

KÖLN

MAGAZIN

WIRTSCHAFT | WISSENSCHAFT | INNOVATION

STANDORT IM BLICK EINZELHANDELS- IMMOBILIEN

Hohe Nachfrage,
geringer Leerstand

WIRTSCHAFT

Kölner Immobilienmarkt:
2021 – Jahr der Superlative

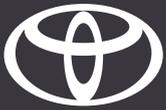
WISSENSCHAFT

CBS International Business School:
Offene Plattform für Unternehmen

INTERVIEW

Ingo Dahm & Lukas Hurm,
capacura





SOFORT
VERFÜGBAR



ELEKTRISCH FÜR ALLE

DER TOYOTA RAV4 PLUG-IN HYBRID



Für alle, für die nicht Vor-, sondern Fahrfreude die schönste Freude ist: der Toyota RAV4 Plug-in Hybrid. Erlebe die Kombination aus 225 kW (306 PS) Hybrid-Power, bis zu 75 km* rein elektrischer Reichweite (nach WLTP) und besonders niedrigen Emissionen.

**JETZT UMWELTPRÄMIE SICHERN.
MEHR INFORMATIONEN AUF
[TOYOTA.DE/RAV4-PLUGIN](https://toyota.de/RAV4-PLUGIN)**

Kraftstoffverbrauch RAV4 Plug-in-Hybrid, 2,5 l Plug-in-Hybrid, Benzinmotor 136 kW (185 PS), Elektromotor vorn 134 kW (182 PS), Elektromotor hinten 40 kW (54 PS), Systemleistung 225 kW (306 PS), kombiniert: 1,2 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 26 g/km.

Gesetzl. vorgeschriebene Angaben gem. Pkw-EnVKV, basierend auf NEFZ-Werten. Die Kfz-Steuer richtet sich nach den häufig höheren WLTP-Werten (Energieverbrauch (gewichtet, kombiniert): 1,0 l Kraftstoff/100 km und 16,6 kWh Strom/100 km, CO₂-Emissionen gewichtet, kombiniert: 22 g/km, elektrische Reichweite (EAER): 75 km und elektrische Reichweite (EAER city): 98 km. Werte gemäß WLTP-Prüfverfahren). *Elektrische Reichweite nach WLTP. Batterieladung, individuelle Fahrweise, Geschwindigkeit, Außentemperatur, Topografie und Nutzung elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite.

Starke Partnerin für die Wirtschaft

Köln wandelt sich laufend. Einen bedeutenden Anteil daran haben die Unternehmen, Startups und Selbstständigen unserer Stadt. Sie entwickeln kontinuierlich neue Ideen und erfinden Bewährtes neu. Damit trägt die Kölner Wirtschaft zur Attraktivität, Lebendigkeit und Vielfalt unserer Stadt bei. Zuverlässig begleitet und vielfältig unterstützt wird sie dabei von der KölnBusiness Wirtschaftsförderung.

Allen Unternehmer*innen, Gründer*innen und Selbstständigen steht mit KölnBusiness eine kompetente Partnerin tatkräftig zur Seite. Das zeigt ihr aktueller Geschäftsbericht sehr deutlich. 1.984 Anfragen von Unternehmen erhielt die Wirtschaftsförderung im vergangenen Jahr, von denen 80 Prozent innerhalb von 24 Stunden beantwortet werden konnten. 20 Stunden Livestreams und Webcasts realisierte KölnBusiness für die Kölner Wirtschaft. Hier erreichte allein die digitale Gründungswoche rund 1.000 Teilnehmer*innen. Das Startercenter.NRW von KölnBusiness begleitete 120 Gründungen.

KölnBusiness ist das Bindeglied zwischen Wirtschaft und Verwaltung. Gleichzeitig bringt KölnBusiness mit ihren innovativen Maßnahmen die Metropole Köln weiter voran und befasst sich mit den Zukunftsthemen, die für Unternehmen aller Größenordnungen relevant und existenziell sind. Zudem vernetzt sie Wissenschaft und Forschung mit der Wirtschaft.

Als Oberbürgermeisterin setze ich mich konsequent dafür ein, dass die Kölner Wirtschaft erstklassige Bedingungen vorfindet, um sich fortwährend weiterentwickeln zu können. Die Stadtverwaltung und die KölnBusiness Wirtschaftsförderung sind dafür im engen Dialog mit vielen Akteur*innen und Partner*innen. Gemeinsam arbeiten wir für die Zukunft Kölns – damit unsere Stadt eine lebenswerte und lebendige Metropole bleibt.

Ihre

Henriette Reker
Oberbürgermeisterin der Stadt Köln





Innenstadt und Veedel sind für Geschäftstreibende weiterhin attraktiv – trotz Pandemie.

Updates  **KölnBusiness**

- 6** Kölner Rahmen []: Neue Förderlinie für innovative Ideen
- 7** Unternehmensfilm: KölnBusiness stellt sich vor
- 7** Female Entrepreneurship: Gründerinnen fördern
- 8** Bauvorhaben: So unterstützt KölnBusiness
- 9** Digital: Beliebte Artikel auf dem Blog von KölnBusiness

Standort im Blick

- 10** Bilanz 2021: Geschäftsbericht von KölnBusiness
- 14** Immobilien: Hohe Nachfrage, geringer Leerstand

Interview

- 22** **capacura:** »Köln hat kurze Wege«



© Jan Knoff

Wirtschaft

- 26** Immobilienmarkt: 2021 – Jahr der Superlative
- 30** polis Convention: Wahrheiten der Stadt
- 33** polisMOBILITY: Erlebbarer Mobilität
- 34** Koelnmesse: Wichtiger internationaler Player
- 36** DIE BESTEN 2022: Sieger prämiert
- 38** Neu in Köln: Starke Marken in zentraler Lage
- 40** PHOSPHOLIPID: Nachhaltige Investition am BioCampus
- 42** Medienberufe: Nachwuchs fördern



44

Die CBS International Business School kooperiert mit Unternehmen, um Studierende praxisnah auf ihre berufliche Karriere vorzubereiten.

50

AmaliTech bildet IT-Fachkräfte in Afrika aus.



26

Kölner Gewerbeimmobilien erzielten 2021 mit 3,8 Milliarden Euro Transaktionsvolumen einen neuen Rekordwert.

Wissenschaft

44 **CBS:** Offene Plattform für Unternehmen

48 **Save the Date:** Events der Wissenschaft in Köln

Innovation

50 **AmaliTech:** Talenten eine Perspektive bieten

52 **Startups:** Neue Player mit Potenzial

56 **Meet, Greet + Beat:** Startercenter Roadshow

58 **Finanzierungsrunden:** Investitionen in Kölner Startups

58 **Impressum**

ALCARO

OHNE UMWEG ZUM ERFOLG

Citynah gelegen oder mit effizienter Anbindung an den wichtigsten paneuropäischen Transportkorridor: Von Köln bis Frankfurt (Oder) entwickeln wir mit Log Plaza richtungsweisende Logistik- und Light Industrial-Neubauten.

Jetzt nachhaltig informieren oder Fläche mieten:

alcaro.de

Kölner Rahmen []

Neue Förderlinie für innovative Ideen

Starke Unterstützung für wegweisende Projekte, breiter Förderzugang bei klarem inhaltlichem Profil: Der Kölner Rahmen [] bietet im Förderjahr 2022 als Förderlinie für innovative Ideen drei Programme für die Kölner Wirtschaft, um Zukunftsthemen voranzutreiben. Mit Einzelfördersummen von 6.000 bis 10.000 Euro und einer einheitlichen Förderquote von bis zu 60 Prozent bildet der Kölner Rahmen [] dabei einen klar umrissenen Freiraum für Innovation. Für alle Förderprogramme im Kölner Rahmen ist der Bewerbungsschluss der 20. April 2022.

[Time to shine]

Projekte mit Strahlkraft für Köln

Zeit, die Stadt neu zu entdecken! Mit aufregenden Formaten, Konzepten und Angeboten setzen Gastronomie, Hotellerie, Handel, Event- und Kreativwirtschaft anziehende Akzente. KölnBusiness fördert deswegen gezielt temporäre Projekte, die Köln strahlen lassen. Ein neuer Treffpunkt, ein großes Fest, ein unwiderstehliches Kölner Original? In diesem Jahr bietet KölnBusiness einen etwas anderen Booster für langgehegte Ideen für die Destination Köln.

Gesamtfördersumme 50.000 Euro

[Sustainable Innovations]

Nachhaltigkeit in Unternehmen

Es ist Zeit für Klima-Taten: Mit dem Förderprogramm [Sustainable Innovations] unterstützt KölnBusiness Unternehmen in Köln, die

jetzt Richtung CO₂-Neutralität voranschreiten und mit beispielgebenden Maßnahmen zeigen, dass man auch mit begrenzten Mitteln im eigenen Betrieb einen großen Schritt weiterkommen kann. Energetische Optimierung, klimaneutrale Wertschöpfungsketten oder Einstieg in die Kreislaufwirtschaft: KölnBusiness begleitet wegweisende Nachhaltigkeitsprojekte in allen Branchen. **Gesamtfördersumme 50.000 Euro**

[Köln XR]

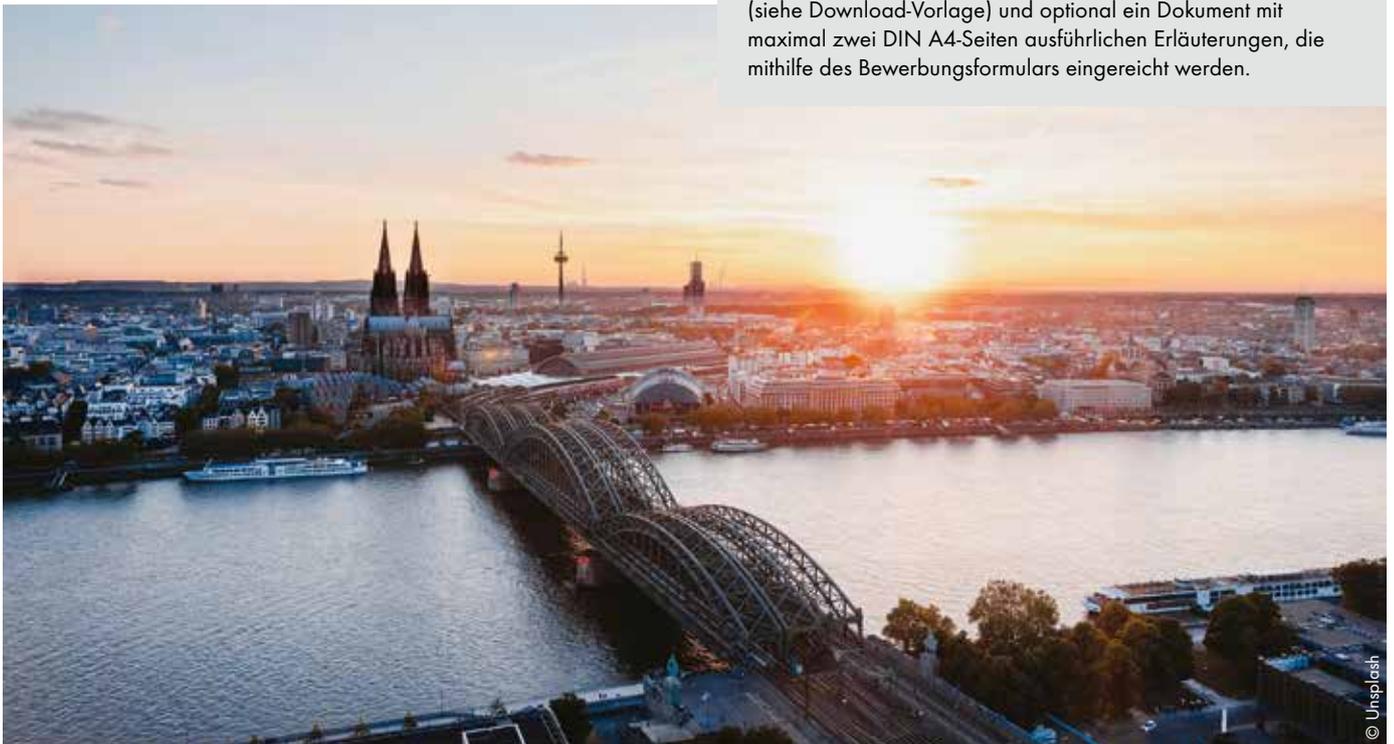
Neue Ideen für Extended Reality (AR/MR/VR)

Der Dom strahlt auch im Metaverse: Köln ist eine der ersten Adressen, wenn es um die Virtuelle Realität, visuelle Unterstützungssysteme oder auf Tablets zum Leben erwachte Werbung geht. Über 100 Unternehmen verschmelzen in Köln digital die Realität und Simulation in Games und in der Medizin, am Fließband und auf dem Schulhof. Entwickler aufgepasst: Ganz gleich ob Virtual Reality, Mixed Reality oder Augmented Reality, KölnBusiness fördert neue Inhalte, Prototypen und Experimente – und damit Köln auf dem Weg zum wichtigsten XR-Standort in Deutschland.

Gesamtfördersumme 50.000 Euro

WIE BEWERBE ICH MICH?

Der Förderantrag ist schlank gehalten und unter www.koeln.business/koelner-rahmen zu finden. Sie benötigen eine Kurzbeschreibung Ihres Projekts (max. 4.000 Zeichen), einen nachvollziehbaren Kosten- und Finanzierungsplan (siehe Download-Vorlage) und optional ein Dokument mit maximal zwei DIN A4-Seiten ausführlichen Erläuterungen, die mithilfe des Bewerbungsformulars eingereicht werden.



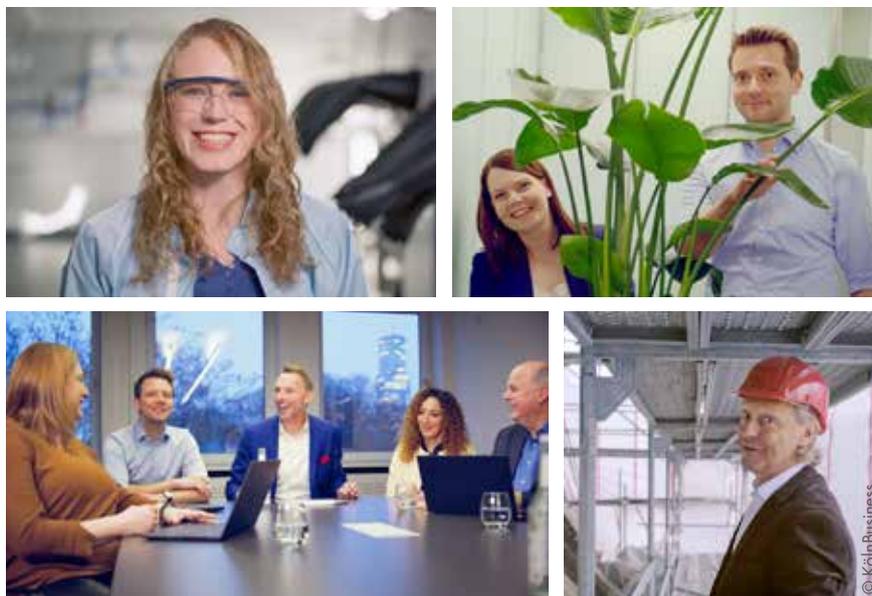
© Unsplash

Unternehmensfilm

„Mittendrin“ – KölnBusiness stellt sich vor

Seit 2019 ist die KölnBusiness Wirtschaftsförderung Ihre Ansprechpartnerin, egal ob für eine Gründung, Ansiedlung oder bei der Immobiliensuche. Im neuen Unternehmensfilm stellt sie ihre Services, Themen und Mitarbeitenden vor. Der Film zeigt die Wirtschaftsförderer als digitale Berater*innen und Problemlöser vor Ort – unabhängig davon, ob auf der Baustelle oder im Labor mit Gummihandschuhen.

www.koeln.business



Hier gehts zum
Unternehmensfilm
auf YouTube:



Female Entrepreneurship

Gründerinnen in Köln und Istanbul fördern

In diesem Jahr feiert die Stadt Köln 25 Jahre Städtepartnerschaft mit Istanbul – zu diesem Anlass beleuchtete die KölnBusiness Wirtschaftsförderung am Weltfrauentag weibliche Gründungen in den beiden Metropolen genauer. Am 8. März veranstaltete KölnBusiness daher die digitale Veranstaltung zum Thema „Female Entrepreneurship in Cologne and Istanbul“. Gründerinnen aus beiden Städten stellten sich vor, um mehr Menschen mit Migrationshintergrund für eine eigene Gründung zu begeistern.

„Deutschland weist mit 15,7 Prozent eine geringe Gründerinnenquote auf. Zur Steigerung dieser Quote gibt es bereits verschiedene Ansätze. Um vor allem Gründerinnen mit Migrationshintergrund durch Rollenmodelle zu motivieren und Hintergründe zu liefern, haben wir dieses Event mit unseren Partnern ins Leben gerufen. So konnten wir mit 111 Teilnehmerinnen aus Köln und Istanbul nicht nur den Weltfrauentag feiern, sondern auch 25 Jahre Städtepartnerschaft Istanbul Köln“, sagte Dr. Antje Lienert, Startup-Expertin bei der KölnBusiness Wirtschaftsförderung und Organisatorin der Veranstaltung.

Im zweiten Teil des Events präsentierten sich verschiedene Anlaufstellen in Köln und NRW, welche Gründer*innen auf ihrem Weg begleiten.

www.koeln.business/gruenden

PARTNER*INNEN VON KÖLNBUSINESS
WAREN UNTER ANDEREM:

- Verein zur Förderung der Städtepartnerschaft Köln-Istanbul e.V.
- IHK Köln
- Gateway Exzellenz Startup Center – Universität zu Köln
- Gateway Gründungsservice TH Köln
- NRW.BANK
- Competentia NRW Region Köln
- Startercenter.NRW
- Stadt Köln

Hier geht's zur
Aufzeichnung
der digitalen
Veranstaltung:



Unternehmensservice

So unterstützt KölnBusiness bei Bauvorhaben

Rund 70 Prozent der eingereichten Bauanträge im Wohnungs- und Gewerbebau in Köln sind unvollständig. Damit Bauvorhaben dadurch nicht verlangsamt werden, unterstützt die KölnBusiness Wirtschaftsförderung Unternehmen mit diversen Angeboten. Wie dies Prozesse beschleunigen kann, zeigt das Beispiel der Kölner Parylak GmbH. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Stanislaw Parylak und Sascha Maschinski vom KölnBusiness-Unternehmensservice.

Herr Parylak, wir stehen hier vor einem Grundstück in Rath-Heumar. Was wird hier gebaut?

Stanislaw Parylak: Auf dem Grundstück entsteht zurzeit unser neuer Firmensitz. Insgesamt wird der Neubau deutlich größer sein als unser aktueller Sitz in Kalk. Mit mittlerweile 16 Mitarbeitenden sind wir unserem Standort in Kalk entwachsen.

