Zeitarbeitskräften und Stammarbeitskräften erreicht. In der M+E-Industrie und in der chemischen Industrie ist so bspw. ein Zuschlag von 50 Prozent auf den Tariflohn möglich.

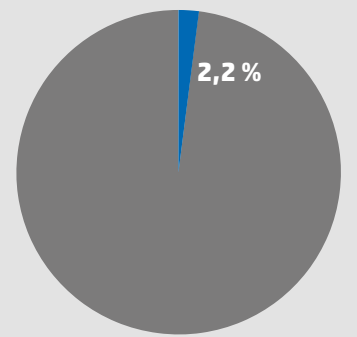
Doch auch ohne die Branchenzuschläge profitieren Zeitarbeitskräfte regelmäßig von neuen Tarifabschlüssen. In den Jahren 2009 bis 2012 sind die Löhne in der Zeitarbeit um bis zu 20 Prozent gestiegen. Im Zeitraum 2014 bis 2016 stiegen die Löhne erneut im Osten um rund 13,4 Prozent und im Westen um rund 10 Prozent – ohne die Branchenzuschläge einzurechnen.

### Regulierung der Branche

Die deutsche Zeitarbeitsbranche ist umfassend reguliert. Die rechtliche Grundlage ist das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) aus dem Jahr 1972. Seitdem wurde dieses Gesetz immer wieder verändert, so zum Beispiel 2011 mit der Einführung der sogenannten Drehtürklausel. Missbrauch durch die Entlassung von Mitarbeitern aus der Stammelegschaft bei anschließender Beschäftigung als Zeitarbeitskräfte zu schlechteren Konditionen wird so verhindert. Unternehmen, die in der Zeitarbeitsbranche aktiv werden wollen, benötigen nach dem AÜG eine spezielle Lizenz. Sie werden ständig durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) und die zuständigen Zollverwaltungen kontrolliert. Nach eigenen Angaben hat die BA 2015 rund 22 Prozent aller Erlaubnisinhaber geprüft. Bei Verstößen drohen hohe Strafen: Bis zu 500.000 Euro Geldstrafe oder gar Lizenzentzug sind möglich. Darüber hinaus verpflichten Branchenverbände wie der BAP ihre Mitglieder zur Einhaltung von Verhaltensrichtlinien hinsichtlich ethisch korrekten Handelns.

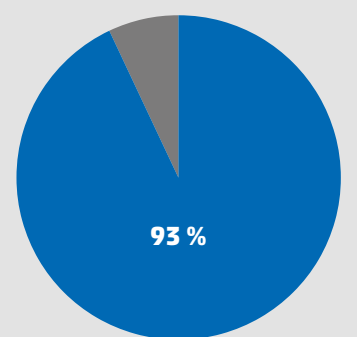
Quellen: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), Bundesagentur für Arbeit, Ciett, Statistisches Bundesamt, Bundesarbeitgeberverband der Personaldienstleister e.V. (BAP)

## ZEITARBEIT IN ZAHLEN



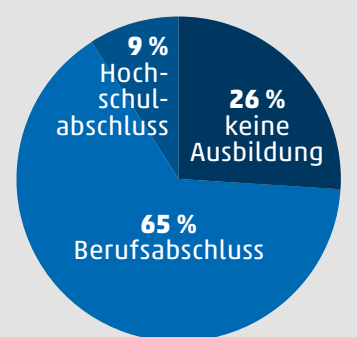
Anzahl der Zeitarbeitskräfte: **949.227** im Durchschnitt des Jahres 2015, **2,2 % aller Erwerbstätigen**. Zum Vergleich: Großbritannien 3,9 %, Niederlande 2,7 %.

Anteil der sozialversicherungs-pflichtig beschäftigten Zeitarbeitskräfte an allen sozialversicherungs-pflichtig Beschäftigten: **2,6 %** (Jahresdurchschnitt 2015).

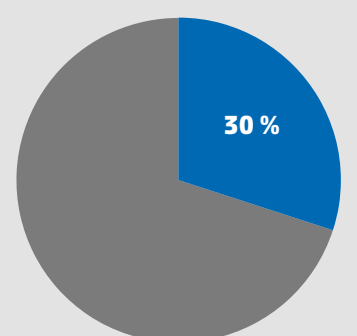


Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Zeitarbeitnehmer: **ca. 93 %**.

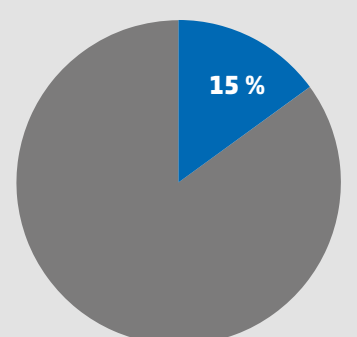
Am Markt aktive Zeitarbeitsunternehmen: **ca. 6.700**.



Ausbildung der Zeitarbeitskräfte: Rund **26 %** der Zeitarbeitnehmer haben **keine abgeschlossene Berufsausbildung**, **65 % verfügen über einen Berufsabschluss** und **9 % über einen Hochschulabschluss** (Gesamtarbeitsmarkt: 16 % / 69 % / 16 %).



Wichtigstes Tätigkeitsfeld für Zeitarbeitskräfte: Die **Metall- und Elektroindustrie (M+E-Industrie)** mit knapp **30 %**.



Anteil am Wirtschaftswachstum: 2010 erwirtschafteten Zeitarbeitnehmer **15 % des Wirtschaftswachstums**.

Höhe der Lohnuntergrenze: (Stand 1.6.2016) **9,00 Euro (West), 8,50 Euro (Ost)**.



# KNEIPENSTERBEN IN KÖLN: „WERDET KREATIV!“

Mathias Johnen über die Gründe für die sinkende Anzahl an Kölner Kneipen



Auf der Zülpicher Straße reihen sich Bars, Kneipen und Restaurants aneinander. Selbst unter der Woche ist hier kein Lokal leer. Davon können Kneipenbesitzer in anderen Teilen der Stadt nur träumen.

Foto: Alena Staffhorst

Außerdem werde die Konkurrenz immer stärker – allen voran das heimische Wohnzimmer. „Mittlerweile haben viele Fußballinteressierte selbst Sky zu Hause – als Privatperson zahlt man dafür deutlich weniger – und auch das Bier und die Snacks aus dem Supermarkt sind günstiger.“

sagt sie, während sie ein Bier zapft. „Und die werden auch nicht jünger.“

Doch dieses Phänomen gibt es natürlich auch auf der anderen Seite der Theke. „Die Kneipenbesitzer werden natürlich auch immer älter“, sagt Johnen. „Wenn man 15 oder 20 Jahre hinter der Theke gestanden hat, dann kann man auch irgendwann nicht mehr.“ Doch ob dann jemand nachkommt, der die Kneipe weiterführt, sei nicht immer sicher.

Denn das Modell „Kneipe“ komme langsam aus der Mode. „Bars zum Beispiel sind deutlich angesagter beim jüngeren Publikum“, sagt Johnen. „Das liegt zum einen an der anderen Atmosphäre dort, zum anderen auch am Getränkeangebot. Es gibt deutlich mehr Cocktails und ausgefallene Drinks als in Kneipen.“

„Man muss sich heute nicht mehr unbedingt persönlich treffen – vieles läuft über das Internet.“

Mathias Johnen, stellvertretender Geschäftsführer DEHOGA Nordrhein

„Da muss man dann halt auch mal das Kölsch mit Cola mischen, auch wenn sich einem dabei die Nackenhaare aufstellen.“

Mathias Johnen, stellvertretender Geschäftsführer DEHOGA Nordrhein

Die Zahl der Kneipen in Köln ist in den vergangenen Jahren stetig gesunken. Rauchverbot, Generationswechsel und Social Media: Mathias Johnen von der DEHOGA Nordrhein kennt die Gründe – und gibt Tipps, wie dem Kneipensterben entgegen gewirkt werden kann.

