

GL & LEV

kontakt

WIRTSCHAFTSMAGAZIN

AUSGABE 01 - 02 - 03 - 04 | 2023

450 € | ISSN 2193-2047



Wilhelm Daume GmbH

Erfolgsfaktor Erlebnis-Shopping

Special – Mobilität für das Business

Der Business Talk – IT-Experten im Gespräch

bensbergerbank.de
volksbank-berg.de
vrbankgl.de

**Überblick
im Banking.
Weitblick im Business.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Mit unserem VR OnlineBanking

verwalten Sie alle Konten und Zahlungen online. Behalten Sie den Überblick über Ihre Vermögenspositionen. Profitieren Sie rund um die Uhr von entscheidungswichtigen Informationen. Unser Banking für Ihr Business.

 **Bensberger Bank eG**
Volksbank Berg eG
VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen





Liebe Leserinnen und Leser,

die Formen der Mobilität sind im Wandel – auch in der Business-Welt. Natürlich sind auch heute viele Jobs kaum ohne das Auto machbar – egal ob mit einem Verbrenner-, Elektro- oder Hybridantrieb. Aber auch andere

Mobilitätsformen wie Car-Sharing, E-Bike-Leasing für die Mitarbeitenden oder auch das für Unternehmen reduzierte Deutschlandticket sind für gewerbliche Kunden zunehmend interessant. Was es da alles gibt, sehen Sie in unserem Special ab Seite 10.

Dass die IT-Welt in Bewegung ist, ist keine Neuigkeit. Wie aber Fachkräfte für unsere Region gewonnen und gehalten werden können, das erfahren Sie im von der FHDW präsentierten Business Talk ab Seite 30.

Und dass wir von Kuckelberg Medien unser 5-jähriges Jubiläum gefeiert haben, wollen wir Ihnen natürlich auch nicht vorenthalten. Wer so alles dabei war, sehen Sie auf den Seiten 36 und 37.

Viel Spaß beim Lesen,

Ihr

Timo Kuckelberg



Herausgeber:

Kuckelberg Medien GmbH & Co. KG

Hermann-Löns-Str. 79-81

51469 Bergisch Gladbach

Telefon: 02202 282828

Geschäftsführung:

Timo Kuckelberg, Frank Kuckelberg

Anzeigen:

Timo Kuckelberg (verantwortlich)

Tel.: 02202 282828

E-Mail: timo@kuckelberg-medien.de

Redaktionsleitung:

Timo Kuckelberg

E-Mail: redaktion@kuckelberg-medien.de

Redaktion:

Klaus Pehle, Michael Schüppel

redaktion@kuckelberg-medien.de

Editorialfoto: Schopps-Fotografie

Layout: Sarah Hanus

Druck: Köllen Druck+Verlag GmbH

Ernst-Robert-Curtius-Straße 14 · 53117 Bonn

GL&LEV kontakt – erscheint 4 x jährlich

im Rheinisch-Bergischen Kreis und Leverkusen

Nächste Ausgabe: Mitte August 2023

Druckauflage: 12.800 Exemplare

© by Kuckelberg Medien GmbH & Co. KG.

Für unaufgefordert zugesandte Fotos,

Manuskripte, Zeichnungen und Datenträger

wird keine Haftung übernommen.

Anzeigenpreisliste 2023.

Handelsregister: Amtsgericht Köln, HRA 33358

UNSERE MARKEN



Das **Stadtmagazin** in Bergisch Gladbach und Umgebung

» www.GLKompakt.de



Das **Wirtschaftsmagazin für Unternehmer** im Rheinisch-Bergischen Kreis & Leverkusen

» www.GLLevkontakt.de

KARRIERE BOTE

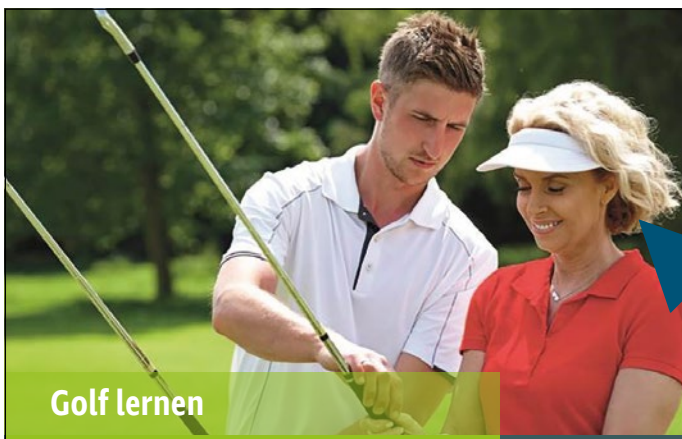
Das Magazin rund um das Thema **Ausbildung** in Rhein-Berg, Oberberg und Leverkusen

» www.Karriere-Bote.de



Das persönliche **Online-Jobportal** im Rheinland

» www.SuneJo.de



Golf lernen

DGV-Platzreifekurs für 199 Euro

- Auf höchstem Niveau: Erfahrenes und hochqualifiziertes PGA Trainerteam
- Kurz und intensiv: 17 Stunden in Praxis, Etikette und Theorie
3 Stunden DGV-Platzreifepfprüfung im Preis inkludiert
- Online-Theorieprüfung
- unbegrenzte Übungsbälle während des Unterrichts
- Kostenlose Leihschläger während des Kurses
- Schnuppermitgliedschaft im Anschluss möglich

Alle Kurstermine finden Sie auf unserer Webseite: www.gc-luederich.de



Am Golfplatz 1
51491 Overath

Telefon: 02204 97600
info@gc-luederich.de

INHALT

Mehrwert durch Digitalisierung

Mit nur einem Klick auf die Anzeigen in dieser Digital-Ausgabe, gelangen Sie auf die Website unserer Werbekunden.

Probieren Sie es einfach aus!



TITELSTORY

Erfolgreicher Einzelhandel – die Wilhelm Daume GmbH in Bergisch Gladbach Schildgen 6

SPECIAL MOBILITÄT

- WELT IM WANDEL – E-Auto, E-Bike und autonome Shuttles 10
- E-SCOOTER – Wartungsfreie E-Roller aus Spanien 12
- KLASSIKER – Alfred Noell über die Buckel-Volvos 14
- CARSHARING – wupsi-Angebot für Unternehmen & Selbstständige 18
- DEUTSCHLANDTICKET – 49 Euro-Ticket gibt's auch als Jobticket 20



PÜTZ-ROTH

Trauer braucht eine Heimat. Auch im Unternehmen.

Trauernde brauchen weder Rat noch Heilung. Trauerbewältigung braucht *Gemeinschaft*. Zum Beispiel am *Arbeitsplatz*.

Trauer ist Liebe.

Unsere Private Trauerakademie hält verschiedene Angebote zum Thema bereit – wir informieren Sie gerne!



*Pütz-Roth Bestattungen und Trauerbegleitung
GL, Kürtener Str. 10, (02202) 9 35 80, puetz-roth.de*



AUS DER REGION

- AIRPORT Köln/Bonn – Beschleunigte Passagier-Abfertigung 24
- HANDWERK – Mehr Azubis und solide Konjunktur in der Region 26
- CHEMCOLOGNE – Schülerinnen & Schüler auf Managerposten 28

DER FHDW BUSINESS TALK

- IT-NACHWUCHS – Wie die Region IT-Fachkräfte gewinnt & hält 30

in der Ausgabe
Herbst 2023 von

GL & LEV kontakt

LOKALES

JUBILÄUM – 5 Jahre Kuckelberg Medien	36
TECHNOLOGIEZENTRUM – Beispiel für gelebte Wirtschaftsförderung	38
EINZELHANDEL – Löwen Center kann Umsatz steigern	40
NACHHALTIGKEIT – Schrottsortierung mit Lasertechnologie	42
NETZWERK – Rösrather Unternehmerinnen seit zehn Jahren aktiv	44
AUSZEICHNUNG – WfL Leverkusen sucht Unternehmer des Jahres	46
ARBEITSMEDIZIN – Neue Geschäftsführung bei meditec in GL	48
GEWERBEGEBIET – Volksbank Berg investiert in Kürten	50
KLIMASCHUTZ – Neue Heizung und Photovoltaik bei AGS in GL	52



FINANZEN

ARBEITSMODELLE – Flexibilität bei Ort und Zeit	54
INVESTMENTS – Frauen setzen verstärkt auf ETFs	55
RECHT – Probleme bei digitaler Krankmeldung und die Folgen	56
STEUERN – Steuern sparen mit der Familiengesellschaft?	58
IMMOBILIEN – Soziale Investitionen in Pflege-Immobilien	59
MARKETING – Unternehmen beschäftigen immer mehr Influencer	60



SERVICE

STIL – Neue Trends bei Business-Taschen	64
EHRENAMT – Monika Keuchel vom ersten Damen-Lions-Club	66

Wünschen Sie eine
Teilnahme am Special?

Kontaktieren Sie uns:

02202 282828

timo@kuckelberg-medien.de

**KUCKELBERG**
MEDIEN



Kurzinfos

Gründung:
1927

Mitarbeiter:
rund 30

Geschäftsführerin:
Dorothea Wahle

Die Wilhelm Daume GmbH in Bergisch Gladbach-Schildgen ist ein Einzelhandelsfachgeschäft für hochwertige Haushaltswaren, Elektrogeräte, Bikes und E-Bikes und exklusivem Gartenmobiliar. Parallel dazu hat das Geschäft einen umfangreichen und erfolgreichen Online-Shop. Geführt wird das Unternehmen in dritter Generation von Dorothea Wahle, die auch Mitglied im Vorstand des Handelsverband NRW ist.

Erlebbare Warenwelt mit Flair

Erfolgsgeschichten aus der Einzelhandelsbranche sind selten geworden. Aber es gibt sie. Und das in Bergisch Gladbach-Schildgen nicht erst seit gestern, sondern seit beinahe 100 Jahren. Das 1927 gegründete Unternehmen Wilhelm Daume GmbH ist heute ein im gesamten Rheinland bekanntes und erfolgreiches Fachgeschäft – und ein ebenso erfolgreicher Online-Shop. Geführt wird beides von Dorothea Wahle.



Dorothea Wahle,
Inhaberin und
Geschäftsführerin



Elektrogroßgeräte, Bikes, E-Bikes und Lastenräder, Kaffeefullautomaten und Siebträgermaschinen, Geschirr und Bestecke in den verschiedensten Qualitätskategorien, alles zum Schneiden, Raspeln und Hobeln, zum Zubereiten, Kochen und Aufbewahren. In einem extra Pavillon direkt neben dem Haupthaus bietet Daume Gartenmöbel der gehobeneren Art an.

Dorothea Wahle hat das Unternehmen im Jahr 2004 mit ihrem Partner von dessen Eltern übernommen. Gründer Wilhelm Daume ist sein Großvater. Eine kaufmännische Ausbildung hat Wahle nicht gemacht. Die 56-Jährige ist gelernte Medizinische Fachangestellte, übernahm nach der Lehre in der Augenklinik Merheim schon früh organisatorische Verantwortung und merkte, dass ihr die Arbeit mit Menschen Freude macht. Anfang der 90er wechselte sie zur Gesundheit Scout24 GmbH. In dem typischen Unternehmen der damals aufstrebenden New Economy lernte Wahle viel über Akquise, Onlinemarketing und die Umsetzung von Ideen. Unter anderem managte sie den Umzug des Unternehmens von Köln nach Duisburg. Diese Management-Fähigkeiten und ihr im Unternehmen nachgewiesenes verkäuferisches Talent bewegten sie dann dazu, das geschichtsträchtige Unternehmen Wilhelm Daume zu übernehmen. Das sind aber noch nicht alle Gründe, die sie zu der Überzeugung brachten, dass sie die geeignete Person für die Nachfolge bei Daume ist. Denn:

„Ich liebe die Produkte im Geschäft und ich mag Menschen.“

Diese Softskills, die eine Grundlage für das erfolgreiche Management des Unternehmens sind, vermittelt sie heute auch gerne weiter an ihr Team. Rund 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Etwa die Hälfte davon in Beratung und Verkauf, außerdem sind Elektriker angestellt, die Haushaltsgroßgeräte ausliefern und anschließen. „Vielen Kunden schätzen es sehr, dass wir ein eigenes Team haben, das rausfährt und keine Subunternehmer beschäftigen“, sagt Wahle. „Kunden und Mitarbeitende kennen sich und das schafft Vertrauen.“ In der unternehmenseigenen Fahrradwerkstatt arbeiten Mechatroniker, ausgebildete Spezialisten reparieren in einer weiteren Werkstatt die Kaffeemaschinen. In allen Bereichen wird selbst ausgebildet. Es gibt aber Mitarbeitende, die der Kunde nie oder nur ganz selten zu Gesicht bekommt. Das ist die Buchhaltung und das sind die Lageristen, klar. Das sind aber auch die Menschen, die mit den Funktionen rund um den Online-Shop beschäftigt sind.

Der erfolgreiche Shop ist für ein inhabergeführtes Einzelhandelsfachgeschäft eine Besonderheit. Nur wenige Unternehmer schaffen diese Kombination aus gut gehendem stationärem Handel und erfolgreichem Bestell-Shop im Netz. Circa 6.000 Produkte sind bei Daume online zu bestellen. Dafür arbeitet eine Agentur

Individuelle und persönliche Beratung“: Mit diesem Slogan werben Fachgeschäfte seit Jahrzehnten. Aber nur wenige Einzelhändler leben diese Aussage so sehr wie Dorothea Wahle mit ihrem Team von Daume in Bergisch Gladbach-Schildgen. Das Unternehmen führt die Waren nicht nur einfach, es lässt die Kundschaft die Produkte live vor Ort erleben und das Team ist besonders geschult auf die Bedarfserkundung. Zu wissen, was der Kunde wirklich will, ist eine Verkaufskunst, die nicht nur kurzfristig gute Umsätze generiert, sondern Käuferinnen und Käufer auch nur das über die Ladentheke reicht, woran sie Freude haben und weshalb sie wieder ins Geschäft kommen werden. Der Service mit Reparaturwerkstätten, Warenauslieferung und kostenlosen Cooking- und Vorführ-events im Geschäft ist ein weiterer After Sale-Erfolgsfaktor des Unternehmens.

Das Warenangebot umfasst sämtliche Produkte für den Haushalt, es gibt hochwertige Bikes und exklusives Gartenmobiliar, auf insgesamt 1.500 Quadratmetern Verkaufsfläche verteilt sich das Angebot:

an der Programmierung der Seite, es gibt jemanden, der die Produkte einstellt und einen, der die Aufträge abwickelt. Dann noch jemanden, der die Pakete packt und an den Versanddienst übergibt. Das Lager teilen sich das stationäre Geschäft und der Online-Shop. „Unser großes Lager ist einer unserer großen Vorteile, denn wir haben online viele Produkte direkt verfügbar“, erklärt Wahle. Verfügbarkeit und schnelle Lieferung sind Punkte, mit denen man online Kunden gewinnen kann. Der Daume Online-Shop liefert bundesweit aus.

Von einer weiteren Sparte des Geschäfts bekommen die Privatkunden, die vor Ort in Schildgen einkaufen, auch nicht viel mit. Daume stattet Konferenz- und Büroräume, Teeküchen in Unternehmen aus und richtet sogar Showküchen ein. Diesen Business-Service nehmen vor allem Kunden wahr, die alles aus einer Hand möchten. Von der Serviette in Firmenfarben über Wasserkaraffen, Bestecke, Geschirr und hippen Fingerfood-Tellern bis zum business-tauglichen Kaffeefullautomaten können Wahle und ihr Team alles liefern, was im Unternehmensalltag, aber auch auf Meetings, Incentives oder Firmenfeiern gebraucht wird. „Das ist nicht so bekannt, aber viele Unternehmen aus der Region nutzen das“, sagt die Geschäftsführerin. Für die Showküche eines namhaften deutschen Elektrogroßgeräteherstellers hat Daume sogar für die komplette Einrichtung und Ausstattung gesorgt.

Bei dem umfangreichen Angebot an Waren und Services ist es eine besondere Herausforderung, im Geschäft selbst für eine außergewöhnliche Atmosphäre zu sorgen und im Team für eine Kompetenz, die heutzutage im Einzelhandel selten ist. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wissen genau, was sie verkaufen, wie es genutzt wird und wie der Kunde dafür sagen kann, dass es lange hält“, erklärt Wahle. Dabei arbeitet sie in Beratung und Verkauf mit einigen Quereinsteigern. „Wir haben hier gelernte Friseurinnen, Floristinnen, Menschen aus der Gastronomie und auch einen Anlagenmechaniker“, nennt sie die gelernten Berufe und sieht darin einen Vorteil. „Das bringt dem Unternehmen einen ganz anderen Input. Wichtig ist nur, dass unsere Verkäuferinnen und Verkäufer unsere Produkte mögen und gerne mit Menschen umgehen.“

Die Beziehung zwischen Verkaufsteam und Produktwelt ist ausschlaggebend für die Zufriedenheit der Kunden. Wer hier beispielsweise eine Pfanne kauft, bekommt genau die, die seinen Bedürfnissen entspricht. „Das ist die große Nähe zu den Herstellern und den Händlern, die uns diese Informationen geben“, nennt Wahle den Grund für die umfangreichen Produktkenntnisse ihres Teams. Nicht alle wissen alles. „Das geht gar nicht bei diesem großen Sortiment“, erklärt Wahle. „Es gibt Spezialisten und die kann man immer zu einem Beratungsgespräch dazu rufen.“ Die Waren



stehen nicht einfach im Regal. Der Kunde kann sie ausprobieren, sich von den Beraterinnen und Beratern erklären und vorführen lassen. Ein Einkauf bei Daume ist immer ein Erlebnis. Dafür sorgt das Team. „Eine hochwertige Siebträgermaschine richtig zu bedienen, ist gar nicht so einfach“, weiß Wahle. „Wenn man die wichtigsten Handgriffe nicht erklärt bekommt, hat man am Ende nicht das Produkt, das man eigentlich haben will.“ Das Team zeigt zum Beispiel auch in Vorführ-Events, wie man eine Eisenpfanne richtig einbrennt, um sie lange haltbar zu machen. Für die edlen Schneidemaschinen mit dem markanten Schwungrad von Berkel (Daume ist einer der wenigen Partner in der Region) liegt köstlicher Serrano-Schinken bereit, den der Kunde natürlich auch probieren kann. Für eine an einer Berkel interessierten Kundin hat Wahle persönlich eine getrocknete





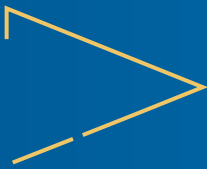
Lammkeule aus Zermatt mitgebracht, um die Schneidequalität testen zu können. Wöchentlich finden Koch- oder Back-Präsentationen statt, es gibt Delikatess-Verkostungen und es wird gezeigt, wie man Messer richtig schleift oder professionell hobelt, raspelt oder schneidet.

Sogar das Warten wird hier zum Genuss. Denn die Kaffeeabteilung ist mit bequemen Stühlen und Tischen eingerichtet, frischer Cappuccino, ein Espresso oder eine Latte Macchiato sind genauso kostenlos im Angebot wie der W-Lan-Zugang. „Freitags nach ihrem Feierabend treffen sich hier einige Kunden regelmäßig. Man kennt sich“, berichtet Wahle.

Von den regelmäßigen Workshops profitiert die Unternehmerin, die auch Mitglied im Vorstand des Einzelhandelsverband Nordrhein-Westfalen Rheinland ist,

auch persönlich. „Ich bin zum Riesling-Fan geworden“, schmunzelt sie, als sie sich an das Ergebnis eines Wein-Workshops erinnert. Da führte ein Experte vor, wie wichtig es ist, für einen Burgunder ein Burgunder-Glas zu nehmen und für einen Bordeaux ein Bordeaux-Glas. „Die Form des Glases bestimmt, wo die Geschmacksnuancen im Mund ankommen und ein Riesling schmeckt weit weniger säuerlich, wenn man ihn eben aus einem Riesling-Glas trinkt.“ Wahle lebt den Einzelhandel. „Handel ist Wandel“ ist für sie kein bloßes Schlagwort. Sie hat das Fachgeschäft zu einer Erlebniswelt transformiert, in der sich Kunden nicht nur gut bedient, sondern auch rundherum wohlfühlen, gerne einkaufen und auch äußern, wie sie mit den Produkten zurechtkommen. „Dieses direkte Feedback beim Verkauf“, so Wahle, „das ist wirklich ein Geschenk in unserer Branche.“





Special Mobilität

E-Mobilität – Scooter und Transporter

Oldtimer – Buckel-Volvo-Besitzerin aus GL

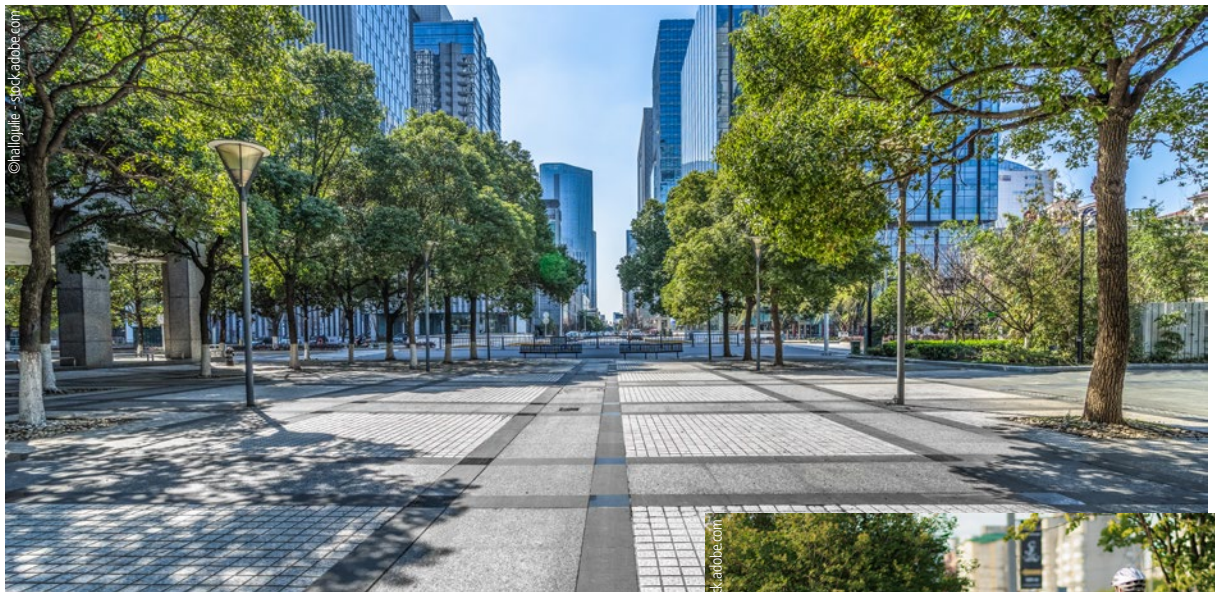
Car-Sharing – Autos auf Zeit fürs Business

E-Bikes – Konditionen & Vorteile beim E-Bike-Leasing



14 Seiten Special

Welt im Wandel



Elektromobilität, Hybridantriebe für Pkw und Lkw, Ausbau von ÖPNV und geleaste E-Bike-Flotten für das Personal im Unternehmen: Die Welt der Mobilität ist ganz schön im Wandel. Und dann kommt noch ein ganz großes Zukunftsthema auf Hersteller und Nutzer zu: das autonome Fahren. Damit beschäftigt sich gerade eine Ausstellung im Deutschen Museum in Bonn.

Ein spontanen Geschäfts-termin in unserer Region ohne ein Auto zu machen, ist schwer möglich – auch wenn noch so viel von der Mobilitätswende die Rede ist. In den größeren Zentren ist der Rückbau von Straßen zugunsten von Wegen für Fahrräder und E-Bikes zwar im Gange, aber der Pkw wird auch hier nicht verschwinden können. Die Lieferketten unserer Einzelhändler sind ganz sicher auf den Lkw angewiesen so wie ein



Handwerksbetrieb auf motorbetriebene Transporter nicht denkbar ist.

Doch die Zukunft wird ganz sicher weitere Veränderungen bringen. Schon plant



Foto: Deutsches Museum/Lichtenscheidt

Neue Hauptattraktion im Deutschen Museum Bonn: ein futuristischer Fahrsimulator macht den Einsatz von KI beim autonomen Fahren erlebbar.

man im Bergisch Gladbacher Kreishaus eine Shuttle-Verbindung von Bensberg Richtung Kürten – mit einem autonomen Fahrzeug. Wie weit die Entwicklung des autonomen Fahrens vorangeschritten ist, veranschaulicht ein am 11. Mai im Deutschen Museum in Bonn eröffneter Erlebnisraum. In dem „Erlebnisraum RoboMob“ ist unter anderem ein futuristi-

scher Fahrsimulator zu sehen, der zeigt, welche technischen Grundlagen für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz beim autonomen Fahren notwendig sind, und macht die Rahmenbedingungen für einen robotergesteuertes Shuttle erlebbar. Auch die ethische Problematik von KI-Entscheidungen im Straßenverkehr ist hier Thema.

Zum Beispiel sieht man, wie KI-Systeme beim autonomen Fahren Bewegungsprognosen von Fußgängern erstellen können, wie sie eine verlässliche Verkehrsschilderkennung durch KI-basierte Systeme erledigen und was passiert, wenn die Schilder mit Aufklebern verziert oder gar mutwillig manipuliert wurden.

EUROPAS NR. 1* MODELL

FORD KUGA PLUG-IN HYBRID



FORD KUGA COOL & CONNECT € 159,22,-^{1,2}

Ford Navigationssystem inkl. Ford SYNC 3 und App-Link, FordPass Connect inkl. Live-Traffic-Verkehrsinformation, Parkpilot vorn und hinten, Geschwindigkeitsregelanlage, Klimaautomatik, Pre-Collision-Assist, MyKey-Schlüsselsystem, 17" LMR	Anschaffungspreis	44.100,01 €
5x2 Speicher-Design, 8"-Touchscreen, Rückfahrkamera, Nebelscheinwerfer, u. v. m.	Leasing-Sonderzahlung	4.446,21 €
	Nettodarlehensbetrag	44.100,00 €
	Laufzeit	36 Monate
	Gesamtaufleistung	30.000 km
	Sollzinssatz p. a. (fest)	7,0 %
	Effektiver Jahreszins	7,23 %
	Vorauss. Gesamtbetrag ³	6.300,- €
	Finanzleasingrate	159,22 €
	Opt. Technik-Service	15,78 €
	Opt. Gesamtleasingrate	175,- €

36 mtl. Leasingraten von

Verbrauchswerte (kombiniert) nach WLTP** - Mach-E: Strom: 17,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen: 0 g/km; elektrische Reichweite (bei voller Batterie): bis zu 440 km***; Kuga PHEV: Kraftstoff: 1,3 l/100 km; Strom: 15,6 kWh/100 km; CO₂-Emissionen: 29,6 g/km; elektrische Reichweite (bei voller Batterie): bis zu 65 km***.