Herr Maschinski, Sie haben Herrn Parylak für KölnBusiness bei seinem Bauvorhaben begleitet.

Wie ist der Kontakt zustande gekommen?

Sascha Maschinski: Herr Parylak hat sich erstmals im September 2019 bei KölnBusiness mit der Anfrage nach einer städtischen Gewerbefläche gemeldet. In solchen Fällen holen wir zunächst Informationen zum Unternehmen und Bauvorhaben ein. Wir haben dann dieses Grundstück hier ins Auge gefasst, das durch seine Lage und Größe gut zu den Vorstellungen der Parylak GmbH passte.

Wie genau lief der Prozess bis zur Baugenehmigung dann ab?

Maschinski: Nachdem das Grundstück von Herrn Parylak als passend befunden wurde, folgte die Stellungnahme an das Liegenschaftsamt der Stadt Köln. Diese wurde von KölnBusiness mit der Bitte um ein Kaufangebot verfasst. Das Kaufangebot kam im Februar 2020, auch die Politik stimmte der Verkaufsvorlage zu, so dass die vertragliche und notarielle Beurkundung erfolgen konnte.

Der nächste große Schritt war der Bauantrag. In Kooperation mit der Bauberatung der Stadt Köln unterstützt KölnBusiness Unternehmen schon vor Einreichung durch eine Vollständigkeitsprüfung. Gemeinsam mit Herrn Parylak, der Bauberatung und dem verantwortlichen Architekten haben wir den Bauantrag der Parylak GmbH im Dezember 2020 auf formale und formelle Vollständigkeit überprüft und Mängel behoben. Die Baugenehmigung kam im Juli 2021, also gerade einmal sieben Monate nach dem Antrag.

Herr Parylak, wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Herrn Maschinski und KölnBusiness empfunden?

Parylak: Immer auf Augenhöhe. Beeindruckt hat uns vor allem, dass uns Herr Maschinski nach Kräften unterstützt hat, gleichzeitig aber auch klar gemacht hat, dass auch wir etwas leisten müs-



Sascha Maschinski (l.) vom KölnBusiness-Unternehmensservice und Stanislaw Parylak auf der Baustelle in Rath-Heumar.

sen, um unser Projekt schnellstmöglich umzusetzen. Wir haben versucht, ihm immer möglichst zeitnah und vollständig alle benötigten Informationen zukommen zu lassen und so unseren Teil geleistet.

Herr Maschinski, was raten Sie anderen Unternehmen, um eine schnelle Genehmigung von Bauvorhaben zu ermöglichen?

Maschinski: Essenziell ist tatsächlich die Vollständigkeit des Bauantrags. Rund 70 Prozent aller eingereichten Bauanträge im Wohnungs- und Gewerbebau in Köln sind unvollständig. Durchschnittlich dauert die Genehmigung eines Bauantrags in Köln etwa neun Monate. Wie beschrieben unterstützt KölnBusiness die Wirtschaft gemeinsam mit der Stadtverwaltung bei der Vollständigkeitsprüfung.

Herr Parylak, wann rechnen Sie damit, Ihre neuen Räumlichkeiten in Rath-Heumar beziehen zu können?

Parylak: Die Rohbauarbeiten für den Bürotrakt haben im Januar 2022 begonnen. Einziehen können wir hoffentlich im November oder Dezember 2022.

Sie haben ein unternehmerisches Bauvorhaben in Köln und brauchen Hilfe beim Antragsverfahren? KölnBusiness unterstützt Sie dabei:

- Kostenlose und individuelle Beratung
- Orientierungshilfe bei Ihrem Bauvorhaben
- Vollständigkeitsprüfung Ihres Bauantrags
- Enge Zusammenarbeit mit der Stadtverwaltung
- Kommunikation mit den Fachämtern



www.koeln.business/baugenehmigung

KölnBusiness digital

Im Blog der Wirtschaftsförderung, dem KölnBusiness Magazin, finden sich viele weitere News aus Wirtschaft, Wissenschaft und der Startup-Szene in Köln. Hier zwei Highlights aus Q2/2022 in der Vorschau.



www.koeln.business/magazin

Folgen Sie uns auch auf:



DIE WICHTIGSTEN FÖRDERAUFRUFE IM MONAT APRIL

Relevante und aktuelle Förderaufrufe für Startups, Forschungseinrichtungen und Unternehmen aus Köln auf einen Blick.



SO SORGT FIT FOR INVEST FÜR DYNAMIK BEI KÖLNER STARTUPS

Die Initiative „Fit for Invest“ hat das Ziel, die Region Köln zu einem der führenden Entrepreneurship Cluster in Europa zu machen.

VERANSTALTUNGEN VON UND MIT KÖLNBUSINESS

27
April

■ KölnBusiness Expert Session: Potenziale von XR-Technologie im Unternehmenseinsatz

27-30
April

■ RHIVE Ideathon und Konferenz

18-19
Mai

■ InsurNXT mit Startup Valley

31
Mai

■ Wasserstoff & Handwerk: KölnBusiness und Handwerkskammer zu Köln



9

Melden Sie sich hier für den KölnBusiness Newsletter an www.koeln.business/newsletter

Alle Veranstaltungen finden Sie auch unter www.koeln.business/veranstaltungen

Geschäftsbericht der KölnBusiness Wirtschaftsförderung

Bilanz 2021 in Zahlen und Beispielen

10

Kölns Wirtschaft zeigte sich 2021 weiterhin robust und konnte die Widrigkeiten der Corona-Pandemie weitestgehend abfedern. Wie die KölnBusiness Wirtschaftsförderung Unternehmen, Gründer*innen und Selbstständigen dabei als Partnerin zur Seite stand, legt sie in ihrem multimedialen Geschäftsbericht dar. Er erschien Ende Februar. Ein Überblick über die Initiativen von KölnBusiness im vergangenen Jahr.



Hilfe bei Flächen, Bauanträgen, Corona-Fragen sowie digitale Veranstaltungen

Rund 2.000 Anfragen zur Standortsuche oder zu Bauanträgen haben allein den Unternehmensservice der Wirtschaftsförderung erreicht. 80 Prozent davon konnten die KölnBusiness-Expert*innen innerhalb von 24 Stunden beantworten.

Insgesamt befanden sich im vergangenen Jahr etwa 335.000 Quadratmeter städtischer Gewerbegrundstücke im Vermarktungsprozess. 3.630 direkte Arbeitsplätze sind mit



der Vermarktung eben dieser Grundstücke in Köln verbunden: 2.430 Jobs konnten im Bestand gesichert, 1.200 vor Ort neu geschaffen werden.

KölnBusiness baute ebenfalls ihre Digitalangebote weiter aus: 60.000 Aufrufe erzielten die Corona-Service-Seiten, die während der Pandemie für spezifische Branchen eigens eingerichtet wurden. Mit vielfältigen gestreamten Informations- und Diskussionsveranstaltungen blieb KölnBusiness im direkten Kontakt mit der Wirtschaft. Hierzu zählt die digitale Gründungswoche im November 2021, die rund 1.000 Teilnehmer*innen elf Stunden Programm bot.

Initiativen für den Kölner Gründergeist

Rund um das Thema Gründung führten die KölnBusiness-Experten*innen im Jahr 2021 rund 670 Beratungsgespräche – ein Plus von 25 Prozent. Etwa 120 Gründer*innen wurden anschließend aktiv auf dem Weg zur Selbständigkeit begleitet. Auf diesen Trend reagierte KölnBusiness mit vielfältigen Angeboten für Gründer*innen und Startups. Auch das Gründerstipendium.NRW, das neue Ideen mit 1.000 Euro im Monat fördert, hat die Wirtschaftsförderung neu aufgestellt.

Hinzu kamen zahlreiche Förderprogramme, darunter „Cologne Startup Boost“ und „Fit for Invest“, sowie der nationale Pitch-Wettbewerb „Startup-Champs“ gemeinsam mit den drei anderen deutschen Startup-Hochburgen Berlin, Hamburg und München. Für ihre Gründungsangebote zeichnete das Fachmedium Die Deutsche Wirtschaft KölnBusiness als Innovationsort des Jahres 2021 aus.

Förderungen für Innenstadt und Veedel

Um Innenstadt und Veedel und damit die von der Pandemie besonders betroffenen Branchen wie Einzelhandel und Gastronomie zu stärken, legte KölnBusiness im vergangenen Jahr Unterstützungsangebote von über 600.000 Euro auf. So stellte die Wirtschaftsförderung Unternehmen im Mai rund 4.000 kostenfreie Lizenzen für eine Software zur digitalen Kontaktnachverfolgung zur Verfügung.

Mit dem Förderprogramm „Zusammenarbeit Kölner Veedel“ über 120.000 Euro stärkte KölnBusiness zudem die Zentren-Struktur in den Veedeln. Um Innenstadt und Veedel darüber hinaus während der Winterzeit attraktiver zu gestalten – und damit auch den lokalen Einzelhandel und die Gastronomie zu unterstützen – förderte KölnBusiness gemeinsam mit der Stadt Köln mit insgesamt 500.000 Euro die Anschaffung nachhaltiger Winterbeleuchtung an verschiedenen Standorten, unter anderem auf dem Eigelstein und der Hohe Straße.

Internationales Standortmarketing

Unter dem Leitmotiv „Made in Köln“ macht KölnBusiness seit 2021 auf Erfolgsgeschichten der Wirtschaftsmetropole national als auch international aufmerksam. Teil des Standortmarketings ist beispielsweise ein 34-seitiges Standortmagazin, das auf ein wirtschaftsaffines Publikum in Handelsblatt und der WirtschaftsWoche abzielt.

Auf der internationalen Immobilienmesse Expo Real in München präsentierte KölnBusiness gemeinsam mit 18 Partnern herausragende städtebauliche Projekte der Branche. Und um internationale Unternehmen und Investoren zielgerichteter anzusprechen, ist die Website der Wirtschaftsförderung nunmehr in sieben Sprachen abrufbar – darunter Französisch, Spanisch, Türkisch und Chinesisch. Das mehrfach ausgezeichnete Standortmarketing wird 2022 weiter ausgebaut.

Lesen Sie hier den gesamten Geschäftsbericht:
www.koeln.business/bericht



Services in Zahlen



335.000

Quadratmeter städtische Gewerbe-
grundstücke befanden sich im
Vermarktungsprozess.



670

Beratungsgespräche führten das
Startercenter NRW und die Startup
Unit von KölnBusiness mit
Gründungsinteressierten
aus Köln.



3.630

direkte Arbeitsplätze sind mit der
Vermarktung von städtischen Gewerbe-
grundstücken in Köln verbunden:
2.430 Jobs konnten im Bestand
gesichert, 1.200 neu ge-
schaffen werden.



120

Geschäftsideen aus Köln begleitete
das Startercenter NRW 2021 auf
dem Weg zur Gründung.



2.000

Anfragen erreichten den
Unternehmensservice von
KölnBusiness.



80

Prozent der Anfragen an den
KölnBusiness-Unternehmensservice
wurden innerhalb von
24 Stunden beantwortet.



60.000

Aufrufe erzielten die Corona-Service-
Seiten von KölnBusiness seit
Beginn der Pandemie.

Hohe Nachfrage, geringer Leerstand

Trotz Pandemie sind Kölner Innenstadt und Veedel weiterhin attraktiv für Geschäftstreibende. Dies ergibt eine Analyse von KölnBusiness zum wahrgenommenen Leerstand für das Stadtgebiet. Von den rund 22.000 Ladenlokalen in den Kölner Handelslagen standen augenscheinlich 542 leer – eine Quote von nur 2,5 Prozent. KölnBusiness verzeichnet zudem eine hohe Nachfrage nach Ladenlokalen und teilweise sogar ein zu knappes Angebot an Flächen.



© KölnBusiness

Ergebnisse aus der KölnBusiness-Studie zum wahrgenommenen Leerstand in grafischer Form. Näheres zu Methodik und Hintergründen im Interview auf Seite 20.

2.234
Ladenlokale

davon
augenscheinlich
184
Leerstände

Übersicht Köln City



Wahrgenommener Leerstand
rund 8 %

Die Erhebungen wurden im Auftrag von KölnBusiness durch GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung aus Köln für die City und die Firma Stadt + Handel aus Dortmund für alle weiteren Handelsbereiche durchgeführt.

ca.
22.000
Ladenlokale

Übersicht Köln gesamt

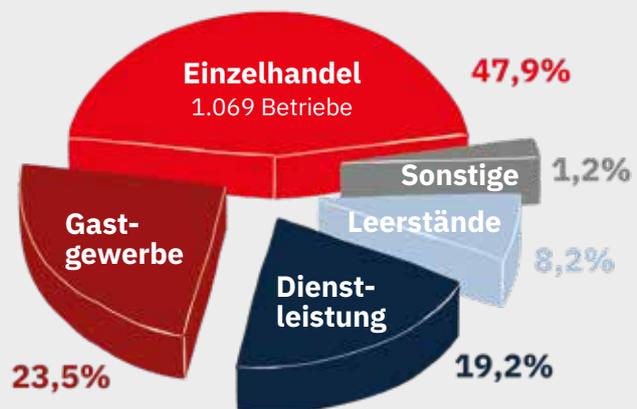


Wahrgenommener Leerstand
rund 2,5 %

davon
augenscheinlich
542
Leerstände

Nutzungsstruktur der Kölner City

2.234 Ladenlokale



Quelle: KölnBusiness/Stadt + Handel/GMA, 2021

„Von Verödung in der Kölner Innenstadt kann keine Rede sein. Die Corona-Pandemie hat den Strukturwandel im Einzelhandel – also den Trend hin zum Onlinegeschäft – grundsätzlich verstärkt, wodurch der lokale Einzelhandel in den Einkaufsstraßen weniger wird. Köln bleibt jedoch aufgrund neuer Nutzungskonzepte aus anderen Branchen weiterhin eine lebenswerte Stadt“, sagt Dr. Manfred Janssen, Geschäftsführer der KölnBusiness Wirtschaftsförderung.

Die Analysen in Innenstadt und Veedeln fanden von Oktober bis Dezember 2021 statt. Dazu wurden einerseits alle gewerblichen Erdgeschossnutzungen in der Kölner City erfasst – also die Flächen der Altstadt, der Haupteinkaufsstraßen und der Ringe zusammen. Und andererseits wurden alle wahrgenommenen Leerstände von Ladenlokalen in den Handelslagen im restlichen Stadtgebiet erhoben. Stadtweit gibt es in den Handelslagen laut

städtischem Einzelhandels- und Zentrenkonzept rund 22.000 Ladenlokale im Erdgeschoss, die durch den Einzelhandel, aber auch durch Gastronomie und Dienstleistungen genutzt werden. Ein sichtbarer Leerstand war bei nur 2,5 Prozent davon festzustellen. In mehreren untersuchten Straßenzügen Kölns waren sogar alle Flächen belegt (siehe auch Grafiken oben).

Teilweise mangelt es sogar an Flächen

Köln schlägt sich somit robuster als andere Städte und Regionen mit hohen Leerständen: Neben innovativen Geschäftskonzepten wird in Neubauten investiert und auch internationale Marken siedeln sich an. Teilweise mangelt es sogar an gewerblichen Flächen, wie die Analysen zeigen. Daher erwartet die KölnBusiness Wirtschaftsförderung in der Zeit nach den Einschränkungen durch die Corona-Pandemie keinen flächendeckenden strukturellen Leerstand. →



© Birgitta Petershagen

»Von Verödung in der Kölner Innenstadt kann keine Rede sein.«

Dr. Manfred Janssen,
Geschäftsführer
KölnBusiness



Der Schein trügt: Trotz mancher Baustellen und Umbauarbeiten bleiben Ladenlokale in der Kölner City weiterhin begehrt.

➔ Betrachtet man ausschließlich die Kölner City, liegt der wahrgenommene Leerstand bei rund acht Prozent – ein Wert ähnlich wie 2020. Ein gewisser Leerstand sei grundsätzlich notwendig, um die Nachfrage auf dem Markt bedienen zu können, etwa wenn sich bereits ansässige Unternehmen in Köln vergrößern wollen oder Firmen neu ansiedeln, erklärt KölnBusiness. Gerade in den Haupteinkaufsstraßen wie Hohe Straße und

Schildergasse seien Ladenlokale nach wie vor begehrt, so die Immobilienexpert*innen der Wirtschaftsförderung.

Passantenfrequenzen: Köln zwei Mal unter den Top Ten Europas

Das liegt auch an der starken Anziehungskraft dieser Adressen: Beide Straßen gehören zu den meistfrequentierten Einkaufsstraßen Deutschlands und

Europas Top-Einkaufsstraßen

Betrachtet man die Top-40-Einkaufsstraßen von 34 europäischen Metropolen, schneiden deutsche Städte bei der Passantenfrequenz im Stadtzentrum ausgezeichnet ab. Ganz vorn Köln mit dem ersten und dem achten Platz im Ranking.

Die 34 untersuchten Städte: Amsterdam • Antwerpen • Athen • Barcelona • Berlin • Bilbao • Brüssel • Budapest • Köln • Kopenhagen • Dublin • Düsseldorf • Frankfurt • Genf • Hamburg • Helsinki • Lissabon • London • Madrid • Manchester • Mailand • München • Oslo • Paris • Prag • Rom • Rotterdam • Stockholm • Stuttgart • Utrecht • Valencia • Wien • Warschau • Zürich

Rang	Stadt	Einkaufsstraße	Passant*innen (am gemessenen Tag)
1	Köln	Schildergasse	77.200
2	London	Oxford Street	72.700
3	München	Kaufingerstraße	69.800
4	Frankfurt	Zeil	64.300
5	Madrid	Gran Vía	60.800
6	London	Regent Street	56.900
7	Mailand	Corso Vittorio Emanuele II	54.600
8	Köln	Hohe Straße	48.000
9	Barcelona	Avenida del Portal de Angel	46.900
10	Paris	Avenue des Champs-Élysées	45.500
11	Madrid	Calle de Preciados	44.100
11	Stuttgart	Königsstraße	44.100
12	London	Long Acre/Covent Garden	44.000
13	Antwerpen	Meir	41.700
14	Dublin	Grafton Street	40.500
15	Düsseldorf	Schadowstraße	39.500

Europas, wie eine im Dezember 2021 veröffentlichte europaweite Studie von BNP Paribas Real Estate erneut belegte. In Zusammenarbeit mit LOCATUS untersuchten die Immobilienfachleute die Top-40-Einkaufsstraßen von 34 europäischen Großstädten. Ergebnis: Die Schildergasse belegte Platz eins mit 77.200 Passant*innen an einem Tag, auf Platz 8 landete die Hohe Straße mit 48.000 Passant*innen. Damit spielt Köln in einem Konzert mit Metropolen wie London, München, Frankfurt, Madrid, London, Mailand, Barcelona und Paris (siehe Tabelle Seite 16).