Freitagabend auf der Zülpicher Straße: Die Bürgersteige sind voller Menschen, an den Kiosken bilden sich lange Schlangen und aus den Kneipen dringt laute Musik. Das Leben tobt in einer von Kölns beliebtesten Kneipenstraßen. Doch das ist nicht die Regel – ganz im Gegenteil: Die Kneipendichte in Köln nimmt seit Jahren kontinuierlich ab. Gründe dafür gibt es viele, wie Mathias Johnen, stellvertretender Geschäftsführer des Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) Nordrhein, erklärt. „In Köln gibt es immer weniger Kneipen“, sagt Johnen. „Die Zahl hat sich von 1036 im Jahr 2000 auf 740 im Jahr 2014 verringert.“ Die Tendenz ist eindeutig: Mit einer Ausnahme in den Jahren 2008 und 2009 hat die Kneipendichte in der Stadt von Jahr zu Jahr

kontinuierlich abgenommen. Eine große Rolle dabei spielt laut dem stellvertretenden Geschäftsführer das Nichtraucherschutzgesetz, das im Mai 2013 in Nordrhein-Westfalen in Kraft getreten ist. „Die Diskussionen dazu kamen etwa 2008 auf, weswegen zu der Zeit die Zahl der Kneipen auch wieder leicht nach oben ging. Einige wollten sich noch schnell auf den Markt drängen. Doch seitdem klar war, dass das Gesetz kommt, sind die Zahlen wieder gefallen.“ Das Rauchverbot stört Max Ballmann nicht. Der 25-Jährige sitzt zusammen mit zwei Freunden im „Stiefel“ und lässt sich das Kölsch schmecken. „Ich habe dieses Wochenende zwei Kumpels zu Besuch, wir wollten hier einfach ein paar Kölsch trinken, ehe wir weiterziehen.“ Dass nebenbei Bundesliga läuft, findet der Fußballfan gut. „Meist

schaue ich mir die Spiele aber zu Hause oder bei Freunden an.“

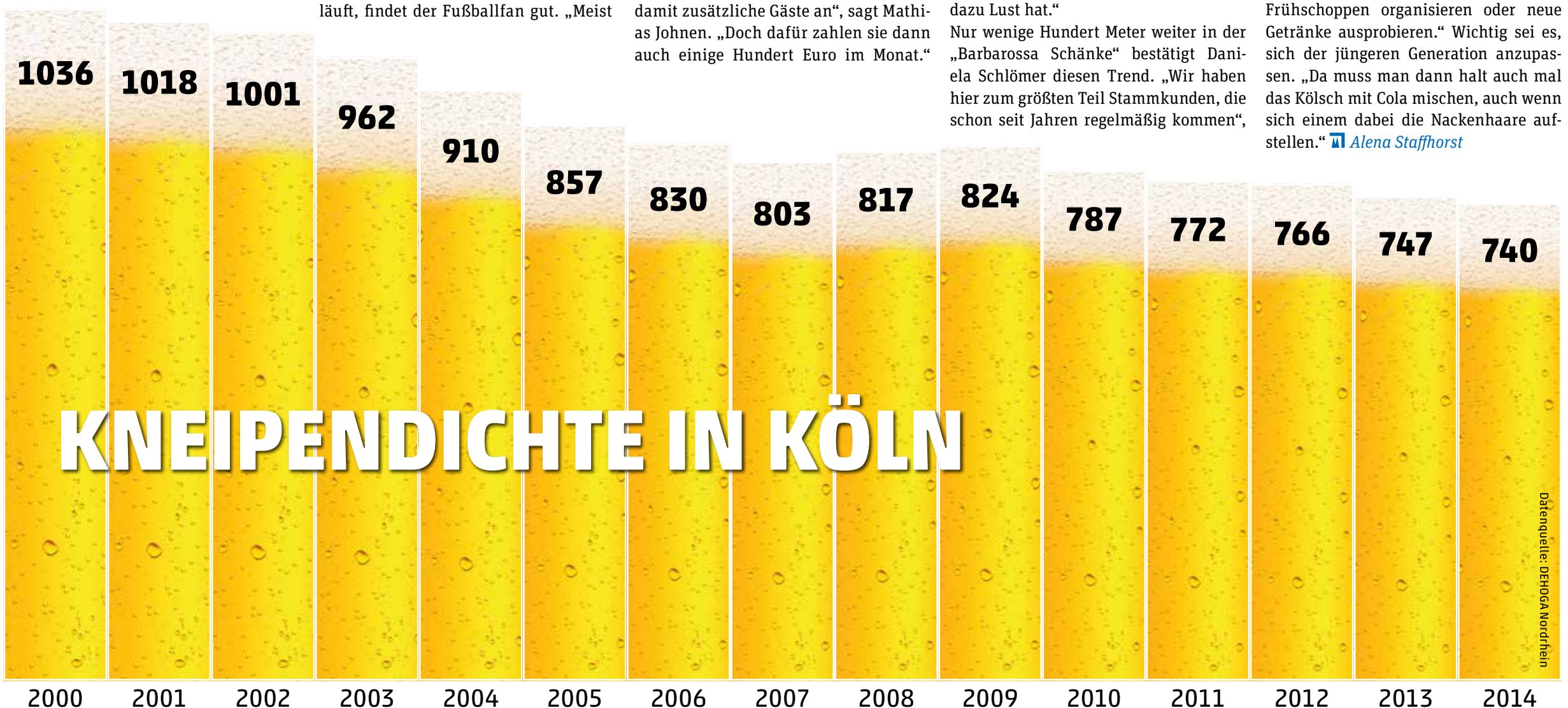
„Wir haben viele Stammkunden – und die werden natürlich auch nicht jünger.“

Daniela Schlömer, Barbarossa Schänke

Dennoch bieten viele Kneipen weiterhin diesen Service an. „Natürlich locken sie damit zusätzliche Gäste an“, sagt Mathias Johnen. „Doch dafür zahlen sie dann auch einige Hundert Euro im Monat.“

Max und seine Freunde haben ihr Kölsch ausgetrunken, sie wollen weiter in eine Disco gleich um die Ecke. „Ab und zu gehe ich schon gerne mal in eine Kneipe“, sagt der. „Aber häufig trinken wir auch zu Hause vor und gehen dann direkt in die Disco – so spart man einiges an Geld.“ So wie die jungen Männer sehen es viele in ihrem Alter. „Der Generationswechsel ist sicherlich auch ein Grund für das sinkende Interesse an Kneipen“, sagt Mathias Johnen. „Früher war es ganz normal, sich abends in einer Kneipe zu treffen. Heute hat man viel mehr Möglichkeiten.“ Dabei spielt das Thema Social Media eine große Rolle. „Man muss sich nicht mehr unbedingt treffen, um sich zu unterhalten – viel läuft mittlerweile über das Internet.“ Auch seien die Menschen heute mobiler. „Da fährt man abends schon mal spontan nach Düsseldorf, wenn man dazu Lust hat.“ Nur wenige Hundert Meter weiter in der „Barbarossa Schänke“ bestätigt Daniela Schlömer diesen Trend. „Wir haben hier zum größten Teil Stammkunden, die schon seit Jahren regelmäßig kommen“,

Daniela Schlömer weiß, dass es so nicht weitergehen kann. „Es läuft nicht mehr so gut wie früher, wir müssen uns da echt was einfallen lassen.“ Und das ist genau der Ansatz, den der stellvertretende DEHOGA-Geschäftsführer Kneipenbesitzern rät – denn aussichtslos sei die Situation absolut nicht: „Man muss kreativ werden: Konzerte veranstalten, Frühschoppen organisieren oder neue Getränke ausprobieren.“ Wichtig sei es, sich der jüngeren Generation anzupassen. „Da muss man dann halt auch mal das Kölsch mit Cola mischen, auch wenn sich einem dabei die Nackenhaare aufstellen.“ Alena Staffhorst





## AKTUELL




Foto: Pixabay/Myriam

## Partnerschaft – 1. FC Köln und Coca-Cola

Den 1. FC Köln und Coca-Cola verbindet bereits seit vielen Jahren eine langjährige und erfolgreiche Partnerschaft. Und auch in den kommenden drei Jahren wird Coca-Cola Premiumpartner des 1. FC Köln, der äußerst erfolgreich in die Saison gestartet ist, bleiben.

Auch in Zukunft wird Coca-Cola den Besuchern des RheinEnergieStadions wieder eine breite Palette alkoholfreier Getränke anbieten. Zudem stehen verschiedene Werbepresenzen und Aktionen für die Fans auf dem Plan.

Claudia Troullier, Geschäftsleiterin Coca-Cola Rheinland, äußerte sich wie folgt: „Der FC gehört mit seiner großen Tradition zu den Top-Adressen im deutschen Fußball. Wir freuen uns, den 1. FC Köln auch in den kommenden Jahren zu unterstützen. Ich wünsche den Geißböcken und allen Fans eine tolle und erfolgreiche Saison.“

Der Getränkehersteller Coca-Cola betreibt bereits seit langer Zeit Sponsoring für den deutschen und internationalen Fußball und setzt sich zudem für den Nachwuchs und den Breitensport ein.  (mei)



Fotos: Alex Weis

Seit einem Jahr leitet OB Henriette Reker einen Verwaltungsapparat von 17.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

# „WIR BRAUCHEN EINE STÄRKERE WIRTSCHAFT!“

OB Henriette Reker über die fortschreitende Digitalisierung, mehr Bürgerbeteiligung und ihre Rolle als Verwaltungschefin

## AKTUELL




Foto: Klaus Voit

Johannes Remmel (l.), Petra Zimmermann-Buchem und Lothar Schneider


## „AltBauNeu“ Ausgezeichnet

Köln freut sich über die Klimaschutz-Auszeichnung „ClimateStar“: Zusammen mit 20 weiteren Netzwerkpartnern in Nordrhein-Westfalen hat die Stadt erfolgreich das Projekt „AltBauNeu“ realisiert. Zu der europaweiten Auszeichnung, die das internationale Klima-Bündnis vergibt, hat jetzt auch NRW-Umweltminister Johannes Remmel gratuliert.