Autohaus Willi Müller GmbH Frankenforster Str. 11 **02204/9236-0**
 freundlich : kompetent : zuverlässig 51427 Bergisch Gladbach

www.ford-mueller-bergisch-gladbach.de

Wir sind für mehrere bestimmte Darlehensgeber tätig und handeln nicht als unabhängiger Darlehensvermittler. Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmarkmal des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. *) Quelle: IHS (Kraftfahrt-Bundesamt). **) Seit dem 1. September 2017 werden bestimmte Neuwagen nach dem weltweit harmonisierten Prüfverfahren für Personenkraftwagen und leichte Nutzfahrzeuge (Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure, WLTP), einem neuen, realistischeren Prüfverfahren zur Messung des Kraftstoffverbrauchs und der CO₂-Emissionen, typgenehmigt. Seit dem 1. September 2018 hat das WLTP den neuen europäischen Fahrzyklus (NEZF), das bisherige Prüfverfahren, ersetzt. Wegen der realistischeren Prüfbedingungen sind die nach dem WLTP gemessenen Kraftstoffverbrauchs- und CO₂-Emissionswerte in vielen Fällen höher als die nach dem NEZF gemessenen. Die angegebenen Werte dieses Fahrzeugtyps wurden anhand des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt. ***) Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure (WLTP) ist bei voll aufgeladener Batterie eine Reichweite bis zur genannten, zertifizierten elektrischen Reichweite – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration – möglich. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (z.B. Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Streckenprofil, Fahrzeugzustand, Alter und Zustand der Lithium-Ionen-Batterie) variieren. 1) Ein Ford-Lease-Km-Leasing-Angebot für Privatkunden. Ford Lease ist ein Produkt der ALD Auto Leasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Das Angebot gilt für noch nicht zugelassene, berechnete Ford PKW-Neufahrzeuge und stellt das repräsentative Beispiel nach § 6 a Preisangabenverordnung dar. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. Der Technik-Service ist obligatorisch, eingeschlossen hierin sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen im vereinbarten Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services sprechen Sie uns gerne an. 2) Gilt für Privatkunden. Gilt für einen Ford Kuga Titanium 2.5-Duratec (PHEV) 165 kW (225 PS), stufenloses Automatikgetriebe (CVT), Start-Stopp-System, Euro 6d-ISC-FCM. 3) Summe aus Leasing-Sonderzahlung und mtl. Leasingraten. Zzgl. bei Vertragsabschluss Logistikaufschale 1.524,81 € sowie ggf. Mehr- oder Minderkilometer sowie ggf. Ausgleichsbeträge für etwaigen übermäßigen Fahrzeugverschleiß; Finanzleasingrate: Mehrkilometer 0,110 €/km, Minderkilometer 0,036 €/km, Technik-Service-Rate: Mehrkilometer 0,047 €/km, Minderkilometer 0,005 €/km, (2.500 Mehr- oder Minderkilometer bleiben berechnungsfrei)

Egal was Deinem Auto fehlt ...



Hiltscher
Karosserie | Lack | Mechanik

Caravan*
Fachbetrieb
E-Mobilität*
Fachbetrieb

... bei uns findest Du die passenden Spezialisten

			
Markus Dahl Kundenberater Karosserie/Lack & Caravan	Lars Finke Kundenberater Karosserie/Lack & Tesla	Oliver Gatzler Kundenberater KFZ-Service	Jörg Stiefelhagen Kundenberater Karosserie/Lack & Tesla & KFZ-Service

Hiltscher
Karosserie | Lack | Mechanik

T E S L A
APPROVED BODY SHOP
tesla-unfallreparatur.de

Hiltscher GmbH / Scheidbachstraße 1 / 51469 Bergisch Gladbach /
02202 32494 / www.hiltscher.com

Auf zwei und vier Rädern in die Zukunft rollen



Als Experte in Sachen Elektromobilität hat sich die SteinGruppe einen Namen gemacht. Mit leichten Nutzfahrzeugen von MAXUS und flotten Rollern von SILENCE zeigt das Unternehmen umweltfreundliche Wege auf.

Der Name ist Programm: Die Elektro-Roller der spanischen Firma SILENCE sind leise – dazu komfortabel und nahezu wartungsfrei. Sie beschleunigen schneller als Roller mit Verbrennungsmotor und fahren ohne Vibrationen. Das sorgt für Stabilität und spart Energie.

Die e-Scooter S01 und S02 stehen in unterschiedlichen Ausführungen zur Verfügung für den Privatgebrauch oder für den gewerblichen Einsatz wie etwa für Kurierdienste oder auch für Behörden. Je nach Batterie-Kapazität haben sie bis zu 133 km



Reichweite und je nach Motor eine Höchstgeschwindigkeit bis zu 100 km/h. Eine geniale Idee erleichtert den Umgang mit dem 40 kg schweren Akku: Nach dem Entnehmen kann er auf Rädern wie ein Trolley zur nächsten Steckdose gezogen werden.

Sowohl der S01 (Preis ab 6780 Euro) als auch der etwas kleinere S02 (Preis ab 2980 Euro) lassen sich für die Treibhausgasminderungs-Quote (THG-Quote) zertifizieren. Die Halter dürfen damit das von ihnen eingesparte CO₂ „weiterverkaufen“. Ein paar Hundert Euro im Jahr können das sein. Präsentiert werden die Roller in den SILENCE-Stores im Volkswagenzentrum Bergisch Gladbach und in der Filiale in Siegburg.

Mit den MAXUS-Modellen eDeliver 3 und eDeliver 9 lassen sich im Transport- und Logistikbereich Ökonomie und Ökologie in Einklang bringen. Beide verfügen über einen leistungsfähigen Elektromotor und bieten neben Komfort großzügigen Stauraum für vielfältige Ansprüche. Ein paar Eckdaten:

eDeliver 3 – kompakter Liefer-Champion, in zwei Längen mit 4,8 und 6,3 Kubikmeter Laderaum lieferbar, Batteriekapazität

50 kWh, bis zu 371 km Reichweite im Stadtverkehr (nach WLTP), Preis ab 37.390 Euro netto.

eDeliver 9 – verfügbar in zwei Längen und zwei Aufbauhöhen, Batteriekapazität 50, 72 oder 89 kWh, bis zu 353 km Reichweite im Stadtverkehr (nach WLTP), bis zu 1500 kg Anhängelast, bis zu 1275 kg Zuladung, bis 12,5 Kubikmeter Ladevolumen, Preis ab 56.490 Euro netto.

Für beide Modelle ist eine BAFA-Förderung noch möglich bei Zulassung bis Ende August 2023.

Jeder MAXUS Transporter ist ausgestattet mit einem umfassenden Garantiepaket für das Fahrzeug (bis zu fünf Jahre) und für die Fahrbatterie (bis zu acht Jahre) bis jeweils max. 100.000 km.

Ein besonderer „Lastesel“ und echter Hingucker ist der MAXUS T90-EV, Europas erster vollelektrischer Pickup. Er bietet bis zu 925 kg Nutzlast und bis zu 1000 kg Anhängelast (gebremst). Die Reichweite beträgt bis zu 330 km (WLTP kombiniert), in der Stadt bis 471 Kilometer. Zu haben ist er ab 54.990 Euro netto.

VOLL ELEKTRISCH. VOLL GUT.



AB SOFORT BEI UNS!



Wir sind Vertragspartner von MAXUS. Die vollelektrischen Modelle wurden direkt als E-Fahrzeuge konzipiert und überzeugen durch eine große Reichweite, eine hohe Zuladungs-Kapazität und ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis.

ÜBERZEUGEN SIE SICH UND SCHAUEN SIE EINFACH MAL BEI UNS VORBEI.

SteinGruppe

IHR PARTNER FÜR MOBILITÄT



online-team@steingruppe.de
Tel.: 02263 | 48450 | 016

www.steingruppe.de



SCAN ME

MAXUS FINDEN SIE IN UNSEREM BETRIEB IN ENGELSKIRCHEN

Richard Stein GmbH & Co. KG
Overrather Straße 43
51766 Engelskirchen

MOBILITÄT MIT NULLEMISSION.

SILENCE

AB SOFORT BEI UNS!

#WE MAKE
THE SOUND
OF HAPPY
CITIES!



Wir sind Vertragspartner von SILENCE. Innovative E-Roller mit herausragenden Features, die SILENCE zum ADAC Testsieger machen. Die unterschiedlichen Modelle sind für Fahranfänger bis hin zu Lieferservices geeignet. Das neue Nanocar rundet die urbane Produktpalette ab.

SteinGruppe

IHR PARTNER FÜR MOBILITÄT



online-team@steingruppe.de
Tel.: 02241 | 24740 | 013

www.steingruppe.de



SCAN ME

UNSERE SILENCE
E-ROLLER SIND SOFORT
VERFÜGBAR!

Vorne mit kantigem Gesicht – hinten mit runden Formen, der Buckel-Volvo.



Serie mit Oldtimer-Spezialist Alfred Noell

Volvo-Buckel im Doppelpack

In den 1950er- und 1960er-Jahren gab es zwei PKW, die zusätzlich zu ihrem Modellnamen den nicht offiziellen Zunamen „Buckel“ hatten. Es waren dies der Ford Taunus aus Köln, der Buckeltaunus und der Buckelvolvo P 444 und P 544 aus Schweden. Wegen der in diesen Jahren geliebten Stromlinienform waren an diesen Modellen die hinteren Dach- und Rückenlinien ohne ausgeprägten Kofferraum bis auf die Stoßstangen heruntergezogen, so dass der Eindruck eines Buckels entstand.



Alfred Noell

Ehemaliger Macher des 7. Sinn und Oldtimer-Spezialist.

Während der Buckeltaunus eine biedere Familienkutsche mit 1,2 Liter Hubraum und Dreigang-Lenkradschaltung blieb, machte der Buckelvolvo durch andere Vorzüge auf sich aufmerksam und wurde schon bald zu einer Motorsportlegende. Das lag nicht nur daran, dass er beim Model PV 544 mit dem 1,6 und später mit dem 1,8 Liter Motor stärker motorisiert war, sondern auch daran, dass er robuster war und ihm das Image anhing, er sei aus Schwedenstahl gebaut. Diesem Anspruch wurde er auch durch zahlreiche Motorsport-Siege gerecht. Besonders 1965, wo ein PV 544 Buckelvolvo eine der härtesten Rallyes der Welt, die East Afrika Safari Rallye gewinnen konnte.

Gleich zwei dieser Buckelvolvos der Modellreihe PV 544, einer mit dem Baujahr 1960, einer mit dem Baujahr 1965, besitzt die Familie Schmeink aus Bergisch Gladbach-Romaney. Er machte sich 1981 mit einer Motorradwerkstatt in Herkenrath selbstständig und kümmerte sich hier insbesondere um seine Lieblingsmarken Ducati und Moto Guzzi. Sie ist Assistentin in einer Kieferchirurgischen Praxis in Bergisch Gladbach, fuhr lange Zeit begeistert Motorrad, besonders natürlich auf den schönen Ducatis ihres Mannes.

Anfang der 2000er-Jahre aber erwischte sie das Oldtimer-Virus, als sozusagen in der Nachbarschaft, nämlich in Odenthal diese

beiden Buckelvolvos zum Verkauf standen. Da man gerade in Kürten gebaut hatte, tagte erst einmal der Familienrat, denn beide Fahrzeuge mussten auch noch restauriert werden. Nur mit der Zusage von Beate Schmeink, „Ja, da helfe ich mit“ wurde der Kauf besiegelt. Nach dem Motto „Jeden Tag ein neues Blech“ begann eine sechsjährige Restaurationszeit nur im Winter, denn im Sommer hatte Dieter Schmeink ja die Werkstatt voll mit seinen Motorradkunden.

Aber endlich war das Werk vollbracht und die beiden Buckelvolvos standen mit dem Segen des TÜV fahrbereit vor der Tür und mussten gleich einen Beweis ihrer sagenhaften Zuverlässigkeit abliefern. Die erste große Tour war geplant und die sollte gleich nach Italien und dort auf die Insel Elba gehen. Alles verlief erstklassig und die autoverliebten Italiener schwärmten von der bella macchina.

Dann erzählt Dieter Schmeink noch eine kuriose Geschichte: „Kurz vor der Heimreise fiel mir auf, dass ein Scheibenwischer leicht angeschlagen war. An einer Tankstelle bediente uns eine ältere italienische Frau und als die nun merkte, dass ich mir den Scheibenwischer etwas genauer ansah, sagte sie „Momento“ und verschwand in die Dunkelheit ihrer dahinter liegenden Werkstatt. Nach wenigen Minuten kam sie voller Freude mit einem Scheibenwischer wieder heraus und oh Wunder, der passte wirklich.“

Kompetenz und Ausstattung machen den Unterschied

Seit über zehn Jahren ist Sebastian Dietz als versicherungs- und werkstattunabhängiges Sachverständigenbüro im Dienste des Kunden unterwegs. Sein Aufgabenschwerpunkt liegt auf der Erstellung von Unfallschadensgutachten und Bewertungen im Kraftfahrzeugbereich.



Youngtimer, Oldtimer, Reisemobile, US-Fahrzeuge, Super-Sportwagen und auf Elektrofahrzeuge.

In Bergisch Gladbach ist der vielbeschäftigte Experte der einzige öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Kfz-Schäden und Bewertungen durch die IHK Köln. Sein Büro ist im Besitz von großen Datenbanken, deren Datenmengen bis in die 1920er-Jahre zurückreichen. Der Vorteil liegt auf der Hand. „Ich bin noch im Besitz von originalen Handbüchern, ohne die ich zum Beispiel Arbeitszeiten schätzen oder aber anhand von Vergleichsfahrzeu-

gen berechnen müsste“, führt Dietz einen unschätzbaren Vorteil für seine Kunden an. Neben seiner Kompetenz verweist er auf sein außergewöhnliches Büroequipment, bestehend aus Wärmebildkamera, Schichtdickenmessgerät, Farbspektrometer, Akustik-Kamera und Feuchtigkeitsmessgerät.



Kfz-Sachverständigenbüro Sebastian Dietz
Hermann-Löns-Straße 45b
51469 Bergisch Gladbach
T: 02202 9646626
info@kfz-svds.de
» www.kfz-svds.de



Durch die IHK Köln öffentlich bestellter & vereidigter Sachverständiger für Kfz-Schäden und -bewertungen

Neben Bergisch Gladbach unterhält Dietz Niederlassungen in Mönchengladbach, Wismar und Bad Dürkheim, die durch Lizenzvergabe von ortsansässigen Kollegen geführt werden. Spezialisiert hat sich Dietz mit seinem Büro, in dem neben ihm noch seine Ehefrau und ein Auszubildender arbeiten, auf

der Erstellung von Unfallschadensgutachten und Bewertungen im Kraftfahrzeugbereich.



Attraktiver
Business-Tarif
für Firmen-
kunden

Die Carsharing-Flotte für
Leverkusen und den
Rheinisch-Bergischen Kreis.

Mit der Flexibilität von wupsiCar die **Mobilität** Ihres Business sichern

- **Der passende Firmenwagen für jeden Anlass** – verschiedene Fahrzeugklassen, auch mit **Elektroantrieb**
- **Verfügbar an zahlreichen Knotenpunkten** in Leverkusen und den Gemeinden des Rheinisch-Bergischen Kreises
- **Spontan buchbar** oder Zeitfenster reservieren – per App, Webseite oder Hotline
- **Für jeden der richtige Tarif** – auf Stundenbasis, tages- oder wochenweise
- **Keine Registrierungsgebühr**



Alle Informationen zur Anmeldung und Nutzung unserer Fahrzeuge finden Sie unter wupsiCar.de

wupsiCar



Fotos: Toyota

Fünfte Generation dreht kräftig auf

Der erste Toyota Prius kam vor 25 Jahren in Japan auf den Markt und er war das erste in Großserie produzierte Hybridfahrzeug. In diesem Sommer startet in Deutschland die fünfte Generation, die hier ausschließlich als Plug-in-Hybrid angeboten wird.

Der neue Toyota Prius tritt schon optisch deutlich dynamischer auf. Es ist zwar wieder eine Fließhecklimousine mit der für den Japaner typischen Keilform, aber kommt deutlich sportlicher daher als die Vorgänger: 2,2 Zentimeter breiter und fünf Zentimeter flacher, was durch das schwarz abgesetzte Dach noch betont wird, dazu eine sehr flach stehende Windschutzscheibe. Die markante Front mit C-förmigen Scheinwerfern und das dreidimensionale, lineare Leuchtelement am Heck verleihen dem progressiven Design Nachdruck. Um die Radhäuser trägt der Prius schwarz glänzende Plastikverkleidungen, was die ohnehin schon großen 19-Zoll-Räder noch mal größer wirken lässt.

ausbeute. Während Prius Nr. 4 als Plug-in-Hybrid maximal 122 PS leistete, ist die Leistung beim neuen Prius fast doppelt so hoch: Ein Zweiliter-Benziner mit 151 PS und ein 163 PS (120 kW) starker Elektromotor sorgen für eine Systemleistung von 223 PS. Das sichert eine reaktionsschnelle Beschleunigung von Null auf 100 in 6,9 Sekunden.

Bei einem Normverbrauch von 0,5 Litern Kraftstoff und 11,4 kWh Strom je 100 Kilometer belaufen sich die kombinierten CO₂-Emissionen auf gerade einmal elf Gramm je 100 Kilometer. Das ist der niedrigste Wert aller momentan auf dem Markt erhältlichen Plug-in-Hybridfahrzeuge.



Im Vergleich zum Vorgänger ist die Fahrzeuglänge um 46 Millimeter reduziert auf nun 4,60 Meter, der Radstand dagegen um 50 Millimeter auf 2,75 Meter verlängert, sodass es innen sogar mehr Platz geben sollte.

Auch unter der Haube hat sich eine Menge getan. Beeindruckend ist die Leistungs-

Auch die rein elektrische Reichweite stimmt. Dank einer deutlich größeren Batterie (13,6 kWh) kommt der Prius bis zu 86 Kilometer (WLTP kombiniert) weit, bevor sich der Verbrenner zuschaltet. Im Stadtverkehr sind es sogar bis 111 Kilometer. Neben der serienmäßigen Wärmepumpe macht sich hier auch das dreistufig einstellbare, regenerative Bremssystem



bemerkbar, mit dem der Prius Energie zurückgewinnt.

Drei Ausstattungslinien sind wählbar. Bereits die Einstiegsversion (ab 45.290 Euro) wartet mit zahlreichen Annehmlichkeiten wie LED-Scheinwerfern, schlüssellosem Smartkey-Zugangssystem, Einparkhilfen vorne und hinten, einer Rückfahrkamera, einer 230-Volt-Steckdose im Kofferraum, einer elektrischen Sitzverstellung sowie einer Sitzheizung vorne auf.

Die ersten Fahrzeuge werden im Sommer 2023 ausgeliefert.

ECKDATEN TOYOTA PRIUS

4,60 m Länge | 1,78 m Breite | 1,42 m Höhe

Radstand: 2,75 m

Systemleistung: 223 PS (2,0-l-Benziner mit 151 PS, Elektromotor mit 163 PS)

Batterie: 13,6 kWh

Elektrische Reichweite: bis 86 km (WLTP kombiniert), bis 111 km (WLTP City)

Kraftstoffverbrauch gewichtet kombiniert: 0,7-0,5 l/100 km (nach WLTP)

Stromverbrauch gewichtet kombiniert: 12,6-11,4 kWh/100 km (nach WLTP)

CO₂-Emissionen gewichtet kombiniert: 16-11 g/km (nach WLTP)

Beschleunigung (0100 km/h): 6,9 s (Werksangaben)

Höchstgeschwindigkeit: 177 km/h (Werksangaben)

Preis: ab 45.290 Euro

ELEKTRISIERT UNSERE WELT
TOYOTA bZ4X

TOYOTA **bZ**

ZUM ANGEBOT

Überzeugen Sie sich selbst von einem beeindruckenden Fahrzeug und den Vorteilen des rein elektrischen Fahrens. Innovativ, effizient und in dynamischem SUV-Design: Der vollelektrische Toyota bZ4X vereint alles, worauf es wirklich ankommt. Mit seiner robusten und zugleich stylischen Bauweise, seinem optionalen Allradantrieb und bis zu 513 km Reichweite bringt Sie der Toyota bZ4X immer sicher ans Ziel. Freuen Sie sich auf ein neues vollelektrisches Fahrerlebnis.

Toyota bZ4X (Batteriekapazität 71,4 kWh), Elektromotor 150 kW (204 PS), vollelektrisch (4x2): Stromverbrauch kombiniert: 14,4 kWh/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km, elektrische Reichweite (EAER): 436 km und elektrische Reichweite (EAER City): 583 km. Werte gemäß WLTP-Prüfverfahren. Abb. zeigt Sonderausstattung.

TOYOTA bZ4X

329 €¹ MTL. LEASEN

Toyota Easy Leasing + Wartung²

¹Ein **unverbindliches** Toyota Easy Leasing-Angebot der **Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln**, für den Toyota bZ4X Basis Elektromotor (150 kW) Frontantrieb, **Anschaffungspreis: 47.490,00 € zzgl. Überführungskosten**, Leasingsonderzahlung: 9.485,48 €, Gesamtbetrag: 24.327,56 € **zzgl. Überführungskosten**, jährliche Laufleistung: 10.000 km, Vertragslaufzeit: 48 Monate, 48 mtl. Raten à 329,00 €. Das Leasing-Angebot **gilt nur für Privatkunden bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.06.2023. Individuelle Preise und Finanzangebote bei uns.**

²Ein Angebot der **Toyota Kreditbank GmbH, Toyota Allee 5, 50858 Köln**. Servicebaustein Wartung+ für 19,79 € mtl. Wartungen nach **Serviceplan** nach 15.000 und 30.000 km bzw. jeweils einem Jahr. Gilt nur bei Abschluss eines Leasingvertrags mit einer Laufzeit von 48 Monaten bei der Toyota Kreditbank GmbH und nur bei **Anfrage und Genehmigung bis zum 30.06.2023.**

KARST
AUTOHAUS
Köln | Berg. Gladbach

Autohaus Karst GmbH & Co. KG
Mülheimer Straße 115
51469 Bergisch Gladbach
Tel.: 02202 95 975-0

Autohaus Karst GmbH
Clevischer Ring 133
51063 Köln
Tel.: 0221 96 93 69-0

Offizieller
Fahrzeugsponsor
der Kölner Haie



Besuchen Sie uns unter
www.autohaus-karst.de
und auf facebook!



Städte und Kommunen im Austausch

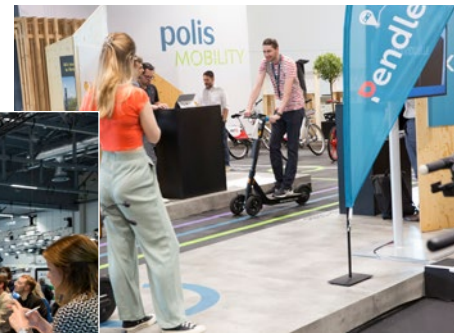
Bereits im vergangenen Jahr hat das internationale Event polisMobility zur Zukunft von Mobilität und urbanen Leben bereits für große Aufmerksamkeit nicht nur am Austragungsort Köln gesorgt.

Vom 24. bis zum 26. Mai dieses Jahres kommt es nun zu einer Neuauflage auf dem Kölner Messegelände. Bei dieser Veranstaltung stehen nicht die Produkte im Vordergrund des Interesses. In diesem neuen Konzept geht es primär um die strategische Ausrichtung und die operative Umsetzung der Mobilitäts- und Energiewende. Somit ist klar, dass der Fokus eindeutig auf Diskussionen über nachhaltige Mobilitätslösungen liegt.



Fotos: Koelnmesse/polisMOBILITY/Maxi Uellendahl

Das Ziel der Veranstalter ist es, sich als zentraler Treffpunkt für Vertreterinnen und Vertreter von Kommunen, Unternehmen, Wissenschaft und Forschung sowie Mobilitätsexperten aus aller Welt zu präsentieren. Workshops für die Zukunftsfähigkeit von Städten und Kommunen werden den Ablauf der Veranstaltung bestimmen.



Erstmals in diesem Jahr ist auch das Mülheimer Software- und Beratungsunternehmen bee smart city als Partner auf

dieser Messe vertreten und wird sich mit Solution Providern und Kommunen über eine nachhaltige und widerstandsfähige Zukunft austauschen. Das Unternehmen hat sich die Aufgabe gestellt, die Transformation zu intelligenten und nachhaltigen Städten und Kommunen erfolgreich zu unterstützen.

Flexibel mobil mit wupsiCar

Modern, umweltfreundlich, kostengünstig und flexibel: Das ist das Angebot wupsiCar. Für Unternehmen und Selbstständige sind die attraktiven Fahrzeuge der Carsharing-Flotte zu besonderen Konditionen nutzbar – ganz im Sinne der Mobilitätswende.

Seit 2019 hat der kommunale Mobilitätsdienstleister wupsi eine über das Leverkusener Stadtgebiet und den Rheinisch-Bergischen Kreis verteilte Carsharing-Flotte. An zentral gelegenen Ver-

kehrsknotenpunkten stehen die Wagen von wupsiCar. Diese sind auch für Unternehmen und Selbstständige eine attraktive Alternative zum eigenen Firmenwagen.

Mit wupsiCar lässt sich die Firmenmobilität flexibel und in einem genau auf den eigenen Bedarf abgestimmten Kostenrahmen gestalten. Denn Kosten entstehen nur bei Nutzung, sogar die bei Privatkunden obligatorischen Registrierungsgebühren entfallen für Unternehmen. „Das wird sehr gut angenommen“, sagt Kristin Menzel von der wupsi. Sehr erfolgreich wird das Angebot bereits von der Stadtverwaltung Leverkusen genutzt, die wupsiCar für Dienstfahrten einsetzt und so die umweltfreundliche Mobilität fördert.

Die Nutzung kann spontan erfolgen oder mit Reservierung. Buchbar sind die in drei Fahrzeugklassen eingeteilten Wagen über die App, die Webseite oder eine Hotline. Die Tarife berechnen sich über die Nutzungsdauer und die gefahrene Kilometer-

leistung. wupsiCar kann man stunden-, tages- oder wochenweise buchen. Business-Kunden können zwischen den Tarifen „Basis Business“ und „Profi Business“ wählen.

Für das Erreichen der Mobilitätswende ist Carsharing ein wichtiger Faktor, da durch die gemeinsame Nutzung eines Fahrzeuges die Gesamtanzahl der PKWs verringert werden kann und so Ressourcen geschont werden. wupsiCar ist dabei besonders umweltfreundlich, ein Großteil der Flotte besteht aus Elektrofahrzeugen, die mit grünem Strom betankt werden.