Zugleich wandelt sich die Art der Immobiliennutzung gerade in der Kölner City. Insgesamt gab es hier zum Erhebungszeitpunkt der KölnBusiness-Studie 2.234 Ladenlokale, von denen etwas weniger als die Hälfte durch den Einzelhandel genutzt wurden. Die Zahl der Einzelhändler in der Innenstadt ist damit im Vergleich zum Jahr 2020 um rund sechs Prozent gesunken, die Zahl der Verkaufsflächen ging um drei Prozent zurück. Während früher beispielsweise mehr Textilien verkauft wurden,

finden sich heute zunehmend Lebensmittelfachgeschäfte oder gastronomische Angebote in den Ladenlokalen.

Veränderter Nutzungs-Mix und neue Konzepte

Oder ganz neue Konzepte, wie sie von Ende 2020 bis Anfang 2022 im _blaenk Store in der Schildergasse getestet wurden. In einem hippen Umfeld mit moderner Ausstattung konnten sich verschiedene Anbieter temporär in 1a-Lage präsentieren. Mit einer Startup-Zone im Store hat KölnBusiness jungen Startups die Chance geboten, sich in bester Lage auf der Schildergasse und neben vielen international bekannten Labels zu präsentieren.

Naughty Nuts war einer dieser Newcomer, der hier mit Unterstützung von KölnBusiness für drei Monate seine Produkte anbieten konnte. Für Gründer und Geschäftsführer Benjamin Porten war es eine Gelegenheit mit „Wow-Effekt durch die Lage“. Auch wenn die überwiegende Mehrheit die Nuss-Cremes von Naughty Nuts eher nicht über



© Naughty Nuts

»Der _blaenk Store war eine Gelegenheit mit Wow-Effekt durch die Lage.«

Benjamin Porten, Gründer und Geschäftsführer Naughty Nuts



VERFUß 150 JAHRE

BAUEN SEIT 1872.

WOHNUNGSBAU
KITA-BAU
BAUEN IM BESTAND
DENKMALGESCHÜTZTES BAUEN

Erfolgreich planen und schlüsselfertig bauen. Seit 150 Jahren bauen wir individuelle Räume zum Wohnen und Arbeiten - für Investoren, sowie für öffentliche und private Bauherren im gesamten Rheinland.





Verfuß GmbH Bauunternehmen

Niederlassung Köln
Brückenstraße 17
50667 Köln

Tel.: 0221 - 1260680
info@verfuss.de

www.verfuss-koeln.de

→ den Handel bezieht – „wir haben einen Retail-Umsatz von rund 20 Prozent“, so Benjamin Porten –, machte das Lebensmittel-Startup seine Produkte im _blaenk Store erlebbar. Potenzielle Kund*innen konnten die verschiedenen Nussmus-Sorten beispielsweise kosten, ein digital nicht vermittelbares Erlebnis. Das Ladenlokal fungierte so als Verbindungsglied zwischen stationärem und digitalem Handel: Die ohnehin online-affine Zielgruppe konnte sich die Produkte vor Ort anschauen, anfassen und direkt mitnehmen, später abholen oder nach Hause liefern lassen.

Aus Sicht der Wirtschaftsförderung stellte _blaenk ein Reallabor des Einzelhandels dar, in dem insbesondere Startups experimentieren und Erfahrungen sammeln konnten. Dabei wurden auch Daten über das Kundenverhalten gesammelt, etwa welchen Anbietern und Produkten innerhalb des Ladengeschäfts das Hauptinteresse galt. Ein anderes Testfeld stellt der permanente Pop-up-Store auf der Hohe Straße dar, dessen Verkaufsfläche Ende 2021 erstmalig von Gin de

Cologne belegt war und nun alle zwei Monate das Konzept wechseln soll.

Neue Nutzung durch Neubebauung

An manchen Stellen ergibt sich ein veränderter Nutzungsmix auch durch eine architektonische Umgestaltung. Ein Beispiel ist das rund 3.300 Quadratmeter große Antoniterquartier an der Schildergasse. Hier entstand über mehrere Jahre Bauzeit ein neues Gebäudeensemble mit einem Kirchplatz für die Antoniterkirche. Darin untergebracht sind ein Kirchenzentrum sowie Gastronomie, Dienstleistung, Wohnen und Handel.

Schräg gegenüber wurde vor kurzem das ehemalige „Benetton-Haus“ abgerissen, um für einen hochwertigen Neubau Platz zu machen. Für Passanten sieht die Baulücke derzeit wie ein Leerstand aus. Mit Deichmann steht jedoch bereits ein Mieter fest, der ins Erdgeschoss einziehen wird, obwohl mit einer Fertigstellung erst 2024 zu rechnen ist. Ein typischer Vorgang: Laut KölnBusiness sieht man im Vorbeigehen zwar eine Baustelle, im Hintergrund

3 Fragen an ...

Anja Senff, 2. Vorsitzende von Veedellieben e. V. und Maklerin

1. Was war die Motivation, den Verein Veedellieben e. V. zu gründen, und welchen Zweck verfolgt er?

Als Dachverband der Kölner Interessensgemeinschaften (IG) kann Veedellieben e.V. die Anliegen der Kölner Händler, Gastronomen, Dienstleister und Handwerker gebündelt und damit besser vertreten. Durch die Gründung des Veedellieben e. V. haben wir erreicht, dass der Handelskümmerer fest etabliert wurde und somit hohes Engagement für die Kölner IG's einsetzen kann. Bei ihm laufen alle wichtigen und brennenden Themen im Dachverband zusammen. Er ist mit allen Ebenen der Stadtverwaltung und Politik bestens vernetzt. Gerade in Corona-Zeiten war dies wichtig und jetzt, wo Handel und Gastro sich wieder re-etablieren müssen, sorgt Veedellieben e. V. dafür, dass dieser Start nicht durch neue Restriktionen unnötig erschwert wird. Es gilt, gerade den lokalen Handel gegenüber dem Online-Handel zu stärken, der keine Gebühren und Auflagen zu tragen hat – hier muss es weitere Erleichterungen für die im Veedel ansässigen Gewerbetreibenden geben!

2. Welche Bereiche in Köln benötigen besondere Unterstützung?

Die kölschen Veedel sind sehr unterschiedlich strukturiert. Da gibt es Lindenthal, Rodenkirchen und Dell-

brück, wo die ansässigen Unternehmer es schwer genug haben, Leerstände sind dort aber eher kurzfristige Nutzer-Wechsel. Da gibt es aber auch Ehrenfeld und Nippes, die weniger unter Leerständen leiden als unter Downgrading-Prozessen: Immer mehr schnelllebige Billigändler lösen alteingesessene inhabergeführte Traditionsunternehmen ab. Wieder andere Veedel wie Rath, Buchforst oder Lövenich leiden unter langfristigen Leerständen und wehren sich gegen die Ansiedlung von Spielhallen oder Wettbüros. Hier setzen wir uns als Veedellieben e. V. in enger Zusammenarbeit auch mit der KölnBusiness Wirtschaftsförderung dafür ein, die lebendige Struktur der Veedel zu erhalten.

3. Was wünschen Sie sich persönlich – auch als Maklerin – für die Entwicklung in den Kölner Stadtvierteln?

Als Maklerin setze ich mich dafür ein, dass – zumindest in „meinem“ Rodenkirchen – die Geschäftsstruktur vielschichtig und lebendig bleibt. Zudem versuche ich, bei den Eigentümern auf vernünftige Mieten hinzuwirken: Es macht auch für den Vermieter Sinn, das Ladenlokal langfristig hochwertig zu vermieten, anstatt die Lage durch Billiganbieter herabzuwirtschaften. Auch hier stehen wir mit Veedellieben e. V. in engem Austausch mit KölnBusiness.



»Es gilt, gerade den lokalen Handel gegenüber dem Online-Handel zu stärken«

Anja Senff



Architektonische Umgestaltung: Wandel entsteht wie hier im Antoniterquartier auch durch Neubebauung.

passiert aber bereits eine Menge. Obwohl die Realisierung noch lange dauert, sind Vermietungen häufig schon unter Dach und Fach.

Mehr internationale Marken

Parallel zu veränderten Nutzungen siedeln sich in der City vermehrt bekannte internationale Marken an. Ausländische Unternehmen stehen dabei vor der Herausforderung, von der Verfügbarkeit der wenigen freien Flächen in der Kölner City rechtzeitig zu erfahren und zum richtigen Zeitpunkt schnell zu entscheiden. Gelungen ist das Xiaomi. Der nach Stückzahlen größte Smartphone-Hersteller der Welt hat in Köln seinen zweiten Flagshipstore in Deutschland eröffnet.

KölnBusiness hat das chinesische Unternehmen bei seinem Markteintritt unterstützt. Über ihren International Desk konnte die Wirtschaftsförderung bei vielen Fragen hilfreich zur Seite stehen, beispielsweise was Genehmigungen oder die in Deutschland geltenden Öffnungszeiten angeht. Xiaomi ist ein Beispiel für die gegenwärtig hohe Nachfrage im Bereich der Mono-Label-Stores, also Einzelhandelsgeschäfte, in denen nur eine Marke verkauft wird. Weitere aktuelle Beispiele in der Kölner

Innenstadt sind Armani Exchange, Polo oder Ralph Lauren.

KölnBusiness zufolge sei die internationale Nachfrage derzeit sogar größer als das Angebot in den Kölner Top-Lagen. In einigen Fällen müsse man absagen, weil keine passenden Flächen verfügbar sind. Oft seien die vorhandenen Ladenlokale nach den Wünschen internationaler Player zu klein. Manchmal gelinge es in solchen Fällen, Flächen zusammenzuführen.

Digitales Leerstands- und Ansiedlungsmanagement

Durch die Knappheit an gewerblichen Flächen ist es bisweilen schwierig, interessante neue Handels-, Dienstleistungs- und Gastronomiekonzepte in Köln anzusiedeln. Diese sind jedoch unabdingbar, um die Attraktivität einer Millionenstadt zu erhalten und zu steigern. „Durch regelmäßige Datenerhebungen behalten wir den schnelllebigen Wandel in Innenstadt und Veedeln stets im Blick, können auf aktuelle Entwicklungen eingehen und für Probleme sensibilisieren“, so KölnBusiness-Geschäftsführer Janssen.

Eine übergreifende Maßnahme ist das aktuelle Projekt „Stadtlabore für Deutschland: Leerstand



»In Köln wird die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen weiterhin sehr hoch bleiben. Ein digitales Ladenflächenmanagement bietet daher das Potenzial, nachhaltigen und innovativen Konzepten ein passgenaues Angebot zu unterbreiten.«

Henriette Reker,
Oberbürgermeisterin der
Stadt Köln

„In der City ist der Wandel sichtbarer“

Holger Leroy vom Unternehmensservice der KölnBusiness Wirtschaftsförderung ist Spezialist für den Bereich „Innenstadt & Einzelhandel“ und erläutert Hintergründe zur aktuellen Ladenlokal-Analyse.



»In einem Drittel der Kölner Handelslagen gibt es gar keine Leerstände.«

Holger Leroy

Insgesamt liegt der ermittelte Leerstand bei geringen 2,5 Prozent, in der Innenstadt sind es aber doch 8 Prozent. Woran liegt das?

In der Kölner City ist der Wandel sichtbarer und geht viel häufiger mit größeren Investitionen in den Immobilienbestand einher, als das in vielen Stadtteilen der Fall ist. Durch diese Investitionen und teilweise langwierigen Umbauarbeiten kommt es zwangsweise auch zu längeren sichtbaren Leerständen, welche nicht einer mangelnden Nachfrage, sondern dem Investitionsprozess geschuldet sind. In den Stadtteilen hingegen wird viel häufiger ohne aufwändige Umbauten die Fläche nachgenutzt, so dass es hier seltener zu Verzögerungen aufgrund von Umbauarbeiten in der Nachnutzung kommt.

Was bedeutet „wahrgenommener“ Leerstand konkret?

Die Ladenlokalleerstände wurden bei einer Begehung von den Mitarbeiter*innen der beauftragten Unternehmen erfasst. Hierbei wird alles als Leerstand klassifiziert, was am Erhebungstag „augenscheinlich“ ungenutzt aussieht und leer steht, der „wahrgenommene

Leerstand“ sozusagen. Es kommt aber häufig vor, dass die hierbei aufgenommenen Flächen gar nicht „wirklich“ immobilienwirtschaftlich leer stehen, sondern nur noch nicht wiedererkennbar genutzt werden. Eine erneute Nutzung kann sich beispielsweise verzögern, weil Ladenlokale noch nicht umgebaut sind oder es Lieferengpässe beim Baumaterial gibt.

Welche sind die untersuchten Gebiete genau?

Die Gebietsabgrenzungen orientieren sich zu 100 Prozent an den jeweiligen Gebietsausweisungen des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes der Stadt Köln. „Köln City“ mit 2.234 Ladenlokalen und die „Handelslagen im restlichen Stadtgebiet“ mit den ca. 22.000 Ladenlokalen sind dort definiert.

Können Sie Beispiele für Straßen mit null Prozent Leerstand nennen?

In Köln gibt es rund 90 ausgewiesene Handelslagen, in etwa einem Drittel davon gibt es gar keine Leerstände, so zum Beispiel in den Nahversorgungszentren Weidenpesch (Neusser Str./Friedrich-Karl-Str.), Zollstock (Vorgebirgsstr.) und Merkenich.

→ und Ansiedlung“. Bis Ende 2022 will das federführende IFH KÖLN (Institut für Handelsforschung) in dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit einem Gesamtvolumen von 11,9 Millionen Euro geförderten Projekt gemeinsam mit 14 Modellstädten eine digitale Plattform für ein vorausschauendes, proaktives Ansiedlungsmanagement schaffen. „Multifunktionale Innenstädte ohne Leer-

stand, die sich auf Basis von Daten und einem echten Dialog zwischen Kommune und Immobilienwirtschaft vorausschauend weiterentwickeln, sind das Ziel eines modernen Leerstands- und Ansiedlungsmanagements und für das Bestehen vieler Stadtzentren erfolgskritisch“, sagt Dr. Eva Stüber vom IFH KÖLN zum Start des Projekts. Es soll helfen, Leerstände besser zu erfassen, zu analysieren und schneller passende Nachmieter*innen zu finden.

KÖLNBUSINESS & PARTNER AUF DER EXPO REAL 2022

Vom 4.-6. Oktober findet in München wieder das wichtigste Treffen der Immobilienbranche statt: die Expo Real. Die Vorbereitungen für den gemeinsamen Messeauftritt von KölnBusiness, der Region Bonn und dem Region Köln/Bonn e. V. starten. Möchten Sie als Partner dabei sein, wenden Sie sich gern an Christiane Flück:

christiane.flueck@koeln.business



Den Wandel managen

Bleibt festzuhalten: Nicht die mangelnde Nachfrage ist das Problem bei vermeintlichen Leerständen in zentralen Kölner Lagen. Die größere Herausforderung liegt darin, den stattfindenden Wandel zu managen und die Attraktivität der Innenstadt angesichts notwendiger Umbaumaßnahmen zu erhalten. Den Passantenfrequenzen scheinen diese indes keinen signifikanten Abbruch zu tun. Und außerhalb der Kölner City spielt Leerstand ohnehin eine verschwindend geringe Rolle. ■

www.koeln.business/einzelhandel

REITERSTAFFEL OFFICES

New Space
for New Work!
Fertigstellung
Q4/2024



PE Reiterstaffel GmbH & Co. KG

Mario Böttger:
Mario.boettger@swisslife-am.com

Paul Wirtz-Giebel
p.wirtzgiebel@bauwens.de



INNOVATIVES
NACHHALTIGKEITSKONZEPT



SMART BUILDING
FOR SMART WORKING



ZUR PERSON

Dr. Ingo Dahm (l.) ist Digitalpionier, zweifacher Weltmeister im Roboterfußball, erfand das Handyticket für die KVB und gründete vor drei Jahren mit seiner Frau die capacura GmbH. Der in Berlin geborene Ingenieur promovierte 2005 in Dortmund, war in Beiratspositionen an der TU München, LMU München, Uni Augsburg sowie der FH Dortmund tätig und zwischen September 2014 und August 2015 Rektor der Internationalen Hochschule Bad Honnef Bonn (IUBH). 2014 erhielt er einen Ruf als Professor für Technologie- und Innovationsmanagement an die International University (IUBH).

Lukas Hurm ist Head of Marketing bei capacura. Nach seinem BWL-Studium an der Universität des Saarlandes war Lukas zuvor für Red Bull und Territory im Bereich Kommunikation tätig und hat Marketing-Kampagnen für Top-Player koordiniert.

»Köln hat kurze Wege«

capacura verschafft nachhaltigen Startups Zugang zu Kapital. Der Hebel: Eine alternative Vermögensanlage, bei der Investor*innen nicht auf Rendite verzichten müssen. Das Ziel: Eine bessere Welt. Im Interview erklären Founder & CEO Ingo Dahm und Lukas Hurm, Head of Marketing, worauf es ankommt und was die Vorzüge ihres neuen Büros in Köln sind.

Ingo, wie beurteilst Du als Branchenkenner die Startup-Szene in Köln, auch im Vergleich mit Berlin und München?

ID: Ich mag Köln sehr. Meine Frau Ina und ich haben uns bewusst für Köln entschieden, obwohl wir auch andere Möglichkeiten gehabt hätten. In Berlin ist schon sehr viel Rummel um Startups. München ist es sehr gut gelungen, aus der Stärke ihrer zwei Flaggschiff-Hochschulen LMU und TU München heraus zu wachsen und eine gute Startup-Szene aufzubauen. Köln positioniert sich hingegen sehr gut im stark wachsenden Bereich der Nachhaltigkeit. Wir haben in Köln die Versicherungsbranche, den Finanzbereich und privates Kapital in signifikanter Größenordnung. Der Wille, vorne mitspielen zu wollen, ist vorhanden und es werden Impulse in die richtige Richtung gesetzt. Wir haben noch ein Stück weit zu gehen, aber ich glaube fest daran, dass Köln künftig einer der Big Player sein wird. Wir sind jedenfalls dabei!

Also ein guter Zeitpunkt für den Markteintritt in Köln?

ID: In Berlin oder München ist es als „New Kid on the Block“ im Moment deutlich schwieriger. Wir müssen uns als Kölner aber auch nicht verstecken. Im deutschlandweiten Vergleich gibt es jede Menge Städte, die eine viel schwächer ausgeprägte Startup- und Nachhaltigkeitskultur haben.

Wo ist Euer neues Standbein in Köln?

ID: Unser Büro liegt in der Kölner Innenstadt und ist neun Minuten mit dem Fahrrad von der Uni entfernt. Bis zum Hauptbahnhof sind es nur ein paar Minuten zu Fuß. Den Menschen, die bei uns arbei-

ten und zu uns kommen, möglichst kurze Wege zu beschieren, ist ein Riesenvorteil.