Köln ist seit Ende 2015 Mitglied in dem Netzwerk „AltBauNeu“, das durch die Energie-Agentur NRW koordiniert wird. Im Fokus steht dabei die Beratung der Bürger zur energetischen Gebäudesanierung – unter anderem über die Internet-Plattform [www.altbau-neu.de](http://www.altbau-neu.de). Dort finden Interessierte auch Informationen zu lokalen Aktivitäten, Dienstleistern und Experten.

„Ziel des Projekts ist es, durch eine steigende Sanierungsquote den Klimaschutz weiter voranzubringen“, sagt Petra Zimmermann-Buchem, Projektleiterin in Köln. „Das Projekt zeichnet sich durch ein großes Informationsangebot zur energetischen Gebäudesanierung, lokale Informationen und einen Austausch zwischen den teilnehmenden Kommunen und Kreisen aus.“ Das Klima-Bündnis vergibt seit 2002 seinen „Climate Star“ an Projekte von Städten, Kommunen und regionalen Netzwerken in ganz Europa. Es ehrt Erfolge und das Engagement in den Bereichen erneuerbare Energie, Mobilität, Konsum, Stadt- und Regionalentwicklung und Bürgerbeteiligung. Das Bündnis ist das weltweit größte Städtenetzwerk, das mit lokalen Maßnahmen dem globalen Klimawandel begegnet.  (as)

Am 18. Oktober 2015, also vor etwa einem Jahr, wurde Henriette Reker zur Kölner Oberbürgermeisterin gewählt. Im Exklusivinterview zieht die neue Verwaltungschefin eine erste Amtsbilanz.

**DIE WIRTSCHAFT ** Schon nach 100 Tagen im Amt wurde Kritik laut. Es hieß, Sie hätten keinen Masterplan. Wie stehen Sie dazu?

**Henriette Reker:** Einen Masterplan, der auch stabil sein soll, sollte man für ein so komplexes Gebilde wie eine Millionenstadt nicht nur der Geschwindigkeit wegen aus dem Hut zaubern, sondern mit Bedacht entwickeln.


**DIE WIRTSCHAFT ** Wie funktioniert das in einer Verwaltung?

**Henriette Reker:** Einen Masterplan verstehe ich als das Zusammenfügen von verschiedenen Zielen, dazu gehören für mich Wohnungspolitik, Verkehrsinfrastruktur, Bildung – also der Bau von Schulen –, das alles braucht Strukturen in der Verwaltung. Aber es gehört auch generell ein Umdenken in der gesamten Verwaltung dazu.

**DIE WIRTSCHAFT ** Welche Schritte sind Sie bereits gegangen?

**Henriette Reker:** Wir haben das Amt des Flüchtlingskoordinators geschaffen, die Wohnungsbauleitstelle ist ausgeschrieben, es wird einen Verkehrsdezernenten geben, es ist die Funktion des Sozialdezernenten neu besetzt. Ich habe mit allen Amtsleitern in einem ersten Gespräch die grundsätzlichen Ziele der Verwaltungsreform besprochen. Es existiert eine Vorlage zur Verteilung von Flächen, darüber hinaus ein Stadtentwicklungsplan.

Das alles zusammen ergibt für mich einen Masterplan. Und der ist nicht in 100 Tagen zu schaffen, nicht für eine Verwaltung von 17.000 Mitarbeitern.

**DIE WIRTSCHAFT ** Sie haben außerdem einen Doppelhaushalt für 2016/2017 verabschiedet. Wie kritisch stehen Sie dem Thema Kölner Finanzen gegenüber?

**Henriette Reker:** Köln verbraucht in den letzten Jahren immer knapp fünf Prozent seines Eigenkapitals. Wenn die Einnahme-Ausgabe-Situation so weit voneinander entfernt ist wie jetzt, dann wird das gefährlich. Unser Eigenkapitalverzehr wird ja immer dynamischer. Am Ende ist für die kommenden Generationen kein Geld mehr da.

**DIE WIRTSCHAFT ** Ihr Fazit?

**Henriette Reker:** Wir können nicht weiter über unsere Verhältnisse leben. Und dieser Haushalt, den ich eingebracht habe, ist ein erster Schritt, um das mal zu ändern. Wir müssen nach der Realität planen, Schluss machen mit der Überplanung. Seit der Sommerpause geht es darum, eine Strategie aufzustellen.

**DIE WIRTSCHAFT ** Was ist schiefgelaufen?

**Henriette Reker:** Köln hat sich in den letzten Jahren viele Großprojekte geleistet, das ist schön für die Stadt, aber man muss darüber nachdenken, dass man laufende Großpro-



„Wir müssen auch unsere politischen Entscheidungen an der Wirtschaft ausrichten!“

jekte erst mal zu Ende führt, bevor man neue in Angriff nimmt.

**DIE WIRTSCHAFT ** Worauf richten Sie als neue OB den Fokus?

**Henriette Reker:** Wir brauchen eine stärkere Wirtschaft. Und deshalb müssen wir auch unsere politischen Entscheidungen an der Wirtschaft ausrichten. Unternehmen gehen in die Städte, in denen

sie auf Leistungsbereitschaft bauen können, aber auch auf attraktive Angebote für ihre Mitarbeiter, also, Kitaplätze, gute Schulen, kulturelle Angebote etc.

**DIE WIRTSCHAFT ** Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Digitalisierung?

**Henriette Reker:** Von Köln geht ein großes Signal aus. Wir haben uns



beispielsweise erfolgreich um einen der insgesamt sechs digitalen Hubs für NRW beworben, planen also für den Digital Hub Cologne mit insgesamt 1,5 Millionen Euro an Fördermitteln. Das ist enorm wichtig, um unsere Bemühungen, Brücken zwischen Old und New Economy zu bauen, zu verstärken und den Wirtschaftsstandort weiter zu sichern. Es gibt leider immer noch viele Mittelständler, die beim Thema Digitalisierung zurückhaltend sind. Und die müssen wir mitnehmen.

**DIE WIRTSCHAFT:** Prozesse vereinfachen und beschleunigen heißt die Devise in Sachen Digitalisierung auch beim Bürgerservice. Welche neuen Projekte sind in Arbeit?

**Henriette Reker:** Das sind gleich drei Projekte. Beim ersten geht es um den Aspekt der Barrierefreiheit, die aber auch allen nutzt. Bis Ende September wurde das Angebot von Informationen in leichter Sprache auf die 50 meistgesuchten Dienstleistungen online ausgebaut. In leichter Sprache, weil – seien wir ehrlich –

viele Formulare und Antragsbedingungen wirklich schwer zu verstehen sind. Bis Jahresende werden darüber hinaus Erklärvideos in Gebärdensprache für zunächst zehn bis zwölf Dienstleistungen bereitgestellt.

**DIE WIRTSCHAFT:** Worum geht es bei den anderen beiden Projekten?

**Henriette Reker:** Wir werden eine Online-Beteiligung in der Bauleitplanung schaffen. Mit einem neuen Online-Verfahren soll die gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung in der Bauleitplanung einfach bürgerfreundlicher gestaltet werden. Bürgerinnen und Bürger erhalten künftig die Möglichkeit, im Internet über eine interaktive Kartendarstellung zeit- und ortsunabhängig Stellungnahmen zu Bebauungs- oder Flächennutzungsplänen abzugeben. Damit verbunden ist eine deutlich verbesserte öffentlichkeitswirksame Information über die städtischen Bauleitplanungen, die den Kölnerinnen und Kölnern eine zielgerichtete und bequeme Suche bietet. Es ist geplant, das Verfahren in 2016 mit einem Pilotversuch

zu starten. Anschließend soll die flächendeckende Einführung geprüft werden. Beim dritten Projekt geht es um die Einrichtung des sogenannten Servicekonto.NRW.