Nicht nur Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler können das Business-Angebot von wupsiCar nutzen, es gilt auch für Vereine und sonstige juristische Personen. Im Rahmen eines ganzheitlichen betrieblichen Mobilitätsansatzes bietet wupsiCar darüber hinaus weitere attraktive Sonderkonditionen auf die genannten Tarifoptionen. Alle Infos zum Carsharing gibt es unter » [wupsiCar.de](https://www.wupsiCar.de).





Fuhrparkmanagement von A bis Z

Seit 2020 ist der Mazda-Vertragshändler, Autohaus Göksel, erste Adresse in der Region Kürten und Umgebung, wenn es um die Belange von Autos geht – und das markenübergreifend. In nur drei Jahren haben sich Firmenchef Yildirim Göksel und sein qualifiziertes Mitarbeiterteam einen überproportionalen Marktanteil erarbeitet.

Allein in den ersten Monaten dieses Jahres lag dieser bei fast 18 Prozent. Sowohl Privat- als auch Gewerbekunden schätzen die qualitativ hochwertige persönliche und vor allem kundenorientierte Beratung. Die Gewerbekunden, die fast 40 Prozent der gesamten Kundschaft ausmachen, profitieren dabei von einem allumfassenden Service. Göksel bietet Fuhrparkmanagement von A-Z. Der Gewerbekunde braucht sich um nichts zu kümmern. Von der Beschaffung der Fahrzeuge über die professionelle Wartung bis hin zum selbstverständlichen Hol- und Bring-Service – bei Göksel passiert alles aus einer Hand. Nur fahren muss der Kunde das Fahrzeug selbst.

Großen Wert legt das umtriebige Autohaus dabei auf eine gut funktionierende Kommunikation mit dem Kunden, die immer proaktiv betrieben wird. Das heißt: Der Kunde wird rechtzeitig über alle notwendigen Maßnahmen für den sicheren Betrieb des Fahrzeugs informiert. Fahrzeugflotten von bis zu 25 Fahrzeugen sind dabei für die engagierten Mitarbeiter kein Problem. Integraler Bestandteil der Gökselphilosophie

ist das Qualitätsversprechen und der enge Kontakt zum Kunden, der von den Mitarbei-

tern in vortrefflicher Art auch gelebt wird – zum Vorteil für den Kunden.



EXKLUSIVE SONDERKONDITIONEN FÜR GEWERBE UND FLOTTENKUNDEN

DER NEUE MAZDA CX-60

CRAFTED IN JAPAN



SERIENMÄSSIG MIT:

- Plug-in Hybrid oder Reihensechszylinder-Dieselmotor
- 2.500 kg Anhängelast – bei allen Motor-Varianten
- Mi-Drive – mit 5 Fahrmodi, u.a. Anhängerzugprogramm²⁾
- Mazda SD-Navigationssystem, inkl. Verkehrszeichenerkennung (TSR)
- Wireless Apple CarPlay® und Wireless Android Auto™

AUF WUNSCH U.A. MIT:

- Advanced Head-up Display
- Adaptiver Geschwindigkeitsregelanlage – mit Stop&Go Funktion
- Bose® BassMatch Centerpoint® 2 Soundsystem mit 12 Lautsprechern
- Panorama-Glasschiebedach
- Driver Personalisation System





AUTOHAUS GÖKSEL
Mazda Vertragshändler
Hungenbach 2
51515 Kürten
www.autohaus-goeksel.de

Kraftstoffverbrauch für den Mazda CX-60 e-Skyactiv D 200 im Testzyklus: innerorts 5,1 l/100 km, außerorts 4,6 l/100 km, kombiniert 4,8 l/100 km. CO₂-Emission kombiniert: 125 g/km. CO₂-Effizienzklasse: A+.

Energieverbrauch für den Mazda CX-60 Plug-in Hybrid gewichtet* im kombinierten Testzyklus: 2,2 l/100 km und 16,0 kWh Strom/100 km. CO₂-Emission kombiniert: 48 g/km. Elektrische Reichweite kombiniert: 65 km.

Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie.
*) Monatliche Rate für ein gewerbliches Business-leasing-Angebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei einer Laufzeit von 48 Monaten und 40.000 KM Gesamtfahrleistung. Mit 4.500,00 € Leasing-Sonderzahlung, inklusive Abschluss einer GAP-Vereinbarung zum Preis von € 5,95 zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer gemäß den allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden.

Als Mazda CX-60 mit Reihensechszylinder-Dieselmotor
Monatlich leasen ab (netto) € **399,00¹⁾**

Als Mazda CX-60 Plug-in Hybrid
Monatlich leasen ab (netto) € **419,00¹⁾**

Das 49-Euro-Ticket als Jobticket



Das Deutschlandticket ist auch als Business-Modell attraktiv. Um es als Unternehmen für das Personal zu nutzen, gibt es verschiedene Möglichkeiten:

Das Deutschlandticket kann auch als Jobticket verwendet werden. Das war vor dem Starttermin am 1. Mai noch lange Zeit unklar.

Der Vorteil für den Arbeitnehmer: Die Kosten für das Deutschlandticket können sich um 30 Prozent reduzieren, sofern die Arbeitgeber 25 Prozent der Kosten des Jobtickets übernehmen. In diesem Fall geben Bund und Länder noch einmal einen Abschlag von fünf Prozent. Arbeitgebern ist es natürlich unbenommen, mehr als 25 Prozent der Kosten für das Ticket zu übernehmen und somit Pluspunkte bei ihren Arbeitnehmern zu sammeln. Der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) sieht darin eine Möglichkeit, die Stellung des öffentlichen Nahverkehrs (ÖPNV) noch einmal deutlich zu stärken. Nach Schätzungen des Verbandes lassen sich wohl etwa 5,6 Millionen Menschen durch das 49-Euro-Ticket zu einem Abo für den

Nahverkehr überzeugen. Zusätzlich könnten rund 11,3 Millionen Fahrgäste von ihrem aktuellen Abo auf das Deutschlandticket wechseln.

Wie die Umstellung von Jobticket auf Deutschlandticket vor sich geht, ist von Verkehrsbetrieb zu Verkehrsbetrieb unterschiedlich.

Wer als Arbeitnehmer bereits im Besitz eines Jobtickets ist und sich für die Umwandlung interessiert, muss erst einmal nichts unternehmen. Laut Vorgabe der Bundesregierung werden Abonentinnen und Abonenten von ihrem Abo-Center über das weitere Vorgehen informiert, sobald die finalen Details bekannt sind.

Für den Arbeitgeber gibt es drei Möglichkeiten, seine Arbeitnehmer beim Erwerb zu unterstützen:

1. Das 49-Euro-Ticket wird komplett vom Arbeitgeber übernommen.
2. Der Arbeitnehmer kauft das 49-Euro-Ticket und bekommt einen Zuschuss über die Lohnabrechnung.

3. Der Arbeitgeber bezahlt mehr Lohn und überlässt dem Arbeitnehmer, ob er davon das 49-Euro-Ticket kauft.

Vorteile

Das Ticket bietet einen Wettbewerbsvorteil. Es bindet Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist ein gutes Argument für Bewerberinnen und Bewerber. Mit dem DeutschlandTicket bekommen die Mitarbeitenden einen echten Mehrwert.

Der Verwaltungsaufwand gegenüber herkömmlichen Jobtickets wird gesenkt.

Mit dem Erwerb des Tickets erfolgt eine Reduzierung des CO₂-Ausstoß, sowohl des Unternehmens als auch der Beschäftigten.

Das Ticket macht Unternehmen zum Treiber der Verkehrswende und damit zum Vorreiter für zukunftsweisende Mobilität.

Das Ticket ist einfach und günstig. Die Flatrate für den Nahverkehr.

Steuerliche Vorteile, da das Jobticket als Betriebsausgabe geltend gemacht werden kann.

Keine Kompromisse bei Nutzlast und Laderaumvolumen

Der Citroën Berlingo Kastenwagen macht seinem guten Ruf als flotter Kleintransporter auch als E-Version alle Ehre.

Im Handwerks- und Gewerbebereich hat sich das kleinste Nutzfahrzeug im Citroën-Repertoire als Benziner und Diesel seit Langem bewährt. Der handliche Franzose mit hohem Ladevolumen ist mittlerweile auch voll elektrisch unterwegs als Citroën ë-Berlingo Kastenwagen Electric.

Er bietet die gleichen Stärken bei Platzangebot im Innenraum, Nutzlast (bis zu 800 kg) und Laderaumvolumen (bis 4,4 Ku-

bikmeter) wie die Versionen mit Verbrennungsmotor. Die Ladekapazität bleibt erhalten, weil die Batterie im Chassis unter den Sitzen und der Ladefläche verbaut ist. Dazu weist der umweltfreundliche Franzose den typischen Komfort eines Elektrofahrzeugs auf.

Der elektrische Kleintransporter ist in zwei Längen (4,40 und 4,75 m) erhältlich, und in beiden verfügt er über eine 50 kWh Lithium-Ionen-Batterie mit einer WLTP-Reichweite von fast 280 Kilometern. Das System zur Rückgewinnung der Brems- und Ver-

zögerungsenergie kann die Reichweite vor allem im Stadtverkehr verbessern.

Die Leistung des ë-Berlingo Kastenwagens beträgt 136 PS (100 kW) und das maximale Drehmoment 260 Nm. In allen drei verfügbaren Fahrmodi (Eco, Normal, Power) liegt die Höchstgeschwindigkeit bei 130 km/h.

Mit einer Höhe von nur 1,84 Metern passt der ë-Berlingo, der sich optisch kaum von den Verbrennern unterscheidet, auch in Tiefgaragen. Preis ab 31.756 Euro zuzüglich MwSt.



Foto: Citroën



Abbildung zeigt Designstudie.

DER CORSA-E

Bis zu 353 KM Reichweite

- Klimaautomatik • 7" Fahrerinfodisplay • On-Board-Charger • Mod 2 Ladekabel •
- Anfahrassistent • Automatikgetriebe • Spurhalteassistent • intell. Geschwindigkeitsregler

UNSER LEASINGANGEBOT

für den Opel Corsa-e Elegance, Elektromotor, 100 kW (136 PS) Automatik-Elektroantrieb mit fester Getriebeübersetzung

Monatsrate 429,-€*

*Kilometerleasing-Angebot: Leasingsonderzahlung: 6.050,-€, Gesamtbetrag: 26.642,-€, Laufzeit (Monate)/Anzahl der Raten: 48, Anschaffungspreis der Bank: 35.667,10,-€, Laufleistung (km/Jahr): 10.000km, Überführungskosten: 895,-€, sind separat an Gebr. Gieraths GmbH zu entrichten.
ein Privatkundenangebot (Bonifat vorabgesetzt) der Opel Bank S.A. Niederlassung Deutschland, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim am Main, für die das Autohaus als ungebundener Vermittler tätig ist. Der Gesamtbetrag stellt die Summe aus Leasingsonderzahlung und monatlichen Leasingraten dar. Der Abschluss einer Nebenleistung (FlexCare-Servicepaket, Versicherungen) ist optional möglich. Alle Angaben inkl. 19% Umsatzsteuer.

Stromverbrauch Opel Corsa-e 16,1-15,8 kWh/100 km, CO₂-Emission 0 g/km, Reichweite 353 km, Effizienzklasse A+++.

*Die Werte wurden nach dem realitätsnäheren Prüfverfahren WLTP (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt, das das Prüfverfahren unter Bezugnahme auf den NEZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) ersetzt. Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff- und Stromverbrauch von extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugen bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie. Verbrauch, CO₂-Emissionen und Reichweite eines Fahrzeuges hängen nicht nur von der effizienten Energieausnutzung durch das Fahrzeug ab, sondern werden auch vom Fahrverhalten und anderen nichttechnischen Faktoren beeinflusst.

Gebirg
GIERATHS
GmbH
Kölnener Straße 105, 51429 Bergisch Gladbach, Tel. 02204 40080
Paffrather Str. 195, 51469 Bergisch Gladbach, Tel. 02202 299330
www.opel-gieraths-bergisch-gladbach-bensberg.de



ELEGANT R

Ich bin ein RADECKI-Typ. Und Sie?



Unser Service für Sie: Karosseriebau, Lackierfachbetrieb und Reparaturen für Fahrzeuge aller Marken, Spot Repair, Ausbeulen ohne Lackieren, TÜV/AU, Reifenservice, Reparatur-Ersatzfahrzeuge, Jahres- und Halbjahreswagen, Gebrauchtwagen, Leasing, Finanzierung ...

Das richtige Auto für jeden Typ. Das ist Radecki!

CS X Plug-in-Hybrid 225 e-EAT8 (Systemleistung 165 kW/224 PS): Kraftstoffverbrauch gewichtet*, kombiniert in l/100 km: 1,4-1,3 und 16,0-15,9 kWh Strom/100 km; Elektrische Reichweite (kombiniert) in km: 59-60 [EAER]; Elektrische Reichweite (innerstädtisch) in km: 62-64 [EAER City]; CO₂-Emissionen gewichtet*, kombiniert in g/km: 30-29

RAUTOHAUS
RADECKI
BERGISCH GLADBACH

Hauptstraße 58
51465 Bergisch Gladbach
Telefon 02202 18850
www.autohaus-radecki.de

E-Bike Leasing für Unternehmen – Nicht nur der gesundheitliche Aspekt zählt

Die Erfolgsgeschichte des Fahrrads ist seit Entwicklung des E-Bikes in vollem Gang. Allerdings kann die Anschaffung eines E-Bikes schön ins Geld gehen.

Eine preisgünstigere Variante zum Kauf stellt das Leasing eines E-Bikes dar. Diverse Anbieter versprechen beim Leasing eine Ersparnis zum Kaufpreis.

Wie funktioniert E-Bike-Leasing?

Wenn Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer ein E-Bike über die Firma leasen wollen, so müssen sie dies firmenintern abklären. Die Abwicklung über spezielle E-Bike-Leasing-Anbieter läuft im Prinzip schnell und unkompliziert. Der bürokratische Aufwand für das Unternehmen hält sich in Grenzen.

Mit welchen Kosten muss gerechnet werden?

Der Arbeitgeber kann das E-Bike als Gehaltsplus anbieten, sodass für den Arbeitnehmer keine Kosten entstehen. Sollte das E-Bike über die Gehaltsumwandlung geleast werden, so zahlt der Arbeitnehmer einen Teil der Rate von seinem Gehalt. Im Falle einer Gehaltsumwandlung ist je nach Anbieter bei einem Fahrradneupreis von 4.000 Euro mit einer monatlichen Belastung von circa 75 Euro zu rechnen.

Wie lange läuft ein Leasingvertrag?

Ein Leasingvertrag läuft in der Regel 36 Monate. Über diesen Zeitraum müssen monatlich die einmal festgelegten Leasingraten bezahlt werden. Am Ende des Vertrages kann man entweder das Rad zurückgeben oder aber gegen die Bezahlung eines Restwertes in den eigenen Besitz übernehmen.

Dienstfahrrad von der Steuer absetzen?

Das geleaste Fahrrad ist dem geleasten Auto steuerlich gleichgestellt. Das heißt, dass das geleaste E-Bike genau wie das Auto mit einem Prozent des Listenpreises als sogenannter geldwerter Vorteil versteuert werden muss.

Vorteile des E-Bike-Leasings für Mitarbeiter

- Günstiger als der Privatkauf
- Versichert bei Diebstahl und Reparatur
- Steuerliche Vorteile
- Erspart die lästige Parkplatzsuche
- Förderlich für die eigene Gesundheit
- Sowohl für den Weg zur Arbeit als auch privat nutzbar

Nachteil

- Günstige E-Bikes bis 1.000 Euro sind im Leasing nicht sonderlich attraktiv – E-Bikes mit einer gewissen

Grundqualität ab circa 1.600 Euro bieten dagegen im Leasing einen Preisvorteil

Last but not least ein Tipp vom Spezialisten:

„Das Dienstrad-Leasing ist für Arbeitgeber eine kostenneutrale Möglichkeit der Mitarbeiterbindung und effiziente Maßnahme im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Arbeitnehmer profitieren von bis zu 40 Prozent Ersparnis gegenüber dem Direktkauf – eine Win-Win Situation. Um den Aufwand in Unternehmen auf ein Minimum zu reduzieren, stehen wir regionalen Betrieben vor, während und nach der Einführung als zentraler Ansprechpartner in allen Angelegenheiten zur Verfügung“, sagt Max Prumbaum, Juniorchef und Leasing-Experte beim Dellbrücker Fahrradspezialisten Zweirad Prumbaum.



Wer leasen kann ist klar im Vorteil

- ✓ Bis zu 40% Ersparnis gegenüber dem Direktkauf
- ✓ Kostenneutral und ohne Risiko für Arbeitgeber
- ✓ Unabhängige, bedarfsgerechte Leasingberatung
- ✓ Rundum abgesichert auch in Fällen von Kündigung, Elternzeit und Langzeiterkrankung

www.prumbaum-leasing.de
leasing@2rad-prumbaum.de
0221 681 621

EURORAD
das Dienstrad

mein-dienstrad.de

BIKELEASING.DE

JOBRAD®



ÜBER 8000 (E-)BIKES SOFORT VERFÜGBAR IN UNSEREN FILIALEN KÖLN UND OVERATH!

51069 Köln, Dellbrücker Hauptstraße 43-47 | 51491 Overath, Hammermühle 20B
Öffnungszeiten: Mo.- Fr.: 10 - 19 Uhr (Overath bis 18:30 Uhr), Sa.: 09 - 15 Uhr | www.2rad-prumbaum.de

Maßgeschneiderte E-vents!

Ganz egal ob Betriebsausflug mit Teambuilding, Kundenevent oder eine private Veranstaltung: Unsere erfahrenen Guides führen durch atemberaubende Landschaften und sorgen für Nervenkitzel auf dem E-Mountainbike.

Von der Genießer- bis zur sportlichen Trailtour planen wir für jeden Anspruch das passende Event. Dank unserer leistungsstarken E-Bikes sind unsere Touren für alle geeignet, unabhängig von der eigenen Erfahrung oder Kondition.

Weitere Informationen und Buchungsfragen unter:
events@2rad-prumbaum.de | 0221 681 621



Gates | Check-in | Ankunft
B C D | 201-440 | Arrivals ↑

Polizei | Zoll | Konferenzzentrum | WC | Taxi | Information ↑

Maßnahmen wirken

Fotos: Airport Köln/Bonn



Condor-Comeback

Ab Herbst fliegt Deutschlands beliebteste Ferien-Airline wieder ab Köln/Bonn. Ab dem 28. Oktober geht es viermal pro Woche nach Hurgada (Ägypten). „Wir freuen uns, dass wir diese große deutsche Traditions-Airline wieder für unseren Standort gewinnen konnten“, sagt Airport-Chef Thilo Schmid. Die 1956 gegründete Condor bringt jährlich über neun Millionen Gäste von Deutschland, Österreich und der Schweiz zu rund 90 Zielen in Europa, Afrika und Amerika.



Die Passagiere am Airport Köln/Bonn können entspannt auf die Ferienzeit schauen. Die Wartezeiten wurden deutlich reduziert.

Das Management des Flughafen Köln/Bonn kann relaxt auf die bevorstehende Ferienzeit schauen. Das Maßnahmenpaket zur Verkürzung von Wartezeiten wirkt. Das machte die Generalprobe rund um die Ostertage deutlich. Seit März ist auch das Airport Operations Control Center AOCC in Betrieb.

Der Airport Köln/Bonn hat sich gut auf die bevorstehende Reisesaison vorbereitet. Um lange Wartezeiten für die Passagiere in der Ferienzeit zu vermeiden, ist in den vergangenen Monaten ein Maßnahmenpaket umgesetzt worden, das an den Ostertagen zeigte: Es wirkt. Laut Bonner Generalanzeiger haben 90 Prozent der Reisenden weniger als fünf Minuten warten müssen, um ihr Gepäck aufzugeben. Bei den Sicherheitskontrollen seien es zu Spitzenzeiten maximal 15 Minuten gewesen.

„Wir haben ein ganzes Bündel an Verbesserungen auf den Weg gebracht, mit denen wir den Reisekomfort für Fluggäste erhöhen und die Abläufe im Flughafenbetrieb optimieren“, sagt Thilo Schmid, Vorsitzender der Geschäftsführung der Flughafen Köln/Bonn GmbH. „Dazu ge-

hört neben neuen digitalen Services und Umbauten im Terminal auch unser neues Airport Operations Control Center, das jetzt planmäßig in den Live-Betrieb geht“, sagt Schmid, Vorsitzender der Geschäftsführung der Flughafen Köln/Bonn GmbH.

Die Bordkartenkontrolle wurde neu organisiert, in den Terminals stehen jetzt digitale Info-Kioske und zusätzliche Stationen zur automatischen Gepäckaufgabe. Bis zur Hauptreisezeit im Sommer wird die zentrale Bordkartenkontrolle baulich erweitert und mit weiteren E-Gates sowie neuen Zugängen zur Passagierkontrolle ausgestattet. Das neue Airport Operations Control Center (AOCC) ging Mitte März an den Start. Rund fünf Millionen Euro hat es gekostet und steuert nun alle zentralen betrieblichen Abläufe am Flughafen – 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Auf den 500 Quadratmetern arbeiten Beschäftigte des Airports Seite an Seite mit Dienstleistern, Behörden und Partnern an insgesamt 24 Arbeitsplätzen. „Das Zusammenlaufen aller Informationen und kurze Entscheidungswege gewährleisten, dass der Flughafenbetrieb prozessoptimal und effizient gesteuert wird, zum Beispiel auch bei Beeinträchtigungen durch Wetterereignisse“, so Schmid.

jura[®]

Die Z10 für hot & cold Kaffeespezialitäten



Frisch gemahlen, nicht gekapselt.

www.jura.com

DAUME
www.daume.com



Foto: Arne Schröder/Handwerkskammer zu Köln

Präsentierten den Konjunkturbericht der Handwerkskammer zu Köln (von links): Sebastian Beuchel (Kommunal- und Standortpolitik), Präsident Hans Peter Wollseifer, Pressesprecher Jascha Habeck und seine Stellvertreterin Daniela Rissingner.

Handwerk bleibt solide

Das regionale Handwerk liefert robuste Konjunktur- und Ausbildungszahlen. In die Zukunft blicken die Verantwortlichen der Handwerkskammer zu Köln aber „verhalten optimistisch“. Die aktuelle Konjunkturumfrage zeigt Anzeichen für eine Abkühlung. 1.100 Betriebe beteiligten sich an der Befragung.

Im Moment überwiegend gut, in der Zukunft ungewiss: So kann man die Ergebnisse der letzten Konjunkturum-

frage der Handwerkskammer zu Köln deuten. Etwa 46 Prozent der 1.100 Betriebe, die an der Umfrage teilgenommen haben, bewerten die aktuelle Geschäftslage als „gut“, 40 als „befriedigend“ und 14 Prozent als „schlecht“. „Wenn wir die aktuellen Ergebnisse mit denen der Vorjahresumfragen vergleichen, sehen wir, dass unsere Handwerksbetriebe mit einer konjunkturellen Abkühlung rechnen“, so Kammer-Präsident Hans Peter Wollseifer.

Hohe Material- und Energiepreise, steigende Bauzinsen und der Fachkräfteman-

gel seien die größten Herausforderungen, Baugewerke und energieintensive Betriebe besonders betroffen. Der Blick in die Zukunft fällt daher verhalten optimistisch aus: Gut 22 Prozent der Betriebe rechnen für das zweite Halbjahr 2023 mit einer Verbesserung der Geschäftslage, 61 Prozent mit einer unveränderten und 17 Prozent mit einer schlechteren.

Die Lage bei der Ausbildung sei stabil und erfreulich, teilte die Kammer mit. In den 130 Ausbildungsberufen des Handwerks sind vom 1. Oktober bis zum 30. März 1.106 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen worden – ein Aufwärtstrend zum Vorjahr.

Werbung für Ausbildung

Mit dem Girls' Day und dem parallel stattfindenden Boys' Day werben Berufsverbände für Ausbildungsberufe, in denen das eine oder andere Geschlecht unterrepräsentiert ist. Ende April waren daher auch 90 Mädchen und Jungen in den sieben Lehrwerkstätten des Ossendorfer CampusHandwerk der Handwerkskammer aktiv. Mädchen schauten sich das Tischler-, Maler- und Elektrohandwerk an, Jungs probierten sich als Friseur, Zahntechniker und Konditor.



BEWEGT – Jugendtheaterfestival des Jungen Ensembles am THEAS Theater

Die Unterstützung gemeinnütziger Projekte, insbesondere im kulturellen und sozialen Bereich, liegt der Agentur Strothmann sehr am Herzen.

Eines dieser Projekte ist das THEAS Theater in Bergisch Gladbach, das in diesem Jahr ein Jugendtheaterfestival mit einem bunten Programm auf die Beine stellt. Das THEAS ist Theater und Theaterschule. Erfahrene Dozenten bringen kleinen und großen Menschen die Leidenschaft zum Schauspielern unter theaterpädagogischen Aspekten näher. Ausdrucksvermögen, Selbstbewusstsein und Teamfähigkeit werden hierbei gestärkt.

Am 15. September feiert der Monolog „Name: Sophie Scholl“ von Rike Reiniger Premiere. Erstmals steht ein Mitglied des Jungen Ensembles allein auf der THEAS Bühne: Juli Oessenich, die seit 2018 Teil des Ensembles ist, erzählt eindrucksvoll die Geschichte von zwei jungen Frauen: Der ehrgeizigen Jurastudentin Sophie Scholl heutiger Zeit und der historischen Widerstandskämpferin Sophie Scholl, die 1943 von den Nazis hingerichtet wurde.

Kraft der Kreativität feiern

Das Junge Ensemble erschafft seit 2009 Stücke zu aktuellen Jugendthemen am THEAS und begeistert damit ein vielfältiges und wachsendes Publikum. Nach drei Jahren Pandemie ist der Wunsch nach einem gemeinsamen Theatererlebnis spürbar gewachsen. Daraus entstanden ist das erste Jugendtheaterfestival am THEAS unter dem Motto „BEWEGT“, das vom 9. bis 24. September 2023 stattfinden wird.

Das Jugendtheaterfestival feiert die Kraft der Kreativität, die dem Ensemble durch die letzten Jahre geholfen hat und gleichzeitig darauf aufmerksam macht, dass das Theater wieder für alle Menschen zugänglich ist.

Eigenproduktionen bilden das Herzstück des Festivals

Die verschiedenen Eigenproduktionen des Jungen Ensembles ergeben ein vielfältiges Programm. Los geht's am 9. September auf der Bühne des THEAS mit dem Schauspiel „Das Wunschstück“. Das Bühnenstück handelt vom Schulsystem in Deutschland und macht auf kritische und gleichzeitig humorvolle Weise auf die kleinen und großen Alltagsthemen der DarstellerInnen auf-

merksam. Angefangen vom Missfallen der Wandfarbe in den Klassenräumen über ansteigenden Notendruck bis hin zu Gewaltausbrüchen auf dem Schulhof. Nach jeder Aufführung – außer der Premiere – finden Nachgespräche statt.