LH: Man darf das mit der guten Anbindung in der Kölner Innenstadt nicht unterschätzen – egal ob Investoren oder Startups. Da freuen wir uns auch drauf. Am Ende des Tages motiviert es ungemein, so vielen inspirierenden Menschen persönlich gegenüberzusitzen. Dafür ist Köln unschlagbar.

ID: Uns gefällt auch, dass man den Nachhaltigkeitsgedanken, den wir alle tragen, noch besser leben kann, wenn die Wege kurz sind.

Das sind die logistischen Aspekte. Was spricht noch für Köln?

ID: Das gesamte Ökosystem. Wir haben den Startplatz, den Mediapark, jede Menge Coworking Spaces – die Wirtschaftsförderung vernetzt die ganzen Player. Man kann nach der Arbeit mit dem E-Scooter, mit dem Bus oder auch einfach zu Fuß mal eben noch zu einer Veranstaltung gehen – man ist sozusagen mitten im Epizentrum.

Wo liegen die Berührungspunkte zu Köln-Business?

ID: Wir sprechen oft miteinander und laden uns wechselseitig zu Veranstaltungen ein. KölnBusiness fragte uns auch, ob wir nach Köln kommen wollen. Die Ziele, die Köln mit dem Thema Nachhaltigkeit hat, das Frau Reker auch sehr wichtig ist, gehen mit unseren Zielen einher.

Ist Köln auch beim Recruiting ein Vorteil?

ID: Die Nähe zu Hochschulen ist mit das erste Argument für den Standort. Wir wollen viel mehr mit Studierenden zusammenarbeiten und ihre innovativen →

»Wir haben uns bewusst für Köln entschieden.«

Ingo Dahm

→ Ideen reinkriegen, in Praktika, Bachelor- und Masterarbeiten, mit studentischen Hilfskräften. Wir suchen auch Festanstellungen in Voll- und Teilzeit.

Wie kommen Startups auf Euch zu?

ID: Relativ viele Unternehmen bewerben sich über unsere Website, denn wir bieten eine kostenlose Unternehmensbewertung an, basierend auf Methoden der Künstlichen Intelligenz. Für Startups in der Frühphase ist das ein ganz kniffliger Punkt, weil sie sich fragen: Wie viel bin ich denn wert, 50.000 Euro, 100.000 Euro oder eine Million?

Ist das die Benchmark für künftigen Erfolg?

ID: Viele Investoren verlassen sich auf ihr Bauchgefühl oder schauen nur auf das Gründerteam. Tatsächlich aber gibt es fünf Erfolgskriterien: die Idee, das Gründerteam, das Geschäftsmodell, der Zugang zu Know-how und Kapital und vor allem – das größte Erfolgsgeheimnis – das Timing. Beispiel: Vor fünf Jahren hätte niemand bunt bedruckte OP-Masken interessant gefunden, heute würde man sagen, das lohnt sich nicht mehr. Aber vor zwei Jahren hätte man sich damit eine goldene Nase verdienen können. So ein Timing messbar zu machen, ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale.

Wie kommt Ihr an Investoren?

ID: Wir haben das Ziel, dass sich alle Menschen, die sich für nachhaltige Startups interessieren, an deren wirtschaftlichem Erfolg beteiligen können. Bereits ab

1.000 Euro ist das bei uns im Portfolio möglich.

LH: Für viele Menschen ist es etwas Neues, in Startups zu investieren. Weil Startup Investments eine Hochrisikokapitalanlage darstellen, ist es extern wichtig, Aufklärung zu betreiben. Wir empfehlen daher, nicht mehr als fünf Prozent des liquide verfügbaren Kapitals zu investieren. Zusätzlich sollte darauf geachtet werden, dass das Risiko durch Streuung der Investitionssumme diversifiziert und somit auch gesenkt wird. Gerade für Neueinsteiger bieten wir deswegen vorselektierte Portfolios, also keine Einzelinvestitionen, ab 1.000 Euro an. Man kann sich sein Paket aber auch ganz individuell zusammenstellen und reduziert durch eine breite Streuung das Klumpenrisiko.

Ist das ein Alleinstellungsmerkmal von capacura?

LH: Ja, auf jeden Fall! Darüber hinaus sind wir überzeugt, dass wir die beste Auswahl an Impact-Startups haben. Dazu trägt auch die einzigartige KI bei, die Ingo und das Team geschrieben haben. Wir sind so von dieser Auswahl überzeugt, dass wir in alle Startups aus unserem Portfolio selbst investiert sind. Man investiert also nicht nur über, sondern vor allem mit uns. Neben dem Kapital unterstützen wir unsere Startups auch aktiv mit Wissen und unserem Netzwerk, damit sie sich gut und sicher entwickeln können.

Alle sitzen also gemeinsam in einem Boot und teilen sich das wirtschaftliche Risiko?

ID: Exakt so ist es. Für jedes Startup in unserem Portfolio haben wir eigenes Geld investiert, sind also bereits im Risiko. Im Gegensatz zu einem Fond kann man sich bei uns aber auch schon mit kleinen Beträgen beteiligen. Außerdem beinhaltet diese Art der Anlage auch Mitbestimmungsrechte und ist demokratisch.

LH: Wir sagen: Wir glauben an diese Startups, ihr könnt euch gerne anschließen. Dabei sind wir bereit, bis zu 90 Prozent unserer Anteile an unsere Investoren abzutreten. Zehn Prozent behalten wir aber immer selbst.

Ein Tipp für Investorinnen und Investoren?

ID: Das ist kein Sparbuch, es ist Risikokapital. Deshalb raten wir: Je größer das Portfolio ist, desto besser. Diese Strategie trägt den Fachbegriff Indexing: kleine Investitionen in möglichst viele Unternehmen aus den Bereichen, die man unterstützen möchte.

»Wir wollen die Welt zu einem besseren Ort machen.«

Lukas Hurm





Kann man aufgrund Eurer Entwicklung der letzten drei Jahre sagen, Nachhaltigkeit rechnet sich?

ID: Wir haben eine durchschnittliche Wertsteigerung unseres Portfolios von 22,7 Prozent pro Jahr. Das ist kein Versprechen für die Zukunft, aber es widerlegt die Behauptung, man müsse auf Rendite verzichten, wenn man in Nachhaltigkeit investiert.
 LH: Wenn man smarte Geschäftsmodelle hat, die einen Mehrwert für die Gesellschaft bieten, kann man damit auch gute Renditen einfahren. Unsere Vision: Wir wollen die beste Vermögensanlage der Welt schaffen, die auf der einen Seite hoch rentabel für die Investoren ist und auf der anderen Seite sinnstiftend einen Mehrwert für alle bringt.

Sind Rendite und Nachhaltigkeit kein Widerspruch?

LH: Es gibt keinen Beweis, dass sich etwas Gutes tun und wirtschaftlicher Erfolg ausschließen. Wir wollen zeigen, dass hier kein Widerspruch liegt und Nachhaltigkeit und Rendite Hand in Hand gehen können.
 ID: Alle unsere Startups sind in den Bereichen Bildung, Gesundheit oder Umwelt aktiv. Jedes Mal, wenn ein solches Startup Umsatz macht, verbessert sich in Bildung, Gesundheit oder Umwelt also etwas. Plakatives Beispiel: Wenn ein Startup die Meere und Flüsse von Plastikmüll befreit und diese Dienstleistung verkauft, dann bedeutet eine Million Umsatz, dass eine Million Kilogramm Plastik aus dem Wasserkreislauf herausgefischt werden.
 LH: Der nachhaltige Impact, der geleistet wird, muss für uns fest im Geschäftsmodell des Startups verankert sein.

Was hat es eigentlich mit den viel zitierten Finanzierungsrunden auf sich?

ID: Die Bezeichnungen folgen einer ritualisierten Reihenfolge: Pre-Seed, Seed, Serie A, Serie B usw. Finanzierungen dazwischen heißen Bridge. Wann

man welche hat, ist allerdings schwammig. Wir nutzen diese Begriffe intern deshalb nicht, sondern sprechen vom Reifegrad eines Unternehmens.

Ist diese Entwicklung auch ein Element Eures nachhaltigen Ansatzes?

ID: Absolut. Für uns ist es nicht das Wichtigste, dass das Startup besonders schnell wächst, sondern dass es langfristig einen möglichst großen positiven Impact hat, und das geht mit ökologischer Stabilität einher.

Spielt „female Entrepreneurship“ bei Euch eine Rolle?

ID: 42 Prozent unserer Startups haben eine Gründerin oder eine Gesellschafterin an Bord. Damit liegen wir erheblich über dem statistischen Schnitt. Wir suchen aber gar nicht explizit Frauen, sondern Unternehmen, die eine besonders große Wahrscheinlichkeit haben, erfolgreich zu sein. Tatsächlich ist Vielfalt im Gründerteam ein Erfolgsfaktor – wir feiern Vielfalt.

Auf was freut Ihr Euch persönlich in Köln am meisten?

ID: 547 Restaurants, bei denen ich jeden Mittag bestellen kann! Ich freue mich persönlich auch darauf, wieder viel mehr mit Studierenden zusammenzuarbeiten, weil die Wege einfach kurz sind. Und abends am Rhein sitzen.
 LH: Ich freue mich auf die Kölner Art und habe von Startups ganz explizit gehört: Wir sind nicht nach Berlin gegangen, weil überlaufen, München ist relativ teuer, aber in Köln finden wir die Leute einfach geil.
 ID: Was unbedingt auch sein muss: Wir verkleiden uns unheimlich gern und freuen uns wahnsinnig auf die ersten Karnevalspartys mit dem Team – fett in der Mitte von Köln, besser geht's nicht! ■

Das Interview führte Marko Ruh, Chefredakteur Kölnmagazin.

»Tatsächlich ist Vielfalt im Gründerteam ein Erfolgsfaktor – wir feiern Vielfalt.«

Ingo Dahm



Größte Einzelveräußerung in 2021: Für insgesamt rund 1,1 Milliarden Euro wechselten historische und aktuelle Messehallen in Köln-Deutz die Besitzer.

Kölner Immobilienmarkt

2021 – Jahr der Superlative

26

Kölner Gewerbeimmobilien erzielten 2021 mit rund 3,8 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert beim Transaktionsvolumen. Zu diesem Ergebnis kommen die Analysten führender Immobilienunternehmen. Auch die Bürovermietungen legten deutlich zu.

Ein Jahr der Superlative“, fasst Thorsten Neugebauer zusammen. Der Leiter des Bereichs Investment bei der Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH registrierte 2021 einen Umsatzrekord von 3,8 Milliarden Euro beim Transaktionsvolumen für Kölner Gewerbeimmobilien. Damit übertraf der Markt nach den Zahlen von Greif & Contzen den fünfjährigen Durchschnitt um mehr als

70 Prozent. Bislang stammte der Rekord aus dem Jahr 2019 und lag bei 3,1 Milliarden Euro.

Jens Hoppe, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Kölner Niederlassungsleiter, kommt auf dieselbe Summe und verdeutlicht: „Wie außergewöhnlich die vergangenen zwölf Monate für die Dom-Metropole waren, verdeutlicht ein Blick auf die Vergangenheit. So liegt das aktu-



© Greif & Contzen

elle Ergebnis ungefähr doppelt so hoch wie der langjährige Durchschnitt.“

Auf noch höhere Zahlen kommen Jones Lang LaSalle, da die Marktbeobachter von JLL auch die Assetklassen „Living“ und „Mischnutzung“ mit berücksichtigen. Knut Kirchhoff, Niederlassungsleiter JLL Köln: „Das Transaktionsvolumen von 4,5 Milliarden Euro übertraf das Vorjahr um 161 Prozent und stellte einen neuen Rekord auf.“

Die größten Einzelveräußerungen waren die Übernahme der Fondsimmobilien Rheinpark-Metropole und Koelnmesse aus den jeweiligen Oppenheim-Esch-Fonds, bei denen der US-Investor RFR-Holding für insgesamt rund 1,1 Milliarden Euro der Deutschen Bank und anderen Investoren ihre Fondsanteile abnahm. Zwei Fonds umfassen die historischen Messehallen, die heute Rheinpark-Metropole genannt werden. Der dritte beinhaltet die noch aktiven Messehallen. Weitere große Transaktionen über 100 Millionen Euro: Für rund 267 Millionen Euro ging ein Portfolio von Bürogebäuden an der Josef-Lammerting-Allee und der Eupener Straße vom Private Equity Fonds TPG Real Estate an DIC Asset, und für über 120 Millionen Euro

wechselte die Büroimmobilie „Cäcilienkloster 2-10“ von Blackstone zu Union Investment.

Bei den Assetklassen brachten die Transaktionen mit Büroimmobilien laut JLL und Greif & Contzen rund 58 Prozent des Volumens auf dem Kölner Markt und waren somit maßgeblich für das Rekordergebnis verantwortlich. BNP Paribas RE weist sogar 68 Prozent des Gesamtvolumens der Assetklasse Büro zu.

Deutlich mehr Bürovermietungen

Auch beim Flächenumsatz blickt der Kölner Büromarkt auf ein ausgezeichnetes Jahr zurück. Nach der Analyse von BNP Paribas Real Estate wurde 2021 ein Flächenumsatz von insgesamt 337.000 m² und damit nach 2016 (412.000 m²) das zweitbeste Resultat überhaupt erzielt. Mit 305.000 m² kommen die Immobilienexperten von Greif & Contzen auf einen etwas niedrigeren Wert, der aber immer noch das Vor-Corona-Niveau von 2019 (290.000 m²) übertrifft.

Ganz ähnlich lauten die Zahlen von JLL, die am Kölner Bürovermietungsmarkt für das Jahr 2021 einen Flächenumsatz von insgesamt 329.500 m² errechnet haben. „Das ist das stärkste Resultat seit 2016 und deutliche 58 Prozent über dem Vorjahr“, resümiert Niederlassungsleiter Knut Kirchhoff.

Einen Flächenumsatz von rund 300.000 m² meldet die Larbig & Mortag Immobilien GmbH. Diese gute Vermietungsleistung sei insbesondere auf eine starke Nachfrage der öffentlichen Hand zurückzuführen, welche ein Drittel des Flächenumsatzes ausmache.

Unter anderem deshalb wies der Kölner Büromarkt im Vergleich zu den anderen Top-7-Standorten in Deutschland 2021 eine der dynamischsten Entwicklungen auf, so die Researcher von Greif & Contzen. „Der Kölner Markt profitiert von einem hohen Anteil öffentlicher Einrichtungen und von resilienten privatwirtschaftlichen Unternehmen, wie beispielsweise Bildungseinrichtungen und Rechtsanwaltskanzleien“, sagt Andreas Reul, Leiter des Bereichs Büroimmobilien bei Greif & Contzen.

Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart hätten sich in mehreren Bereichen nicht so gut entwickelt wie Köln. Entsprechend nahm in Köln die Leerstandsquote auch in der Pandemie-Zeit nur geringfügig zu und lag Anfang 2022 zwischen 3,2 (Greif & Contzen/ Larbig & Mortag), 3,4 (JLL) und 3,6 Prozent (BNP Paribas).

„Die Umsatzsteigerung um 60 Prozent gegenüber dem coronabedingt deutlich unterdurchschnittlichem Vorjahresergebnis, aber insbesondere die



»Umfang und Anzahl der Verkäufe zeigen, dass die Investoren trotz Corona in den vergangenen Monaten großes Vertrauen in den Kölner Immobilienmarkt hatten.«

Thorsten Neugebauer, Leiter des Unternehmensbereichs Investment, Greif & Contzen



„Nachdem viele Investoren im ersten Pandemiejahr auf dem Kölner Investmentmarkt sehr verhalten agiert haben, stand 2021 ganz im Zeichen einer fulminanten Aufholbewegung.“

Jens Hoppe, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH

AUSGEWÄHLTE VERKÄUFE 2021

Objekt/Adresse	Segment	Käufer	Verkäufer	Kaufpreis
Rheinpark-Metropole	Büroensemble und Sonderimmobilie	RFR Holding	zwei Oppenheim/Esch-Immobilienfonds	zusammen rd. 1.100 Mio. €
Koelnmesse	Sonderimmobilie	RFR Holding	Oppenheim/Esch-Immobilienfonds	
Josef-Lammerting-Allee 20-22, Bürogebäude (Portfolio) Josef-Lammerting-Allee 24, Eupener Straße 125		DIC Asset für Spezialfonds	TPG Real Estate (Private Equity Fonds)	rd. 267 Mio. €
Cäcilienkloster 2-10	Bürogebäude	Union Investment für Spezialfonds „Ull German Prime Select“	Blackstone (Private Equity Fonds)	geschätzt über 120 Mio. €
Im Klapperhof 3-5	Bürogebäude (Portfolio)	Hines Pan European Core Fund (Spezialfonds)	Proximus Real Estate AG und Quantum Immobilien AG (hier als Entwickler)	rd. 100 Mio. €
Mercedes-Allee 1	Gemischt genutzt	DIC Asset (hier als Immobilien-AG für den Eigenbestand)	TPG Real Estate (Private Equity Fonds)	geschätzt über 60 Mio. €

AUSGEWÄHLTE VERKÄUFE 2022

„Southern Cross“ in der MesseCity Köln	Hotellimmobilie	DWS	ECE Work & Live/ STRABAG Real Estate	111 Mio. €
„Siebenburgen“, Vor den Siebenburgen 2 / Paulstr. 3-7	Bürogebäude	AEW Invest	Commerz Real	unbekannt

→ Einordnung der Bilanz oberhalb des langjährigen Mittelwertes mit einem Plus von 14 Prozent, sprechen eine deutliche Sprache für die dynamische Marktentwicklung in der Domstadt“, sagt Jens Hoppe, BNP Paribas Real Estate.

In Konsequenz legten auch die Mietpreise in Köln teils deutlich zu. Die Spitzenmiete stieg nach Angaben von Greif & Contzen von rund 26 Euro pro m² auf etwa 27 Euro, die ungewichtete Durchschnittsmiete von 14 Euro pro m² auf circa 15,40 Euro.



»Der Kölner Investmentmarkt hat 2021 trotz Pandemie ein außergewöhnlich starkes Jahr abgeliefert.«

Knut Kirchhoff,
Niederlassungsleiter JLL Köln



Auch in der Innenstadt fanden 2021 nennenswerte Transaktionen statt.

KÖLNER BÜROMARKT 2021

Flächenumsatz:	315.000 m ²
Leerstand:	255.000 m ²
Leerstandsquote:	3,2%
Spitzenmiete:	27,00 €/m ²

Quelle: Greif & Contzen Research, Köln Februar 2022

Larbig & Mortag ermittelte eine Durchschnittsmiete von 14,38 Euro und gibt die Spitzenmiete mit 27,63 Euro an. BNP Paribas und JLL beziffern Kölns Spitzenmiete zum Ende des Jahres 2021 auf 26,50 Euro pro m².