**DIE WIRTSCHAFT:** Können Sie das näher erläutern bitte?

**Henriette Reker:** Der KDN – Dachverband kommunaler IT-Dienstleister – bietet mit der noch für das Jahr 2016 geplanten Einrichtung des Servicekonto.NRW eine zusätzliche digitale Erleichterung an: ein Dienst, bei dem sich Bürgerinnen und Bürger mit ihrem Personalausweis einfach nur einmal anmelden, um gegenüber der Verwaltung in allen Lebenslagen bestätigen zu können, wer sie sind. Ihnen wird eine Single-Sign-On-Anmeldung ermöglicht, wie es die Nutzerinnen und Nutzer im E-Commerce bereits gewohnt sind. Damit können sich in Zukunft Einwohner beispielsweise online an- und ummelden, Elterngeld oder BaföG beantragen oder Gewerbeangelegenheiten erledigen, ohne dass ein Gang zum Amt



Henriette Reker ruft zum Dialog auf: „Bürgerbeteiligung ja, aber bitte von Anfang an!“

notwendig wird oder Anträge ausgedruckt, unterschrieben und per Post an die Verwaltung gesendet werden müssen. Thematisch sind wir bereits nah am Bürger dran.

**DIE WIRTSCHAFT:** Sie wollen noch näher ran und haben die neue Dialogreihe „Stadtgespräche“ initiiert. Was bezwecken Sie damit?

**Henriette Reker:** Also ich bin ja der Meinung, dass wir eine stärkere Bürgerbeteiligung brauchen, die verbindlich ist, aber auch ihre Grenzen aufzeigt. Es kann nicht sein, dass wir Prozesse durch die Gremien bringen, beschließen und dann gibt es ein Ergebnis. Deswegen sage ich: Bürgerbeteiligung ja, aber bitte von Anfang an. Ich möchte beim Prozess der Bürgerbeteiligung als OB direkt mit den Bürgerinnen und Bürgern in Kontakt kommen, also Face to Face.

**DIE WIRTSCHAFT:** Wo finden diese Dialoge statt?

**Henriette Reker:** In allen neun Stadtbezirken. Im Wesentlichen geht es darum, welche Wege es gibt, Bürger an Prozessen zu beteiligen. Das wollen wir gar nicht vorgeben. Junge Menschen erreicht man anders als ältere und diese wiederum anders als Menschen mit Migrationshintergrund. Alle Ergebnisse dieser Bürgergespräche werden zusammengefasst und wir werden im nächsten Jahr dann so weit sein, dass wir dem Rat einen Beschluss vorlegen können, wie Bürgerbeteiligung in Köln in Zukunft aussehen soll.


**DIE WIRTSCHAFT:** Was muss sich in Köln ändern?

**Henriette Reker:** Wir müssen uns alle mehr committen, also Position beziehen und unsere Stadt pflegen. Es steht nicht von ungefähr über der Nord-Süd-Fahrt „Liebe Deine Stadt“. Da steckt ja auch was hinter, das weiß ich.

**DIE WIRTSCHAFT:** Sich committen – was heißt das konkret für Sie als OB?

**Henriette Reker:** Ich will die Verwaltung professionell managen, da habe ich mich von Anfang an klar positioniert. Mir kommt es dabei auf Einsatzbereitschaft und auf die beste Idee an und nicht auf das Parteibuch.

**DIE WIRTSCHAFT:** Wie halten Sie es mit Ihrer Repräsentationsfunktion, zum Beispiel im Karneval?

**Henriette Reker:** Ich werde bei Weitem nicht so viel unterwegs sein wie meine Vorgänger. Es gibt in der Verwaltung genug zu tun. Ich bin einfach nicht mehr leistungsfähig, wenn ich jeden Abend bis in die Puppen unterwegs bin. Also werde ich jedes Jahr nach einem anderen Gestaltungskriterium aussuchen, zu welchen Karnevalsveranstaltungen ich gehe. Da bitte ich alle Kölnerinnen und Kölner, das zu verstehen. 

Das Interview führten Redakteurin Astrid Waligura und Verleger Eugen Weis.



## 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](mailto:info@hotel-am-augustinerplatz.de)  
[hotel-am-augustinerplatz.de](http://www.facebook.com/HotelKoeIn) · <http://www.facebook.com/HotelKoeIn>

**DIE FAMILIEN  
UNTERNEHMER**

**DIE JUNGEN  
UNTERNEHMER**

## 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**  
 25. Oktober 2016 | Kölner Polit-Talk mit Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln  
 30. November 2016 | Unternehmertreff mit Jochen und Fabian Kienbaum  
 14. Februar 2017 | Unternehmertreff mit Alexander Wehrle vom 1. FC Köln  
 Ende April 2017 | Führung auf der ART COLOGNE inkl. Treffen im VIP-Club  
 13. Juni 2017 | Polit-Talk mit Dr. Carsten Linnemann (CDU, MdB)  
 22. September 2017 | Africa Business Forum 2017

Weitere Termine und Informationen unter [www.familienunternehmer.eu/nordrhein](http://www.familienunternehmer.eu/nordrhein)

Ihr Ansprechpartner  
Olaf Ziegls | Regionalvorsitzender | [o.ziegls@zplum.de](mailto:o.ziegls@zplum.de)

Bild: fotolia.com



# „DER SPRENGSTOFF DES § 314 VAG“

Über die (Un-)Sicherheit Ihrer Lebens- u. Rentenversicherungen

Angesichts der nun schon jahrelang stattfindenden Debatte um Niedrig- und Minuszinsen, der sich immer weiter aufläuhenden Staatsverschuldungen und der zum Teil daraus folgenden Probleme der Versicherer, auch nur die Garantiezinsen für ihre bestehenden Verträge zu erwirtschaften, sollten Sie sich intensiv mit der Sicherheit Ihrer Lebens- und Rentenversicherungsverträge beschäftigen.

Was geschieht mit Ihrer Altersvorsorge, wenn Ihr Lebens- oder Rentenversicherer aufgrund der oben genannten Probleme in eine ernste Schieflage gerät?

Dieses Szenario regelt der § 314 VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz). Er zeigt auf, was die oberste Finanz-Aufsichtsbehörde (BaFin) dann anordnen kann und wird. Die wesentlichen Zitate sind in all ihrer Brisanz:

**Abs. 1:** „Alle Arten von Zahlungen, besonders Versicherungsleistungen, Gewinnverteilungen und bei Lebensversicherungen der Rückkauf oder die Beileihung des Versicherungsscheins sowie Vorauszahlungen darauf, können zeitweilig verboten werden.“

**Abs. 2:** „... kann die Aufsichtsbehörde, wenn nötig, die Verpflichtungen eines Lebensversicherungsunternehmens ... dem Vermögensstand entsprechend herabsetzen ... Bei der Herabsetzung werden die Versicherungssummen neu festgestellt ... Pflicht der Versicherungsnehmer, die Versicherungsent-

gelte in der bisherigen Höhe weiterzahlen, wird durch die Herabsetzung nicht berührt.“

Setzt man dies in Verbindung mit den Äußerungen von BaFin-Chef Felix Hufeld in einem Handelsblatt-Interview vom April 2016, dass er eine zweistellige Anzahl von Versicherern „unter Manndeckung“ habe und er nicht ausschließen könne, dass in naher Zukunft „Versicherer aus dem Markt ausscheiden“ werden, also pleitegehen, zeigt sich die Brisanz der aktuellen Lage. Dabei verschweigt er selbstverständlich, um welche Gesellschaften es sich handelt.

Für viele Experten stellen diese Aussagen eine gezielte, öffentliche Vorbereitung auf die kommenden Entwicklungen dar. Zumindest Herr Hufeld wird sich künftig nicht vorwerfen lassen müssen, nicht auf diese Missstände bzw. drohenden Ereignisse hingewiesen zu haben. Ein weiterer Aspekt:

Jeder mag für sich entscheiden, wie es heute um die Sicherheit von (Staats-)

Schulden bestellt ist. Abhängig davon können Sie beurteilen, ob die Tatsache, dass 80 % der derzeit von den deutschen Versicherungen verwalteten 1500 Milliarden (!) Euro an Kundengeldern in Schuldtiteln investiert sind, Sie eher beruhigt oder eher beunruhigt. Von der mageren Rendite ganz zu schweigen.

**Fazit:**

Wie auch bei Bank- und Sparkasenguthaben gibt es bei Versicherungsverträgen keine wirkliche Sicherheit. Denn die Ihnen versprochenen Garantien sind nur so viel wert wie derjenige, der sie Ihnen gegeben hat.

Ganz egal, ob Sie Einmalzahlungen oder laufende Rentenzahlungen erhalten sollen: Gerät Ihr Versicherer in Schieflage, können diese Zahlungen wie genannt beliebig gekürzt oder sogar ganz gestrichen werden. Da Sie dann jedoch nicht mehr reagieren können – denn auch der Rückkauf der Policen kann verboten werden –,



Illustration: Truefelpix / Fotolia.com

müssen Sie vorher agiert haben.