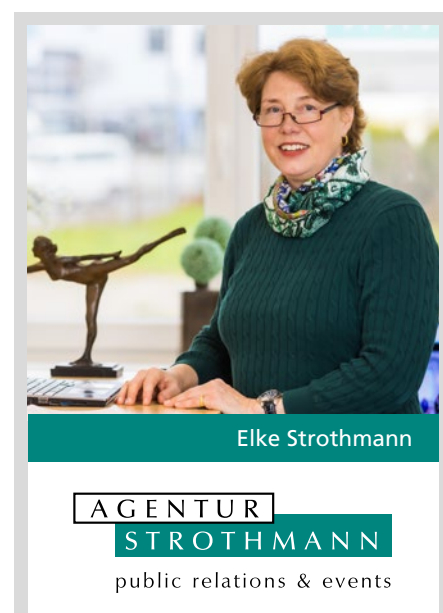
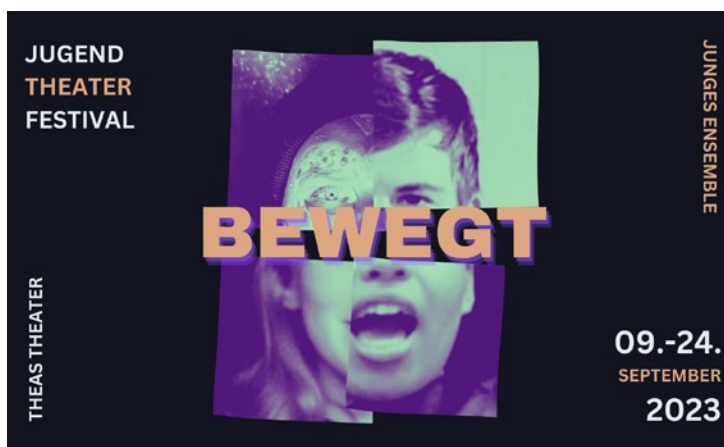
Weiter geht es am 17. September mit der Premiere der Theaterfilmserie „Trans normal“. Thematisch setzt sich die Serie mit dem Thema Transidentität auseinander. Für Schulen wird „Trans normal“ mit begleitenden Workshops angeboten. Die Serie wurde aufbauend auf dem gleichnamigen Theaterstück gedreht, das 2021 entstanden ist und überaus erfolgreich war.

Die letzte Inszenierung des Jungen Ensembles „Lichterfangen“, die sich mit Depressionen bei jungen Menschen befasst, kommt als Hörstück mit einer Lichtinstallation am 22. September auf die Bühne zurück. Für Schulen wird das neue Format mit einem begleitenden Workshop-Programm angeboten.

Zu den weiteren Highlights gehört die „Open Stage“ am 23. September, bei der junge Menschen ihr Talent unter Beweis stellen können. Abgerundet wird das Programm durch eine Mottoparty zur Festivaleröffnung und kleinere Konzerte.

Die Agentur Strothmann wünscht allen Beteiligten des Festivals „Hals und Beinbruch“ und ist als Unterstützer natürlich dabei. Weitere Unterstützer werden dringend benötigt.

Ebenfalls im Gepäck des Festivals ist der 2020 entstandene Theaterfilm „Happy Birthday Nano“. Der Theaterfilm wurde mit dem Umweltaward für Kulturelle Bildung, Digitalisierung und Umweltschutz ausgezeichnet und wird für Schulen mit Begleitworkshops zum Thema Nachhaltigkeit angeboten.



Agentur Strothmann GmbH

Am Stadion 18-24
51465 Bergisch Gladbach
Telefon: 02202 28070
PR@Agentur-Strothmann.de
» www.Agentur-Strothmann.de

Schüler tauschen mit Top-Managern

Einen ungewohnt intensiven Einblick in die Führungsetage rheinischer Chemieunternehmen bekommen in den Sommerferien 55 Schülerinnen und Schüler ab 16 Jahre. Sie dürfen für einen Tag auf dem Chefsessel Platz nehmen. 23 Unternehmen der Brancheninitiative ChemCologne machen mit.

Praktika der ganz besonderen Art bietet zum wiederholten Male die rheinische Brancheninitiative ChemCologne in den Sommerferien an: Insgesamt 55 Spitzenpositionen der Firmen können für einen Tag mit Schülerinnen und Schülern ab 16 Jahren besetzt werden. So sollen junge Menschen, die einen Job in der chemischen Industrie haben wollen, auf besondere Weise an die Unternehmen herangeführt werden.

Zum neunten Mal dürfen Schülerinnen und Schüler einen Tag den Platz von Chemie-Managern der Region einnehmen.

Zum insgesamt neunten Mal startet ChemCologne die Aktion „Meine Position ist Spitze“. 2023 sind 23 Unternehmen dabei, der Bewerbungsschluss ist Ende Mai. „Schülerinnen und Schüler erhalten die einmalige Chance, Einblicke in die Leitungsebenen der Chemieindustrie zu erhalten“, sagt ChemCologne-Geschäftsführer Daniel Wauben. „Sie können tolle Kontakte zu potenziellen Arbeitgebern aufbauen. In diesem Jahr können wir mit 55 Spitzenjobs eine besonders hohe Vielfalt an Berufsbildern abbilden. Eine tolle Gelegenheit für die Jugendlichen.“

ChemCologne hat das Ziel, die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Chemie-Re-

gion weiterzuentwickeln und sie bei in- und ausländischen Investoren bekannter zu machen. ChemCologne wird unterstützt von Chemieunternehmen der Region, dem Arbeitgeberverband Chemie Rheinland, Hochschulen, Städten und Kreisen der Region, den IHKs Düsseldorf und Köln sowie weiteren regionalen Institutionen.

Diese Unternehmen sind dabei:

Arlanxeo, BASF, Bayer, Braskem, CABB, Covestro, Currenta, Deutsche Infineum, Evonik, Ineos, Lanxess, LyondellBasell, Momentive, Orion Engineered Carbons, OQ Chemicals, plantlmg, Rhein-Erft Akademie, Röhm, RWE, Shell, Talke-Emmerich, WuXi Biologics und Yncoris



Das sind „DIE BESTEN 2023“ (v. l.): Anne Lettenbauer (Restaurant Pöttgen), Moderatorin Frauke Ludowig, Heinz-Josef Meller (Parfümerie Meller), Lea Schlosser und Kevin Thomas Kleber (Traditionscafé Osterspey) und Timo von Lepel (Geschäftsführer NetCologne).

Die Kölner Kundinnen und Kunden haben entschieden: Zum elften Mal kürte NetCologne mit DEHOGA, Kreishandwerkerschaft und Handelsverband die drei besten Unternehmen Kölns.

Es ist ein Wettbewerb für den Mittelstand in Köln: „DIE BESTEN“ ist auf Initiative der Verbände DEHOGA Nordrhein, Kreishandwerkerschaft Köln und Handelsverband NRW Aachen-Düren-

Über das von NetCologne gestiftete Preisgeld freuen können sich 2023 das Restaurant Pöttgen, die Parfümerie Meller und das Traditionscafé Osterspey. Verliehen bekamen die Unternehmen den Preis auf der von Frauke Ludowig im 25hours-Hotel „The Circle“ moderierten Veranstaltung von den Verbandschefs.

Zum weiteren Programmhilighlight zählte eine Talkrunde mit den Unternehmern Karl-Heinz Miebach (Anton Miebach GmbH),

NetCologne kürt „DIE BESTEN“

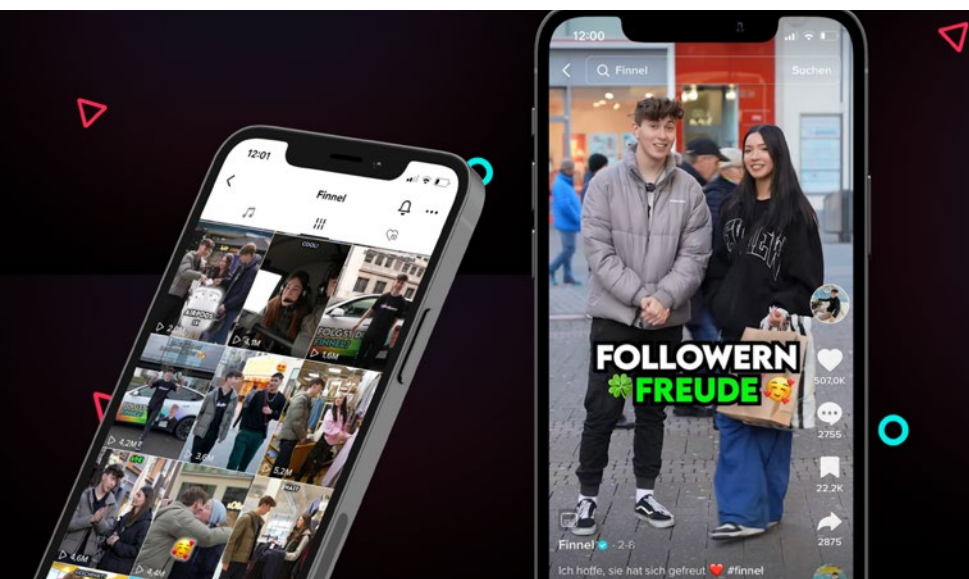
Köln entstanden. Die Jury sind die Kundinnen und Kunden selbst. Rund 2.000 Vorschläge für die besten Geschäfte, Handwerksunternehmen oder Gastrobetriebe gingen bis zum 15. Januar zur elften Auflage des Wettbewerbs ein.

Detlev Bernert (Borgards Herrenmoden) und Anna Heller (Brauerei Heller).

„Die vielen engagierten kleinen und mittleren Betriebe geben unserer Heimatstadt nicht nur ein Gesicht, sie geben für ihre Kunden täglich ihr Bestes“, betonte Timo von Lepel, Geschäftsführer von NetCologne, dem Hauptsponsor von „DIE BESTEN“.

„Auch wir sind hier zuhause und wissen, wie wichtig es ist, sich an den Bedürfnissen der eigenen Kunden zu orientieren. Spürbare Erlebnisse mit Service, Qualität und Performance sind heute ausschlaggebend für die Zufriedenheit der Kunden, um im Markt erfolgreich zu sein. Durch den Wettbewerb, den wir gerne unterstützen, wird die großartige Leistung, die die Betriebe in ihrem Alltag leisten, sichtbar gemacht. Das Schönste dabei ist, die Ehrung kommt von den besten Kunden für die besten Betriebe.“

Wie bekommt man zwei Millionen Follower in vier Monaten?



Personal Branding ist das Thema der Stunde. Doch wie genau baut man seine eigene Marke auf? Und wie entwickelt man sich ständig weiter? Darüber haben wir mit Influencer Finn Lorenzen (Finnel) gesprochen. Der 18-Jährige gehört zu den derzeit erfolgreichsten Creators im Dachraum.

Kurz zum Anfang: Finn fing schon früh an, als YouTuber Erfolge zu feiern. Als er zusätzlich mit TikTok startete, erkannte er das Potenzial und konzentrierte sich fortan darauf. Er setzte auf Comedy und lag damit goldrichtig. Mit der Zeit fand er seine feste Rolle als „Millionärskind“ und begeistert mit überspitzten Sketchen aus dem Leben eines „reichen Sohnes“. Seine Erkennungsmerkmale: Schwarzes Hemd, extravagante Mimik und Wörter wie „Geringverdiener“.

Seine Debüt-Single „Erste Million“ erreichte Platz 2 in den TikTok-Charts. Mehr als 40.000 Videos wurden mit seinem Song hinterlegt. Mittlerweile haben seine zwei Songs über zehn Millionen Streams auf allen einschlägigen Portalen.

Man muss sich ständig weiterentwickeln

Doch bei 1,6 Millionen Followern ging es

monatelang nicht weiter. Anfang 2023 schmiedete er neue Pläne. Das Ziel: den Account wachsen lassen und sich selbst in den Vordergrund stellen.

Er beobachtete, dass Straßenumfragen trendeten. Deswegen ersetzte er das „Millionärskind“ durch neue Formate, bei denen er selbst mit Passanten interagiert.

Die Aufrufzahlen gaben ihm Recht. Im Schnitt sehen über zwei Millionen Menschen seine Videos. Seit Anfang des Jahres konnte er von 1,6 auf vier Millionen Follower wachsen – und das nur auf TikTok. Auch Instagram YouTube und Snapchat ziehen mit.

Wie erreicht man organisch so viele Menschen?

Zuallererst zählen die Basics: gute Bild- und Tonqualität sind ein Muss für erfolgreiche Videos. Zweitens weniger ist mehr: Nicht zu viele Emojis, nicht zu viel Text, nicht viele Cuts. Videos für Social media müssen einfach zu konsumieren sein. Du musst Humor zeigen und über dich selbst lachen können. Sei nahbar und bodenständig. Darüber hinaus solltest du eigene Formate finden, die Sprache deiner Community sprechen und Trends beobachten. Denn die Plattformen ändern sich ständig.

Finns Top-Tipp für Personenmarken

Das Wichtigste: Sei keine Kopie und werde selbst kreativ! Sich von anderen Accounts inspirieren zu lassen ist völlig okay, aber du solltest keine Kopie sein.

Wiederkehrende Mimik, Gestik und Wörter, die du für dich besetzt, zahlen auf deine eigene Brand ein. So erinnern sich die Leute an dich und deine Inhalte. Und was viele unterschätzen: einfach mal anfangen!

Unterstützung beim Aufbau einer Personal Brand

Im letzten Jahr hat Finn gemeinsam mit Andre Braun die Agentur VIRRAL gegründet, um sein Wissen an Menschen und Unternehmen weiterzugeben.

VIRRAL hat ein besonderes Konzept erarbeitet: Den Onlinekurs für alle, die sich Ressourcen im eigenen Unternehmen aufbauen möchten, individuelle Workshops für strategische Beratung zu den richtigen Video-Konzepten oder die Full-Service-Betreuung samt Produktion und Upload der Videos.



Finn Lorenzen, Influencer

virral

Virral GmbH

Komödienstraße 44 · 50667 Köln

M: 151 26184959 · Mail: hello@virral.de

» www.virral.de

DER BUSINESS TALK

Präsentiert von der Fachhochschule
der Wirtschaft FHDW

Neue Technologien und Prozesse beschleunigen die Digitalisierungsprozesse. Wie bergische Unternehmen dazu Nachwuchs gewinnen können, besprechen im Business Talk Dr.-Ing. Alexander Brändle und Dipl.-Ing. Peter Tutt von der Campusleitung der FHDW in Bergisch Gladbach mit Roman Rapoport, CIO BPW Bergische Achsen KG, Torsten Schmidt-Krüger, IT & Digitalisation BPW Bergische Achsen KG und Michael Witzel, Head Of Human Resources gicom.



Roman Rapoport

IT-Nachwuchs für die Region

GL&Lev kontakt: Sie als mittelständische Unternehmen aus der Region setzen bei der Nachwuchsgewinnung im IT-Bereich auf das duale Bachelorstudium Wirtschaftsinformatik mit der FHDW in Bergisch Gladbach als Kooperationspartner. Warum?

Roman Rapoport: Prinzipiell ist das sehr gut für die jungen Menschen: Sie können sich an der FHDW komplett auf ihr Studium fokussieren und in den Praxisphasen auf das Unternehmen. Da sie drei Monate im Block bei uns sind, können wir sie auch schon

innerhalb der Praxisphasen in Projekte einbinden.

Torsten Schmidt: Das ist richtig. Wir bieten die Ausbildung zum Fachinformatiker an, aber eben auch das kombinierte und auch stark nachgefragte Modell mit dem Studium an der FHDW. So haben sie nach drei Jahren den IHK-Abschluss und ein halbes Jahr später ihren Bachelor-Abschluss zum Wirtschaftsinformatiker.

Michael Witzel: Aus unserer Sicht ist die Kooperation gerade im Bereich der Softwareentwicklung ziemlich alternativlos, da wir sehr spezialisiert sind mit

dem, was wir tun. Diese Qualifikation könnten wir auf dem freien Markt gar nicht bekommen. Selbst ein Softwareentwickler mit 20 Jahren Berufserfahrung bräuchte eine ziemlich lange Zeit, um in unsere Eigenentwicklung und den entsprechenden SAP-Kosmos einsteigen zu können. Daher macht es für uns Sinn, den Großteil unseres Nachwuchses über das duale Studium selbst auszubilden.

Peter Tutt: Das ist ja auch das Besondere an unserer Hochschule: Wir fragen regelmäßig bei den Unternehmen ab: Was sind eure Bedürfnisse, was braucht ihr, wo steht ihr? Aber

auch andersherum: Wir vermitteln Inhalte, die in Unternehmen noch nicht bekannt sind und wenn man als junger Studierender neue Technologien in das Unternehmen bringt und die sagen, hey, das können wir gebrauchen, dann ist das schon Klasse, das spornt an. Und die Studierenden machen bei uns eben nicht nur einen Schein ohne Praxisbezug, sondern bekommen immer direkt im Unternehmen mit, wie sie ihr Wissen anwenden können, das ist eine ganz andere Motivation.

Alexander Brändle: Mit unserem dualen Studium binden wir motivierte, gut ausgebildete

Torsten Schmidt

Alexander Brändle

Peter Tutt

Michael Witzel

Fachkräfte an die Region. Die Mehrheit bleibt ja nach dem Bachelor-Abschluss in den Unternehmen, in der Region. Und wir sehen zu, dass wir unsere Inhalte kontinuierlich dem aktuellen Bedarf in den Unternehmen anpassen. Durch unsere Systemakkreditierung haben wir die Qualifizierung, selber Studiengänge zuzulassen. Das macht uns schnell und agil. Gerade sind wir dabei, einen Master in Cyber Security zu entwickeln. Beim Bachelor gibt es die Spezialisierung bei uns schon drei

Jahre, es ist der zweitbeliebteste Studiengang und da macht der Master als Anschlussstudium natürlich Sinn.

Was ist aktuell die größte Herausforderung, um qualifiziertes IT-Personal zu bekommen?

Roman Rapoport: Die größte Herausforderung ist es, die richtigen Menschen für das Unternehmen zu gewinnen und nachhaltig dafür zu begeistern.

Digitalisierung ist ja nichts neues, das haben wir auch vor 30, 40 Jahren schon getan. Aber was sich geändert hat: Die digitale Transformation ist heute viel mehr eine Sache der kulturellen Entwicklung im Unternehmen, der menschlichen Interaktion im Betrieb. Wie interagieren Fachbereiche und IT zusammen, was schaffe ich da für eine Atmosphäre? Wir haben bei der BPW das Ziel, für die Menschen in der IT eine Umgebung zu schaffen, in der sie erfolgreich agieren können und durch transparente Prozesse an der Gesamtvision des Unternehmens antizipieren können. Wenn vom Fachbereich die Rückmeldung kommt: Das habt ihr von der IT gut gemacht, dann ist das Motivation pur, es entstehen neue Ideen und es entwickelt sich Fortschritt.

Michael Witzel: Das sehe ich auch so. Wenn wir mit einem

unserer Projekte in ein Unternehmen gehen, ist es ein wesentlicher Bestandteil des Projekts, den entsprechenden Fachbereich, der zum Schluss ja mit unserer Lösung arbeiten soll, behutsam abzuholen und mitzunehmen. Wenn Menschen Jahrzehnte mit Systemen gearbeitet haben, holen wir die jetzt ab mit einer integrierten, mit einer eher sophisticated Software. Das bedeutet, dass sich in ihrem Alltag sehr viel ändert, es ist jedes Mal ein Change-Prozess und der Mensch ist nun mal grundsätzlich eher veränderungsresistent. Alle wollen immer den Change, nur nicht bei sich selbst.

Wie unterstützt die FHDW dabei, diese richtigen Leute zu finden?

Alexander Brändle: Wir fangen schon weit vor dem Stu-





dium an, junge Menschen von IT zu begeistern. Zum Beispiel ab Ende Mai über unsere Kampagne „DoIT“ mit zahlreichen IT-Workshops für Schülerinnen und Schüler. Pro Jahr machen wir rund 100 einzelner Veranstaltungen, auch um Zusatzqualifikationen neben der Schule zu vermitteln. Damit sind wir erfolgreich, sind für die Unternehmen der Region ein ganz wesentlicher Faktor für die Fachkräftesicherung, weil wir dafür sorgen, dass junge Menschen mit einem guten Abschluss, mit guten Karrierechancen auch in der Region bleiben.

Es ist sicher auch nicht immer einfach, sich als ber-

gisches mittelständisches Unternehmen als attraktiver IT-Arbeitsgeber zu präsentieren ...

Torsten Schmidt: Es ist für uns tatsächlich eine Herausforderung, uns als IT zu präsentieren. Die BPW verbindet man mehr mit Achsen als mit IT. Die zweite Herausforderung ist unser Standort im Oberbergischen. Es ist schön bei uns, eine Wohlfühlatmosphäre, aber ein bisschen weit weg vom Schuss.

Michael Witzel: (Lacht) Das Problem haben wir mit Overath auch.

Roman Rapoport: Der Mittelstand ist für IT Talente maximal

interessant – leider wissen es die wenigsten Bewerber. Durch den Fortschritt der Cloud agieren mittelständische Unternehmen inzwischen technologisch auf sehr hohem Level. Hinzu kommen die schnellen Entscheidungswege als großer Vorteil gegenüber Konzernen. Diese Vorteile kennen die wenigsten Bewerber. Wir haben zum Beispiel im letzten Jahr die Webseite www.bpw.digital gelauncht. Auf dieser Webseite zeigen wir die ersten Einblicke in die BPW IT: Wofür wir stehen, wie wir arbeiten und wer wir überhaupt sind. Und ganz wichtig: „Wie oft lachen wir?“

Michael Witzel: Das freut mich, dass ihr das auch so seht.

Es gibt ja das Buzzword Arbeitnehmermarkt. Aber was bedeutet das? Gerade wenn wir über IT sprechen bedeutet das, dass ich meine Jobs aktiv verkaufen muss. Ich muss das genauso gestalten wie den Vertriebsprozess und da kann ich mir Amazon anschauen. Das ist hochgradig zielgruppenorientiert gefiltert, sehr individuell, also muss ich auch für meine Jobs zielgruppenspezifische Angebote machen und ich kann es von einer qualifizierten IT-Kraft nicht erwarten, sich erst für eine Bewerbung irgendwo mühsam durchzuklicken. Ich muss meine Angebote visualisieren, möglichst Referenzen präsentieren und zum Schluss muss das ein One-Klick sein für die Bewerbung.

gicom

Die **gicom** in Overath entwickelt unter anderem für große Handelsunternehmen und Konsumgüterhersteller digitale Lösungen für Vertragsverhandlungen, Kalkulations-, Analyse und Ertragsberechnungen. Mit aus SAP generierten Daten ermöglicht die **gicom**-Software Echtzeitsimulationen und schafft volle Transparenz über alle Konditionen und Vereinbarungen zwischen den Verhandlungspartnern. **gicom** hat rund 90 Mitarbeitende, davon 80 in IT-Beratung und Entwicklung.

BPW

Die **BPW Bergische Achsen KG** mit Sitz in Wiehl beschäftigt weltweit rund 7.000 Mitarbeitende und bietet Fahrzeugbetreibern und Fahrzeugherstellern verschiedenste Transport- und Logistiklösungen. Das Unternehmen produziert unter anderem Achsen und Fahrwerke, Komponenten und Systeme, entwickelt digitale Lösungen und bietet Services von der Wartung bis zu kompletten Logistikkonzepten an. Die IT in Wiehl beschäftigt rund 60 Menschen, weltweit sind noch einmal 80 IT-Experten für die BPW tätig.

Gemeinsam erfolgreich! Wirtschaft trifft IT: Für die Zukunft vorbereitet.

Die Fachhochschule der Wirtschaft unterstützt Ihr Unternehmen, offene Stellen zu besetzen und Mitarbeitende langfristig zufriedenzustellen und zu entwickeln.

Unsere dualen und berufsbegleitenden Studienprogramme bieten hierzu eine passende Grundlage für alle Entwicklungsstufen Ihres Teams.

Zertifikats-Lehrgänge zu speziellen Studienmodulen sowie maßgeschneiderte Weiterbildungsmaßnahmen ergänzen unser Portfolio.

Gemeinsam entwickeln wir das passende Vorgehen für Talent Recruiting sowie Aus- und Weiterbildung. Wir beraten Sie gern!



B.A. | B.Sc.

Bachelor of Arts
Bachelor of Science

M.A. | M.Sc. | MBA

Master of Arts
Master of Science oder
Master of Business Administration

Promotion

Doctor of Business Administration – mit abgeschlossenem Master und Berufserfahrung in das berufsbegleitende Promotionsprogramm starten.

Individuelle Programme

- Zertifikats-Lehrgänge
- spezielle Studienmodule
- maßgeschneiderte Weiterbildungsmaßnahmen



Mehr Informationen unter:
[fhdw.de/partner-werden](https://www.fhdw.de/partner-werden)

Digitale Tools für Tourismus

Mit Fördermitteln aus dem EU-Programm REACT wirbt die Kampagne der Vermarktungsagentur „Das Bergische“ mit dem Slogan „25 Wünsche – unendlich viele Möglichkeiten!“ mit Website, Social Media, Advertorials und auf Info-Screens für den Kurzurlaub im Bergischen Land. „Mit den 25 fotografisch oder filmisch inszenierten Wünschen stellen wir einige ausgewählte Ausflugsziele vor. Natürlich hat jede einzelne Kommune aber noch viel mehr zu bieten. Die Website hilft dabei, seine eigenen persönlichen Highlights für einen Besuch im Bergischen zu finden“, erklärt Projektleiterin Corinna Höring.

Um die touristischen und gastronomischen Betriebe zu unterstützen, stellt „Das Bergische“ den Unternehmen jetzt kostenlose WiFi-Zähler zur Verfügung, mit denen das aktuelle Besucheraufkommen gemessen und per App in Echtzeit an interessierte Kunden kommuniziert werden kann.



Gabi Wilhelm (rechts, Geschäftsführerin „Das Bergische“) mit Dr. Heike Döll-König (Geschäftsführerin Tourismus NRW) auf der Tourismus-Messe ITB im März in Berlin.