Ausblick 2022: Inflation und Kapitaldruck

In den vergangenen Monaten ließen bereits Inflation und der Kapitaldruck, den sich Investoren angesichts des niedrigen Zinsniveaus ausgesetzt sehen, die Preise für Immobilienanlagen weiter steigen. Inflationstreiber waren dabei vor allem die Energiekosten. Durch den Krieg in der Ukraine und die Verknappung bei Gas und anderen Rohstoffen wird sich diese Tendenz Experten zufolge verstärken. Darüber hinaus werden die Themen Corona, Lieferengpässe und Nachhaltigkeit den Immobilieninvestmentmarkt noch etliche Monate begleiten und ebenfalls Tendenzen für weitere Preissteigerungen mit sich bringen.

Und doch: Immobilieninvestments in der Kölner Region bleiben bei nationalen und internationalen

Investoren begehrt. Trotz des derzeitigen Weltgeschehens erwarten die Immobilienexperten von Greif & Contzen für das laufende Jahr 2022, dass der Kölner Investmentmarkt erneut die 3-Milliarden-Marke erreichen und damit den Fünfjahresdurchschnitt wieder übertreffen wird. Der Jahresauftakt sei bereits dynamisch gewesen.

Nachhaltigkeit immer wichtiger

Nachhaltigkeit wird laut Andreas Reul, Greif & Contzen, noch mehr in den Vordergrund rücken: „Das wird Projektentwickler bei ihren Neubaufvorhaben immer stärker beschäftigen. Aufgrund von neuen gesetzlichen Regelungen muss künftig über Nachhaltigkeitsbemühungen Rechenschaft abgelegt werden. Investoren werden zunehmend solche Bauten bevorzugen, die beispielsweise im Betrieb weniger Ressourcen verbrauchen.“

Uwe Mortag, Geschäftsführer Larbig & Mortag, sieht das ganz ähnlich: „Den wohl derzeit größten Einfluss auf das zukünftige Vermietungsgeschehen werden wohl die Baupreissteigerungen, die Materialverfügbarkeit und die mit großen Schritten kommenden ESG-Richtlinien sein.“



»Der Kölner Büroimmobilienmarkt hat sich 2021 in Summe sehr gut entwickelt und die Probleme gemeistert.«

Uwe Mortag, Geschäftsführer
Larbig & Mortag Immobilien
GmbH

TRANSAKTIONSVOLUMEN 2021

JLL	4,5 Mrd. € (inkl. Living, Mischnutzung)
Greif & Contzen	3,8 Mrd. €
BNP Paribas Real Estate	3,8 Mrd. €
Larbig & Mortag	3,3 Mrd. €

WIR FÜR KÖLN.

SPEZIALISTEN FÜR GEWERBEIMMOBILIEN

» Kauf. Verkauf. Anmietung.
Vermietung. Wertermittlung.
Vermarktung. Beratung.

Investment. Büro. Praxis. Loft.
Gastronomie. Laden. Hallen.
T. 0221 571 430 48

LARBIG  MORTAG



» ZUM KÖLNER BÜROMARKTBERICHT 2021.



Der polis AWARD zeichnet Projekte und Konzepte rund um die Stadtgestaltung aus, hier die letztjährigen Preisträger*innen.

polis Convention

Wahrheiten der Stadt

Am 27. und 28. April findet in Düsseldorf die polis Convention statt – wie schon 2021 als Hybridevent. Das Motto der Messe lautet in diesem Jahr „Wahrheiten“. Unter den Ausstellern ist auch die Stadt Köln gemeinsam mit Standpartner*innen

Für die Stadt- und Projektentwicklungsbranche ist die polis Convention ein fester Termin im Kalender. Das gilt auch für die Stadt Köln, deren Stand wie schon 2021 von Oberbürgermeisterin Henriette Reker und Dr. Reimar Molitor, Geschäftsführer des Region Köln/Bonn e.V., eröffnet wird. Auch die KölnBusiness Wirtschaftsförderung wird auf der Messe vertreten sein.

NRW-Bauministerin Ina Scharrenbach begleitet die polis Convention als Schirmherrin seit 2017 und sagt: „Die polis Convention hat sich als durchaus unkonventionelles Format etabliert. Die Messe ist ein Netzwerktreffen, dessen Impulse lange nachwirken. Anziehungskraft und Wirkungskreis der Messe wachsen stetig, mittlerweile nehmen Aussteller aus dem gesamten Bundesgebiet teil. Ich freue mich, dass eine Veranstaltung mit derartiger Strahlkraft ihren Standort hier in Nordrhein-Westfalen gefunden hat.“

Um die Bedeutung der polis Convention als Impulsgeberin und Plattform für Austausch wissen auch die langjährigen Partner Bundesstiftung Baukultur und Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) e.V. Als „Pflichttermin für Politik und Immobilienwirtschaft“ bezeichnet sie ZIA-Präsident Dr. Andreas

Mattner: „Die polis Convention hat ihren Ruf als hochkarätige Veranstaltung in der Immobilienwirtschaft gefestigt.“

Die Stadt von morgen

Eine der „Wahrheiten“, die gemäß dem Motto der diesjährigen polis Convention näher beleuchtet werden soll, handelt von der Stadt von morgen. Akteur*innen und Entscheider*innen aus Städten, Regionen und der Projektentwicklung können sich vielfältig damit auseinandersetzen, wie aus Visionen urbane Wirklichkeiten werden. Aussteller*innen aus dem gesamten Bundesgebiet geben hierzu Impulse aus Theorie und Praxis.

Der messebegleitende Kongress rückt die „Wahrheiten der Stadt“ durch Panels und Podiumsdiskussionen in den Mittelpunkt – mit Blick auf die urbane Praxis und aus unterschiedlichen Perspektiven. An beiden Tagen werden weitreichende Fragen wie diese erörtert: Welchen Wahrheiten in der Stadt- und Projektentwicklung machen Hoffnung? Welche erfordern ein Umdenken? Und an welchen Stellen muss man der Wahrheit ins Auge blicken? Beiträge zur Antwortfindung liefern unter anderem Reiner →



STADT, LAND, ZUKUNFT.

IMMOBILIENKONZEPTE
#MADEBYALDI

Stand B 06.2
auf der polis
Convention

Es ist Zeit, Zukunft gemeinsam neu zu denken. Dabei kommt es für uns neben einem hochwertigen Sortiment ganz klar auch auf optimale Standorte und ein modernes Filialkonzept an, das nachhaltig Umwelt, Klima und Ressourcen schont. Gemeinsam mit unseren Partnern entwickeln wir individuelle Lösungen für standortbezogene Bedingungen und Besonderheiten – die Anforderungen von morgen und übermorgen immer im Blick.

27. – 28.4. auf der polis Convention in Düsseldorf, Stand B 06.2



polis
CONVENTION



KÖLNER AUSSTELLER BEI DER POLIS CONVENTION 2022

- Art Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG
- ASTOC Architects and Planners GmbH
- Bauwens GmbH & Co. KG
- BNP Paribas Real Estate GmbH
- CBH Rechtsanwälte
- Deutsche Reihenhaus AG
- ENGIE Deutschland GmbH
- GAG Immobilien AG
- Greif & Contzen Immobilien GmbH
- HHVISION GbR
- kadawittfeldarchitektur
- KölnBusiness Wirtschaftsförderung
- Kreissparkasse Köln
- KSK-Immobilien GmbH
- Lang & Cie Rhein-Ruhr Real Estate AG
- Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
- Metropol Immobiliengruppe
- moderne stadt Gesellschaft zur Förderung des Städtebaues und der Gemeindeentwicklung mbH
- O&O Baukunst GmbH Köln
- OSMAB Holding AG
- Pandion AG
- PARETO GmbH
- Region Köln Bonn e.V.
- REWE Markt GmbH
- RheinEnergie AG
- Stadt Köln & Partner
- Stadtentwässerungsbetriebe Köln
- Swiss Life Asset Managers Deutschland GmbH
- Wohnungsgesellschaft der Stadtwerke Köln mbH
- WvM Immobilien + Projektentwicklung GmbH

→ Nagel, Vorstandsvorsitzender der Bundesstiftung Baukultur, und Prof. Dr. Julia Frohne, Geschäftsführerin der Business Metropole Ruhr. Ebenso bringen sich Unternehmen wie Jones Lang LaSalle, RheinEnergie oder DC Developments in die Debatte ein. Am Abend des ersten Messtages wird wie in jedem Jahr der polis AWARD verliehen. In sieben Kategorien werden Projekte und Konzepte ausgezeichnet, denen es gelingt, Stadt gemeinsam, lebenswert und für alle zu gestalten. ■



Besuchen Sie uns auf der polis convention am BFW-Stand C 06.1



Unsere Expertise setzt Sie ins Rampenlicht

Als einer der Top 3-Baufinanzierer in Deutschland mit über 30 Jahren Erfahrung unterstützen wir Sie und Ihre Kunden beim Erwerb des passenden Objekts.

Wir finden für alle Kunden die passende Baufinanzierung – **persönlich, ehrlich und schnell.**

Wir unterstützen Ihren Verkaufsprozess

- ✓ Bei uns haben Sie und Ihr Kunde einen festen Ansprechpartner.
- ✓ Wir bieten Ihren Kunden eine Alternative zur Hausbank.
- ✓ Wir arbeiten schnell und verlässlich.

Ihr Partner für die
Baufinanzierung.
8x in NRW.

Kommen Sie gerne auf uns zu - wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen:

Hüttig & Rompf AG

Aachen | Bonn | Dortmund | 2x Düsseldorf | Essen | Köln | Mönchengladbach

www.huettig-rompf.de



Ankündigung der polisMOBILITY 2022: (v.l.) Prof. Dr. Meike Jipp (Direktorin des Instituts für Verkehrsforschung des DLR), Henriette Reker (Oberbürgermeisterin der Stadt Köln) und Moderatorin Katja Diehl

polisMOBILITY

Erlebbare Mobilität

Vom 18. bis 21. Mai findet erstmalig die polisMOBILITY statt. Mit dem neuen Messeformat erweitert die Koelnmesse ihr Portfolio im Themenbereich Mobilität.

Ein Dreiklang aus Expo, Konferenz und Erlebnis verankert das Thema urbane Mobilität sowohl auf dem Messegelände als auch direkt in der Stadt. Dadurch soll nachhaltige und innovative Mobilität für Kölner*innen und Besucher*innen erlebbar werden. Unter anderem werden der westliche Teil des Rudolfplatzes und angrenzende Straßen für den Zeitraum der Messe zum polisMOBILITY City.HUB. Dort können Interessierte etwa Elektroautos oder Fahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb testen und sich informieren.

Reallabor Köln

Das Einbeziehen der Bevölkerung geht Hand in Hand mit dem Leitgedanken der Messe, urbane Mobilität durch neue planerische Ansätze nachhaltig und menschenzentriert zu gestalten. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen Zukunftsfragen der Stadtgesellschaft. Dazu Oberbürger-

meisterin Henriette Reker: „Die polisMOBILITY wird Lösungen auf die Straße bringen, die wir für nachhaltige Mobilität benötigen. Eine so rasante soziale, räumliche und technologische Transformation kann nur funktionieren, wenn wir die Menschen mitnehmen und ihnen den Mehrwert für ihr tägliches Leben im Reallabor Köln vor Augen führen.“

Die thematischen Schwerpunkte wurden von der Koelnmesse, der Stadt Köln und vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) gemeinsam erarbeitet. Zentral bei der Entwicklung der Veranstaltung wirkte auch Projektpartner Prof. Dr. Johannes Busmann, der mit der polis Convention (siehe Seite 30) und dem polis Magazin bundesweit Ansehen und Expertise im Urban-Development-Bereich mitbringt. KölnBusiness finanziert auf der polisMOBILITY ein Startup-Village, in dem sich zehn Startups präsentieren können. ■



Der deutsche Pavillon auf der Expo 2020 in Dubai (im Bild): Auch für die nächste Weltausstellung in Osaka 2025 realisiert die Koelnmesse den Auftritt Deutschlands.

© Deutscher Pavillon Expo 2020 Dubai / Bjoern Lauren

Koelnmesse

Wichtiger internationaler Player

Positive Signale von der Koelnmesse: Mit dem Zuschlag für den deutschen Pavillon bei der Weltausstellung 2025 in Osaka und einer Partnerschaft mit der Italian Exhibition Group stärkt die Koelnmesse ihre Position im internationalen Messegeschäft.



»Es ist großartig, dass wir nach der Expo 2005 in Aichi, 2010 in Shanghai und der Expo 2020 in Dubai nun auch 2025 in Osaka unsere Erfahrungen und Kenntnisse einbringen dürfen.«

Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse

Nachdem die Koelnmesse bereits mehrfach den deutschen Pavillon auf der Expo gestaltet hat, wird sie auch den nächsten Auftritt Deutschlands bei der Weltausstellung im japanischen Osaka 2025 verantworten. Den Auftrag dazu erteilte das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, wie Anfang März 2022 bekannt wurde. „Es ist uns eine Ehre, den offiziellen Auftritt der Bundesrepublik Deutschland erneut in der Welt zu präsentieren. Wir sind uns der Verantwortung dieser großen Aufgabe bewusst“, sagte dazu Koelnmesse-Chef Gerald Böse. Oberbürgermeisterin Henriette Reker sagte: „Dass die Koelnmesse maßgeblich daran beteiligt ist, der Welt relevante Trends und Lösungen für zukünftige Herausforderungen aufzuzeigen, wird ihrer Rolle als einer der wichtigen Player im internationalen Messegeschäft gerecht.“

Strategische Partnerschaft

Internationale Strahlkraft entfalten soll auch eine strategische Partnerschaft mit der Italian Exhibition Group. Beide Gruppen wollen ihre Kräfte rund um ihre Lebensmittelmessen bündeln, auf italienischer Seite die Sigeip, eine Flaggschiff-Show für „Made in Italy-Produkte“ aus den Bereichen Speiseeis,

Gebäck, Schokolade und Kaffee, und auf deutscher Seite die Anuga. Man wolle mögliche Ausgaben der Sigeip an Standorten erkunden, an denen die Koelnmesse bereits Veranstaltungen im Rahmen ihres Event-Netzwerks „powered by Anuga“ präsentiert. Auch das Potenzial neuer Märkte, auf denen bislang keiner der beiden Akteure präsent ist, soll evaluiert werden.

„Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden ‚Kontinentalisierung‘ der internationalen Messelandschaft“, so Corrado Peraboni, CEO der Italian Exhibition Group, „haben wir eine neue strategische Vereinbarung für die Sigeip und damit für eine unserer führenden Veranstaltungen unterzeichnet. Diese Strategie ist sowohl eine Reaktion auf den sich verändernden Kontext der internationalen Vernetzung als auch eine Vorwegnahme von Trends, die das Messegeschäft in den kommenden Jahren prägen werden.“

„Unsere starke Verbindung zu Italien stellt eines der wichtigsten Assets für unsere Messen im Bereich Lebensmittel und Lebensmitteltechnologie weltweit dar. Nun können wir gemeinsam mit der IEG darauf aufbauen, weitere Synergien schaffen und die Erschließung neuer Märkte innerhalb unseres weltweiten Anuga-Netzwerks vorantreiben“, erklärt Gerald Böse. ■



GÖRG

IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI

BERLIN
FRANKFURT/M
HAMBURG
KÖLN
MÜNCHEN

RECHT RHEINISCH.
MIT DOM- UND WEITBLICK.



DIE BESTEN 2022: (v.l.) Anika Wolf, Thomas Hemsch, Ramona Vella-Bianchettino und Moderatorin Julia Kleine

DIE BESTEN 2022

Nachhaltigkeit, Tradition und Familie als Trumpf

36

Die Gewinner des Wettbewerbs DIE BESTEN 2022 wurden am 31. Januar 2022 bei einem Empfang durch die drei Verbände DEHOGA Nordrhein, Kreishandwerkerschaft Köln, Handelsverband NRW Aachen-Düren-Köln sowie Sponsor NetCologne im 25hours Hotel vorgestellt und ausgezeichnet.

„Heute prämiieren wir die wahren Macher aus Köln. Diejenigen, die es nicht nur besser wissen, sondern diejenigen, die uns wirklich gezeigt haben, dass Qualität auch während der Corona-Lage möglich ist“, sagte Timo von Lepel, Geschäftsführer von NetCologne und Hauptsponsor von DIE BESTEN. TV-Moderatorin Julia Kleine führte durch den Abend. Aufgrund der aktuellen

Corona-Lage wurde die Veranstaltung zudem per Live-Stream übertragen.

Vor der Preisverleihung diskutierten Barbara Engels, Wirtschaftswissenschaftlerin am Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln, Sabine Möwes, Leiterin Stabsstelle Digitalisierung der Stadt Köln, und Dr. Manfred Janssen, Geschäftsführer KölnBusiness Wirtschaftsförderung, über Digitalisierung im städti-

schen Wirtschaftssektor und die aktuelle Situation der Kölner Betriebe.

Über 2.000 Bewerbungen

Alle Kölner*innen konnten beim Wettbewerb DIE BESTEN 2022 vom 1. November bis 12. Dezember 2021 ihre favorisierten Betriebe in den Kategorien Gastronomie, Einzelhandel oder Handwerk vorschlagen. Während dieses Zeitraums wurden mehr als 2.000 Vorschläge eingereicht. Eine Fachjury bewertete im Anschluss die Bewerbungen und legte die finalen Gewinner*innen fest, die neben der Trophäe ein Preisgeld von jeweils 1.000 Euro von Hauptsponsor NetCologne erhielten.

Die Gewinnerinnen und Gewinner

In der Kategorie Gastronomie setzten sich Margarete und Ramona Vella-Bianchettino vom Restaurant Pizzeria Da Mario aus Rondorf durch. Überreicht wurde ihnen der Preis von Melanie Schwartz-Mechler, Kölner Vorsitzende des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes Nordrhein. Gegründet wurde das Restaurant bereits 1987 von Mario und Margarete Vella-Bianchettino. Als dieser 2019 unerwartet starb, hat Tochter Ramona „aus purer Leidenschaft“ die Küche übernommen.

Den Preis DIE BESTEN widmen sie und ihre Mutter ihrem verstorbenen Vater und Ehemann Mario Vella-Bianchettino.

Anika Wolf vom Friseursalon Style & Bloom gewann in der Kategorie Handwerk. Verliehen wurde der Preis von Nicolai Lucks, Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Köln. Das Besondere an dem 2019 eröffneten Friseursalon, sei der Fokus auf Nachhaltigkeit. „Wir sind bio- und klimapositiv zertifiziert, das heißt, wir achten auf CO₂-Einsparungen, setzen vegane Produkte wie Pflanzenhaarfarben ein. Wir produzieren möglichst wenig Müll und haben keine Plastikflaschen. Zu uns kommen Kunden, die ganz explizit nach Nachhaltigkeit suchen“ sagte die Kölner Friseurmeisterin.