Lassen Sie sich von einem unabhängigen Experten anhand der jährlichen Bestandsmitteilungen Ihres Versicherers die echte garantierte Rendite Ihrer Verträge ausrechnen. Sollten sich auch bei Ihnen in der Regel Renditen von weit unter 2 % p. a. ergeben, stellen Sie sich die Frage nach dem Sinn dieser Verträge – mit Blick darauf, ob angesichts dieser geringen Renditen

• die oben genannten Risiken ge-

rechtfertigt sind und

• Ihre Altersvorsorgeziele überhaupt erreicht werden können.

Die vielfältigen Investitions-Alternativen zu den klassischen Versicherungspolicen sollten Sie also nicht nur ins Auge fassen, sondern zwingend mit in Ihre Altersvorsorgeplanung einbinden.

Gastautor Jens Kregeloh, Geschäftsführer der schutzinvest® GmbH & Co. KG

## ZÜNDENDE IDEEN UND EVENTKONZEPTE FÜR HIMMELSTÜRMER.

Kennen Sie diesen magischen Moment?

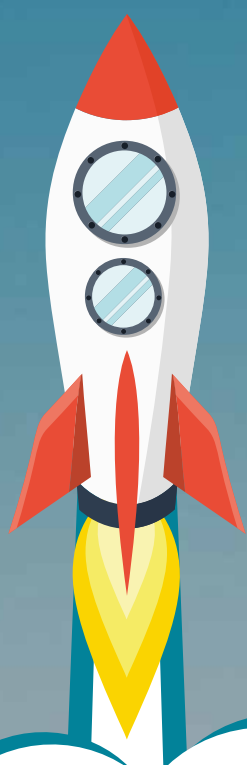
Wenn eine Idee, an der Sie akribisch und mit großer Leidenschaft gefeilt haben, plötzlich mit voller Schubkraft zündet? Wenn der Funke überspringt, bis alle um Sie herum voll und ganz für Ihre Sache brennen?

Wir als AGENTUR FÜR LIVE-KOMMUNIKATION kennen die Formel für dieses Kunststück: eine große Portion Know-how, gemischt mit jahrelanger Erfahrung, jeder Menge Kreativität, einer Spur Entdeckergeist und unverschämte viel Spaß an der Arbeit.

So meistern wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Firmenevents, Messeauftritte, Kreativworkshops, Tagungen und Kongresse, Jubiläen und Produktpräsentationen... Wir unterstützen Sie in allen Facetten der Live-Kommunikation – von der ersten Idee über die Konzeption bis hin zur Durchführung.

Wir bieten Ihnen den Treibstoff für Ihre direkte Kommunikation und sorgen für Flugsicherheit und Nachhaltigkeit auf Ihrem Event. Lassen Sie uns abheben und neue Sphären entdecken.

MEHR  
SCHUBKRAFT



FÜR IHRE  
KOMMUNIKATION

macevent  
LIVE-KOMMUNIKATION & LOCATION

Fon +49 (221) 168069-0  
Fax +49 (221) 168069-11

macevent GmbH  
Dillenburger Straße 73  
D-51105 Köln

www.macevent.de  
info@macevent.de

## Ein gutes Team

Aber wie sieht ein gut funktionierendes Team aus?



Gute Kommunikation sieht anders aus

Illustration: pixelio / Peggy-Marco

Teamwork ist heutzutage eine Notwendigkeit in vielen Unternehmen und wird dementsprechend hoch gepriesen. Allerdings funktioniert die Teamarbeit nicht in allen Unternehmen reibungslos. Verschiedene Auffassungen der Arbeit, mangelnde Kommunikation und frustrierte Einzelgänger bzw. arbeitsscheue Mitstreiter sind die täglichen Probleme, mit denen ein bereits bestehendes Team zu kämpfen hat. Häufig liegt dies daran, dass bereits bei der Teambildung Fehler gemacht wurden.

Bei Fußballvereinen, aber auch in anderen Sportteams ist es gang und gäbe, die einzelnen Spieler auch unter dem Aspekt auszusuchen, wie diese in das Team passen. Diese Art der Auswahl ist in vielen deutschen Unternehmen noch nicht üblich. Dabei ist längst bewiesen, dass gut funktionierende Teams nicht nur die Produktivität fördern, sondern auch zu schnelleren und besseren Ergebnissen führen.

Eins vorweg: Das absolut perfekte Team gibt es nicht! Dafür sind Menschen schlicht zu individuell und zu emotional. Irgendwann kracht es mal. Wobei das nicht zwangsläufig als negativ zu werten ist. Auch aus Konflikten und Missverständnissen können positive Effekte entstehen. Daher kann ein Team durchaus auch aus gegensätzlichen Charakteren bestehen.

Wichtig für jedes Teammitglied ist es zu wissen, was erreicht werden soll, ein vorgegebenes

Ziel, auf das hingearbeitet wird. Selbstverständlich sollte jeder Mitarbeiter seinen Stärken entsprechend eingesetzt werden. Ebenso wichtig ist ein Teamleiter, der von allen Mitgliedern akzeptiert wird, der Anweisungen erteilt und der letztlich die Entscheidungen trifft. Die Größe des Teams sollte recht genau auf das zu erreichende Ziel abgestimmt sein. Und unerlässlich für jede Mannschaft ist eine gut funktionierende Kommunikation.

Mittlerweile werden zahlreiche Seminare und Events angeboten, mit denen der Teamgeist gefördert werden kann. Dabei werden die Teams z. B. vor Herausforderungen gestellt, die nur gemeinsam zu lösen sind. Die Teamleiter erkennen deren Stärken und Schwächen und, im besten Fall, wie diese im gemeinsamen Arbeitsalltag umgesetzt werden können. Dann steht einem erfolgreichen Teamwork nichts mehr im Wege. (mei)



# SCHLAF GUT!

Schnarchen: nur ein lästiges Nebengeräusch oder gesundheitliche Dauerbelastung?



Foto: Antonogullern / Fotolia.com

**Die Zahlen sprechen für sich: Bei den über 60-jährigen Männern sind es etwa 60 Prozent, bei den unter 30-jährigen immerhin schon ca. 30 Prozent. Bei den Frauen sind es deutlich weniger, aber immer noch beeindruckend viele: rund 40 Prozent der Frauen über 60 und immerhin schon etwa 10 Prozent der Frauen unter 30. Sie alle haben eines gemeinsam: Sie schnarchen.**

Was vielfach noch als reine Angewohnheit wahrgenommen wird, ist in vielen Fällen weit mehr als das. Schnarchen kann Wohlbefinden und Gesundheit massiv beeinträchtigen. Das Grundproblem ist einfach beschrieben: Die Atemluft kann nicht ungestört durch die Nase in die Lunge gelangen. Die Ursachen dafür sind vielfältig und sollten medizinisch abgeklärt werden.

Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen dem klassischen Schnarchen, das lästig ist und die Nachtruhe des Patienten selbst, aber auch nicht unerheblich die des Partners oder der Mitbewo-

ner stören kann, und dem obstruktiven Schlaf-Apnoe-Problem.

## Das „klassische“ Schnarchproblem

Beim klassischen Schnarchproblem gibt es grob gesagt drei Gruppen von Ursachen: Sehr häufig verursachen Verbiegungen in der Nasenscheidewand, Schwellungen

der Nasenmuschel (das sind die seitlichen Schwellkörper, die der Befeuchtung und dem Anwärmen der Atemluft dienen und den Luftstrom regulieren) oder chronische Entzündungen der Nasennebenhöhlen das Schnarchen. Daneben kann ein sehr großes Zäpfchen oder anderes Weichteilgewebe im Mund- und Rachenraum zum Schnarchen führen. Meist schwingt das infolge der Entspannung des Körpers im Schlaf erschlaffte Gaumensegel flatternd im Sog der Atemluft. Zuletzt kann auch ursächlich sein, dass bei der Entspannung während des Schlafens der Zungenrund sehr weit nach hinten rutscht, auch das behindert die Atmung.

Was genau dem Schnarchen zugrunde liegt, lässt sich meist schon durch endoskopische Untersuchungen des Mund- und Rachenraums oder auch durch eine Ultraschalluntersuchung der Nasennebenhöhlen abklären. Welche Therapie angeht, hängt immer vom Einzelfall ab. In manchen Fällen führt eine Gewichtsreduktion oder die dauerhafte Veränderung der Schlafposition zum gewünschten Ergebnis, bei einer Verlagerung des Zungengrundes hilft eine sogenannte Protrusionsschiene durch den Zahnarzt. Eine solche Schiene verringert mechanisch die Einengung im Rachenraum und hält die Atemwege im Schlaf offen. Aber auch chirurgische Eingriffe können helfen. Diese minimalinvasiven Eingriffe erfolgen heute vielfach ambulant und ohne den Einsatz von Tamponaden, sodass postoperative Beschwerden auf ein Minimum reduziert werden können.