Patrick Imcke
Gründer „Your Easy AI“

Top 10 der KI-Start-ups

Das Unternehmen „Your Easy AI“ des Leichlinger Gründers Patrick Imcke (26) gehört zu den Top 10 der KI-Start-ups in Europa. Von 155 internationalen Unternehmen kam die im April 2022 in Essen gegründete Firma beim AI Founders Programm in Heilbronn unter die ersten 10. Mit der sich selbst programmierenden Software können Unternehmen unterschiedlicher Branchen auf ihre Bedürfnisse abgestimmte KI-Tools selbst entwickeln. Imcke lebt seit seiner Kindheit in Leichlingen, machte an der Uni Duisburg-Essen seinen Master in Mathematik. Zur Auszeichnung sagt er: „Das ist ein Meilenstein für uns und bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“



Lisa Bartkowiak
RBW-Projektgruppe
„Nachhaltig Wirtschaften“

Nachhaltigkeits-Expertin

Neu im Team der Rheinisch-Bergischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (RBW) ist Lisa Bartkowiak. Die 25-Jährige ist Leiterin der neuen Projektgruppe „Nachhaltig Wirtschaften“ und damit Ansprechpartnerin für Unternehmen, die Expertise benötigen in Bezug auf Klimaschutz und Klimarisiken, Energiewende, zirkuläre Wertschöpfung sowie CO₂-Bilanzierung und Nachhaltigkeitskommunikation. Bartkowiak hat in Eberswalde studiert und mit dem Master in Nachhaltiges Tourismusmanagement abgeschlossen. Über Beratungen, Netzwerkformate, die Bereitstellung von Checklisten und Workshops soll das Angebot die Unternehmen im Kreis bei der Transformation Richtung Nachhaltigkeit unterstützen.



Jacqueline Hasenau
Öko-Modellregion
Bergisches RheinLand

Projektmanagerin Öko-Modellregion

Mehr regionale Wertschöpfung und mehr Wertschätzung von Lebensmitteln aus ökologischer und nachhaltiger Erzeugung: Das sind die Ziele der Öko-Modellregion Bergisches RheinLand. Der Zusammenschluss aus den Kreisen Oberberg, Rhein-Berg und Rhein-Sieg wird geleitet von der Projektmanagerin Jacqueline Hasenau: „Mir ist es wichtig, die Zusammenarbeit zwischen Erzeugung, Lebensmittelhandwerk, Handel, Gastronomie und Verbraucher zu stärken und eine gemeinsame Strategie zur Stärkung des Ökologischen Landbaus zu entwickeln.“ Die Projektmanagerin ist organisatorisch dem Oberbergischen Kreis zugeordnet und hat auch in Gummersbach ihr Büro.

Gebäudereinigung auf höchstem Niveau

In diesem Jahr feiert der Kürtener Unternehmer Gregor Gersdorf mit seinem Unternehmen für Gebäudeservice seinen 20. Geburtstag. Egal ob Krankenhäuser, Industrieanlagen, Schulen und Kindergärten oder Büro- und Verwaltungsgebäude – die Kunden vertrauen auf die Qualität und Zuverlässigkeit der Gersdorf-Spezialisten. Die Gebäudereinigung nimmt dabei in dem breit aufgestellten Angebotspektrum der Firma den größten Anteil ein.



Mit seinen 500 Mitarbeitern bearbeitet Betriebsleiter Gersdorf im Durchschnitt 200 Aufträge im Monat und generiert dadurch einen jährlichen Umsatz von circa 6 Millionen Euro. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr – kurze Entscheidungswege, eine klar vorgegebene Kundenkommunikation und stets optimierte Abläufe, die sich Gersdorf ISO-zertifizieren ließ, spielen für die nachhaltige Kundenzufriedenheit eine entscheidende Rolle. „Unsere Kunden erhalten von uns genau das, was sie wünschen, auf die Bedarfe und auf das vorhandene Bud-

get abgestimmt. Bevor es überhaupt zu einer Auftragserteilung kommt, wird zusammen mit dem Kunden ein passgenaues Konzept erarbeitet, welches in einem detaillierten Leistungsverzeichnis festgehalten wird. Dieses Leistungsverzeichnis ist auch für unsere Mitarbeiter bindend.“ Gersdorf ist überzeugt von seinem erfolgreichen Konzept.

Er selbst kann auf ein großes Know-how als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Gebäudereiniger-Handwerk verweisen, welches einen weiteren Vorteil für die Kunden bedeutet, kann dieser sich doch jederzeit auf qualitativ hochwertige Leistung verlassen. Denn Fehler kann sich der umtriebige Gersdorf mit seinem Sachverständigen-Background kaum leisten.

Fast alle wichtigen Positionen im Unternehmen werden durch Familienangehörige besetzt. Ehefrau und beide Kinder sind in den täglichen Betriebsablauf voll integriert. Somit ist die Gefahr einer Personalfuktuation in entscheidenden Positionen äußerst gering. Auch hier sieht Gersdorf einen nicht unerheblichen Vorteil für seine

Kunden. „Der Kunde muss sich nicht immer auf neue Gesprächspartner einstellen. Er kommuniziert im Idealfall mit ein und derselben Person, egal welche Aufgabenstellung er besprechen möchte.“

Das Dienstleistungsportfolio auf einen Blick:

- Optimierung der Abläufe
- Reinigung und Wartung
- Computerreinigung
- Reinraum-Services
- Messedienste
- Empfangs- und Pförtnerdienste
- Hausmeisterdienste
- Sicherheitsdienste
- Wartung und Pflege von Klimaanlage



GERSDORF
Gebäudeservice GmbH







Gersdorf Gebäudeservice GmbH
Industriestraße 1 b | 51515 Kürten
Telefon: 02268 52491-0
E-Mail: info@gersdorf-gebäudeservice.de
» ggg-gebäudeservice.de





Timo Kuckelberg mit Partnerin Jasmin Kohls (heirateten im Juli) und Frank Kuckelberg im Kreis der Gäste.

Fünf Jahre Kuckelberg Medien

In entspannter Feierlaune kamen Anfang Mai rund 100 Gäste zur Jubiläumsfeier von Kuckelberg Medien.

In die Showrooms von Küchenwelten Reimers in Bergisch Gladbach hatten die Gesellschafter Frank und Timo Kuckelberg zum 5-Jährigen ihres Unternehmens eingeladen. Kuckelberg

Medien ist mit seinen starken Marken eines der führenden Medienunternehmen der Region. Die Marken sind GL&LEV Kontakt, GL KOMPAKT, Karriere Bote, das Online-Job-Portal SuneJo und die Job-Portale von Fortuna Köln und VfL Gummersbach.

Und wenn die Kuckelbergs feiern, ist Bergisch Gladbach und Umgebung immer in Bewegung. Um nur einige der Gäste zu nennen: Bundestagsabgeordneter Dr. Hermann-Josef Tebroke und sein Kollege aus dem Landtag Martin Lucke feierten genauso mit wie

Gladbachs Wirtschaftsförderer Martin Westermann, Technologiepark-Pionier Hans-Dieter Angerer, Fitness-Managerin Christina Linzenich, Gastro-Unternehmer und DeHoGa-Vertreter Udo Güldenberg, das Bäckerei-Unternehmer-Ehepaar Carina und Peter Lob, VR-Bank-Marketingchef Markus Fischer, ASB Bergisch Land-Geschäftsführerin Anne Paweldyk, Oevermann-Geschäftsführer Gerd Corona, FHDW Campus-Leiter Dr.-Ing. Alexander Brändle, Dorothea Wahle (Daume), Lea Schenker (Lea Schenker – Tierbestattungen), Simon Brewig (smartworx), Gregor und Elfi Gersdorf (Gersdorf Gebäudeservice) und Holger Kirchhof (OSMAB).



In Zusammenarbeit mit:





Gute Beratung von Anfang an



BioGenius-Geschäftsführer Alexander Brux (links) und Mike Bublitz sind froh über den Firmenstandort

Nunmehr bereits im 16. Jahr betreibt die Firma BioGenius auf dem Gelände des Technologieparks Bergisch Gladbach in Moitzfeld ihr Unternehmen. Spezialisiert auf die Betreuung, Entwicklung und Registrierung globaler Markenprodukte in den Bereichen Biozide und Pflanzenschutzmitteln rekrutieren die Geschäftsführer Mike Bublitz und Alexander Brux mit ihren engagierten Mitarbeitern Kunden aus der ganzen Welt.

Gegründet im Dezember 2004 konnte BioGenius bereits 2005 65 Studien innerhalb der anspruchsvollen Gute Laborpraxis (GLP) und zusätzlich 45 Prüfungen umsetzen. Der frühzeitige Erfolg war dadurch möglich, dass die exzellente Produktentwicklung, das Analytik-Labor sowie die biologischen Wirksamkeitstests in einem Unternehmen durchgeführt werden konnten. 2007 suchten Bublitz und seine damalige Geschäftsführerkollegin einen größeren Unternehmensstandort, um den gesteigerten Ansprüchen gerecht zu werden und wurden im Technologiepark fündig.

Hier wurde sukzessive die 800 Quadratmeter große Laborfläche auf insgesamt 1.600 Quadratmeter verdoppelt. Und die Erfolgsgeschichte setzte sich trotz Wirtschaftskrise fort. 2018 wurde die Labor-, Lager- und Bürofläche abermals auf nunmehr 2.800 Quadratmeter erweitert und der Mietvertrag mit dem Technologiepark um weitere zehn Jahre verlängert. „Das Konzept des Parks bietet die Möglichkeit zu wachsen, ohne den Standort zu wechseln. Außerdem unterstützt uns der Park bei allen notwendigen Modernisierungen unserer Klimatechnik. Funktionierende Klimatechnik ist ein absolutes Muss für unsere wertvolle Insektenzucht“, begründet Bublitz den langfristigen Mietvertrag.

Gelebte Wirtschaftsförderung

Bei der Firma BioGenius wird deutlich, wie wichtig die kooperative Zusammenarbeit zwischen Technologiepark als Verwaltungsgesellschaft auf der einen Seite und dem Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrum als Existenzgründungszentrum auf der anderen Seite für die heimische Wirtschaft ist. „Das Zusammenwirken von Technologiepark mit seiner außergewöhnlichen Infrastruktur und dem Tech-

nologieZentrum mit seinen hervorragenden Kontakten zu wichtigen Entscheidungsträgern aus Wirtschaft und Verwaltung waren letztlich ausschlaggebend für unsere Standortwahl. Ohne die Unterstützung des TechnologieZentrums hätte das Genehmigungsverfahren für unsere anspruchsvollen Laborräume sicherlich sehr lange gedauert, da das Gebäude nicht für Laborräume dieser Art konzipiert war. Zusätzlich waren natürlich auch einige der damaligen Workshops des TechnologieZentrums für uns in der Gründungsphase wichtiger Input, um das notwendige unternehmerische Know-how zu erlangen“, ist Geschäftsführer Mike Bublitz

rückblickend sehr froh über die seinem Unternehmen zuteil gewordene Unterstützung in den Anfängen. Mittlerweile beschäftigt BioGenius 26 Mitarbeiter und erwirtschaftet mehr als drei Millionen Euro pro Jahr.



Rheinisch-Bergisches
TechnologieZentrum

**Rheinisch-Bergisches
TechnologieZentrum GmbH**

Friedrich-Ebert-Straße 75
51429 Bergisch Gladbach
T: 02204 842470 · E-Mail: info@tz-bg.de
» www.tz-bg.de

Tourismus nimmt weiter Fahrt auf



Eines der gutbesuchten Highlights der Bergisch Gladbacher Freizeitlandschaft: das LVR-Industriemuseum Alte Dombach.

Mit Kooperationen, netzwerkübergreifenden Angeboten und eigenen Produkten bringt die Wirtschaftsförderung der Stadt Bergisch Gladbach den Tourismus an der Strunde weiter in Schwung.

Immer mehr Tagestouristen kommen ins Bergische Land. In Bergisch Gladbach ist es die städtische Wirtschaftsförderung, die dafür sorgt, dass die Gäste auch entsprechend abgeholt werden. So setzt sie regelmäßig vor der Saison mit den städtischen Fachabteilungen die Infrastruktur für Wanderer und Biker instand und baut sie aus.

Angebote und Services werden, auch in Kooperation, kontinuierlich ergänzt, erweitert und gepflegt. Kooperationspartner sind unter anderem „Das Bergische“, der Naturpark Bergisches Land, der Sauerländische Gebirgsverein und die Gemeinde Odenthal, mit der jetzt zum Beispiel die informative Freizeitkarte „Bergisch2“ in einer neuen Auflage erschienen ist. Außerdem ist Bergisch Gladbach an die Linien Bergischer Wanderbus und Bergischer Fahrradbus angeschlossen.

Die Freizeit-Highlights von Bergisch Gladbach sind auch über die neue App von „Das Bergi-

sche“ abrufbar – bequem während der Tour standortspezifisch auf mobilen Endgeräten. Eine digitale Kampagne von „Das Bergische“ setzt auch die Bergisch Gladbacher Sehenswürdigkeiten und Wanderregionen visuell eindrucksvoll in Szene: auf der Webseite, auf Facebook, Instagram und YouTube.

Als eigenes Produkt sind auch die von erfahrenen Stadtführerinnen und Stadtführern geleiteten

„Schnuppertouren“ in Bergisch Gladbach wieder angelaufen, die sich durchaus auch für Bürgerinnen und Bürger der Stadt selbst als unterhaltsame und informative Freizeitangebote im Sinne der Naherholung eignen. „Ich denke, wir sind gut gerüstet und freuen uns auf viele Besucherinnen und Besucher“, sagt Gabriele Malek, bei der städtischen Wirtschaftsförderung unter anderem für den Tourismus zuständig.

Bergisch Gladbach *intensiv, innovativ*



Stadt Bergisch Gladbach

**Wirtschaftsförderung
und Liegenschaftsmanagement**

Harald Flüge
Dezernent VV II
Telefon 0 22 02 / 14 12 51

Barbara Hauschild
Grundstückswirtschaft
Telefon 0 22 02 / 14 12 75

Martin Westermann
Wirtschaftsförderung und Tourismus
Telefon 0 22 02 / 14 14 24

www.bergischgladbach.de/wirtschaftsfoerderung

**Wirtschaftsförderung
und Liegenschaftsmanagement
der Stadt Bergisch Gladbach**

Wir sind Ansprechpartner für Unternehmen, Einzelhändler und Investoren.

Wir entwickeln Wohnbauflächen, Gewerbeflächen und wichtige Schlüsselgrundstücke in der Stadt.

Wir unterstützen die heimische Wirtschaft in allen Fragen und bei allen Problemen.

Wir fördern den örtlichen Tourismus.

Sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie da!

Nutzen Sie auch den Newsletter-Service der städtischen Wirtschaftsförderung und abonnieren Sie den Wirtschafts-Ticker:

www.bergischgladbach.de/wirtschaftsticker



Das Löwen Center – Warenhäuser in der Zwickmühle



Das Löwen Center – beliebter Einkaufsort mitten in Bergisch Gladbach.

LÖWEN CENTER. Warenhäuser waren in der Vergangenheit nicht aus dem Stadtleben wegzudenken. Sie wurden lange Zeit nicht zu Unrecht als die „Kathedralen des Einzelhandels“ angesehen. Mittlerweile ist die Lage für viele Warenhäuser nicht mehr ganz so rosig. Der Online-Handel setzt die stationären Vertreter der Branche doch gehörig unter Druck.

GL&LEV Kontakt sprach mit Udo Kellmann, Inhaber und gleichzeitig Geschäftsführer des Löwen Centers in Bergisch Gladbach über Schwierigkeiten und Zukunftsaussichten für eines der noch verbliebenen inhabergeführten Warenhäuser in Deutschland.

Einkaufszentren gibt es in Deutschland viele, Warenhäuser sind vom Aussterben bedroht?

Kellmann: Wir heißen zwar

Center, sind aber nach wie vor ein Kaufhaus. Alles, was hier verkauft wird, verkaufen wir in Eigenregie. Nur der Schuster und der Toto-Lotto-Laden im Haus sind vermietet. Hier unterscheiden wir uns deutlich von zum Beispiel der RheinBerg Galerie mit seinen unterschiedlichsten Mietern.

Wann wurde das Löwen-Center eröffnet?

Wir haben das Geschäft 1996 von Hertie angemietet und 1997 die Immobilie gekauft.

Als Hertie 1976 mit seinem Geschäft in Bergisch Gladbach startete, beschäftigte das Unternehmen am Standort 650 Mitarbeiter.

Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich reduziert. Wie sieht es bei der Anzahl von Warenhäusern aus in Deutschland?

Zu unserem Start gab es mehr als 1.500 Kaufhäuser dieser Größenordnung in Deutschland. Von diesen existieren heute noch etwa ein Viertel.

Quelle, Neckermann, Karstadt und Horten – alle sind sie in die Insolvenz gegangen, aus den unterschiedlichsten Gründen. Hauptgrund ist natürlich der Online-Handel. Aber auch Corona hat dazu beigetragen. Vor Corona gab es die Aussage, dass circa 30 bis 35 Prozent aller Einzelhändler aufgeben müssen. Corona hat sich als Brandbeschleuniger erwiesen.

Nun haben wir die Energiekrise, die sicherlich nichts Positives in Richtung Konsolidierung bewirkt?

Das ist richtig. Letztes Jahr hatten wir mit Abstand den höchsten Strompreis. Pro Kilowattstunde bezahlten wir über 40 Cent mehr. Allerdings haben wir schon 2015 unseren gesamten Betrieb auf LED umgerüstet. Durch die Umstellung ist es uns gelungen, den Stromverbrauch von 1,5 Millionen Kilowattstunden auf unter 1 Million zu reduzieren. Anfang letzten Jahres haben wir dann noch in ein Blockheizkraftwerk investiert und eine Solaranlage für das

Dach bestellt. Die Lieferzeit betrug ein halbes Jahr. Mittlerweile ist die Anlage aber immer noch nicht im Betrieb, weil sich das Prüfverfahren über Monate hinzog. Letzte Woche nun sind die notwendigen Schaltschränke aus China eingetroffen, so dass ich guter Dinge bin, die Anlage zeitnah in Betrieb nehmen zu können. Durch Blockheizkraftwerk und Solaranlage können wir unsere Energiekosten von 300.000 Euro im letzten Jahr auf unter 100.000 Euro reduzieren.

Wie sehen Sie die Zukunft des Löwen-Centers?

Mit unseren 70 Mitarbeitern erwirtschaften wir 15 Millionen Umsatz im Jahr. Wir konnten unseren Umsatz im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit sogar leicht erhöhen. Wir fahren immer auf Sicht. Das bedeutet, dass wir aufgrund unserer Konstellation immer auf entsprechende Situationen reagieren können. Ein großer Vorteil ist sicherlich die Tatsache, dass wir Eigentümer der Immobilie sind. Wäre das nicht



Udo Kellmann – seit 1996 Inhaber und Geschäftsführer des Löwen Centers

der Fall – ich bin mir sicher – uns würde es schon nicht mehr geben. Ich als größter Gesellschafter verwalte gleichzeitig die Immobilie. Zusätzlich sind noch sechs weitere Familien als Gesellschafter involviert. Zusammen mit einem Partner aus Duisburg halte ich 60 Prozent der Anteile.

Auch die Politik spielt in allen Überlegungen eine entscheidende Rolle?

Natürlich. Schauen wir uns

doch einmal an, was wir an Steuern zu bezahlen haben. 20 Prozent Gewerbesteuer, 25 Prozent Körperschaftsteuer, Sozialversicherung, Lohnsteuer, Mehrwertsteuer. Mit diesen Steuerabgaben sind wir gegenüber dem Online-Handel nicht konkurrenzfähig. Der Online-Handel ist unter anderem nur deshalb so stark, weil er kaum Steuern zu bezahlen hat. Nicht nur in dieser Hinsicht fühle ich mich als Unternehmer von der Politik im Stich gelassen.

Bietmann
Rechtsanwälte
Steuerberater

Bergisch Gladbach • Kölner Straße 2 • T 02204 918900-0 • bensberg@bietmann.eu • www.bietmann.eu

Seit über 30 Jahren berät die Sozietät Bietmann als Partnerschaftsgesellschaft aus Rechtsanwälten und Steuerberatern ihre Mandanten in Rechts- und Steuerangelegenheiten.

Seit 2018 sind wir mit unserer Niederlassung in Bensberg auch im Bergischen Land für Sie da.

- Tätigkeitsschwerpunkte: Arbeitsrecht, Immobilienrecht, Familien- und Erbrecht, Gesellschafts- und Steuerrecht, Handelsrecht, Medizin- und Versicherungsrecht und Medien- und Urheberrecht.
- Steuerberatung u.a. von: Freiberuflern, Unternehmen des Gesundheitswesens, des Handwerks und der Bauwirtschaft, der Immobilienwirtschaft sowie des produzierenden Gewerbes.



Kolja Vorhauer
Steuerberater

Standortleiter Steuerabteilung



Constantin Martinsdorf
Rechtsanwalt

Fachanwalt für Arbeitsrecht
Standortleiter Rechtsabteilung



Peter Werner
Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für Familienrecht



Schrottsortierung durch laserbasierte Analyse

CLEANSOFT. 2018 gründete Maschinenbauingenieur Philipp Soest mit mehreren Gesellschaftern das Unternehmen cleansoft und wählte das beschauliche Rösrath als Unternehmensstandort. Soest und seine Mitarbeiter entwickeln und produzieren Sortieranlagen, die Stahlschrottteile auf einem Förderband mithilfe eines Laser analysieren.

Von der Idee bis zur endgültigen Fertigstellung gingen allerdings etliche Jahre ins Land. Bereits 2014 experimentierte man mit dem seit Jahrzehnten bekannten und im Labor sowie auf dem Mars eingesetzten Verfahren der laserinduzierten Plasmapektroskopie, um diese in

eine Messtechnik zur Analyse der großen Wertstoffströme zu überführen. Gefördert wurde das Projekt durch die Stiftung Umwelt (DBU). 2017 schließlich wurde das Folgeprojekt „Erprobung eines scanfähigen Prototyps zur Zusammenarbeit von Laserablation und laserinduzierter Plasmapektroskopie an metallischen Sekundärrohstoffen unter betriebsnahen Bedingungen erfolgreich abgeschlossen.

Die Idee, die hinter dem innovativen Analyseverfahren steht, ist aktueller denn je. Deutschland muss mittelfristig unabhängig von Rohstoffimporten werden. Dazu ist es notwendig, bereits verwendete Rohstoffe hochwertig aufzubereiten und sie somit für neue Verwendungen verfügbar zu machen.

Genau hier setzt die cleansoft-Anlage mit ihrem hochwertigen Laser an. Dieser erhitzt die Oberfläche eines Schrottteils und verdampft somit das Material zu einem Plasma. Durch die anschließende Analyse der chemischen Zusammensetzung können nun Schrottteile gezielt sortiert werden. Die notwendige Geschwindigkeit, um die Schrottteile wie ein Scanner abzutasten, stellt für den Laser kein Problem dar. Allerdings ist es oftmals notwendig, die Oberfläche gründlich zu reinigen oder teilweise sogar zu entschichten, um qualitativ hochwertige Messergebnisse zu erzielen.

Die Problemstellung für die Wiederwertung ist klar: Stahl ist nicht gleich Stahl. Jeder Stahl hat eine unterschiedliche

Mischung chemischer Substanzen, zum Beispiel Eisen, Chrom oder Mangan. Zusätzlich werden dem Stahl noch andere Elemente beigemischt. Sortiert werden können Stähle, Edelstahl, Buntmetalle nach ihrem Legierungsgehalt.

Die Aufgabe des Wertstoffsortierers besteht nun darin, die einzelnen Elemente zu identifizieren und anschließend aus dem Metallschrott hochwertigen Recyclingstahl mit den gewünschten Eigenschaften herzustellen. Die Mischung muss stimmen. Und dieses Problem hat das Rösrather Unternehmen mit viel Durchhaltewillen exzellent gelöst. 2021, drei Jahre nach der Gründung, konnte die erste Sortieranlage in Betrieb genommen werden.

Wermelskirchener Ausbildungsmesse Connect – erfolgreich durch innovative Ideen

CONNECT. Die Ausbildungsmesse Connect öffnete am 12. März dieses Jahres im Wermelskirchener Bürgerzentrum erstmalig seine Pforten. Der Initiator dieser Veranstaltung, der Marketingverein „Wir in Wermelskirchen“ (WiW), zog schon kurz nach der Veranstaltung ein ausgesprochen positives Fazit: „Wir sind überwältigt!“ Diese drei kurzen Worte bringen auf den Punkt, was der erste Vorsitzende des Vereins, André Frowein, auch noch einmal bestätigt. „Unsere Hoffnungen haben sich mehr als erfüllt.“



Auf der Connect im Bürgerzentrum war Interaktivität angesagt.

Nach Ansicht aller Beteiligten wurde es aber auch Zeit, dass sich in dieser Richtung etwas bewegt. Schließlich konnten im letzten Jahr bei weitem nicht alle zur Verfügung stehenden Ausbildungsplätze besetzt werden. Das Konzept der herkömmlichen Ausbildungsmessen funktionierte nicht, weil offensichtlich eine klare Ausrichtung auf die Zielgrup-

pe, die Jugendlichen, fehlte. Erste Ideen wurden im Vorfeld sowohl von Kreishandwerkerschaft als auch von der IHK als wenig Erfolg versprechend abgelehnt. Das Team um Frowein gab aber nicht auf und konnte Betriebe aus dem Umfeld als Unterstützer gewinnen.

Die Idee war denkbar einfach: Die Jugendlichen sollten freiwillig zu dieser Veranstaltung kommen. Dazu mussten entsprechende Anreize kreiert werden. Im September wurde eine Schultour organisiert, auf der Auszubildende in den

Schulen über ihre Tätigkeiten in den Firmen informiert.

Die Resonanz war riesig. Selbst Nachbarstädte wie Remscheid und Wuppertal waren auf diese Aktion aufmerksam geworden.

Angespornt durch diesen Erfolg wurde die Werbung für die Veranstaltung intensiviert. Social-Media-Kanäle als erste Informationsquelle der Jugendlichen wurden intensiv genutzt. So war es nicht verwunderlich, dass am 12. März über 2.000 Besucher die Informationsstände der über 50 beteiligten Betriebe im Wer-

melskirchener Rathaus besuchten. Fast jedes teilnehmende Unternehmen hatte sich etwas Interaktives für die jungen Besucher ausgedacht, um zusätzliches Interesse zu generieren. Das Konzept funktionierte. So konnte zum Beispiel das Wermelskirchener Unternehmen Steinco schon kurze Zeit nach der Veranstaltung vermelden, dass alle sechs zu vergebenden Ausbildungsplätze besetzt werden konnten.

Die Planung für die Connect im nächsten Jahr ist bereits in vollem Gange.