Bereits in der vierten Generation führt Thomas Hemsch - Gewinner der Kategorie Einzelhandel - das Familiengeschäft Fisch Hemsch. Das Fischgeschäft ist überall in der Stadt präsent und in vielen Bereichen zertifiziert. Thomas Hemsch bedeute die Auszeichnung sehr viel, es sei „ein eigener Klaps auf die Schulter“. Außerdem sei er „sehr stolz auf sein Team“. Ihm wurde der Preis von Gerd-Kurt Schwierien, Vorsitzender des Handelsverbandes NRW Aachen-Düren-Köln, verliehen. ■

DIE BESTEN 2022

- **Gastronomie**
Margarete und Ramona Vella-Bianchettino, Restaurant Pizzeria Da Mario
- **Handwerk**
Anika Wolf, Friseursalon Style & Bloom
- **Einzelhandel**
Frank Hemsch, Fisch Hemsch

Seit über 100 Jahren Ihr zuverlässiger Dienstleister in Sachen Bad, Heizung & Lüftung in Köln.



Neu in Köln

Starke Marken in zentraler Lage

Köln ist eine Top-Adresse für nationale wie internationale Unternehmen. Mit der Wellness-Manufaktur Hasenkamp und der schwedischen Elektroautomarke Polestar haben zwei renommierte Anbieter neue Quartiere in Köln bezogen.

Zwischen Kolumba-Museum und WDR Funkhaus hat die Wellness-Manufaktur Hasenkamp ein neues Geschäft eröffnet. Auf über 450m² präsentiert das 100-jährige Traditionsunternehmen aus dem Ruhrgebiet Bäder-, Sauna- und Whirpooltrends. Hasenkamp hat seine Kompetenzen vor allem in der fachkompetenten Gestaltung und Modernisierung von innovativen Bäder- und Wellnessanlagen für den privaten und gewerblichen Bereich. Laut Hasenkamp können die Besucher*innen in der Ausstellung hochwertiges Interieur in Augenschein nehmen und eine Fusion aus

Handwerk und Wellness entdecken. Design-Armaturen ausgewählter Hersteller, individuell konzipierte Saunen, elegante Hamams sowie exklusive Whirlpools gehören zum breitgefächerten Angebot im Bereich Wellness und Spa.

Polestar

Bereits länger in Köln vertreten ist Polestar. Die schwedische Elektroautomarke und Volvo-Tochter hat ihren deutschen Hauptsitz im Mediapark. Mit einem neuen permanenten Showroom in den Wallarkaden am Rudolfplatz, der im Januar 2022 eröffnet wurde, baut das schwedische Unternehmen seine Präsenz weiter aus. Im Gegensatz zum alten Showroom in der Neumarkt Galerie, den Polestar seit Dezember 2020 benutzt hatte, ist der neue Standort in den Wallarkaden mit 280 m² deutlich größer. Betrieben wird er von der Kölner Autohausgruppe La Linea. Die neue Immobilie sei der Wunschstandort für die lokale Präsenz der Marke Polestar, so das Autohaus. Nach der jüngst erfolgten Fertigstellung des Gebäudes am Rudolfplatz 3-7 werde Polestar hier nun sesshaft.

„Mit unseren in den Innenstädten angesiedelten Polestar Spaces, wo Kunden unsere faszinierenden Produkte erleben, haben wir den Verkauf von Elektroautos auf eine neue Ebene gehoben. Als Hersteller mit Deutschlandsitz in Köln liegt uns unsere Heimatstadt natürlich besonders am Herzen, und wir sind begeistert von unserem neuen repräsentativen Erlebniscenter in idealer Lage“, sagt Alexander Lutz, Geschäftsführer von Polestar Deutschland. Durch den neuen Showroom wolle der schwedische Hersteller die Elektromobilität in Köln vorantreiben.



Präsenz einer Automarke in der Innenstadt: Der neue Showroom von Polestar in den Wallarkaden ersetzt den bisherigen in der Neumarkt Galerie.

easyJet

Nicht im Zentrum, aber immer noch im Kölner Stadtgebiet liegt der Flughafen Köln/Bonn. Von dort können Passagiere ab April mit easyJet auch nach Porto fliegen. Die neue Route ist Teil einer Angebots-Aufstockung von easyJet für die Sommersaison. Laut Stephan Erler, Country Manager Deutschland von easyJet, ist die steigende Nachfrage nach neuen Reisezielen seitens der Kund*innen ausschlaggebend für die neuen Reiserouten gewesen: „Unsere Fluggäste haben ab sofort die Möglichkeit, Flüge von Köln/Bonn nach Porto, oder von Berlin nach Pisa oder Rijeka zu buchen. Damit bedienen wir die steigende Nachfrage mit neuen Flugzielen. Wie schon während der gesamten Pandemie beobachten wir weiter kontinuierlich die Nachfrageentwicklung und passen unser Flugprogramm, sofern es operativ sinnvoll ist, entsprechend an.“ ■



Aus dem Ruhrgebiet in die Kölner Innenstadt: Das Traditionsunternehmen Hasenkamp ist Spezialist für Bäder, Wellness und Spa.

Kölner Flitzer

seit 1949

PKW- & LKW-Vermietung

- Elektrofahrzeuge
- PKW & 9-Sitzer Busse
- LKW - vom Transporter bis zum 12-Tonner
- LKW-Tandemanhänger
- Unfallersatzwagenservice



Transporte & Service

- Lasttaxi
- Kurierdienst
- PKW bis 40-Tonner
- Direkttransporte
- Transport- & Logistikberatung

Tel: 0221 / 1771-0
Fax: 0221 / 1771-19
Mail: mail@flitzer.de

*schnell.
und gut!*
www.flitzer.de



So soll der neue Produktionskomplex der PHOSPHOLIPID GmbH aussehen.

PHOSPHOLIPID

Nachhaltige Investition am BioCampus

Der Ludwigshafener Pharmakonzern Lipoid investiert einen dreistelligen Millionenbetrag an seinem Kölner Standort. In unmittelbarer Nachbarschaft zum BioCampus baut die Tochtergesellschaft PHOSPHOLIPID auf über 15.000 Quadratmeter eine moderne Anlage, um ihre Produktionskapazitäten für Lipid- und Nanopartikel zu erweitern. Diese werden unter anderem für mRNA-Impfstoffe benötigt.

40

Lipoid investiert in den Kölner Standort mit Nachdruck: Nach einem vorzeitigen Baubeginn im März 2021 folgte im Januar 2022 pünktlich der planmäßige symbolische Spatenstich zusammen mit Vertreter*innen aus der lokalen Politik und dem Projektteam, darunter der Ehrenfelder Bezirksbürgermeister Volker Spelthann sowie PHOSPHOLIPID-Geschäftsführer Harald Niederhöfer. Laut Plan soll die neue Produktionsstätte im vierten Quartal 2024 vollständig in Betrieb gehen.

Das Gelände, auf dem die Lipoid-Tochter expandiert, grenzt unmittelbar an den BioCampus in Köln-Bocklemünd. Die aus der A. Nattermann & Cie. GmbH hervorgegangene PHOSPHOLIPID GmbH ist ein weltweit führender Hersteller von Phospholipiden für die Pharma- und Kosmetik-Industrie. Eine bedeutende Rolle

spielen diese bei Tumortheraeutika und sind auch Bestandteil von mRNA-Impfstoffen. Nattermann war ursprünglich am heutigen BioCampus ansässig und ist Namensgeber der dortigen Nattermannallee.

Standort langfristig entwickeln

Mit der geplanten Prozess- und Anlagentechnik möchte die Unternehmensgruppe die Kapazitäten dieses Standortes erheblich erhöhen und gleichzeitig die Einhaltung der selbst gesteckten Nachhaltigkeitsziele sicherstellen. Nach Aussage des Gesamtprojektleiters Dr. Lorenz Gabel basieren diese Investitionsvorhaben auf einer Konzernentscheidung, den bestehenden Standort langfristig zu entwickeln. Zur weltweit tätigen Lipoid-Gruppe zählen derzeit rund 500 Mitarbeiter, davon über 160 in Köln. ■

„Es macht einfach Spaß“ – 10 Jahre Savills in Köln

Vor zehn Jahren eröffnete das Immobiliendienstleistungs-Unternehmen Savills seinen Standort in Köln und konnte seitdem viele Erfolge feiern, seinen Marktanteil stetig vergrößern und damit auch seine Business Lines.

Heute beraten die Mitarbeiter:innen Nutzer, Vermieter oder Investoren in den Segmenten Büro-, Wohn-, Industrie- und Logistikimmobilien. Geleitet wird der Standort von Elmar Wirths. Neben den Neuzugängen begleitet ihn von Beginn an ein festes, eingeschworenes Team, zu dem Danijel Dzerek, Simon Löseke, Tim Odehnal, Jan Stemshorn und Julian Turner gehören. Wie die gemeinsame Reise aussah und welche Ziele sie sich für die Zukunft stecken, erläutert Elmar Wirths. Eines steht vor allem für ihn fest: „Es macht einfach Spaß!“

Sie können nun auf eine Dekade am Kölner Standort für Savills zurückblicken. Wie waren die Anfänge und was war Ihr größter Erfolg?

Wir sind wie ein Start-up gestartet, waren von Anfang an Feuer und Flamme gemeinsam etwas von Grund auf aufzu-



Ein starkes Team: Danijel Dzerek, Julian Turner, Tim Odehnal, Simon Löseke, Elmar Wirths und Jan Stemshorn von Savills Köln (von links nach rechts).

bauen und hatten immer das Ziel vor Augen, uns in Köln zu etablieren. Gleichwohl ist mein größter persönlicher Erfolg unser Team. Das Vertrauen, das wir einander entgegenbringen und das entscheidend dazu beigetragen hat, gemeinsam etwas Neues erfolgreich auf den Weg zu bringen. Der Zusammenhalt, der uns seit jeher begleitet und der sich auch im Miteinander mit den neuen Kolleg:innen zeigt. Das Selbstbewusstsein, das wir von Tag eins mitgenommen

haben, und den Willen, etwas umzusetzen.

Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesetzt?

Die Zeit steht niemals still – das war schon immer unser Credo. Wir haben viel erreicht und wollen weiter in allen Bereichen wachsen, sei es in Bezug auf unsere Beratungsleistung, im Team, in den Segmenten. Dabei wollen wir weiterhin präsent sein und unsere Marktanteile erhöhen. Ich kann mir aktuell nicht vorstellen, woanders zu sein und bin dankbar für die Menschen, die mich seit Jahren in meinem Alltag begleiten und noch auf unserer Reise hinzugekommen sind – seien es die Kolleginnen und Kollegen, aber auch seitens unserer Kunden. ■

Über Savills

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 600 Büros und Partnerbüros in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 39.000 Beschäftigten. In Deutschland ist Savills mit mehr als 350 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.

Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Christophstraße 15 | 50670 Köln
T: 0221 933 313 0 | E: koeln@savills.de

Medienberufe

Nachwuchs fördern

Eine Bewerbung zu schreiben, kann gerade für junge Menschen eine große Herausforderung darstellen. Um sie damit vertraut zu machen, hat die bm – gesellschaft für bildung in medienberufen im Februar 2022 eine Projektwoche ausgerichtet, die Nachwuchskräfte auf den Bewerbungsprozess vorbereitet.

Viele junge Menschen wissen schon genau, was sie machen wollen, wenn sie sich für einen Beruf im Medienbereich entscheiden. Das Problem beginnt für viele beim Schreiben einer Bewerbung. Hier setzte die Projektwoche der Berufsakademie für Medienberufe und School of Games an. In der einwöchigen Veranstaltung wurde den Teilnehmer*innen vermittelt, was bei einer Bewerbung wichtig ist und beachtet werden sollte.

Die Bewerbung mit einem persönlichen Stil zu versehen war die Herausforderung in der Bewerbungswoche, die den Teilnehmer*innen von Partnern und Dozent*innen vermittelt wurde. Es gab dazu ein breites Angebot, Bewerbungsunterlagen anschaulich und zeitgemäß zu gestalten, herausra-

gende Bewerbungsfotos schießen zu lassen und Vorstellungsgespräche zu simulieren.

Auch die zahlreichen Unternehmenspartner, die seit Jahren Nachwuchstalente aus der Berufsakademie ausbilden, beteiligten sich aktiv an der Gestaltung der Projektwoche: Täglich von 15 bis 17 Uhr waren Unternehmensprofis aus verschiedenen Branchen und Fachbereichen in hybrider Form in einem eigens organisierten Talkshow-Format zu Gast, wo sie über ihre Berufserfahrung und Anforderungen an Bewerber*innen berichteten und Ratschläge für Bewerbungsgespräche gaben. So bekamen die Teilnehmer*innen ein authentisches Bild von der täglichen Arbeit und dem Bewerbungsprozess. ■



In einer Talkshow erzählten erfahrene Unternehmer*innen über ihre Erfahrungen und gaben den Teilnehmer*innen Tipps für ihre Bewerbungen.

BETEILIGTE AUSBILDUNGSPARTNER

- Gruppe 5 Filmproduktion GmbH
- M.E. Works GmbH
- SID SportInformationsdienst und SID Sportmarketing
- Screenworks Köln GmbH
- Seema Media GmbH
- GRAFIKWERK
- doifly
- DFL Digital Sports GmbH
- Transfer Online GmbH
- RAGUSE SCHEER GmbH
- Bel Epok Creative Services GmbH
- Fernsehzimmer
- LA Concept GmbH
- 235 MEDIA Gesellschaft für Medientechnologie und Kunst mbH
- Interlutions GmbH
- cekom GmbH
- 360 Consulting GmbH
- Demodern GmbH
- SCOOP Software GmbH
- World of VR GmbH
- Bright Future GmbH
- Soundsfresh

NetCologne Talent Cup: Kicken mit Kasalla

Der NetCologne Talent Cup bringt seit vielen Jahren junge Talente aus den Fußballvereinen in und um Köln zusammen. Auch in diesem Jahr sind Ballgefühl, Geschicklichkeit und Teamgeist gefragt. Am 26. Mai 2022 können die jungen Kickerinnen und Kicker ihr Talent unter Beweis stellen. Die ersten 150 Teams sind mit dabei und haben die Chance auf tolle Preise.

Jetzt anmelden und dabei sein

Vom 7. März bis zum 21. April 2022 können sich Vereine aus der Region mit einem oder mehreren Teams für den NetCologne Talent Cup unter www.netcologne.de/talentcup anmelden.

Jedes Team besteht aus insgesamt vier Kindern inklusive Ersatzspieler. Wichtig ist, dass die Team-Mitglieder jeweils aus dem gleichen Jahrgang (2011 oder 2012) sind. Für die Begleitung aller Teams wird je Gruppe eine erwachsene Begleitperson benötigt. Der NetCologne Talentcup findet bereits zum neunten Mal statt. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserem Talent Cup mittlerweile schon fest im Terminkalender der Vereine eingeplant sind. Wir sind Fans der kleinen und großen Klubs in der Region und fördern daher mit großer Freude die jungen Sporttalente von morgen“, sagt NetCologne Geschäftsführer Timo von Lepel.

Kicken mit Kasalla

Bei Dribbling, Ball hochhalten, Gleichgewichtsübungen und andere Aufgaben können die jungen Talente ihr Können unter Beweis stellen. In diesem Jahr begleiten die Mitglieder der Band Kasalla als kölsche Energiebündel den NetCologne Talent Cup. Die Kölner Musiker haben



Kasalla unterstützt das Engagement von NetCologne



NetCologne Talent Cup 2021

sich hierfür bei einem Videodreh in Podolskis Straßenkicker Base bereits mit den Gewinner-Teams aus 2021 an den verschiedenen Geschicklichkeitsübungen probiert. Dabei wurde alles auf Video festgehalten, damit die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sich perfekt auf den großen Tag im Mai vorbereiten können. Die Trainingsvideos mit Kasalla sind ab dem 7. März auf der Website abrufbar.

Jeder ist ein Sieger

Mit einem sportlichen Starterpaket schickt NetCologne alle Kinder richtig ausgestattet ins Rennen – denn beim Talent Cup soll neben dem Wettbewerb der Spaß nicht zu kurz kommen. Die besten drei Teams erhalten zusätzlich neben Medaillen eine Spende für die

Vereinskasse, nützliches Trainingsequipment und aufregende Hauptpreise für Sportskanonen. Darüber hinaus dürfen sich die besten Kickerinnen und Kicker auf einen tollen Drehtag für den darauffolgenden Talent Cup freuen.

Kölsche Hymnen

Für die richtige Stimmung am Spielfeldrand sorgen die Unterstützer des Cups von Kasalla. Ihre kölschen Lieder zählen in Köln nicht nur an den Karnevalstagen längst zu den Klassikern. Die Jungs freuen sich darauf, einen Tag voller Fußball mit den Pänz aus der Region zu verbringen und den Fußballtalenten persönlich die Gewinnerpreise verleihen zu können. Als Tagesabschluss ist ein exklusiver Auftritt von Kasalla für die Teilnehmenden des Talent Cups geplant.

Über den Talent Cup: Uns verbindet mehr

Der NetCologne Talent Cup fand 2014 zum ersten Mal statt. Im vergangenen Jahr wurde der Talent Cup aufgrund der Corona-Pandemie bei den Vereinen vor Ort durchgeführt. Die Kids haben die Möglichkeit, bei dem Live-Event auf dem Gelände des S.C. Fortuna Köln vor professionellen Scouts zu zeigen, was sie können. Natürlich kommt dabei auch der Spaß nie zu kurz. Begleitet wird das Event durch die Kölner Band Kasalla.

Im Rahmen von Business Projects arbeiten Studierende mit Unternehmenspartnern zusammen und bekommen dadurch Einblick in die Welt des Projektmanagements.



CBS International Business School

Offene Plattform für Unternehmen

In Köln gegründet, regional und international vernetzt: Die CBS International Business School arbeitet eng mit namhaften Firmen und Organisationen zusammen, damit sich Studierende praxisnah auf ihre berufliche Karriere vorbereiten können. Unternehmen können sich dabei als zukünftige Arbeitgeber positionieren.

44

Als private Wirtschaftshochschule schafft die CBS International Business School in diversen Formaten eine Plattform für die Vernetzung mit der Wirtschaft. Den Studierenden wird ein praxisnahes Wirtschaftsstudium ermöglicht, für die Unternehmen eröffnen sich Recruiting-Kanäle, und sie erhalten Zugang zu akademischem Know-how.

Business Projects

Ein konkretes Beispiel sind die Business Projects, bei denen Studierende praktische Erfahrungen im Pro-

jektmanagement sammeln. Sie arbeiten dabei an realen Themenstellungen der beteiligten Unternehmenspartner. Diese Projekte sind integraler Studieninhalt und finden als regulärer Kurs statt – im Bachelor im vierten oder fünften, im Master im zweiten Semester.