## Das Schlaf-Apnoe-Syndrom

Vom beschriebenen klassischen Schnarchen zu unterscheiden ist das obstruktive Schlaf-Apnoe-Syndrom, das bei den Patienten zu deutlichen und teilweise minutenlangen Atemaussetzern während der Nachtruhe führt. Die Aussetzer oder auch die leichtere Form, die Reduzierung des Atemvolumens, werden dadurch verursacht, dass sich die Muskulatur der oberen Atemwege im Schlaf stark entspannt, wodurch der Nasen- und Mundrachen nicht mehr genug Widerstand gegen den beim Einatmen entstehenden Unterdruck aufbauen können. Dabei sind nicht alle Atemaussetzer gefährlich. Erst wenn sie



Foto: Klinik LINKS VOM RHEIN

Dr. med. Stephan Leuwer und Dr. med. Gero Quante, Klinik LINKS VOM RHEIN

häufiger vorkommen oder regelmäßig eine bestimmte Dauer überschreiten, ist eine Behandlung erforderlich.

Die Folge solcher Atemaussetzer oder des reduzierten Atemvolumens ist eine zu geringe Sauerstoffversorgung und im Zusammenhang damit ein Anstieg des Kohlendioxidgehalts im Blut. Der Körper schlägt „Alarm“ und reagiert mit einem Aufwachen, das aber in vielen Fällen nicht bewusst miterlebt wird. Beeinträchtigend ist die dadurch entstehende mangelnde Schlafqualität immer, auch wenn der Patient sich nicht daran erinnern kann. Müdigkeit und Konzentrationschwäche sind häufig die Folge. Aber die Auswirkungen können auch gefährlich werden, Bluthochdruck, Herzrhythmusstörungen oder Depressionen zählen dazu. Auch die Gefahr, einen Herzinfarkt zu erleiden, steigt signifikant. Die genaue

Diagnose wird in speziell ausgerichteten Schlaflaboren ermittelt, hier wird geprüft, wie ausgeprägt die Störungen sind und welche Therapien sich für den einzelnen Patienten anbieten.

Übrigens schnarchen nicht nur Erwachsene, auch Kinder sind davon betroffen. Studien zufolge sind es etwa 10 Prozent, wobei hierbei als Ursache meist eine vergrößerte Rachenmandel („Polypen“) oder stark vergrößerte Gaumenmandeln eine Rolle spielen. Bei Kindern führt eine Entfernung der Rachenmandel bzw. eine Teilentfernung der Gaumenmandeln meist zu einer sofortigen starken Verbesserung, wenn nicht zum Verschwinden des Schnarchens.

Gastautoren Dr. med. Stephan Leuwer und Dr. med. Gero Quante, Klinik LINKS VOM RHEIN

## BEIM IMMOBILIENVERKAUF VON DER MARKTLAGE PROFITIEREN!

WIR HABEN DIE OPTIMALE STRATEGIE FÜR IHRE WOHNIMMOBILIE

**Gerne beraten wir Sie über die vielfältigen Möglichkeiten.**

**Zum Beispiel durch:**

**Wettbewerbs- und Marktanalyse:** Unser Sachverständiger (pers. Cert. TÜV) zeigt Ihnen auf, welches Potenzial in Ihrer Immobilie steckt. Einerseits rechnerisch (Verkehrswert / Mietwert). Andererseits aber auch wettbewerbstechnisch.

**Verkauf mit Festpreisstrategie:** Die klassische Maklerstrategie. Neutrale Bewertung und Verkauf zum nachvollziehbar ausgerechneten Verkehrswert.

**Verkauf mit nachgelagertem Bieterverfahren:**

Durch unser vielfach erprobtes Verfahren haben wir Methoden, wie man aus einem konservativem Angebotspreis einen maximalen Verkaufspreis erhält.

**Wir liefern optimale Sicherheit.**

**Zum Beispiel durch:**

**Online Besichtigung:** 24/7, d.h. rund um die Uhr Online-Besichtigung Ihrer Immobilie. Einer von mehreren Schritten, um die Qualität der Besichtigungstermine zu steigern.

**Ausweiskontrolle:** Aus Einbruchschutzgründen kontrollieren wir, wer die Immobilie besichtigt.

**Bonitätsprüfung:** Eine Selbstverständlichkeit vor dem Notartermin.

**Guter Service, Zufriedene Kunden**

Im Aktionsplan wird vorab mit Ihnen festgehalten, welche Werbemaßnahmen wir wann für Sie machen. Einen Auszug der Werbemaßnahmen finden Sie rechts in der Abbildung. Kurze Vertragslaufzeiten und faire Konditionen sorgen für zufriedene Kunden. Rheingold Immobilien gehört laut Focus, Proven Expert und maklerempfehlung.de zu den besten Maklern in Köln. Mehrfach ausgezeichnet und von Kunden weiterempfohlen.

Rheingold

IMMOBILIEN GMBH

IHR MAKLER FÜR DEN KÖLNER SÜDWESTEN

Luxemburger Straße 202, 50937 Köln

Tel.: 0221 - 995 199 01 • www.rheingoldimmobilien.de





# Unsicherheit bei E-Mail-Management

Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind oftmals immer noch ohne professionelles E-Mail-Management.



Foto: Sdecoret/Fotolia.com

Anke Tischler, Projektmanagerin und eCommerce-Lotse Köln weiß: „Für einen professionellen Auftritt eines Unternehmens sind eine Firmenwebsite sowie eine kundenorientierte E-Mail-Kommuni-

kation heutzutage Pflicht.“ Schon in der Vergangenheit hat die Kommunikation via E-Mail stark an Bedeutung gewonnen. Zwei Drittel der Deutschen besitzen eine eigene E-Mail-Adresse und die Nutzung

der elektronischen Post hat sich endgültig als Kommunikationsform durchgesetzt. Gerade Kundenbeziehungsmanagement auch unter dem Begriff Customer Relations Management (CRM) bekannt,

ist für eine gelungene Kundenpflege und somit für den Erfolg eines Unternehmens ein ganz wichtiger Schlüsselfaktor. So können sich kleinere und mittlere Unternehmen von ihren größeren Mitbewerbern deutlich abheben und sich einen gewaltigen Vorsprung verschaffen. Da die Kunden, neben qualifizierten Mitarbeitern, das wertvollste Gut eines Unternehmens sind, ist es für Unternehmen unabdingbar, ihr Customer Relationship Management unter die Lupe zu nehmen. Eine CRM-Software speichert alle wichtigen Daten, die je nach Fragestellung gefiltert und abgerufen werden können. Zahlenmäßig wird die Kommunikation mit dem Kunden dadurch untermauert und das Unternehmen kann noch differenzierter und effizienter auf die speziellen Kundenwünsche eingehen. So entsteht die Möglichkeit, die Kunden noch individueller zu betreuen. In der CRM-Datenbank können Mitarbeiter besondere Produktwünsche eines Kunden oder Termine für eine erneute Kontaktaufnahme hinterlegen. Auch bei Krankheit oder Urlaub des Kundenbetreuers gehen wichtigen Informationen nicht verloren.

mit vertretbaren Kosten gewinnen. Aber auch Kundenrückgewinnung gehört zu einem guten Kundenbeziehungsmanagement.

## Im Idealfall gibt es Rückkoppelungen in allen drei Prozessen

So kann ein Unternehmen sich kontinuierlich im Umgang mit seinen Kunden verbessern, seine Produkte und Dienstleistungen passgenau auf die Bedürfnisse der Marktteilnehmer ausrichten und dadurch nachhaltige Umsatzerfolge erzielen.

Damit das CRM auch wirklich greift ist natürlich die interne Kommunikation eines Unternehmens immens wichtig.

Laut Anke Tischler braucht ein Drittel der Betriebe zwei oder mehr Tage, um auf eine E-Mail-Anfrage zu reagieren. Ein möglicher Grund hierfür ist die oft unklare interne Zuständigkeit.