Wir für Sie:

- Sicherheitstechnische Betreuung
- Erstellung von Gefährdungsbeurteilungen
- Unterweisungen
- SiGeKo (BaustellIV.)
- Fachliche Begleitung zur AMS Zertifizierung
- Arbeitsmedizinische Betreuung
- Arbeitsmedizinische Vorsorge
- Einstellungs- und Eignungsuntersuchungen
- Schulungen:
 - Ersthelfer im Betrieb
 - Brandschutzhelfer im Betrieb
 - Bediener von Kranen
 - Bediener von Hubarbeitsbühnen
 - Bediener von Gabelstaplern
 - Bediener von Teleskopladern
 - Ladungssicherung für Verlader
 - EuP – elektrotechnisch unterwiesene Personen
 - Grund- und Fortbildungsseminar zum Sicherheitsbeauftragten



Nach DIN ISO 45001

TechnologiePark
Friedrich-Ebert-Straße 75
51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204 / 30 88 60
Fax: 02204 / 30 88 6-11
e-mail: buero@meditec-online.com
internet: www.meditec-online.com

IHR PROFESSIONELLER ANSPRECHPARTNER
FÜR BÜROTECHNIK UND BÜROEINRICHTUNG
IN BERGISCH GLADBACH.

MEINHARDT
Bürotechnik-Vertriebs GmbH

Paffrather Straße 208
51469 Bergisch Gladbach
Telefon +49 2202 300-53
Telefax +49 2202 413-25
info@meinhardt-gmbh.de
www.meinhardt-gmbh.de



IF IT WORX, IT'S
UTAX

UTAX ist eine eingetragene Marke der TA Triumph-Adler GmbH.



Fotos: Sunanne Prothmann

Rösrather Unternehmerinnen

Nachhaltige Netzwerkarbeit

Es gibt nicht viele Business-Netzwerke in der Region, die über einen so langen Zeitraum Kontinuität und Zusammenhalt beweisen wie die Rösrather Unternehmerinnen. Ihr 10-jähriges feierten rund 50 Frauen mit einem Minigolf-Turnier auf dem Golfplatz Der Lüderich.

Ein Business-Netzwerk macht nur Sinn, wenn die Mitglieder einen Mehrwert davon haben. Es kostet Zeit, Aufwand und auch ein bisschen Geld. Bei den Rösrather Unternehmerinnen fließen die Investitionen aber seit zehn Jahren kontinuierlich zurück. Das zeigt die Zahl der Frauen, die aktiv dabei sind und von den Kontakten und Ideen profitieren. „Natürlich haben wir auch Frauen, die ihr Business aufgeben oder wegziehen, aber die Entwicklung ist nach wie vor gut. Auch in den letzten Monaten sind viele Neue dazugekommen.“ Die selbstständige Journalistin Eva Richter kam 2013 gemeinsam mit der

Immobilienmaklerin Nicole Bernstein auf die Idee, ein Business-Netzwerk für Frauen in Rösrath zu gründen.

Auf dem Golfplatz Der Lüderich spielten rund 50 Netzwerkerinnen in der neuen Adventure Golfhalle eine Runde Minigolf und nach einem kleinen Business-Talk wurde das 10-Jährige gefeiert. Etwa 80 Unternehmerinnen und Selbstständige aus Rösrath und der näheren Umgebung sind zurzeit aktiv dabei, über den Verteiler halten sich sogar 120 Frauen über die Aktivitäten auf dem Laufenden.

Einmal im Quartal treffen sie sich bei unterschiedlichen Netzwerkmitgliedern, die ihr Geschäft vorstellen. „Das ist spannend“, sagt Richter. „So bekommt man immer mal wieder neuen Input und Hintergrundinformationen und sieht so auch die Stadt aus einem neuen Blickwinkel.“

Sichtbarkeit und Präsenz über Webseite, Social Media und im Stadtgeschehen live vor Ort sind nur einige der

	<p>Coaching Beratung Training</p> <p>„Sei glücklich, damit provoziert Du sie alle am meisten.“</p> <p>Fangen Sie noch heute damit an.</p>
<p>Cornelia Wallmüller Personal- und Business-Coach</p>	<p>Telefon 02205 84285 Mobil 0170 2164175 www.corneliawallmueller.de</p>

HOMESTAGING
Sandra Fischer

Wir machen Räume schön!

www.homestaging-sandrafischer.de
Lützenkirchener Straße 177a · 51381 Leverkusen
Mobil: 0163-3653891

**WIR CODEN MIT HERZ!
Machst Du mit?**

Empfehlungsprämie im Wert von **1.500€** erhalten!

Weitere Infos unter netempire.de oder hier

Web • Print • Support

netSchmiede24

Astrid Nolde-Gallasch
netSchmiede24

Ich gestalte und realisiere Ihre neue Website.

Seit 13 Jahren in Rösrath!

Schnell • professionell • und individuell!

www.netschmiede24.de
☎ 02205 - 9053181

KÜHNEL CONSULT
Ihre persönliche Finanzberatung seit 1999

Mitarbeiter*innenförderung ist Unternehmensförderung

Binden Sie motivierte Mitarbeiter*innen. Rekrutieren Sie kompetente Fachkräfte. Lassen Sie sich beraten. *Michaela Kühnel*

Im Schmalen Auel 15 · 51503 Rösrath
02205 8984850 · dg-versorgung@kuehnel-consult.de
www.dg-gruppe.eu/public/unternehmer/michaela.kuehnel

DER EXTREMSTE GOLFPLATZ DEUTSCHLANDS

DER LÜDERICH GOLF CLUB

Am Golfplatz 1 · 51491 Overath
02204 97 600 · www.gc-luederich.de



Faktoren, die den Erfolg des Netzwerkes ausmachen. Richter und Bernstein stehen von Beginn an für Verlässlichkeit und Kontinuität, sind für die Frauen immer ansprechbar und entwickeln stetig ein attraktives Programm. „Dabei entstehen immer wieder neue Kontakte, neue Angebote, an die man vorher noch nicht gedacht hat und die man für sein Geschäft nutzen kann“, sagt Richter, die auch in der Branchen-Vielfältigkeit des Netzwerkes einen großen Vorteil sieht. „Ich denke, das ist ganz wichtig: Wir sorgen für eine gewisse Ausgewogenheit bei den Mitgliedern, sodass es ein breites Portfolio ist. Das macht es so interessant bei uns.“

Über die Webseite und die Social Media-Posts können sich die Frauen auch einem breiten Publikum präsentieren und haben so einen direkten Mehrwert von dem Engagement im Netzwerk. Eine Unternehmerin produzierte bei einem der letzten Treffen sogar Podcasts für die Netzwerk-Kolleginnen. „So etwas ist natürlich toll, wo bekommt man das schon?“, fragt Richter, die zuversichtlich in die Zukunft der Rösrather Unternehmerinnen blickt: „Ich denke, dass es so weitergeht, nicht zuletzt, weil auch immer wieder neue junge Leute zu uns kommen.“

Webseite:



Facebook:



Kontakt:



bernstein immobilien

Telefon: 02205 - 90 11 90

engagiert
kompetent
persönlich

www.bernstein-immobilien.de

NACHHALTIG – KREATIV – INDIVIDUELL – MEDIATION

BEHLINGARCHITEKTEN

02205 8918830 BEHLING-ARCHITEKTEN.DE

ORTHOPÄDIE Dr. Karrenberg

Verstärkung unseres Teams

Seit 2023 ist
Dr. med. Dr. sportwiss.
David Opitz
in unserer Praxis.

Hauptstraße 17, 51503 Rösraith
Telefon: 02205 90949-0

Familien Med Häusliche Betreuung
Reinland Elfen

sog. 24-Stunden Betreuung
Wir helfen Ihnen, eine passende Betreuungskraft für ältere und hilfsbedürftige Menschen zu finden.

Susanne Ackermann
0170 - 3137 610
www.reinland-elfen.de

ACC FLUG SCHULE-EVENT

- Erlebnisflüge
- Rundflüge
- Privatpilotausbildung
- Charter

ACC FLUG EVENT · 02205 919476 · www.ac-cologne.com

Mode zum Wohlfühlen!

Marie Wohnen & Mode

Hauptstraße 236
51503 Rösraith
marie-wohnenundmode.de

10.00-13.30 Uhr
14.30-18.00 Uhr
Samstags 10.00-13.00 Uhr

Privatpraxis für
Frauenheilkunde,
Geburtshilfe & Akupunktur

Dr. med. Martina Waltz

Rotdomallee 43a
51503 Rösraith-Hoffnungthal

02205 8976316 · info@dr-waltz.de
www.dr-waltz.de

PÖTZ-ROTH

Trauer ist Liebe.

www.puetz-roth.de

BAUWERK

Wir schaffen Erlebnisse. Live, hybrid & digital

BAUWERK köln BAUWERK studio BAUWERK hafen

GESCHÄFTSFÜHRUNG: KARIN LEISTE

BAUWERK.ID
MACEVENT.GMBH
DILLENBURGER STR. 73
51105 KÖLN

3 LOCATIONS, EIN ZIEL
SCAN TO VISIT

E-MAIL: HALLO@BAUWERK.ID
TELEFON: +49 (0) 221 168 069 0

Flächen des Monats

- Moderne Bürofläche mit 215 m² netto im Innovationspark Leverkusen
- Moderne Bürofläche in Wiesdorf mit circa 2.180 m² und 17 Stellplätzen

Alle Informationen und Ansprechpartner finden Sie hier:
» www.WfL-leverkusen.de



TOP-Veranstaltungen im Innovationszentrum Probiervwerk Leverkusen

5. Juni 2023
DIGITAL DAYS LEV – Digitale Lösungen für Gastronomie, Handel und Dienstleistungsunternehmen

6. Juni 2023
DIGITAL DAYS LEV – Trend-Tools für zukunftsfähige Unternehmen

7. Juni 2023
DIGITAL DAYS LEV – Innovative Technologien: VR/AR, 3D-Druck und KI

14. Juni 2023
Startercenter NRW: Digitales Gründerforum – Erste Schritte in die Selbstständigkeit

Alle Infos und Anmeldung:
» www.probiervwerk.com/events



IMPRESSUM

Herausgeber:
WfL Wirtschaftsförderung
Leverkusen GmbH
Stauffenbergstraße 14-20
51379 Leverkusen
0214 8331-0
» www.WfL-Leverkusen.de

Redaktion:
Patrizia Emgenbroich
0214 8331-55
emgenbroich@wfl-leverkusen.de

Leverkusen sucht den/die UnternehmerIn des Jahres 2022

Interessierte haben noch bis zum 31. Mai 2023 die Möglichkeit, ihre/n FavoritIn für den Unternehmerpreis 2022 zu nominieren.

Zum 20. Mal vergibt die Jury rund um Oberbürgermeister Uwe Richrath den Leverkusener Unternehmerpreis. Ist Ihnen im letzten Jahr ein/e UnternehmerIn aufgefallen, der/die sich durch große Innovationsfreude auszeichnet oder besonders nachhaltig handelt? Oder gab es jemanden, der/die durch sein/ihr außergewöhnliches Engagement am Standort Leverkusen auf sich aufmerksam gemacht hat?

Zusätzlich vergibt die Jury auch wieder den Nachwuchspreis für Start-ups und junge Unternehmen,



die sich durch besonderen Mut und Ideenreichtum erfolgreich am Standort Leverkusen etabliert haben.

Über die vorgeschlagenen KandidatInnen berät die Jury bestehend aus Oberbürgermeister Uwe Richrath, Wirtschaftsförderungs-Geschäftsführer Markus Märtens, IHK Leverkusen/Rhein-Berg-Geschäftsstellenleiterin Ellen Lindner, Kreishandwerkerschaft

Bergisches Land-Hauptgeschäftsführer Marcus Otto und Sparkasse Leverkusen-Vorstandsvorsitzender Markus Grawe und wählt anschließend den/die PreisträgerIn aus.

Die Ausschreibungskriterien und das Bewerbungsformular finden Interessierte auf der Homepage der Wirtschaftsförderung Leverkusen:
» www.wfl-leverkusen.de

Erkundungstour durch Leverkusen: InvestorInnen und MaklerInnen erhielten Blick hinter die Kulissen

Nach zwei Jahren pandemiebedingter Pause konnte die beliebte Leverkusener Investortour in diesem Frühjahr endlich wieder stattfinden.

Die Teilnehmenden erwartete ein vielseitiger Vormittag: Beginnend in der neuen Bahnstadt Opladen fand eine Kurzvorstellung des Opladener Bahnhofsquartiers statt. Weiter ging es mit einem kurzen Spaziergang vorbei an dem Erfolgsprojekt „Cube Factory 577“. Hier entstehen 2023 knapp 7.000 m² Bürofläche in einem mischgenutzten Quartier mit studentischem und allgemeinen Wohnen sowie gastronomische Angeboten und Einkaufsmöglichkeiten.

Danach erhielten die Teilnehmenden einen Einblick in den nun fertiggestellten Campus Leverkusen der TH Köln, der seit dem Herbstsemester 2022 rund 1.000 StudentInnen aufgenommen hat.

Die nächste Station war der Leverkusener Innovationspark, in dem die Investor:innen den „Grünen Bogen“, ein nachhaltiges Büroprojekt, geplant und gebaut nach neuesten Standards, kennenlernten.

Abschließend ging es in die Leverkusener City, denn auch hier wird sich in den kommenden Jahren einiges tun: So zum Beispiel das

zukünftig entstehende Montanusquartier als Eingangstor zur City, das LOFT Office und das innerstädtische Großprojekt „Postgelände“.

Sie möchten beim nächsten Mal dabei sein oder interessieren sich für die Bauvorhaben am Standort Leverkusen? Dann werfen Sie einen Blick auf die Homepage der Wirtschaftsförderung Leverkusen:

» www.wfl-leverkusen.de



Montage und Prüfung – alles aus einer Hand

Lagerraum für wirtschaftliche Zwecke bestmöglich auszustatten: Das ist das Kerngeschäft der Firma Lagertechnik Rheinberg aus Bergisch Gladbach.

Die langjährige Erfahrung der Lagertechnik-Spezialisten ist Garant dafür, dass bestehende Lagereinrichtungen optimal den Bedarfen des Kunden angepasst werden und, wenn notwendig, auch entsprechend erweitert werden. Vom Umbau, der Reparatur und Instandsetzung bis zur fachgerechten Entsorgung alter Regalbauteile: Lagertechnik Rheinberg steht für umfassenden Service und qualitativ hochwertige Leistung.

Neben der Montage und der Reparatur führt das Unternehmen qualifizierte Regal-

prüfungen nach unterschiedlichen DIN-Richtlinien durch. Als TÜV-zertifizierte Regalprüfer sind die bestens ausgebildeten Lagerexperten verantwortlich für Inspektionen der vorhandenen Lagereinrichtungen. Dabei reicht die Palette der zu prüfenden Einrichtungen von Palettenregalen über Durchfahr- und Durchlaufregale bis hin zu Archiv- und Aktenregalen. Wichtig zu wissen: Die Regalprüfung hat jährlich im Abstand von nicht mehr als zwölf Monaten zu erfolgen.

Das Leistungsspektrum der Prüfer beinhaltet unter anderem die Prüfung der Traglast und das Anlegen eines Prüfprotokolls inklusive Schadensanalyse. Zusätzlich bietet das umtriebige Unternehmen Leiter- und Trittpfahrungen an. Auch hier liegt eine ent-



sprechende Zertifizierung vor. Das bestens geschulte Personal unterstützt zeitnah im Schadensfall. Ständige Weiterbildung sorgt für entsprechendes Wissen, welches nutzbringend für den Kunden eingesetzt wird.



Lagertechnik Rheinberg

Hauptstraße 257
51465 Bergisch Gladbach
02202 9315042
info@lagertechnik-rheinberg.de

» www.lagertechnik-rheinberg.de

**BUNDESVERBAND
MITTELSTÄNDISCHE
WIRTSCHAFT**

„Für Sie vor Ort in
Leverkusen“ – Dirk Ludwig



Leiter der Wirtschaftsregion südliches
Nordrhein Westfalen und Leiter Kreisverband
Leverkusen/Rheinisch-Bergischer Kreis

Werkstättenstraße 21 | 51379 Leverkusen | Mobil: **0163 2031695**
E-Mail: dirk.ludwig@bvmw.de | Internet: www.BVMW.de

**Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken sowie
Mieten und Pachten**

Sachverständigenbüro

Sturm

Inhaber Michael Dittrich

N. J. Sturm

Dipl. Bauing.
Dipl. Wirtschaftsing.

M. Dittrich

Kaufmann d. Grundstücks-
& Wohnungswirtschaft,
Immobilienbewerter

(IIS – Institut für Sachverständigenwesen)

**Seit über 30 Jahren Sachverständige.
Real Estate Appraiser**

LEISTUNGEN

- Grundstücks- & Gebäudebewertungen
- Mietwertgutachten
- Baumängel- & Bauschadens-
aufnahmen
- Betriebs-/Unternehmensbewertungen
- Scheidungen
- Erbteilungen
- Baudenkmale u. v. m.

51503 Rösrath
Tel.: 02205 81507
Fax: 02205 2673

Beienburger Straße 19 / Sülzer Burg 7
E-Mail: n.j.sturm@t-online.de
www.sachverstaendigenbuero-sturm.de



**Die Wach- und
Schließgesellschaft**

Sicherheit • Erfahrung • Kompetenz



UNSERE DIENSTLEISTUNGEN:

Sicherheitsdienst · Alarmverfolgung · Revierdienst
Empfangsdienst · Objektschutz · Geld- und
Wertransporte · Sicherheitstechnik

Windthorststraße 66 · 51373 Leverkusen
www.ws-sicherheit.de



Notrufservice Leitstelle:

0214 868540 – 24 Stunden für Sie erreichbar





Stabübergabe bei der meditec GmbH

Es ist so weit. Nach 25 Jahren der Geschäftsführung übergibt Diplomingenieur Andreas Görk die Leitung an seinen Sohn Sebastian.

Fünfundzwanzig Jahre sind genug“, meint Diplomingenieur Andreas Görk, Geschäftsführer der meditec GmbH, und wird die Geschäftsführung zur Jahresmitte an seinen Sohn Sebastian weiterreichen. „Die jüngere Generation hat andere Ideen, bringt frischen Wind und hat auch oftmals einen anderen Blickwinkel, was auch gut ist“, meint Görk.

Die meditec GmbH betreut über 300 Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen im Bereich der Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin. Sie unterstützt die Unternehmen dabei, eine passende Arbeitswelt zu gestalten.

Neben der klassischen sicherheitstechnischen und arbeitsmedizinischen Betreuung ist eine weitere Säule der meditec GmbH das Angebot an Schulungen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen qualifiziert werden zum Beispiel in den Themen Flurförderzeug, Hubarbeitsbühne, Kran, Ladungssicherung, Brandschutz.

Seit diesem Jahr werden beispielsweise Mitarbeiter-Unterweisungen zu verschiedenen Themen unter hybriden Arbeitsumgebungen angeboten. Mithilfe von VR Brillen wird der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin in eine künstliche (Arbeits-) Welt geschickt



Mitarbeiterunterweisungen werden interaktiv mithilfe der VR-Brillen zu verschiedenen Themen angeboten



Bereich Arbeitsschutz das erforderliche Rüstzeug mit und hat sich in seiner elf-jährigen meditec-Zugehörigkeit viele Erfahrungen angeeignet. „Ich bin froh und glücklich, dass die Nachfolge der Unternehmensleitung auf diesem Weg

gesichert ist und Sebastian die Geschichte der meditec GmbH in Zukunft leiten wird.“

Aber wie Trude Herr auch schon sagte: ... niemals geht man so ganz.

und muss dann verschiedene Aufgaben erledigen.

Hierbei arbeitet die meditec mit einem Start-up-Unternehmen aus Köln zusammen, das in Zusammenarbeit die entsprechenden Programme entwickelt. Zudem werden gerade weitere Workshops als Tages- oder als Halbtagesseminar erarbeitet, unter anderem zum Thema „Gefahrstoffe“.

„Die Arbeitswelt hat sich in den vergangenen 25 Jahren verändert“, sagt Diplom-Ingenieur Andreas Görk, der gemeinsam mit seinem damaligen Partner die meditec 1998 gegründet hat. „Die Arbeit mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Firmen und die vielen unterschiedlichen Aufgaben machen zwar immer noch Spaß, aber ich kann auch loslassen und freue mich auf die Zeit danach“, sagt Görk.

Sebastian Görk bringt als Diplom-Kaufmann sowie als Master of Science im



Sebastian und Andreas Görk



» [meditec-online.com](https://www.meditec-online.com)

meditec GmbH

TechnologiePark Bergisch Gladbach
Friedrich-Ebert-Straße 75
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204 308860
buero@meditec-online.com

Die Baggerrollen

VOLKSBANK BERG. Vor fünf Jahren schloss der Raiffeisenmarkt auf der Gewerbefläche Kürten-Hungenbach seine Pforten. Seit dieser Zeit läuft die Vermarktung des Geländes, das die Inhaber, die Volksbank Berg, in Eigenregie durchführt.

Erste Mieter wie das Autohaus Göksel, ausgestattet mit einem Mietvertrag über zehn Jahre, und der E-Bike Händler e-motion haben bereits ihre Geschäfte aufgenommen. Sehr zur Freude der Planer muss die 1.000 Quad-

ratmeter große Glashalle des ehemaligen Gartenmarktes nicht abgerissen werden. e-motion benutzt die Halle als wetterunabhängige Präsentationsfläche für seine E-Bikes. Die Entsorgung der gegenüberliegenden maroden Holzhallen ist bereits vor längerer Zeit erfolgt.

Seit 2. Mai nun rollen die Bagger in Hungenbach, um die notwendigen Umbaumaßnahmen auf der restlichen Fläche zu realisieren. Angedacht sind circa 17 Monate bis zur endgültigen Fertigstellung. Inge-



Baubeginn auf dem ehemaligen Gelände des Kürtener Raiffeisenmarktes.

samt zwölf Gewerbeeinheiten mit Büro- und Lagerflächen von mindestens 130 bis 470 Quadratmetern hat Architekt Ingo Schierz geplant, verteilt auf Erdgeschoss und erstes Obergeschoss. Das Erdgeschoss mit seinen hohen Decken bietet sich für Lagerräume an, während das Obergeschoss für Büroräu-

me prädestiniert ist. Bei Bedarf können die Einheiten auch zusammengelegt werden. Großen Wert hat die Volksbank Berg auf höchste Energiestandards und klimaschonende Nachhaltigkeit gelegt. Eine Photovoltaik-Anlage und ein Blockheizkraftwerk sorgen für Unabhängigkeit in Sachen Strom und Wärme.

Probierwerk Leverkusen – Digital Days in zweiter Auflage

DAS PROBIERWERK in Leverkusen, ein Projekt der Wirtschaftsförderung Leverkusen, ist seit 2019 Anlaufstelle für Unternehmer, Freelancer, Schüler, Studenten, aber auch Privatpersonen, die sich über die Vorteile der Digitalisierung informieren wollen.

Vom 5. bis zum 7. Juni dieses Jahres lädt das Probierwerk bereits in zweiter Auflage zu den sogenannten „Digital Days“ ein. Unter dem Motto „Transformieren statt stagnieren“ informieren Expertinnen und Experten über digitale Arbeitsprozesse und

Automatisierung. Interessierte Besucher erfahren etwas über IT-Sicherheit und wie sie IT-Fachkräfte gewinnen können.

Der Prokurist und Leiter des Probierwerks Benjamin Schulz ist überzeugt vom Nutzen der Veranstaltung. „Die Besucher erhalten Informationen darüber, wie sie mit digitalen Lösungen Kosten und Zeit einsparen und damit nachhaltig die Effizienz steigern können.“

Das Programm der drei Tage ist thematisch unterteilt. Während am ersten Tag digitale Lösungen für Gastronomie, Handel und Dienstleistungsunterneh-



Informationen rund um die Digitalisierung erwarten die Besucherinnen und Besucher der Digital Days.

men präsentiert werden, geht es an den Folgetagen um digitale Trend Tools und innovative Technologien.

An allen Tagen besteht ausreichend Zeit und Gelegenheit,

sich mit den Referenten auszutauschen. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei, erfordert allerdings eine vorherige Anmeldung. Nähere Informationen hierzu unter www.digital-days-lev.com

Netzwerken mit Wohlfühlcharakter

Im Herbst 2021 gestartet, zählt das Business-Netzwerk WECON Leverkusen/Köln heute schon weit mehr als 100 Mitglieder. Tendenz steigend. Nicht verwunderlich, ist doch bei diesem Netzwerk der Fokus deutlich auf den Menschen gerichtet.

Hier findet auf Entscheidungsebene kollegialer Austausch statt, bei dem immer Freude, Spaß und Genuss im Vordergrund stehen. Mitglieder fühlen sich von Anfang an wertgeschätzt und respektiert. Treffen mit Eventcharakter schaffen Möglichkeiten der lokalen Vernetzung und ermöglichen den Aufbau von lokalen Geschäftsbeziehungen. Eine große Auswahl an Eventformaten hält für jeden Geschmack etwas parat.

Mit unserer kleinen Fotostrecke geben wir einen Einblick in die jährlichen Aktivitäten des innovativen Netzwerkes, made by WECON Netzwerk Leverkusen/Köln.

1 E-Bike-Tour in Zusammenarbeit mit Partner Zweirad Prumbaum. Von Dellbrück aus ging es durch das Bergische Land. Die Teilnehmer konnten zwischen zwei Varianten wählen. Die sportlich Ambitionierten präferierten die Adventure-Tour,

während sich die etwas Gemütlicheren für die Genießer-Tour entschieden.

2 Welcome-Event: Neue Mitglieder treffen sich einmal pro Quartal zu einer Ausfahrt in die Umgebung. Die Besetzung der Autos erfolgt per Los. Nach einem entspannten Mittagessen in einer ausgewählten Destination geht es mit neuer Fahrzeugzusammensetzung zurück an den Ausgangsort.

3 Ein ganz außergewöhnliches Event gab es für die Mitglieder im vergangenen Jahr. Nach einer Führung über die Dächer des Kölner Doms, dem Besuch des Brauhauses „Zur Schreckenskammer“, ging es zum Abschluss zum Jubiläumskonzert der Bläck Fööss auf den Roncalli-Platz.

4 Die Reihe der Veranstaltungen mit Wohlfühlcharakter ließe sich beliebig fortsetzen, würde aber den Platz dieser Seite sprengen. Abschließend sei noch auf das sogenannte Business-Lunch hingewiesen, zeigt dies doch die Besonderheit dieses einzigartigen Netzwerkes. Zudem kann jedes Mitglied beliebig oft auf der Wunschliste anderer auftauchen. Steter kulinarischer Austausch ist garantiert.



WECON-NETZWERK
Das sympathische B2B-Netzwerk für Entscheider in Leverkusen und Köln!

Jetzt Mitglied werden!

weconnetzwerk
www.wecon-netzwerk.de/leverkusen-koeln

WECON
NETZWERK

Regelmäßige

- ✓ Business-Lunches
- ✓ Welcome-Touren
- ✓ Events

Wir lieben es, Mitglieder lokal und proaktiv zu vernetzen!