Die Studierenden erhalten zu Semesterbeginn verschiedene Projektvorschläge zur Auswahl. Nach einer hochschulinternen inhaltlichen Einführung durch betreuende Professor*innen findet der Kick-off-Termin mit dem Unternehmenspartner statt, bei

3 Fragen an ...

... Prof. Dr. habil. Elisabeth Fröhlich, die Präsidentin der CBS International Business School. Sie ist zudem Vorstandsvorsitzende der Kölner Wissenschaftsrunde und seit 2014 Wirtschaftsbotschafterin der Stadt Köln.



© Birgitta Petershagen

1. Wissenschaft und Wirtschaft eng zusammenarbeiten. Hat das an Ihrer Fakultät seit Gründung zugenommen? Haben Sie es bewusst vorangetrieben?

Wir sind eine University of Applied Science und damit sehr daran interessiert, Partnerschaften zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu forcieren. Wir bilden die Führungskräfte der Zukunft aus gemäß unserem Claim „Creating Tomorrow“, von daher haben unsere Bemühungen, unserer Studierenden auf Basis konkreter Bedürfnisse und Problemstellungen von Unternehmen auszubilden, deutlich zugenommen. Wir arbeiten mit rund 800 Unternehmen zusammen, mit ausgewählten Unternehmen in strategischen Partnerschaften, etwa in Form von Business Projects oder Consultingprojekten, zum Beispiel zu nachhaltigen Lieferketten, einem der wichtigsten Themen aktuell, um eine nachhaltige Transformation unseres Wirtschaftssystems voranzutreiben.

2. Wie gewährleisten Sie die Unabhängigkeit von Forschung und Lehre angesichts der umfassenden Kooperationen der CBS mit privaten Unternehmen?

In Hochschulen ist es einfacher, diese Unabhängigkeit zu realisieren, da wir angewandte Forschung betreiben. Unternehmen sind intrinsisch motiviert, Problemlösungen zu finden, die es ihnen ermöglichen,

auch in Zukunft erfolgreich zu agieren. Unsere Studierenden können dabei helfen und der theoriegeleitete Input, der zu diesen neuen Lösungsansätzen führt, wird sehr wertgeschätzt von unseren Unternehmenspartnern, speziell bezogen auf „ungefilterte“ Sichtweise, die unsere Studierenden auf die konkreten Herausforderungen haben.

3. Für welche Ziele setzen Sie sich als Wirtschaftsbotschafterin der Stadt Köln besonders ein?

Mir ist es besonders wichtig, den internationalen Austausch zu intensivieren. Unsere nachhaltigen und digitalen Herausforderungen sind mittlerweile so vielfältig und komplex, dass wir nur zusammen diese Lösungen für eine nachhaltige Zukunft finden können. In diesem Kontext möchte ich die Kölner Wissenschaftsrunde anführen, und hier speziell das neue Format „Science-MeetsCity“. Wir freuen uns sehr auf den Austausch mit vielen Kölner Partnerstädten im Kontext von smarter und nachhaltiger Entwicklung von Städten. Hier können wir viel voneinander lernen und uns gegenseitig unterstützen, neue Lösungsansätze zu generieren. Diese theoriegeleiteten Kollaborationsformate verbinden aber auch die Unternehmen aus den verschiedenen Partnerregionen und befeuern auch hier den partnerschaftlichen Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.

»Mir ist es besonders wichtig, den internationalen Austausch zu intensivieren.«

Elisabeth Fröhlich

dem die konkrete Erwartung an die Projektergebnisse definiert wird. Im Rahmen einer Zwischenpräsentation stellt das Projektteam erste Arbeitsergebnisse vor und bespricht das weitere Vorgehen mit Ansprechpartner*innen in den Unternehmen. In der zweiten Arbeitsphase führen die Studierenden weitere Analysen durch und finalisieren ein Konzept für die Abschlusspräsentation. Diese wird vor Mitgliedern des Managements des Kooperationspartners gehalten.

Digitales Marketing für RTL

Eines dieser Projekte drehte sich um den Streaming-Dienst TVNOW der Mediengruppe RTL. Im Jahr 2021 entwickelten CBS-Studierende des Masterprogramms „Digital Marketing“ und des Masterwahlfachs „Omni-Channel Commerce“ gemeinsam Social-Media-Kampagnen für TVNOW. Diese

basierten auf einer Analyse der Release-Strategien von Wettbewerbern in Großbritannien und den USA. An drei Tagen diskutierten die Studierenden ihre Projektergebnisse mit einem hochrangig besetzten Team der Mediengruppe RTL. Julia Maintz, Professorin für Internetökonomie und Internationales Management, organisierte das Business-Project von Seiten der CBS.

Acht Projektteams beraten UPS

Mit aktuellen Herausforderungen der Logistikbranche befassten sich die Studierenden im Rahmen eines Business Projects des Master-Studiengangs „General Management“ unter Prof. Dr. Rembert Horstmann und Prof. Dr. Ulrich Anders. Mehrere Teams arbeiteten an realen, konkreten Themen von UPS Deutschland. Zum Projekt gehörte eine Nacht-Exkursion zum UPS Air Hub am Flughafen Köln- ➔

»Das Business-Projekt in Zusammenarbeit mit der Mediengruppe RTL hat mir spannende Einblicke ermöglicht, wie Omnichannel-Kommunikation mit unterschiedlichen Zielgruppen erfolgreich funktioniert.«

Franziska Bauer, M.A.
Digital Marketing-Studentin
der CBS



2021 entwickelten CBS-Studierende Social-Media-Kampagnen für TVNOW, den Streaming-Dienst von RTL.

→ Bonn, dem größten UPS-Verteilzentrum außerhalb der USA. Dort konnten die Studierenden mit eigenen Augen sehen, wie anspruchsvoll Logistik ist, wenn jede Nacht rund 200.000 internationale Express-Sendungen ankommen, sortiert und weitergeflogen werden. Dieses Business Project war zugleich ein Wettbewerb: Das Siegerteam durfte die eigenen Ansätze vor UPS-Verantwortlichen in den Seminarräumen der CBS International Business School präsentieren. Innerhalb einer engen Zeitvorgabe – zwischen dem Kick-off bei der ersten Vorlesung im September und der Endpräsentation im November lagen lediglich wenige Wochen – entstanden fünf durchdachte und durchgerechnete Präsentationen, die alle von UPS ein positives Feedback erfuhren.

„Unser Ziel ist, dass Partnerunternehmen eines Business Projects ein bestmögliches Beratungsergebnis durch unsere Studierenden erhalten und dass die Studierenden unter echten Business-Bedingungen eigenverantwortlich und zielführend arbeiten“, sagte Prof. Dr. Rembert Horstmann, der sich zugleich „für die exzellente Unterstützung“ bei UPS bedankte.

VISUAL BUSINESS PLANNER

Um die schnellere, bessere und fundiertere Erstellung von Geschäftsplänen in Praxis und Lehre zu ermöglichen, hat Prof. Dr. Ulrich Anders eine Webapp entwickelt. Dieses digitale Tool nutzt der Professor für Strategic Management auch für die interaktive Lehre, die an der CBS einen hohen Stellenwert genießt. Die Webapp und ihre Weiterentwicklung wurden vom Stifterverband gefördert.

Zum Tool:
www.business-planner.online

GATEWAY GRÜNDUNGSNETZ E. V.

Mitglieder

1. CBS International Business School
2. Deutsche Sporthochschule Köln
3. Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) e.V.
4. Hochschule für Oekonomie & Management (FOM)
5. Industrie- und Handelskammer zu Köln
6. International School of Management (ISM)
7. Hochschule Macromedia
8. Kreissparkasse Köln
9. NRW.BANK
10. Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum
11. Rheinisch-Bergisches Technologiezentrum GmbH
12. Rheinische Fachhochschule Köln
13. Sparkasse KölnBonn
14. Stadt Köln
15. Technische Hochschule Köln
16. Universität zu Köln
17. Uniklinik Köln

Corporate Relations

Bei der CBS kümmert sich mit der „Career Service & Corporate Relations“ eine eigene Abteilung

SERIE ZUM WISSENS- UND TECHNOLOGIETRANSFER IN KÖLN

Im Rahmen einer Serie stellen wir Best Practices aus dem Bereich des Wissens- und Technologietransfers vor: Projekte, für die Akteure in Wissenschaft und Wirtschaft eng zusammenarbeiten, um Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte zu überführen.

Sie arbeiten in einem interdisziplinären Projekt und möchten dieses vorstellen? Dann schreiben Sie uns an koelnmagazin@koeln.business

darum, Unternehmen und Non-Profit-Organisationen mit den Führungskräften von morgen zusammenzubringen. Neben den Business Projects organisiert die Hochschule zahlreiche Karriereevents, Recruiting-Veranstaltungen und bietet ein eigenes Jobportal, auf das Unternehmen und Studierende zugreifen können. Darüber hinaus bietet die CBS Unternehmen an, im Rahmen von Bachelor- und Masterarbeiten wissenschaftlich fundierte Ausarbeitungen von den Studierenden zu konkreten unternehmensbezogenen Fragestellungen zu erhalten, fachlich betreut durch Professor*innen. In Workshops diskutieren Unternehmensvertreter*innen auf Fakultätsebene mit den Professor*innen aktuelle Business-Themen.

Starthilfe in die Selbstständigkeit

Die CBS führt die Geschäftsstelle des Gateway Gründungsnetz e.V. (vormals hochschulgründernetz cologne - hgnc). Der Verein ist eine gute Anlaufstelle für gründungsinteressierte Studierende aus der Region. Geschäftsführer des Gateway Gründungsnetz ist Prof. Dr. Ulrich Anders von der CBS. Mit derzeit 17 Partnern aus der Region hat sich der 1998 gegründete Verbund zu einem Expertennetzwerk am Standort Köln entwickelt. Regelmäßig veranstaltet das Gateway Gründungs-

DATEN & FAKTEN

Die CBS International Business School (CBS) ist eine staatlich anerkannte, private Wirtschaftshochschule, die im Jahr 2020 aus der Cologne Business School (CBS) und der European Management School (EMS) hervorgegangen ist. Anfang 2022 hat sich die CBS mit dem Fachbereich Management & Technik ihrer langjährigen Schwesterhochschule, der Europäischen Fachhochschule, zusammengeschlossen. Seitdem werden neben Bachelor-, Master- und MBA-Studiengängen im Teilzeit- sowie Vollzeit-Modell auch diverse duale Studiengänge angeboten. So können Unternehmen auch im Rahmen eines dualen Studiums in Kooperation mit der CBS International Business School ausbilden und Nachwuchskräfte finden.

- Über 4.000 Studierende
- 30% internationale Studierende
- 7 Campusse: Aachen, Berlin/Potsdam, Brühl, Köln, Mainz, Neuss, Solingen
- 1993 gegründet
- 70 Professor*innen
- 25% internationale Dozent*innen
- Studium in Vollzeit, Teilzeit oder dual – deutsche sowie englischsprachige Studiengänge
- über 180 Partnerhochschulen weltweit
- Die CBS ist seit 2016 Teil der Stuttgarter Klett Gruppe. Klett ist ein führendes Bildungsunternehmen in Europa und international in 17 Ländern vertreten. Im Jahr 2022 feiert die Unternehmensgruppe ihr 125-jähriges Jubiläum.

netz Vorträge und Workshops zu den Themen Startup, Gründungen, Freiberuflichkeit, Innovationen, Projektmanagement sowie zur Selbstorganisation von Gründer*innen. ■

 **OSMAB**



**VERMIETUNG.
VERWALTUNG.
VERTRAUEN.**

**Alles aus einer Hand.
Partnerschaftlich
an Ihrer Seite.**

IMMOBILIEN ASSET MANAGEMENT ENTWICKLUNG

osmab.de

Wissenschafts-Events

Save the Date



WISSENSCHAFT IN KÖLNER HÄUSERN

16.–19. Mai 2022 | 12 Termine

Kölner wissen mehr! In der Woche vom 16. bis 19. Mai 2022 bietet sich interessierten Bürger*innen zum vierten Mal die Gelegenheit, die Vielfalt der Kölner Wissenschaft an zwölf spannenden und außergewöhnlichen Orten kennenzulernen. Über den Wissenschaft-Praxis-Bezug erschließt sich ein ganz besonderer Zugang zur Wissenschaft, und die eigene Stadt zeigt sich von einer ganz neuen Seite. Die Anzahl der möglichen Besucher ist bei allen Angeboten begrenzt. Mit einer verbindlichen Anmeldung ist die Teilnahme kostenfrei. Anmeldungen sind möglich bis 13. Mai 2022 unter:

www.koelner-wissenschaftswoche.de



SCIENCE MEETS CITY

20. Mai 2022 | Koelnmesse, Congress Centre East

Mit dem internationalen wissenschaftlichen Symposium „Science meets City“ bringt die Kölner Wissenschaftsrunde gemeinsam mit der Stadt Köln, KölnBusiness und der TH Köln Wissenschaftler*innen zusammen, um Mobilitätslösungen und deren Umsetzung zu diskutieren und voranzutreiben. Die Tagung ist eingebettet in die Fachmesse polisMOBILITY in Köln (siehe auch Seite 33). Prof. Dr. habil. Lisa Fröhlich, Vorstandsvorsitzende der Kölner Wissenschaftsrunde und Präsidentin der CBS International Business School, ist Gastgeberin der Veranstaltung. Sie erklärt: „Forschung ist bekanntlich ein wichtiger Motor für wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt. Auch im Bereich der urbanen Mobilität und der Transformationsprozesse gibt es viele zukunftsweisende Entwicklungen.“

www.science-meets-city.de

48



NACHT DER TECHNIK

10. Juni 2022 | 18–24 UHR

Technik sehen, verstehen und erleben: Technikbegeisterte, Familien sowie Schüler*innen und Studierende können eine Nacht lang hinter die Kulissen von bedeutenden Traditionsunternehmen, innovativen Startups und einmaligen Technikbetrieben blicken. Tausende Menschen machen sich regelmäßig auf den Weg, wenn VDI und VDE in Köln und im Cluster Bergisch Gladbach zur NACHT DER TECHNIK einladen, die in diesem Jahr zum achten Mal stattfindet. Unternehmen, Institutionen und Organisationen zeigen sich am Freitag, den 10. Juni 2022, von 18 bis 24 Uhr von einer ganz anderen Seite, um nicht nur ihre zukunftsweisenden Technologien bekannter machen, sondern auch, um junge Menschen für technische Berufe und Studiengänge zu begeistern. Ganz unterschiedliche Unternehmen wie Toyota Deutschland, die Deutsche Bahn, Kötting Hörakustik oder RheinEnergie nehmen ebenso teil wie die Uniklinik oder die Technische Hochschule sowie gemeinnützige Organisationen, darunter das Technische Hilfswerk oder Ingenieure ohne Grenzen e.V.

www.nacht-der-technik.de/koeln

Maßgeschneiderte Konzepte für das Wohnen von morgen

Im Jahr 2050 werden zwei Drittel der Weltbevölkerung in Städten leben, prognostizieren die Vereinten Nationen. Dabei ist die Energieversorgung einer Stadt eine besondere Herausforderung, nicht zuletzt angesichts des steigenden Anteils Erneuerbarer Energien. Das Platzangebot für Windräder oder Solaranlagen ist in Städten begrenzt. Auch kann neuer Wohnraum nicht kurzfristig in großem Stil entstehen. Es gilt also die Stadt in ihrer bestehenden Substanz bestmöglich zu nutzen und dort, wo es möglich ist, ganzheitlich weiterzuentwickeln.

Viele Menschen auf engstem Raum mit Energie und Wasser zu versorgen, das liegt in der DNA der RheinEnergie. Als bundesweiter Energiedienstleister wollen wir unseren Kunden innovative Energielösungen anbieten. Wenn es um das Wohnen der Zukunft geht, sehen wir uns als Quartiersentwicklungsmanager.

Da Neubauf Flächen in Städten nur in sehr begrenztem Umfang verfügbar sind, müssen wir bestehende Quartiere weiterentwickeln. Dabei sind drei Aspekte besonders wichtig. Erstens geht es darum, Gebäude so energieeffizient wie möglich zu gestalten und so Energieverluste zu minimieren. Zweitens müssen wir die benötigte Energie möglichst umweltfreundlich und ortsnah erzeugen und verteilen. Drittens müssen wir Quar-

tiere ganzheitlich entwickeln und bewerten. Der Mensch verändert nicht nur sein Mobilitätsverhalten, sondern auch sein Nutzerverhalten grundsätzlich. Quartiere werden zum Arbeits- und Wohnraum und zum sozialen Gesellschaftspunkt. Das Quartier wird zur Shared Community, mit nachhaltig und ökologisch erzeugter Energie, smarten Digitallösungen, grüner und nachhaltiger Bebauung.

Bei der Entwicklung von Quartieren verknüpfen wir das Wissen der Bauträger mit den Anforderungen im Quartier zu einem individuellen Energiekonzept und nutzen ein Netzwerk an Partnern für eine ganzheitliche Betrachtung. Unsere besondere Stärke liegt dabei in der hohen Individualität und dem maßgeschneiderten Energiedesign: Wir ermöglichen hocheffiziente und CO₂-arme



Philipp Schönenborn

Konzepte bei sozialverträglichen Wärmepreisen, achten also auf eine möglichst geringe zweite Miete. Bereits vor über zehn Jahren haben wir uns intensiv mit dem Thema Elektromobilität und Ladeinfrastruktur im eigenen Hause beschäftigt, so dass wir heute bereits ein etablierter Lösungsanbieter für nachhaltige und zukunftsfähige Quartiersbausteine sind. Unsere eigene cloudbasierte Quartiersplattform steuert als ganzheitliches Siedlungsmanagement das Last- und Nutzerverhalten.

RheinEnergie AG

Philipp Schönenborn

Key-Account Manager Quartiere

E: p.schoenenborn@rheinenergie.com

T: 01520 1632079

AmaliTech

Talenten eine Perspektive bieten

Die Kölner AmaliTech gGmbH konzentriert sich auf Jugendbeschäftigung und -weiterbildung in Afrika. Dafür hat sie ein Kooperationsmodell zwischen Europa und mehreren afrikanischen Städten entwickelt. 2021 wurde das gemeinnützige Unternehmen offizieller Partner der 2016 ins Leben gerufenen UN-Initiative „Decent Jobs for Youth“.

Das Alleinstellungsmerkmal der AmaliTech gGmbH liegt laut Unternehmen darin, dass sämtliche Einnahmen des Unternehmens wieder in das Training weiterer Fachkräfte und in soziale Projekte in Afrika investiert werden. Gestartet ist AmaliTech in Takoradi, Ghana, es soll aber mit Standorten in der ghanaischen Hauptstadt Accra und in Kigali, der Hauptstadt Ruandas, weiter expandieren.