Eine intensive Schulung der Mitarbeiter ist unerlässlich. Die Regeln für die E-Mail-Kommunikation müssen genau formuliert, ständig aktualisiert und natürlich auch regelmäßig verbreitet werden. Nur wenn alle Mitarbeiter auf dem neusten Wissensstand sind, kann das E-Mail-Management reibungslos funktionieren. In den letzten Jahren hat sich auf diesem Gebiet einiges getan. Deshalb sollten sich auch Unternehmen, die ihr E-Mail-Management aufgestellt haben, immer wieder informieren, welche notwendigen Änderungen sie vielleicht vornehmen müssen. *Catrin Kindler*

## Ein wichtiger Bestandteil der CRM ist natürlich auch die Kundenakquise

Mit aktuellen und zielgruppenrelevanten Adressen lässt sich, mithilfe von Direktmarketingmaßnahmen, ein Neukunde



Foto: Liebrecht Rau GbR

# Manager stehen sich selbst im Weg

Das Selbstbild des alles könnenden Managers hemmt viele Strategieprozesse in Unternehmen – Manager-Studie von LIEBRECHT RAU Performance Consulting legt Defizite auf der Beziehungsebene offen.

Es scheint ein weitverbreitetes Dilemma des Erfolgs zu sein: Wer es in eine leitende Position geschafft hat, der verfügt über einen ausgeprägten Willen und den festen Glauben an die Wirksamkeit seiner Entscheidungen. In der Formulierung und Umsetzung von Strategien holt dieses oft überzogene Selbstbild allerdings viele Manager ein. „Statt sich der Expertise von Fachkollegen zu bedienen, gehen sie mit dem Anspruch vor, alles allein perfekt durchdacht haben zu müssen“, so Andreas Liebrecht, Liebrecht Rau Performance Consulting. „Der zweite Fehler: Sie binden wichtige Stakeholder wie Investoren oder Betriebsräte zu spät oder gar nicht ein und ernten dann Widerstand. So reißen viele Manager auf der Beziehungsebene ein, was zuvor in mühevoller, fachlich perfekter Konzeption aufgebaut wurde.“

fragt. Dabei begegnete ihnen immer wieder das Selbstbild des „perfekten Strategen, der alle Eventualitäten vorhersieht“, so Volker Rau. Auf Fragen nach nützlichen oder lehrreichen Fehlern im Strategieprozess antworteten Manager mit: „Fehler können schon semantisch nicht nützlich sein“ oder: „Fehler haben im Strategieprozess nichts zu suchen.“ Rau sieht darin eine fatale Fehlentwicklung: „Wir befinden uns – nicht zuletzt durch die Digitalisierung – in einem Zeitalter, in dem hierarchiefreie Zusammenarbeit und Partizipation rasant an Bedeutung gewinnen. Hinzu kommt die immense Potenzierung des Wissens. Wer glaubt, im Alleingang Strategien entwickeln und durch- und umsetzen zu können, wird zwangsläufig scheitern.“

management und Beziehungsebene andererseits. Liebrecht: „Die meisten Manager sind sich auf der fachlichen Ebene über die erfolgskritischen Aspekte eines Strategieprozesses absolut bewusst.“ Strategische Fokussierung, Vorgehensmodelle oder Ressourcen- und Budgetzuweisung – das alles betrachteten laut Liebrecht die meisten Manager als Hausaufgaben, die gemacht werden müssen. Problem: Diese fachliche Ebene beeinflusst Erfolg oder Misserfolg eines Strategieprozesses nur zu etwa einem Viertel. Wesentlich mehr Einfluss auf das Gelingen haben die scheinbar weichen Faktoren. Rau: „Bei nicht wenigen Managern führt der Perfektionsanspruch an sich selbst zu einer Form von Heroismus, der ihnen auf der Selbstmanagement- oder Beziehungsebene erhebliche Probleme bereitet.“ Das Gegenmittel laut LIEBRECHT RAU: Stakeholder in ihrer Expertise und mit ihren Ansprüchen konsequent ernst nehmen und das Beziehungsgeschehen während der Strategieumsetzung kontinuierlich reflektieren. *Catrin Kindler*

## Das Selbstbild des perfekten Strategen

LIEBRECHT RAU hat im Rahmen einer Manager-Studie knapp 200 Geschäftsführer und Mitglieder des oberen Managements aus 29 Branchen nach den Erfolgsfaktoren im Strategieprozess be-

## Heroismus wird zum Problem im Strategieprozess

Die Studie offenbarte eine offensichtliche Diskrepanz zwischen der Sachebene einerseits und Aspekten wie Selbstma-



Foto: Liebrecht Rau GbR

Dipl.-Päd. Volker Rau, Geschäftsführer Liebrecht Rau Performance Consulting

Die komplette Manager-Studie 2016 finden Sie unter [www.liebrecht-rau.com](http://www.liebrecht-rau.com). Hier findet sich auch eine Sammlung von Tipps und Tricks von Managern für Manager.



# Seminare & Trainingsangebote

Interessante Termine in Köln, Brühl und Düsseldorf

## Erfolgsfaktor Persönlichkeit

**Anbieter:** ARD.ZDF medienakademie  
**Datum:** 02.11.2016–04.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 1710,00 €  
**Anmeldung:** www.ard-zdf-medienakademie.de

Lernen Sie in diesem Training, Ihre Wirkung auf andere Personen besser einzuschätzen. Trainieren Sie, sich wirkungsvoller darzustellen, Ihre Potenziale besser einzubringen und Stress- und Konfliktsituationen besser zu bewältigen.

## Bausteine erfolgreicher Rhetorik und Präsentation

**Anbieter:** mensch & kommunikation GmbH  
**Datum:** 03.11.2016–04.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 859,99 €  
**Anmeldung:** www.mensch-und-kommunikation.de

In den meisten Berufen sind Präsentationen, Vorträge und Reden Alltag. Aber wie gelingen diese erfolgreich? In diesem Seminar lernen Sie, Ihr Potenzial voll auszuschöpfen und zukünftig erfolgreicher zu präsentieren und vorzutragen.

## Mit Frauenpower zum Erfolg: Stärken Sie Ihre Erfolgsfaktoren

**Anbieter:** Modul-Training  
**Datum:** 04.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 571,20 €  
**Anmeldung:** www.modul-training.de

Frauen entscheiden und kommunizieren anders als Männer. Erhöhen Sie Ihre Entscheidungs- und Durchsetzungskraft. In diesem Seminar lernen Sie durch zahlreiche Kommunikationstechniken, wie Sie Ihr Durchsetzungsvermögen steigern.

## Burn-out-Prävention im Team und betrieblichen Gesundheitsmanagement

**Anbieter:** Deutsche Psychologen Akademie  
**Datum:** 04.11.2016

**Ort:** Köln  
**Preis:** 230,00 €  
**Anmeldung:** www.psychologenakademie.de

In diesem Seminar werden Sie sensibilisiert, die Gefahr eines Burnouts zu erkennen und ihr entgegenzuwirken.

## Zusammenarbeit in internationalen Teams

**Anbieter:** SI Seminar-Institut e. K.  
**Datum:** 10.11.2016 bis 11.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 1487,50 €  
**Anmeldung:** www.seminar-institut.de

Lernen Sie in diesem Seminar die wichtigsten Kulturunterschiede in der Zusammenarbeit internationaler Teams kennen.

## Mentoren-Schulung – Köln

**Anbieter:** biz4d – Mentoring-Programme  
**Datum:** 18.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 590,00 €  
**Anmeldung:** www.biz4d.com

Entwickeln Sie sich zu einem souveränen Mentor, indem Sie ein besseres Verständnis Ihrer Rolle als Mentor gewinnen. Nutzen Sie den Input, um Ihren Mentee seinen Zielen näherzubringen.

## Wissensmanagement

**Anbieter:** Manager Institut  
**Datum:** 18.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 940,10 €  
**Anmeldung:** www.manager-institut.de

Erfahren Sie alles über die Bedeutung des Wissensmanagements für Unternehmen und wie Sie dieses nutzen, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können.

## Action Painting für Führungskräfte

**Anbieter:** Manager Institut  
**Datum:** 25.11.2016  
**Ort:** Düsseldorf  
**Preis:** 990,00 € zzgl. USt.  
**Anmeldung:** www.manager-institut.de

Action Painting bezeichnet eine geistlich-abstrakte Malerei. Diese zeichnet sich durch schnelles und spontanes Handeln während des Malprozesses aus. Die dabei freigesetzte Kreativität können Sie später beim Umgang mit Mitarbeitern und Kunden nutzen.

## Strategievorteil Netzwerkarbeit/Networking

**Anbieter:** Rotonda Akademie  
**Datum:** 26.11.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 710,00 € zzgl. USt.  
**Anmeldung:** akademie@rotonda.de

Dieses praxisorientierte Training gibt Ihnen anhand bewährter Methoden und Instrumente einen Einblick in die systematische Netzwerkarbeit. Durch Schulung und Übung erfahren Sie die Wirksamkeit verschiedener Werkzeuge und Methoden.