Gelebte Nachhaltigkeit



Verwaltung und Produktion werden mit Holzhackschnitzeln beheizt.

einer Fläche von 1.600 Quadratmetern mit ungefähr 450 kWp auf dem Dach. Damit sind wir in der Lage, die deutlich gestiegenen Stromkosten zu minimieren. Allerdings müssen wir auch noch Strom dazu kaufen, da wir, bedingt durch unseren Schichtdienst, auch in die Nacht hinein arbeiten. Aktuell sind wir noch nicht in der Lage, unseren erzeugten Strom auch zu speichern. Planungen dazu laufen aber.

Sie leben Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen, unterstützen unter anderem auch Projekte in Entwicklungsländern?

Die Firma AGS Automation Greifsysteme Schwoppe GmbH beschäftigt sich mit der Entwicklung und Produktion von innovativen Greifteilen, Komplettgreifern und individuellen Kundenlösungen.

Das Unternehmen startete in einem Drei-Familien-Haus, bevor es vor 15 Jahren den jetzigen Firmensitz in Herkenrath erwarb. Von hier aus bedient Firmenchef Marc Schwoppe mit seinen 32 Mitarbeitern vornehmlich Kunden aus der Kunststoffindustrie. GL&LEV Kontakt sprach mit Marc Schwoppe über gelebte Nachhaltigkeit.

Welche Überlegungen waren für ihr Nachhaltigkeitskonzept ausschlaggebend?

Marc Schwoppe: Schon zu Beginn der Bauphase auf dem 10.000 Quadratmeter großen Gelände hier in Herkenrath haben wir uns intensiv mit energie-

tischen Konzepten beschäftigt. Beim Thema Heizen hat unser damaliger Bauunternehmer den entscheidenden Impuls gegeben, da dieser all seine Industriebauprojekte mit Fußbodenheizung ausstatten ließ. Die Entscheidung für Holz als Brennstoff lag auf der Hand, da wir im Besitz von 32 Hektar Wald sind. Anfangen haben wir mit einer Holzhackschnitzelheizung für unsere Produktionshalle. Mit der Erweiterung des Geländes musste auch eine größere Heizung installiert werden.

Wie hoch waren die Investitionskosten?

Für die Heizung mussten wir 300.000 Euro investieren und für das dafür notwendige Gebäude noch einmal 60.000 Euro. Hier können 60 m³ Holzhackschnitzel untergebracht werden.

Welche Fläche wird mit dieser Heizung versorgt?

Insgesamt versorgt diese Heizung 6.000 Quadratmeter mit

Wärme – mit einer Gesamtleistung von 350 kW.

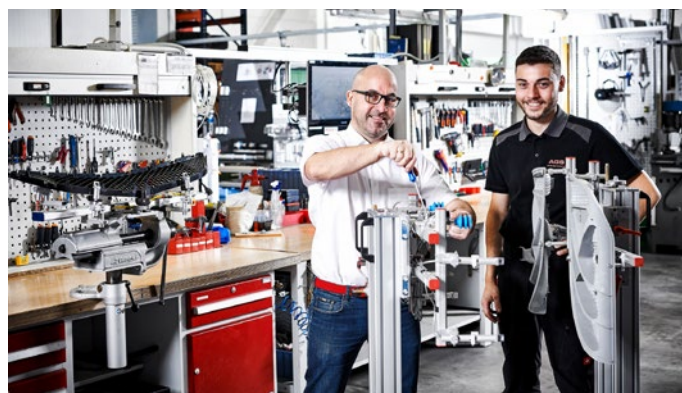
Wie hoch sind die jährlichen Heizkosten?

Die Brennstoffkosten belaufen sich auf circa 10.000 Euro pro Jahr. Das bedeutet zwölf Ladungen Holzhackschnitzel. Das Einsparpotenzial gegenüber herkömmlicher Fernwärme liegt bei mehr als 50 Prozent.

Sie haben auch eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach?

Ja. Wir haben Solarmodule auf

Die Idee der Nachhaltigkeit habe ich von meinem Vater übernommen, da dieser seinen Kindern eine lebenswerte Zukunft bieten wollte. Und dazu gehörten seiner Meinung nach auch nachhaltige Projekte. Diese Werte sind für mich Bestandteil meines unternehmerischen Denkens geworden. Ich versuche, diese Werte an meine drei Kinder weiterzugeben. Übrigens: mein Vater ist uns mit seinen mittlerweile 82 Jahren immer noch eine große Unterstützung beim Betrieb der Heizungsanlage.



Sie leben Nachhaltigkeit: Firmenchef Marc Schwoppe mit Sohn Rene.

StadtWerke Rösrath - Energie GmbH haben Neukundengeschäft wieder aufgenommen

Die Lage auf den Energiemärkten hat sich so weit entspannt, dass die StadtWerke Rösrath ihr Energie-neukundengeschäft wieder aufgenommen haben.

Anfang 2022 hatte sich die Energietochter der StadtWerke Rösrath gezwungen gesehen, vorläufig keine Neukunden mehr anzunehmen. Die unkalkulierbare Situation auf den Energiemärkten mit stark steigenden Börsenpreisen für Strom und Gas hatte diesen doch eher ungewöhnlichen Schritt erforderlich gemacht. „Mit Lieferbeginn seit 1. April schließen wir wieder Verträge



über alle unsere RöStrom- und RöGas-Produkte mit neuen Kunden ab“, so Christoph Schmidt, Geschäftsführer der StadtWerke Rösrath - Energie GmbH. „Dabei ist es völlig unerheblich, ob es sich um Privat- oder Geschäftskunden handelt. Auch beschränken wir die Lieferung nicht mehr auf das Rösrather Stadtgebiet, wie wir es Ende 2021 vor der

vollständigen Einstellung des Neukundengeschäfts tun mussten. Alle sich in unseren Liefergebieten befindlichen Lieferstellen können jetzt wieder von uns versorgt werden.“

Auch Neukunden der StadtWerke kommen in den Genuss der Energiepreisbremsen, wie Schmidt weiter ausführte:

„Selbstverständlich erhalten alle unsere Kunden – die Bestands- sowie die Neukunden – die ihnen zustehenden staatlichen Entlastungsbeträge, die sich aus den Preisbremsen für Strom und Gas ergeben. Bei unseren neuen Energiekunden berechnen sich diese auf Grundlage der vom Vorversorger ermittelten Jahresverbrauchsprognosen.“



StadtWerke Rösrath

Hauptstraße 142, 51503 Rösrath
Telefon: 02205 9250 600
info@stadtwerke-roesrath.de
www.stadtwerke-roesrath.de

Wie bieten:
Flexibilität & Qualität

ARBEITSBÜHNEN WINZER

Reuschenberger Str. 55 · 51379 Lev.-Opladen
Telefon: 02171 / 10 56 · Mobil: 0152 / 090 142 49
www.winzer-lift.de
Mit Sicherheit HOCH HINAUS!

Kostenloser Vor-Ort-Service & Professionelle Beratung

Ihre verlässlichen Partnerinnen im Immobiliengeschäft!

die IMMOBILIE

Immobilienmakler • Immobiliengutachter

Gabriele Kreileder-Heitz
& Blanca Heitz GbR

☎ (0 22 04) 70 38 702
info@dieimmobilie.biz

f [dieimmobilie](https://www.facebook.com/dieimmobilie)
@ [@dieimmobilie](https://www.instagram.com/dieimmobilie)

Sprechen Sie uns gerne an!



**BUNDESVERBAND
MITTELSTÄNDISCHE
WIRTSCHAFT**



Dagmar Mayer

Tel.: 0172 24 05 381
dagmar.mayer@bvmw.de



Julian Mayer

Tel.: 0151 52569624
julian.mayer@bvmw.de

Die Stimme des Mittelstandes

Ihre Ansprechpartner im
Rheinisch-Bergischen-Kreis und im Rhein-Sieg-Kreis/Ost.



EXPERTENTIPPS FÜR UNTERNEHMER

Grafiken: Yukipon00-stock.adobe.com



Expertentipps und Studien geben wertvolle Antworten zu aktuellen Fragen aus den Bereichen: Steuern, Recht, Finanzen, Personal, Marketing, Unternehmensführung, Fördergelder, Vertrieb, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Die Zukunft der Arbeit – mehr Produktivität durch mehr Lebensqualität

In Zeiten von Digitalisierung und Globalisierung setzt sich bei den Arbeitnehmern immer mehr ein neues Verständnis von Arbeit, verbunden mit neuen zentralen Werten, durch.

Freiheit, Selbstständigkeit und die Teilhabe an gemeinschaftlichen Unternehmungen werden immer mehr eingefordert. Beispiele für die neuen Arbeitsformen sind Freelancing, wesentlich kürzere Arbeitszeiten oder Coworking-Spaces, an Orten, an denen andere Menschen normalerweise Urlaub machen. Die klassische Karriere scheint ausgedient. Die Grenzen zwischen Freizeit und Arbeit verschwimmen zusehends. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass insbesondere die junge Generation den Lebenssinn des ewigen Wirtschaftswachstums nicht mehr priorisieren.

An welchem Ort wird zukünftig gearbeitet?

War bis vor Kurzem noch die Arbeitszeit ein viel diskutiertes Thema, ist mittlerweile auch der Arbeitsort im radikalen Wandel

begriffen. Wurde in Coronazeiten das Homeoffice zwangsläufig zum ständigen Platz der Produktivität, wird nun die Forderung nach Arbeitsplätzen außerhalb des Unternehmens immer lauter, ob Vanoffice, Restaurant oder Hotelzimmer – die sogenannte Remote Work erlaubt es, dort konzentriert zu arbeiten, wo man auch gern seine Freizeit verbringen würde. Gerade der wachsende Anteil an Selbstständigen, Freiberuflern oder Menschen, die projektbezogen arbeiten, verbinden ihre Arbeit immer häufiger mit Reisen.

Aber auch Angestellte führen ihre Tätigkeit vermehrt an außergewöhnlichen Orten aus, oftmals im Verbund mit einer Reise. Das erfordert ein hohes Maß an Vertrauen durch die Führungskräfte, fördert aber auf der anderen Seite die Motivation der Mitarbeiter und kommt schlussendlich dem Unternehmen zugute. Selbstverständlich haben findige Arbeitswissenschaftler auch für diese Art der Beschäftigung schon eine schlagkräfti-



@simona - stock.adobe.com

ge Begrifflichkeit gefunden: Workation (zusammengesetzt auch Work und Vacation) ist das Wort, welches nun vermehrt in Einstellungsgesprächen zu hören sein wird.

Die Zukunft der Arbeit sieht nach Ansicht von Zukunftsforschern so aus, dass die Grenze zwischen Arbeits- und Privatleben mittelfristig verschwinden wird. Dadurch können persönliche Bedarfe besser in den Arbeitsalltag integriert werden. Das bedeutet nicht nur mehr Entspannung und Lebensqualität, sondern steigert auch die Freude an der Arbeit.

Frauen investieren smarter

Mehr Männer als Frauen haben in Deutschland ein Aktiendepot. Wenn aber Frauen in Wertpapiere investieren, machen sie das meistens smarter und im Durchschnitt auch erfolgreicher. Am beliebtesten bei Anlegerinnen sind ETFs.

Frauen sind als Depotkunden bei Banken deutlich in der Minderheit. Bei der Direktbank ING liegt der Frauenanteil bei 39 Prozent, beim Neobroker Scalable Capital sind es nur rund 25 Prozent und noch geringer ist ihre Verteilung bei den Brokern Flatex (18) und Justtrade (12).

Aber sie holen meist mehr raus aus den Investitionen. Das zeigt eine Abfrage des Geldratgebers Finanztip bei mehreren großen Depotanbietern. „Unsere Recherche hat gezeigt, dass Frauen ihr Geld sehr gut

anlegen“, sagt Hendrik Buhrs, Finanztip-Experte für Bank und Börse. Sie greifen zum Beispiel häufiger zu den Indizes abbildenden Exchange Traded Funds (ETFs). Bei besonders niedrigen Kosten ist die Risikostreuung wesentlich größer als bei der Anlage in Einzelwerte. Bei Scalable Capital investieren zum Beispiel 75 Prozent der Frauen in ETFs, Männer nur zu 63 Prozent.

Frauen haben auch mehr Geduld bei ihren Investis. „Viele Frauen befolgen die smarte Strategie, vorrangig auf ETFs und Fonds zu setzen und das über einen längeren Zeitraum“, so Buhrs. „Als Teil der privaten Altersvorsorge ist das Sparen mit Aktienfonds ein entscheidender Bestandteil, um Altersarmut vorzubeugen.“ Davon sind Frauen laut Statisti-



schem Bundesamt immer noch weit stärker bedroht als Männer.

Das Beispiel des World-Index MSCI zeigt, dass lange Anlagezeiträume Sinn machen. Selbst in Krisenzeiten ist die Performance sehenswert. Von Ende 2007 bis November 2022 legte der MSCI um 1.132,09 Punkte zu, das ist eine prozentuale Steigerung von 71,25 und ergibt eine jährliche Entwicklung von rund plus 3,65 Prozent.

IHR EXPERTE FÜR IMMOBILIEN

Ausgezeichnet mit „Immobilien Dienstleister Award 2023“ & „TOP FOCUS Immobilien Makler 2023“

FRANK SIEGMANN

Ich biete Ihnen attraktive Lösungen weit über die Immobilie hinaus an, wie die Pflegeimmobilie oder der Leibrente. Ich berate Sie gerne.

REGIONALDIREKTOR DES BVFI WERMELSKIRCHEN:

bvfi
Bundesverband für die Immobilienwirtschaft | www.bvfi.de

LEISTUNGEN

- Immobilienbewertung
- Erstellung des Kauftragsentwurfs
- Fundierte Marktpreisanalyse
- Fotografie und Exposé-Erstellung
- Fachmännische Vermarktung
- Finanzierungsvermittlung
- Erstellung des Energieausweises

Kontaktieren Sie mich unverbindlich.

Neuenflügel 46 | 42929 Wermelskirchen
02196 8838990 | 01577 2828028
fs@franksiegmannimmobilien.de
www.franksiegmannimmobilien.de

HERKENRATH | BENSBERG | WINDECK | KÖLN

LUST AUF ERFOLGREICHE TEAMARBEIT?

Online-Bewerbung
www.schmitzpartner.de

Beste Bedingungen und spannende Projekte -
werden Sie Teil unseres Teams!

SCHMITZ+PARTNER
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
Johannerstr. 14 | 51429 Bergisch Gladbach | T. 02204 9890-0

Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung – Folgen für die Praxis



SÖREN RIEBENSTAHL
KANZLEI WINTER RECHTSANWÄLTE

Fachanwalt für
Arbeitsrecht
und für
Sozialrecht

Ich bin gerne parteiisch!
Mich interessiert die Arbeit
mit Menschen und die
Tatsache, dass ich meinen
Mandanten mit meiner
Arbeit in ihren unterschied-
lichen Lebenslagen des
beruflichen und sozialen
Bereichs helfen kann.



Zum 1. Januar 2023 wurde mit einem Jahr Verzögerung die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung für alle gesetzlich Versicherten eingeführt und löste den „gelben Schein“ ab. So jedenfalls die Rechtslage. In der Praxis gibt es jedoch Schwierigkeiten bei der Umsetzung sowohl in den Praxen als auch beim Arbeitgeber.

Der Arbeitnehmer meldet sich – vor Arbeitsantritt – beim Arbeitgeber krank, geht zum Arzt (Vertragsarzt, Zahnarzt, Krankenhaus) und lässt die AU feststellen. Der Arzt meldet diese an die Krankenkasse. Der Arbeitgeber muss nun proaktiv die AU-Bescheinigung über das Entgeltabrechnungsprogramm, über ein online-Portal oder den externen Lohnbuchhalter abrufen. Dies erfordert eine Änderung der bisherigen internen Prozesse unter Einbindung aller Beteiligten (Vorgesetzte, Personalabteilung, IT, usw.). In der Regel sollte der Abruf am Folgetag möglich sein. Die Daten dürfen gespeichert und für mindestens drei Jahre aufbewahrt werden.

Funktioniert dieser neue Prozess nicht und hat der Arbeitnehmer seinerseits aber alles Erforderliche getan, geht die fehlende AU-Bescheinigung nicht zulasten des Arbeitnehmers. Es besteht keine Verpflichtung des Arbeitnehmers mehr, eine Bescheinigung in Papierform vorzulegen. Diese lässt sich auch nicht im Arbeitsvertrag vereinbaren. Auch ist es nicht vorgesehen, dass der Arbeitnehmer die Bescheinigung selbst abrufen kann.

Sollte die Arztpraxis noch technische Schwierigkeiten mit der Übermittlung haben, wird sie die Bescheinigung ausdrucken und der Krankenkasse übermitteln. Diese pflegt die Bescheinigung ein, sodass sie für den Arbeitgeber abrufbar ist, was natürlich zu Verzögerungen führt. Es kann auch sein, dass die Praxen weiterhin Papierbescheinigungen an die Arbeitnehmer aus-

händigen, die diese dann beim Arbeitgeber abgeben können, aber nicht mehr müssen. Funktioniert die Übermittlung vom Arzt an die Kasse gar nicht, kann der Arbeitnehmer allerdings aufgefordert werden, den ihm ausgehändigten Ausdruck auszuhändigen, gegebenenfalls nach Schwärzung der Diagnosen.

Dies ändert nichts an der Verpflichtung des Arbeitnehmers, sich beim Arbeitgeber vor Arbeitsantritt krank oder fortdauernd krank zu melden und die voraussichtliche Dauer mitzuteilen. Da der Abruf nur funktioniert, wenn die richtige Krankenkasse hinterlegt ist, trifft den Arbeitnehmer die Pflicht, seine Daten aktuell zu halten. Denn die Ärzte rufen in der Regel maximal einmal pro Quartal die Daten ab.

Das neue System betrifft nur gesetzlich Versicherte, nicht privat Versicherte. Der Arbeitgeber wird also künftig zwei Prozesse beachten müssen. Allerdings betrifft das neue System auch die Minijobber (außer in Privathaushalten), sodass der Arbeitgeber die jeweiligen Krankenkassen abfragen muss. Denn er kennt die zuständige Krankenkasse in der Regel nicht.

Nicht abrufbar sind Bescheinigungen von Privatärzten, aus dem Ausland, Reha-Einrichtungen, bei Erkrankungen der Kinder oder über Beschäftigungsverbote.

Da die bisherigen Arbeitsverträge noch auf dem alten System aufgebaut sind, bedarf es auch hier einer Änderung der jeweiligen Klauseln.



WAS HEISST „NACHHALTIG“ FÜR UNTERNEHMEN?



JEDES Unternehmen muss/sollte sich mit den Themen beschäftigen.

Eine allgemeingültige Definition von „nachhaltig“ fehlt bisher. Viele verstehen unter nachhaltig im Unternehmen langfristig erfolgreich zu wirtschaften. Im aktuellen Kontext wird nachhaltig vornehmlich unter sozial-ökologischen Aspekten verstanden. Weltweit dienen die 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung, die sogenannten Sustainable Development Goals (SDG's), als wichtige Orientierung. Unternehmen wählen häufig mehrere passende Ziele aus und setzen entsprechende Maßnahmen um.

Im wirtschaftlichen und gesetzlichen Kontext wird für nachhaltig meist der Begriff „ESG“ verwendet:

- E = Environment (Umwelt)**
- S = Social (Soziales)**
- G = Governance (Unternehmensführung)**

Hier sind jeweils Beispiele für ESG, die zukünftig fast alle Unternehmen umsetzen müssen:

- Unternehmens-CO₂-Fußabdruck messen und jährlich verbessern (Umwelt)
- Weiterbildungsstunden und Gleichbehandlung der Geschlechter nachweisen (Soziales)
- Nachhaltigkeitsstrategie vorweisen und Verantwortliche für ESG benennen (Unternehmensführung)

Ich empfehle als Unterstützer für nachhaltiges **enkeltaugliches** wirtschaften (new) schrittweise vorzugehen. Gerne kläre ich inhaltlich auf, gebe Impulse und befähige Mitarbeitende und Teams dazu, Maßnahmen umzusetzen.



Christian Metten

Gründer und Inhaber new Consulting aus Bergisch Gladbach, Unterstützer für enkeltaugliches Wirtschaften und Zukunftssicherung.

» www.new-Consulting.eu
Direkt erreichbar unter:
02202 1882788

WSL - DAS NETZWERK

Die Unternehmensberatung der Wirtschaftssenioren

**Erfahrung
macht
den Unterschied**



Unternehmensberatung
anders gedacht

Ehemalige Führungskräfte
und Unternehmer

Zuhörer mit Zeit

Praxisnahe Lösungen
Nachhaltige Ergebnisse

Unser umfangreiches Portfolio: www.wsln.de



Ihr Ansprechpartner: Norbert Gober,
Tel. 02203 2918879, info@wsln.de



SIE KÖNNEN AUF

EINGEBUNGEN

WARTEN ...

**ODER SIE DIREKT ERHALTEN,
MIT DEN LÖSUNGSMACHERN.**

Wir sind Lösungsmacher

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

WWW.DORNBACH.DE

Familiengenossenschaft als Steuersparmodell?



CLAUDIA ROTTLÄNDER
DORNBACH

Steuerberaterin bei
DORNBACH Treuhand
GmbH & Co. KG

Die Unkenntnis der Steuergesetze befreit nicht von der Pflicht zum Steuerzahlen. Die Kenntnis aber häufig.

- Meyer A. Rothschild,
Bankier (1744–1812)



Auf der Suche nach Gestaltungsmöglichkeiten trifft man in Zusammenhang mit Steuersparmodellen und der Unternehmens- und Vermögensnachfolge vermehrt auf das Stichwort „Familiengenossenschaft“. Was ist das eigentlich?

Es handelt sich um eine Genossenschaft, die ausschließlich aus Familienmitgliedern besteht und zum Ziel hat, Familienvermögen und -interessen zu bündeln unter Inanspruchnahme gewisser steuerlicher Vorteile, insbesondere bei der Weitergabe an die nächste Generation. Allerdings muss auch eine sogenannte Familiengenossenschaft den zentralen Zweck einer Genossenschaft erfüllen, nämlich seine Mitglieder in wirtschaftlicher Hinsicht zu fördern, aber auch soziale und kulturelle Zwecke sind daneben möglich. Der Zweck soll durch einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb erreicht werden. Die Außerachtlassung dieses Grundsatzes kann allerdings die Auflösung der Genossenschaft zur Folge haben. Reine Vermögensverwaltung zugunsten der Familie und Steuervermeidung wird von den Genossenschaftsverbänden abgelehnt, Scheingenossenschaften sollen nicht zugelassen werden.

Genossenschaften sind prüfungspflichtig (sowohl bei Gründung als auch bezüglich der wirtschaftlichen Verhältnisse und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung). Vorstand und zusätzlich gegebenenfalls Aufsichtsrat fungieren als Organe. Die Mitglieder üben ihre Rechte im Rahmen der Generalversammlung aus (Wahl des Vorstands, Satzungsänderungen, Feststellung Jahresabschluss und Gewinnverwendungsbeschlüsse). Der Verteilungsschlüssel für Gewinn und Verlust ist das Geschäftsguthaben, also der Anteil, mit dem ein Mitglied nach Maßgabe der Bilanz wertmäßig an der Genossenschaft beteiligt ist.

Steuerlich kann die Genossenschaft hinsichtlich der Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft sowie aus Vermietung ertragsteuerbefreit sein, sofern zum Beispiel bei Vermietungseinnahmen mehr als 90 Prozent der Gesamteinnahmen von Mitgliedern stammen. Allerdings hat der Gesetzgeber mit Blick auf die verstärkten Akti-

vitäten in Richtung Familiengenossenschaft in 2019 einen Zusatz zu § 5 Abs. 1 Nr. 10 KStG beschlossen, wonach investierende Mitglieder i. S. des § 8 Abs. 2 GenG keine Mitglieder i. S. des Satzes 1 sind. Das bedeutet, dass an „Nur“-Mieter, die als lediglich investierende Mitglieder ohne Mitgliedschaftsrechte aufgenommen werden (zum Schutz der Familieninteressen), eigentlich nicht vermietet werden darf und die Steuerbefreiung von Körperschaft- und Gewerbesteuer entfällt damit ebenfalls. Selbst wenn die laufende Besteuerung damit an Attraktivität eingebüßt haben mag, bleibt die Rechtsform für die Nachfolge interessant?

Hinsichtlich der Bewertung der Genossenschaftsanteile für Zwecke der Schenkung- und Erbschaftsteuer ist Vorsicht geboten. Gemeinhin werden diese Modelle deshalb als vorteilhaft gepriesen, da bei Bewertung nur der Nennwert des Geschäftsguthabens nach § 12 BewG zu versteuern sei. Allerdings gehen mittlerweile viele Stimmen in der Literatur davon aus, dass dies unzutreffend ist und §9 BewG als Generalklausel zu einer Bewertung mit dem gemeinen Wert führt. Mangels bisheriger Rechtsprechung zu dem Thema wird es wohl noch eine Weile ungewiss bleiben, ob die erhoffte Steuerersparnis im Fall der Übertragung tatsächlich eintreten wird. Sollte der Nennwertansatz tatsächlich nicht berücksichtigtsfähig sein, ist die Attraktivität des „Modells“ allerdings ganz dahin, da nach §13b ErbStG der Genossenschaftsanteil kein begünstigungsfähiges Vermögen darstellt und dann entsprechend als Verwaltungsvermögen beziehungsweise Finanzmittel behandelt wird. Eine Besserstellung im Fall der Vermögensnachfolge wäre damit nicht gegeben.

Wer Sicherheit bei der Steuerplanung und Vermögensnachfolge schätzt, sollte die Familiengenossenschaft mit Vorsicht betrachten. Die Genossenschaftsverbände haben ohnehin eine kritische Grundhaltung gegenüber Vermögens- und Dividendengenossenschaften bei deren Gründung. Wenn aber ausgerechnet die vermeintlich günstige Nachfolge auf wackligen Füßen steht, dann sollte man nochmal in sich gehen, bevor man das Abenteuer wagt.

Vermieter sein und trotzdem sozial investieren

Die deutsche Bevölkerung ist überaltert. Durch unser sehr gutes Medizinwesen hat sich zudem die Lebensdauer der Menschen deutlich verlängert, leider nicht immer der gesundheitliche Zustand. Die Folge daraus: Viele Menschen benötigen im Alter einen Platz in einem Pflegeheim.

Trotz des erhöhten Bedarfs an Pflegeplätzen hinkt der Bau von Pflegeeinrichtungen deutlich hinterher. Die Wartelisten in Pflegeheimen sind endlos lang und Wartezeiten von mehr als zwei Jahren auf einen Pflegeplatz sind fast die Regel. Um der nachhaltigen Erschaffung von Pflegeheimen Raum zu schaffen, besteht seit geraumer Zeit die Möglichkeit, in Pflegeappartements zu investieren. Doch wie funktioniert das genau?