## Führungskräfte-Entwicklungsprogramm (intensiv)

**Anbieter:** ProKomm Akademie  
**Datum:** 28.11.2016–24.05.2017  
**Ort:** Brühl  
**Preis:** 7318,50 €  
**Anmeldung:** www.pro-komm.de

Die Anforderungen an eine Führungskraft sind vielfältig. Sie sollte die Gesamtsituation, das System, sich selbst und ihre Mitarbeiter im Blick haben. Da ist es hilfreich, sich mit sich selbst und seiner Rolle als Führungskraft zu beschäftigen und auseinanderzusetzen.

## Business-Knigge

**Anbieter:** Manager Institut  
**Datum:** 01.12.2016–02.12.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 1356,60 €  
**Anmeldung:** www.manager-institut.de

Überzeugendes Auftreten, Stil, ein höflicher Umgang mit Geschäftspartnern, Kunden etc. entscheiden nicht zuletzt über Ihren beruflichen Erfolg. In diesem Seminar lernen Sie einige Spielregeln im beruflichen Miteinander kennen.



## Mobbing am Arbeitsplatz

**Anbieter:** Manager Institut  
**Datum:** 01.12.2016–02.12.2016  
**Ort:** Düsseldorf  
**Preis:** 1475,60 €  
**Anmeldung:** www.managerinstitut.de

Mobbing macht krank und verbreitet eine Atmosphäre der Angst und der Unsicherheit. In diesem Seminar lernen Sie mögliche Ursachen und Ausprägungen des Mobbing kennen und erfahren, wie Sie effektiv dagegen vorgehen können.

## Stress-Management

**Anbieter:** Manager-Institut  
**Datum:** 01.12.2016–02.12.2016  
**Ort:** Düsseldorf  
**Preis:** 1475,60 €  
**Anmeldung:** www.manager-institut.de

Ständiger Stress am Arbeitsplatz kann zu einer Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit und der Gesundheit führen. Hier lernen Sie Grundlegendes zum Thema Stress und erfahren, u. a., wie man ihm vorbeugen bzw. ihn reduzieren kann.

## Querdenken – mit System zu neuen Ideen

**Anbieter:** Management Circle AG  
**Datum:** 05.12.2016–06.12.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 2374,05 €  
**Anmeldung:** www.managementcircle.de

Lernen Sie, um die Ecke zu denken, entdecken Sie Ihr ungenutztes kreatives Potenzial und entwickeln Sie ein kreatives und innovatives Mindset.

## Neuromarketing

**Anbieter:** SI Seminar-Institut e. K.  
**Datum:** 05.12.2016–06.12.2016

**Ort:** Düsseldorf  
**Preis:** 1487,50 €  
**Anmeldung:** www.seminar-institut.de

In diesem Seminar werden Sie in die Grundlagen des Neuromarketings eingeführt und lernen, wie Sie die daraus gewonnenen Erkenntnisse erfolgreich anwenden können.

## Psychologie einer Website

**Anbieter:** SI Seminar-Institut e. K.  
**Datum:** 08.12.2016–09.12.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 1416,10 €  
**Anmeldung:** www.seminar-institut.de

Lernen Sie, wie Sie eine Website psychologisch geschickt aufbauen, um Kunden zu binden und einen möglichst hohen Kundennutzen zu bieten.

## Pokerface

**Anbieter:** Management Circle AG  
**Datum:** 13.12.2016–14.12.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 2374,05 €  
**Anmeldung:** www.managementcircle.de

Lernen Sie, Ihre Gefühle und Emotionen, die sich in Mimik und Gestik ausdrücken, zu kontrollieren, und diese gezielt und gewinnbringend einzusetzen.

## Frauen im Management

**Anbieter:** SI Seminar-Institut e. K.  
**Datum:** 15.12.2016–16.12.2016  
**Ort:** Köln  
**Preis:** 1487,50 €  
**Anmeldung:** www.seminar-institut.de

Stärken Sie Ihre eigene Führungspersönlichkeit und festigen Sie Ihre Position durch authentische Methoden.

## PERSONALIEN

### GF-Wechsel bei NetCologne

Da **Jost Hermanns** Ende Juli planmäßig in den Ruhestand getreten ist, wurde bereits Anfang Juli **Timo von Lepel** (Foto) in die gemeinsame Geschäftsführung mit **Mario Wilhelm** berufen. Der 45-jährige Familienvater hat Jost Hermanns mittlerweile an der Spitze der NetCologne abgelöst. „Wir freuen uns sehr, dass es uns gelungen ist, einen erfahrenen Manager mit mehr als 14 Jahren Führungsverantwortung zu gewinnen, der durch seinen bisherigen beruflichen Werdegang eine breite berufliche Expertise gewonnen hat. Herr von Lepel ist auch mit kommunalen Strukturen und Zuständigkeiten bestens vertraut und er hat eine hohe Affinität zum Rheinland und zur Stadt Köln“, kommentierte der Aufsichtsratsvorsitzende der NetCologne, **Dr. Andreas Cerbe**, die Entscheidung.



Foto: NetCologne

### Stühlerücken in der Ford-Spitze



Foto: Ford

In der Geschäftsführung der Ford-Werke GmbH finden zum 1. Januar 2017 personelle Veränderungen statt. So wird **Gunnar Herrmann**, derzeitiger Vice President Quality, Ford Europa, die Nachfolge von Bernhard Mattes antreten. Gunnar Herrmann ist ein Ford-Eigengewächs; der heute 56-Jährige begann seine berufliche Laufbahn 1979 als Auszubildender bei Ford.

**Bernhard Mattes** wechselt auf eigenen Wunsch nach nun 14 Jahren erfolgreicher Tätigkeit für Ford in Deutschland und damit als dienstältester Automobil-Vorstandschef per Jahreswechsel in den Aufsichtsrat der Ford-Werke GmbH.



Foto: Ford/ Frank Werhns

Parallel dazu wird **Wolfgang Kopplin**, Geschäftsführer Marketing und Verkauf, zusätzlich in die neue Funktion des stellvertretenden Vorsitzenden der Geschäftsführung berufen, dabei aber weiterhin für das operative Geschäft in Deutschland verantwortlich sein.



Foto: Ford

### Kämmerei bekommt neue Chefin

Neue Leiterin der städtischen Kämmerei ist **Dr. Isabell Nehmeyer-Srocke**. Sie wird ihr Amt am 1. Januar 2017 antreten. Die Wahl des Hauptausschusses fiel auf eine Rechnungslegungsexpertin, wie die Vita der gebürtigen Hamburgerin zeigt: Banklehre, Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Prüfungsassistentin in einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – das waren die ersten beruflichen Stationen. Dazu zählte unter anderem die Beratung von Kommunen und Ministerien auf dem Gebiet des öffentlichen Rechnungswesens. Internationale Rechnungslegung, Risikomanagement, Beratung für Public Financial Management in Ghana, Vorstandsassistentin, Mitglied des Finanzvorstandes des bulgarischen Teilkonzerns eines großen deutschen Versicherers in Sofia schlossen sich im Verlauf ihrer Karriere an.



Foto: Stadt Köln

### Aus Düsseldorf für Köln



Foto: Stadt Köln, Costa Beibersakis

Zwei Spitzenpositionen innerhalb der Kölner Stadtverwaltung sind neu besetzt: Stadtdirektor und neuer Beigeordneter für Allgemeine Verwaltung, Ordnung und Recht ist **Dr. Stephan Keller**, derzeit noch Dezernent für Recht, Ordnung und Verkehr der Stadt Düsseldorf. Der neue Dezernatsbereich des 46-Jährigen umfasst zurzeit rund 4.500 städtische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ebenfalls täglich von Düsseldorf nach Köln pendeln wird demnächst auch **Andrea Blome** als neue Beigeordnete für Mobilität und Verkehrsinfrastruktur. Die 56-jährige Architektin leitet seit 2004 das Amt für Verkehrsmanagement der Stadt Düsseldorf und ist seit 2013 Vorsitzende der Fachkommission Verkehrsinfrastruktur des Deutschen Städtetags. In ihrem neuen Kölner Dezernat wird sie rund 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führen.



A STAR ALLIANCE MEMBER 

# NIE WIEDER LANGeweile AN BORD

Vielfältiges Entertainment nach langen  
Geschäftsterminen - Zurücklehnen und genießen.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN UND  
BEITRITT IN DEN CLUB: [TCC@THY.COM](mailto:TCC@THY.COM)  
[TURKISHAIRLINES.COM](http://TURKISHAIRLINES.COM)

 **TURKISH  
CORPORATE  
CLUB**  
*Where business meets benefits*

**TURKISH  
AIRLINES** 