Mit einer Investition in ein Pflegeappartement erwirbt man grundbuchlich abgesichert in der Regel ein Ein-Zimmer-Appartement in einem Pflegeheim mit Anteil an den zusätzlichen Gemeinschaftsflächen ähnlich wie bei einer Eigentumswohnung, mit Anteilen an Fluren, Gemeinschaftsräumen, Keller, Dachboden und Grundstück. Hierbei schließt man einen langjährigen Mietvertrag mit dem Betreiber, der monatlich die Miete auszahlt. Und das ganz egal, ob das Appartement gerade frei oder belegt ist. Mit einem Pflegeappartement investiert man somit in einen stetig wachsenden Markt. Und das Gute daran: Unser Staat springt mit den Zahlungen an den Betreiber ein, sofern der Pflegebedürftige nicht mehr in der Lage ist, seinen Pflegeplatz aus eigener Tasche zu zahlen. Die Miete kann quasi nicht ausfallen. Hier kann man also Vermieter und gleichzeitig sozial engagiert sein.



FRANK SIEGMANN
FRANK SIEGMANN IMMOBILIEN

> Immobilienexperte

Mit Leidenschaft
zur Liegenschaft!

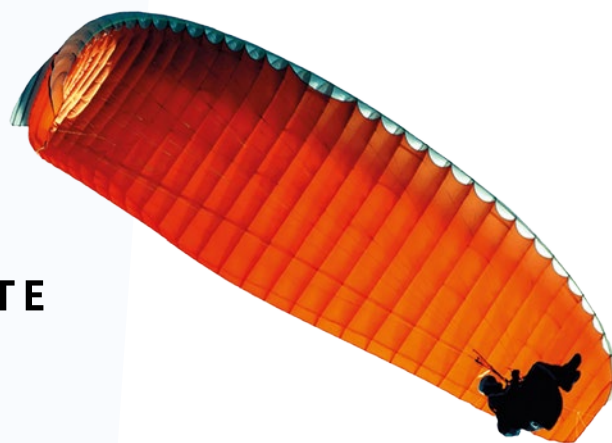


WINTER RECHTSANWÄLTE

SEIT 1919

Es gibt im Leben immer wieder Situationen,
in denen es wichtig ist,
sich auf seinen Partner verlassen zu können.

Fachanwälte für Arbeitsrecht, Bau- und Architektenrecht,
Erbrecht, Familienrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht,
Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Sozialrecht, Steuerrecht,
Strafrecht, Verkehrsrecht, Versicherungsrecht



Wir sind da, wo Sie uns brauchen!

BERGISCH GLADBACH
Odenthaler Straße 213–215
51467 Bergisch Gladbach
Tel. 02202 93 30-0

kontakt@winter.gl / www.winter.gl

Reich werden die wenigsten



Immer mehr Unternehmen beschäftigen Influencer, um für ihre Marken zu werben. Richtig gut verdienen tun aber nur diejenigen, die richtig viele Follower haben. 57 Prozent der weltweit tätigen Influencer bekommen für ihre Posts weniger als 100 Dollar.

Wer über eine Millionen Follower nachweisen kann, kriegt richtig Geld für einen Post. Laut der Statistikagentur Statista bekommen diese sogenannten Mega-Influencer in Deutschland Minimum 15.000 Euro – für jeden einzelnen Post.

Aber diese hohen Honorare sind selten. Das Marketingmagazin „absatzwirtschaft“ nennt die Zahlen einer Umfrage, die die Influencer-Analyse-Plattform HypeAuditor im März unter 510 globalen Influencerinnen und Influencern durchführte. Obwohl 46 Prozent angaben,

dass sie in den vergangenen zwölf Monaten mehr Aufträge von Unternehmen erhalten haben und auch die Honorare für ihre Posts erhöht hätten, sehen die Einkommen bei einem überwiegenden Großteil ganz anders aus als bei den Mega-Influencern: 57 Prozent rechnen für einen veröffentlichten Post weniger als 100 Euro ab. Immerhin rund 25 Prozent der global aktiven Influencer verdienen zwischen 100 und 500 Dollar pro Post.

In Deutschland wird als Nano-Influencer gezählt, wer zwischen 1.000 und 5.000 Follower hat. Verdienst hier laut Statista: zwischen 10 und 60 Euro für jeden Post. Micro-Influencer (5.000 bis 20.000 Follower) nehmen zwischen 30 und 270 Euro, Mid-tier Influencer (20.000 bis 100.000 Follower) nehmen schon 300 und 2.300 Euro und Macro-Influencer (bis zu einer Millionen Follower) posten nicht unter 1.500 Euro und nehmen maximal sogar schon über 10.000 Euro. Und die Ma-

ga-Influencer nehmen für ihre Millionen Follower eben ab 15.000 Euro.

HypeAuditor hat auch abgefragt, mit wie vielen Unternehmen die Influencer pro Monat kooperieren. Ein bis zwei sind es bei einem Großteil von 46 Prozent, drei bis vier Partner haben 15 Prozent. Am häufigsten wird das Geld über gesponserte Posts verdient (39 Prozent), danach kommen kostenlose Produkte (35 Prozent). Ein langfristiges Engagement durch Unternehmen haben die wenigsten (7 Prozent). Und: Nur 6 Prozent aller Influencer sind mit ihrer Auftragslage zufrieden, 94 Prozent wünschen sich mehr Partnerschaften mit Unternehmen.

An Aufträge kommen die meisten (68 Prozent), indem sie selbst aktiv auf die Suche gehen und Unternehmen direkt anschreiben. 49 Prozent nutzen die Brand Deal Marketplaces auf den Social Media-Plattformen.

Fachwissen trifft Intuition und Empathie



Wer ein Unternehmen führt, eine verantwortungsvolle Position im Unternehmen hat oder durch umfangreiches Spezialwissen besonders gefragt ist, kann schnell an seine psychischen Grenzen stoßen.

Das Konzept der Systemischen Supervision bei Henrietta Meindorf kann da eine gute Hilfe sein.

Der Frühling ist da und alle gehen wieder mit ein bisschen mehr Fröhlichkeit, neuer Motivation und mehr Engagement an die Arbeit. Das geht aber nicht jedem so. Gerade viel Verantwortung im Job kann dazu führen, den Blick auf das eigene Glück zu vernachlässigen. Da kann eine unterstützende Systemische Supervision helfen. Henrietta Meindorf bietet eine solche lebensunterstützende und den ganzen Menschen mit seinem Umfeld betrachtende Supervision in ihrer Praxis für Einzel- und Paartherapie sowie Beratung, Coaching und Supervision in der Fußgängerzone an.

Meindorf greift dabei nicht nur auf ein umfangreiches Fachwissen zurück, sondern ergänzt das durch geschulte Intuition und Empathie, mit einer besonderen Offenheit

für den Menschen an sich und die individuelle Person im Besonderen. „Ich richte mich ganz nach den Bedürfnissen der Menschen, die zu mir kommen und bin offen für alles, was nützt“, sagt sie. Dafür bringt sie die notwendigen Skills mit: Sie kann sehr gut zuhören, reflektieren und ist authentisch und ehrlich. „Um Ziele herauszufinden, um Maßnahmen passgenau zu planen, ist eine größtmögliche Transparenz im Prozess wichtig“, sagt sie dazu. Und: „Ich bin wirklich daran interessiert, Besonnenheit, Gelassenheit, Überschaubarkeit, Klarheit und Mut zu vermitteln.“

Systemische Supervision ist immer kontextbezogen. Sie nimmt die Wechselwirkungen zwischen Personen, Rolle, Funktion, Auftrag und Organisation in den Blick. Ziel ist die Erweiterung der Denk- und Handlungsmöglichkeiten. Menschen werden als selbstverantwortlich handelnde Personen respektiert.

Lebenseinstellungen können so durch Meindorfs Unterstützung neugestaltet werden. Ein veränderter Bezug zur Achtsamkeit ist genauso möglich wie ein neuer Umgang zu Grenzen und eine gelingende Nähe-Distanz-Regulierung.

Mögliches Thema einer Supervision ist zum Beispiel, die Identität des Systems weiterzuentwickeln und ein positives Gefühl der Zugehörigkeit zum System zu fördern. Aber auch die Schaffung einer neuen Stabilität bei der Vernetzung innerhalb einer Gruppe oder gesündere und offenere Beziehungen im Arbeitsumfeld. „Es geht darum, eine Kultur des Miteinanders zu fördern, eine Kultur der gegenseitigen Unterstützung, aber

auch der notwendigen Korrekturen dazu“, erklärt Meindorf. Diese neuen Blickwinkel auf das Leben an sich und den Umgang mit anderen Menschen führt meistens dazu, mit Unterschieden und Konflikten besser umgehen zu können, sie sogar zu nutzen und eine verlässliche Haltung zu entwickeln, die einen Konsens im Dissens ermöglicht. „Wie das geschehen kann, ist sehr individuell“, sagt Meindorf. „Aber wie typisch in der systemischen Supervision biete ich einen flexiblen, großen Methodenkoffer und habe ein großes Interesse daran, den Menschen individuell zu begleiten.“



Henrietta Meindorf

Praxis für Psychotherapie
nach dem Heilpraktikergesetz
Paartherapie/Beratung
Coaching & Supervision

Hauptstraße 158
51465 Bergisch Gladbach
Telefon: 0177 7840893

» www.meindorf-beratung.de

Google Helpful Content Update verschlechtert Suchmaschinenranking

Die Firma OEVERMANN - a member of TWT verhilft ihren Kunden zu einem besseren Suchmaschinenranking. Wie das geht, erklärt Senior Sales Manager Patrick Pape.

Seit Einführung des Google Helpful Content Update beklagen viele Websitebetreiber ein verschlechtertes Suchmaschinenranking. Was sind die Gründe dafür?

Nachdem in der Vergangenheit die mobile Bedienbarkeit von Websites Fokus vieler Google Updates war, wird mit dem Helpful Content Update der Schwerpunkt auf die Qualität der Webseiteninhalte gelegt. Google will mit dem Update Inhalte nach vorn bringen, die einmalig und hilfreich für Suchende sind. Gerade in Branchen mit hohem Wettbewerb ist jetzt Originalität und Kenntnis der Zielgruppen gefragt. Denn nur, wenn die eigenen Inhalte eine Suchanfrage mit Fachkenntnis und in eigenen Worten beantworten, haben sie eine Chance, gegen die Konkurrenz anzukommen.

OEVERMANN bietet ihren Kunden ein Content Audit an.

Was ist darunter zu verstehen?

Beim Content Audit arbeiten wir uns strategisch in die Struktur einer Website ein und bewerten die Performance der Seiten. Wir führen zu diesem Zweck Daten aus den verschiedensten Quellen zusammen, die aufzeigen, wie Suchmaschinen einzelne Unterseiten bewerten, aber auch wie Nutzer die Inhalte annehmen. Anhand dieser Daten identifizieren wir gut funktionierende, wertvolle Inhalte und können auch einen ersten Schritt hin zur Ermittlung von Content-Lücken machen. Die Ergebnisse und empfohlenen Maßnahmen besprechen wir gemeinsam mit den Kunden.



Worin liegen die Vorteile eines Content Audit für den Kunden?

Der Kunde erhält eine Inventur und Analyse aller seiner Inhalte und damit eine Einschätzung, die nicht nur bei Rankingnachteilen durch das Helpful Content Update hilft, sondern auch für zukünftige Updates rüstet.

Auf einen Blick werden sowohl technische Hürden der Webpräsenz sichtbar als auch inhaltliche Lücken und Chancen zu handeln. Die Analyse schafft die Basis für eine Content-Strategie, welche die Qualität der Website deutlich beeinflussen kann. Durch den gemeinsamen Austausch ermöglicht ein Content Audit das Entwickeln neuer Ideen, die die Website des Kunden bereichern.

Müssen jetzt alle Homepage-Betreiber ihren Content optimieren?

Gerade für Websitebetreiber, die ein komplexes Portfolio an Dienstleistungen oder Produkten anbieten, lohnt es sich immer, eigene Inhalte im Blick zu haben und weiterzuentwickeln. Websitebetreiber, die ihre Unternehmensziele rein über Werbemaßnahmen verfolgen, müssen im Sinne des Helpful Content Update nicht zwangsläufig ein Content Audit umset-

zen. Für jeden ist ein Content Audit aber ein optimaler Weg, seine Website aufzuräumen und sich für die Zukunft strategisch gut aufzustellen. Denn nur mit einer funktionierenden Website kann der Websitebetreiber seine online relevanten Ziele erreichen.



Patrick Pape, Senior Sales Manager

OEVERMANN
a member of TWT

Patrick Pape

Friedrich-Ebert-Straße 75
TechnologiePark – Haus 51
51429 Bergisch Gladbach
02204 844535 · p.pape@oevermann.de

» 360grad.oevermann.de

Sichere Daten mit System

Die Datensicherung bekommt nach wie vor eine zunehmende Relevanz für die IT von Unternehmen. Da ist es hilfreich, wenn man einen IT-Dienstleister hat, der das Thema mit System angeht. smartworx aus Overath arbeitet mit einem komplexen Datensicherungskonzept.

Geklaute, gehackte oder verlorengegangene Daten stören oder blockieren Prozesse im Unternehmen, können richtig teuer werden und gegebenenfalls sogar zu sechsstelligen Bußgeldern führen, wenn die Daten nicht ordnungsgemäß gesichert waren. Also ist es nicht nur sinnvoll, sondern ein Muss, für eine zeitgemäße Datensicherung zu sorgen.

Das IT-Unternehmen smartworx aus Overath hat für seine Kunden ein ganzheitliches Datensicherungskonzept erarbeitet,

das sämtliche eventuellen Fehler- oder Störquellen berücksichtigt und auch bei einer komplexen IT-Infrastruktur greift.

Nach einer Analyse der IT wird es auf die spezifischen Besonderheiten beim Kunden zugeschnitten, es berücksichtigt den Faktor Mensch als mögliche Fehlerursache, technische Probleme oder unabwendbare Ereignisse – wie zum Beispiel ein Feuer oder Hochwasser in der Betriebsstätte.

Das smartworx-Konzept verfolgt drei Ziele: die Gewährleistung eines reibungslosen Betriebsgeschehens, die Einhaltung gesetzlich vorgeschriebener Dokumentationspflichten und die Sicherung von unternehmerischen Daten vor Fremdzugriffen. Die Maßnahmen bei der Umsetzung sind: Zuteilung von Zuständigkeiten, Berücksichtigung der besonderen Rahmenbedingungen bei der Archivierung, Rege-



Haben sich mehr als ein paar Gedanken zur Datensicherung gemacht: Die smartworx-Geschäftsführer Simon Brewig (links) und Simon Rocholl.

lung von Daten- und Prozess-Zugängen und einer spezifischen Optionsauswahl zur Datenwiederherstellung. Regelmäßige Tests sichern regelmäßig die Wirksamkeit der Maßnahmen ab. Infos dazu auf » www.smartworx.de.

smartworx[®]
■ ■ ■ IT-Beratung - Vertrieb - Service

Zum Alten Wasserwerk 9 · 51491 Overath
Telefon: 02204 586120 0

» [smartworx.de](http://www.smartworx.de)

Finden Sie jetzt Ihren Azubi für 2024!

ZEIGEN SIE IHRE AUSBILDUNGSPLÄTZE ...

... PERSÖNLICH UND ÜBERZEUGEND.

KARRIERE BOTE

Das Azubi-Magazin

timo@kuckelberg-medien.de · 02202-282828



Mit diesen *Taschen* holen Sie sich keinen Korb

Aktenkoffer oder doch lieber der lässige Rucksack? Business-Taschen sind Kult. Für Frauen war die Auswahl schon immer groß, bei Männern nimmt sie stetig zu. Was liegt im Trend und was geht gar nicht?

Die perfekte Tasche fürs Büro sollte vor allem eines: Platz bieten, um Tablets, Smartphones, Lunch, Akten und Dokumente zu transportieren. Gut aussehen soll sie natürlich auch. Business-Taschen haben längst nichts mehr mit spießig zu tun, es gibt sie inzwischen für jeden Style. Deshalb haben nun auch Männer ein unter Frauen weit verbreitetes Problem: das richtige Modell zu finden.

Weniger ist mehr

Die goldene Regel lautet für beide Geschlechter: Zurückhaltend, hochwertig, praktisch und möglichst zeitlos sollte sie sein. Männer liegen beispielsweise mit einer Aktentasche richtig. Von wegen verstaubtes Image, der Klassiker feiert immer wieder ein Comeback. Am besten ist langlebiges Leder, das mit der Person altert und schöne Patina bekommt. Im puristischen Design kann man die Tasche jahrzehntelang tragen. Gute Verarbeitung erkennt man daran, dass das Leder gleichmäßig gegerbt wurde und auch die Kanten gefärbt sind.

Die klassischen Varianten haben einen festen Boden, damit man sie auch abstellen kann. Wichtig ist ein Schulterriemen – ganz gleich, ob man viel im Zug oder im Flugzeug unterwegs ist. Wer es etwas cooler mag, kann zu einem Modell im Heritage-Style greifen: Taschen aus Vintage-Leder, die an alte Schulranzen erinnern.

Darauf sollten Frauen achten

Bei den Farben sollten Geschäftsleute vor allem gedeckte Töne wählen. Ein dunkles Blau oder Schwarz schafft den Spagat von schick zu lässig am besten. Wem Schwarz zu trist ist, der liegt auch mit einem grauen oder cognacbraunen Tasche im Büro nie verkehrt.

Je konservativer das Umfeld ist, desto eher sollte man auf ausgefallene Designs verzichten. Mode-Experten raten Frauen zu geradlinigen, eckigen Taschen, etwa zu einer Shopper oder einer Navy-Bag. Die Form signalisiere Ordnung und Struktur.

Umhängetaschen sind zwar bei praktisch veranlagten Frauen und auch Männern beliebt. Allerdings können die sogenannten Messenger- oder Botentaschen mit ihren quer über die Brust laufenden Riemen den Anzug- oder Kostüm-Look zer-

stören. Sie sind auch kein Statement, wie ein Shopper oder eine Aktentasche, die in der Hand wirken.

Wer trotzdem nicht darauf verzichten will, sollte zu einem zurückhaltenden Modell mit dünnem Riemen und Henkel greifen, das sich bei Bedarf in der Hand tragen lässt.



©wabeiro - stock.adobe.com

Rucksack verdirbt die Eleganz

Anders sieht es mit Rucksäcken aus. Denn wie hochwertig das jeweilige Modell auch verarbeitet sein mag: Säume rutschen hoch, Jacken stehen ab unter der Last. Frauen in eleganten Business-Kostümen ruinieren den Sitz ihrer Out-

fits ebenso wie Männer den ihrer Sakkos. Wie gut, dass es auch für schwere Lasten ansehnliche Alternativen gibt: Im Trolley lassen sich nicht nur dicke Akten verstauen, sie bieten sich auch beiden Geschlechtern für Geschäftsreisen an.

5 FRAGEN

AN DEN WEIN-EXPERTEN

THEMA HEUTE HOLZFÄSSER IM WEINKELLER

Herr Rüsing, die Weinlese ist vorbei. Der Wein liegt jetzt im Holzfass beim Winzer im Keller. Wie lange werden die Weine dort gelagert?

Klaus Rüsing: Das ist sehr unterschiedlich. Rotweine werden meistens häufiger und länger im Holzfass gelagert als Weißweine. Es kommt auf die Rebsorte und die Holzart an.

Der Wein reift im Holzfass. Hat die Größe des Fasses einen Einfluss?

Klaus Rüsing: Richtig. Je kleiner das Holzfass, desto schneller und intensiver reift der Wein. Das Holzfass ermöglicht eine Feinoxidation des Weines. Je kleiner das Fass, zum Beispiel das 225l Barrique, desto mehr Holzkontakt mit dem Wein.

Und das führt dann zu dem typischen Holzgeschmack im Wein?

Klaus Rüsing: Es werden aus dem Holz Tannine herausgelöst und gehen in den Wein über. Sie sind für die typischen Geruchsnoten von Vanille, Gewürznelken und Karamell verantwortlich.

Man hört, dass Holzspäne in den Wein gegeben werden, um eine Lagerung im Holzfass zu simulieren?

Klaus Rüsing: Da staunt der Fachmann. Es gibt Hersteller, die geben Eichenpellets in Säcken in den Wein, andere geben chemische Essenzen dazu, um Eichenholznoten in den Wein zu bekommen. Geschmacklich sind die preisgünstigen Alternativen nicht zu unterscheiden.

Werden demnächst alle Rotweine im Stahltank ausgebaut und danach mit einem Sack Holzspäne ausgebaut?

Klaus Rüsing: Nein, zum Glück nicht. Nach neusten Studien sind die Weine mit Holzspanausbau nicht so lange haltbar. Die traditionell ausgebauten Weine brauchen eine deutlich längere Zeit, um ihren Höhepunkt zu erreichen, verweilen dann auf diesem Niveau aber länger.

KOMPAKT

- Jedes Land hat verschiedene Hinweise auf die Fasslagerung. Meistens in aufsteigender Reihenfolge: z. B. Joven / Crianza / Reserva / Gran Reserva.
- Dekantieren Sie Ihren Rotwein. Sauerstoff macht die meisten Weine weicher im Geschmack.
- Achten Sie auf die richtige Temperatur. Zimmertemperatur bedeutet 16-18 Grad Celsius!

TIPP



KLAUS RÜSING WEIN MUSS SPASS MACHEN!

Leidenschaftlicher Weinliebhaber und erfahrener Weingroßhändler aus Bergisch Gladbach

www.ruesing-weine.de
0171 44 567 13



Sozial *engagiert*

Monika Keuchel

**Ehrenamtlich tätig bei
Lions Club International**

Die Overather Unternehmerin Monika Keuchel ist Gründungspräsidentin des ersten Lions Clubs ausschließlich für Frauen im Rheinisch-Bergischen Kreis.

Geboren und aufgewachsen in Bayern kam die Gründungspräsidentin des ersten reinen Damen Lions Clubs im Rheinisch-Bergischen Kreis wegen des Studiums ins Rheinland nach Bonn. Schon frühzeitig entschied sich die studierte Juristin für eine Karriere als Unternehmerin. Zusammen mit ihrem Mann produziert Monika Keuchel seit 2014 Kinderbettwäsche, die sehr erfolgreich über Amazon vertrieben wird. Auch als Buchautorin machte sie sich bereits einen Namen.

Der unternehmerische Erfolg ließ den Wunsch in ihr reifen, anderen Menschen zu helfen. Mit vier Mitstreiterinnen engagierte sich Keuchel fortan ehrenamtlich im Kölner Hospiz St. Bartholomäus. Gleichwohl war sie sich sehr bewusst, dass vier Frauen nur in einem sehr beschränkten Rahmen helfen können.

Hier kam die Anfrage, mit in die Gründungsphase des ersten Lions Clubs für Frauen im Rheinisch-Bergischen Kreis einzusteigen, gerade recht. „Durch den Bekanntheitsgrad der Lions ist es möglich, etwas zu bewegen und Hilfe in größerem Umfang anzubieten,“

ist sich Monika Keuchel der positiven Auswirkung ihres Engagements sicher. Dazu ist sie auch gern bereit, täglich zwei bis drei Stunden ihrer knapp bemessenen Zeit den Lions zu widmen, um das gemeinsame Ziel zu realisieren. Aktivitäten diesbezüglich sind bereits erfolgreich gelaufen. Andere sind noch in Arbeit, wie zum Beispiel der Verkauf von gebrauchten Karnevalskostümen im Oktober. Die von Mitgliedern der Lions dann gesammelten und aufbereiteten Kostüme werden vor Beginn der nächsten Session verkauft. Der Erlös geht vollumfänglich in Hilfsprojekte für in Not geratene Frauen und Kinder aus der Region.

**Durch den
Bekanntheitsgrad
der Lions ist es
möglich, etwas zu
bewegen.**



Lions Club International

Bereits 1917 wurde Lions Club International ins Leben gerufen. Auslöser waren die sozialen Probleme, die sowohl der 1. Weltkrieg als auch die fortschreitende Industrialisierung mit sich brachten. Schon 1920 zählte der Club mehr als 6.400 Mitglieder in 23 US-Bundesstaaten. Es dauerte aber bis zum Jahr 1987, ehe auch weibliche Mitglieder Einzug in die mittlerweile weltweit agierenden Clubs halten konnten.

Heute engagieren sich weltweit über 1,4 Millionen Menschen in den Lions Clubs. Allein in Deutschland existieren 1.595 Clubs mit insgesamt 51.000 Mitgliedern. Alle Lions-Mitglieder verpflichten sich, engagiert für die gesellschaftlichen Belange, frei von parteipolitischen, religiösen und nationalen Interessen, einzutreten. Geholfen wird überall dort, wo öffentliche Mittel nicht zur Verfügung stehen.

Expertenrat rund um die GmbH



Erscheinungsweise, Inhalt

Praxisnahe Beiträge zum Steuer- und Gesellschaftsrecht der GmbH (& Co. KG) – jeden Monat seit über 40 Jahren

Gestaltungs-Beratung

Direkt umsetzbares Beratungs-Know-how u.a. zu den Schwerpunkt-Themen Steuern, Vergütung und Haftung

Darstellungsform

Leicht verständliche Sprache mit praxisnahen Beispielen

Lieferform

- Wahlweise als Print- oder Digital-Fassung
- Die Digitalversion mit Verlinkung zu Volltext-Urteilen und -Erlassen der Finanzverwaltung

GmbH-Datenbank

Komfortable Recherche nach Begriffen und Urteilen zum Steuer- und Gesellschaftsrecht sowie mit allen Beiträgen der GmbH-Steuerpraxis seit 2003

„Steuerzahler-Tip“

Informationsdienst mit ca. 15 Steuertipps und Beratungs-Know-how für den Privatbereich als ständige Beilage

Weitere Informationen auf www.vsrw.de

Bestellung per Fax 0228 95124-90 oder per E-Mail an abo@vsrw.de

Ich bestelle ein Schnupper-Abo *GmbH-Steuerpraxis* über 6 Ausgaben zum Preis von 49,95 € inkl. MwSt. und Versandkosten. Ich wünsche die Zusendung (bitte ankreuzen)

- als Print-Fassung per Post
- als Digital-Fassung per E-Mail

Wenn ich mich nach Erhalt der 6. Ausgabe nicht melde, erhalte ich die Zeitschrift weiterhin in der vorstehend gekennzeichneten Version. Dann zahle ich halbjährlich für die Printversion 138,03 € inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten und für die Digital-version 128,40 € inkl. MwSt., spare also die Versandkosten. Kündigen kann ich das reguläre Abonnement jederzeit zum Ende eines Monats.

Firma

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Tel.

Fax

E-Mail

23 - 404

Datum Unterschrift

Ihre IT und unser Rechenzentrum:

Das ist Köllocation!

Regional. Zertifiziert. Glasfaserschnell.

Die Rechenzentren von NetCologne geben Business-Daten und IT ein sicheres Zuhause. Mit passgenauen Lösungen von Server Racks bis Managed Services. **Jetzt mehr erfahren!**



Uns verbindet mehr.