Bis 2025 möchte das 2019 in Köln gegründete Unternehmen 3.000 Weiterbildungsmöglichkeiten und 1.000 neue Arbeitsplätze in Afrika schaffen. Nach Prüfung der Umsetzungsmaßnahmen wurde AmaliTech daraufhin von der UN-Initiative „Decent Jobs for Youth“ als offizieller Partner aufgenommen. Martin Hecker, Gründer und Geschäftsführer der AmaliTech: „Wir sind stolz darauf, als deutsches Unternehmen nun auch Teil der UN-Initiative sein zu dürfen.“

Großes Potenzial an Fachkräften

Susana Puerto, Koordinatorin der Global Initiative von „Decent Jobs for Youth“ und Senior Youth Employment Specialist der International Labour Organization, erklärt: „Mit AmaliTech konnten wir einen weiteren wichtigen Partner an Bord holen, um unser Ziel zu verwirklichen, jungen Menschen angemessene Beschäftigungsmöglichkeiten zu bieten, insbesondere in Afrika.“ Die IT-Thematik ist auf dem Kontinent sehr gefragt: Insgesamt 2,2

Millionen Afrikaner*innen schließen jährlich ein Studium der Informations- und Kommunikationstechnologie ab.

AmaliTech vermittelt bereits Jugendlichen durch Trainings digitale Kompetenzen, unter anderem in den Bereichen Software-Entwicklung, Nutzererfahrung, Vertrieb und Datenanalyse. Das soll den Jugendlichen bessere Beschäftigungsperspektiven eröffnen und sie auf die Arbeit in einem europäischen Unternehmen vorbereiten. Nach einem erfolgreich absolvierten Trainingsprogramm wird jedem Trainee grundsätzlich auch ein Arbeitsplatz im AmaliTech Service Center angeboten. Zudem gibt es Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit oder bei einer Beschäftigung in einem anderen Unternehmen.

Die Aussicht auf eine Anstellung ist dabei vielversprechend: In Deutschland beispielsweise ist der Mangel an IT-Fachkräften schon seit Jahren bekannt. Mit dem „Brandbeschleuniger“ Corona-Pandemie ist die Nachfrage in dieser Branche nochmals deutlich gestiegen.

Martin Hecker unterstreicht: „Allein schon demografisch ist absehbar, dass Deutschland und Europa den Bedarf an Digital-Spezialist*innen kaum decken werden können. In der fast gleichen Zeitzone stehen aber in Afrika vielzählige Hochschulabsolvent*innen vor einem ausgeschöpften Job-Markt. Und sie sind bereit und in der Lage, auf internationaler Ebene Serviceleistungen zu über-



Die Kölner AmaliTech gGmbH vermittelt jungen Afrikaner*innen digitale Kompetenzen, um ihnen berufliche Perspektiven im IT-Bereich zu ermöglichen.

nehmen. Wir bei AmaliTech schaffen dazu das Wissen und die Verbindung. Und jetzt konnten wir bereits über 250 Talenten eine Ausbildung anbieten, welche nach erfolgreichem Abschluss mit einem Beschäftigungsangebot im Service Center einhergeht.“

Starker Kölner Partner

Unterstützung erhält AmaliTech von der nexum AG aus Köln. Deren CEO Georg Kühl teilt die Einschätzung von AmaliTech-Gründer Martin Hecker. „In Europa herrscht weiterhin und vor allem auch künf-

tig ein akuter Bedarf an IT- und Digitalfachkräften. Aus unternehmerischer Perspektive ist es daher unabdingbar, frühzeitig Know-how und ein funktionierendes Netzwerk in anderen Regionen aufzubauen, um so langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern“, erklärt Georg Kühl. Ergänzend fügt der Geschäftsführer an: „Unser Engagement zusammen mit AmaliTech in Ghana hat einen klaren strategischen Impact und zielt auf eine langfristig wachsende Partnerschaft. So haben uns Qualität, Agilität und Enthusiasmus in der Zusammenarbeit von Anfang an begeistert.“ ■

Startups

Neue Player mit Potenzial

Ob Buchhaltung, Logistik, erneuerbare Energien oder günstige Kennzeichen: Ganz unterschiedliche Jungunternehmen bringen ihre Angebote in Köln erfolgreich an den Start. Mit ihren Geschäftsideen bereichern sie die hiesige Startup-Szene.

Am Anfang steht immer eine Idee. Junge Talente zeigen, wie man bestehende Dienstleistungen nachhaltiger, kundenfreundlicher oder schlicht günstiger machen kann. Hier stellen wir einige besonders vielversprechende Ansätze von Gründer*innen vor.

NX Technologies digitalisiert das Forderungs- und Zahlungsmanagement

Das Kölner Startup NX Technologies will mit seiner digitalen Plattform bezahl.de die Prozesse rund um das Forderungs- und Zahlungsmanagement auf ein neues Level heben. Bezahl.de automatisiert und digitalisiert den Prozess im Finanzbuchhaltungssystem und hat sich bereits zum Branchenstandard für Forderungs- und Zahlungsmanagement entwickelt. Bekannte Unternehmen aus der Automobilbranche wie Sixt Leasing oder die AVAG Holding setzen laut NX Technologies bereits auf die digitale Zahlungsplattform.

Nachdem NX Technologies Ende 2021 in einer Seed-Finanzierungsrunde fünf Millionen Euro ein-

sammeln konnte, sind die Weichen für weitere Unternehmenserfolge gestellt. Angeführt wurde die Runde von embedded/capital, dem neuen Fonds der Finleap-Macher Ramin Niroumand und Michael Hock, sowie Marco Schnabl, dem Co-Gründer von automotive Mastermind.

„Die NX Technologies hat mit der Payment-Plattform bezahl.de einen echten Schmerz im Automotive Umfeld gelöst und enormes Wachstumspotenzial entdeckt – sowohl in weiteren Märkten als auch in Produkterweiterungen wie zum Beispiel BNPL. Die exzellente Verknüpfung von Payment- und Automotive-Know-how im Team und Shareholder-Kreis schafft die optimale Grundlage für eine große Erfolgsstory. Wir freuen uns auf die nächsten Schritte mit dem Team“, sagt Michael Hock über die Zusammenarbeit.

Die Investoren ergänzen einen hochkarätigen Shareholder-Kreis von Branchen- und Investment-Experten, darunter Carl-Peter Forster, der ehemalige CEO von TATA Motors und frühere Präsident von General Motors Europe, und Rolf Christof Dienst, Gründer des Venture-Capital-Unternehmens Wellington Partners.

„Lieferando“ für Medikamente

Lieferdienste liegen im Trend. Egal ob Lieferando, REWE digital oder Gorillas: In nahezu jedem Bereich gibt es sie mittlerweile – auch im Apothekensektor. MAYD ist ein Online-Lieferdienst für Apothekenprodukte und seit Januar 2022 auch in Köln unterwegs. Seit seiner Gründung im April 2021 konnte das Berliner Startup schon 43 Millionen Euro an Wagniskapital einsammeln. Im Kölner Einzugsgebiet, das sowohl rechts- als auch linksrheinische Stadtteile umfasst, können sich Kund*innen Apothekenprodukte kostenfrei bis nach Hause liefern lassen. Dafür arbeitet das junge Unternehmen



Ulrich Schmidt (l.) und Lasse Diener, die Gründer von NX-Technologies



Medikamente direkt nach Hause: Der Lieferdienst MAYD liefert Apothekenprodukte kostenfrei bis vor die Haustür.

mit drei Apotheken zusammen und liefert nach eigenen Angaben mehr als 2.000 Produkte. In der Produktpalette fehlen allerdings verschreibungspflichtige Medikamente. Das hat den Grund, dass die eigentlich für den Jahreswechsel geplante Einführung des sogenannten E-Rezeptes aufgrund von weiteren Tests zunächst verschoben wurde – die Branche rechnet allerdings noch dieses Jahr damit.

„Die Art und Weise, wie wir Medikamente einkaufen, hat sich seit Jahrzehnten kaum gewandelt. Insbesondere bei rezeptpflichtigen Medikamenten waren Nutzer*innen bisher auf den Besuch der

Apotheke angewiesen und konnten sich nie sicher sein, dass ihr spezielles Medikament auch verfügbar ist. Mit MAYD haben wir die erste Plattform in Europa entwickelt, die Instant Delivery für Medikamente möglich macht. Bis zur Einführung des E-Rezeptes werden wir das Produkt für unsere Kundinnen und Kunden stetig weiterentwickeln und möchten unsere führende Position am Markt weiter ausbauen“, so Mitgründer Lukas Pieczonka.

MAYD ist nicht der einzige Lieferdienst in diesem Segment: Das ebenfalls aus Berlin stammende Unternehmen First A verfolgt die gleiche Geschäfts- ➔



Abfallexperten aus Überzeugung

Wir haben passende Container, Abfallbehälter und mobile Toiletten. Maßgeschneidert für Ihre Ansprüche und Ihr nächstes Projekt.

Wir sind da.

diemitderameise.de

T 0800 376 0800



Salomon Bohlen und Anne Kronshage betreiben „Less Waste Box“, einen Lieferservice für nachhaltige Büroartikel.



Rund um die Uhr verfügbar, wie hier in Köln-Marsdorf: Der Werkzeug-Verleih Kurts Toolbox kooperiert mit Obi.

→ idee. Gegründet von den Geschwistern Antonie Nissen und Leif Löhde, ist First A hauptsächlich in der Innenstadt unterwegs. Wie MAYD hat auch First A schon Erfolge bei der Finanzierung verzeichnen können: Unter anderem investieren die Gorillas-Gründer in den Online-Lieferdienst. Hier haben Kölner*innen dem Vernehmen nach sogar die Auswahl unter 3.000 Produkten. Dem „Kölner Stadt-Anzeiger“ sagte Co-Gründerin Antonie Niessen, man habe „viel Erfahrung aus dem Bereich Healthcare“, mit der sie sie in puncto Expansion punkten wolle – sowohl bundesweit als auch europäisch.

Nachhaltigkeit auch im Büro

Veganes Essen, E-Autos, der Verzicht auf Plastikverpackungen: Für viele Menschen gehört ein nachhaltiger Lebensstil zum Alltag. Im Büroleben spielt das Thema indes häufig nur eine untergeordnete

Rolle. Das Kölner Startup „Less Waste Box“ will das ändern. Gegründet wurde das junge Unternehmen von den beiden gelernten Versicherungskauleuten Salomon Bohlen und Anne Kronshage, die während ihrer gemeinsamen Berufsschulzeit auf die Idee kamen. Hinter dem Namen verbirgt sich ein Lieferservice für nachhaltige Büroartikel. Die Utensilien – wie Kugelschreiber, Aktenordner oder Kaffeebohnen – werden dabei in wiederverwendbaren Boxen per Lastenfahrrad zu den Kund*innen geliefert. Nach eigenen Angaben arbeitet das Startup bereits mit über 40 Herstellern zusammen und bietet mehr als 150 Produkte an. Um so wenig CO₂-Emissionen wie möglich zu produzieren, kauft das Startup die Büroartikel in großen Mengen bei den Herstellern ein und liefert sie vom Kölner Lager an die Kund*innen aus.

Werkzeuge mit 24/7-Verfügbarkeit

Diverse Werkzeuge werden von Privatleuten nur sporadisch benötigt. Das Problem ist, dass das passende Werkzeug in guter Qualität sehr kostspielig sein kann. Das Startup Kurts Toolbox bietet hierfür eine Alternative: Vor drei Jahren hat das niedersächsische Jungunternehmen aus Einbeck eine App entwickelt, mit der sich Werkzeuge mieten lassen. Die reservierten Geräte können dann in den komplett automatisierten und rund um die Uhr geöffneten „Toolboxen“ abgeholt werden. Nach Standorten in Einbeck, Hamburg und der Schweiz ist das Startup seit Dezember 2021 auch in Köln präsent. Rund 150 verschiedene Werkzeuge können Kölner*innen in „Kurts City-Box“ in Köln-Marsdorf abholen und ausleihen. Dabei kooperiert das Startup mit der Baumarktgruppe OBI. Bis Ende 2021 sei die App von Kurts-Toolbox bereits 20.000 Mal heruntergeladen worden, die Zahl der Verleihstationen ist auf acht angewachsen.

„Schnell, unkompliziert, günstig – wer heute gutes und dementsprechend teures Werkzeug nutzen will, muss dieses nicht gleich kaufen. Viel cleverer ist es oft, das Werkzeug kurz zu mieten – und zwar genau dann, wenn man es braucht. Mit Kurts Toolbox erfüllen wir genau dieses Grundbedürfnis und geben dabei gleichzeitig das gute Gefühl, die Arbeiten mit einem top-gepflegten Qualitätswerkzeug zu erledigen“, sagt Benjamin Ferreau, Geschäftsführer von Kurts Toolbox.

energity und Installion bauen digitale Montageplattform aus

energity, ein Energiedienstleister aus Hannover, beteiligt sich mit rund 30 Prozent an Installion, einem Startup, das 2019 in Köln gegründet wurde.



Das schwedische Unternehmen Instabox will umweltfreundlich auf der letzten Meile beliefern.



Das Kölner Startup Installion bietet unter anderem Montagearbeiten für Photovoltaikanlagen an.

Über seine digitale Plattform kümmert sich Installion um die Montage von Photovoltaiksystemen, E-Ladestationen und Speichern. Hier liegt eines der größten Probleme beim Ausbau der erneuerbaren Energien: Zwar gibt es auf dem Markt mittlerweile viele bezahlbare Photovoltaiksysteme, Ladestationen und Speicher, es mangelt vielerorts jedoch an Montagekapazitäten.

Daher ist man bei enercity der Auffassung, dass ein erfolgreicher Ausbau von Photovoltaik und Ladeinfrastruktur nur mit einem engmaschigen Netz aus qualifizierten Handwerksbetrieben gelingen kann. Dass das Konzept Anklang findet, belegen die Zahlen: Im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr

hat Installion seinen Umsatz auf vier Millionen Euro versechsfacht und beschäftigt mittlerweile bereits 100 Mitarbeiter*innen. Bis Ende 2022 möchte das Kölner Startup stark expandieren und die Zahl seiner Standorte verdoppeln. enercity-Chefin Dr. Susanna Zapreva sagt: „Wir geben der Energie- und Mobilitätswende den entscheidenden Boost, indem wir Kunden, Handwerker und Hersteller noch enger und besser miteinander vernetzen.“

Instabox

Nach Schweden, Norwegen, Dänemark und den Niederlanden ist der Versanddienst des schwedischen Startups Instabox jetzt auch in Deutschland →

SCOPEVISIO

9. CLOUD UNTERNEHMERTAG

NEW WORK – AUF DIE DIGITALE ÜBERHOLSPUR!

 Mittwoch, 04.05.2022

 im Kameha Grand Bonn

#cut2022 #scopevisio

KOSTENLOS ANMELDEN

www.CUT2022.de

→ verfügbar. Das 2015 gegründete Unternehmen gehört zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas und möchte die Lieferung auf der letzten Meile im E-Commerce umgestalten. Das Unternehmen hat sich zum deutschen Markteintritt Hamburg, Berlin und Nordrhein-Westfalen auserkoren, wobei „Köln für uns eine Priorität ist“, sagt David Lundqvist, CCO von Instabox. In Köln ist Instabox bis jetzt mit einer Paketstation vertreten, in der Schildergasse bei H&M. Das Alleinstellungsmerkmal von Instabox ist nach eigenen Angaben die Kombination aus schneller, flexibler, umweltfreundlicher und sozial nachhaltiger Lieferung auf der letzten Meile. „Der Start in Deutschland ist ein wichtiger Schritt für Instabox. Die Art und Weise, wie wir Umweltbewusstsein mit einem mühelosen und schnellen Kundenerlebnis verbinden, ist etwas völlig Neues auf dem Paketlieferungsmarkt“, sagt Alexis Priftis, Gründer und Geschäftsführer von Instabox. Das schwedische Unternehmen plant, das Netz von Schließfächern, die an verkehrsgünstig gelegenen Standorten platziert sein sollen, im Laufe des Jahres auszubauen.



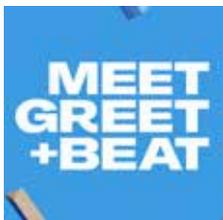
© Kennzeichen.Express

Anton Luskan, Geschäftsführer des Kölner Startups Kennzeichen.Express, einem Online-Anbieter für günstige Kennzeichen

Kennzeichen.Express

Das Kölner Startup Kennzeichen.Express möchte Auto-Kennzeichen günstig anbieten. Die Idee für das Startup kam Gründer Anton Luskan als er 2017 ein Auto anmelden wollte. „Der Preis von 40 Euro für zwei Nummernschilder an der Zulassungsstelle erschien mir doch sehr hoch. Bei meiner Recherche stellte ich fest, dass die Preise durch Absprachen hochgehalten und der Wettbewerb so unterbunden wurde. Für den Endverbraucher gab es keine gute Alternative. Das sah ich als Chance und beschloss selbst etwas dagegen zu unternehmen.“

Heraus kam Kennzeichen.Express – auch wenn es bis zur Gründung „viele kleine Hürden“ gab, die es zu überwinden galt. Darunter fielen laut Luskan Rechtsstreitigkeiten mit der Konkurrenz, Totalausfälle in der Logistik und technische Schwierigkeiten mit der Software. Für die Zukunft hat sich das Startup vorgenommen, seinen Bekanntheitsgrad weiter zu steigern und mehr Menschen einen Mehrwert in Form günstiger Kennzeichen zu bieten. „Viele Endverbraucher wissen nicht, dass man Kennzeichen auch online erwerben kann“, erläutert Luskan. ■



„Meet, Greet + Beat“ – Startercenter Roadshow in NRW

Auch in diesem Jahr geht die Startercenter Roadshow in NRW weiter und die KölnBusiness Wirtschaftsförderung ist als Partner der Veranstaltung mit dabei. Mit neuem Namen und unter dem Motto „Meet, Greet + Beat“ finden acht regionale Abendveranstaltungen statt. Bevor es im September nach Düsseldorf zum Finale geht, ist Köln am 23. Juni die letzte Station der Roadshow.

Ziel des Netzwerks „Neue Gründerzeit NRW“ ist es, an dem Abend junge Gründer*innen mit Expert*innen aus unterschiedlichen Branchen zusammenzuführen. Das Event ist eine Gelegenheit für Startups, neue Kontakte zu knüpfen und Investor*innen und Kund*innen von deren Idee zu überzeugen. Auch diejenigen, deren Ideen sich momentan noch im Kopf abspielen und die planen, in der Zukunft ein Startup zu gründen, sind hier an der richtigen Adresse. Vertreter*innen aus den Startercentern stehen mit ihrem Know-how zur Verfügung und beantworten Fragen. Außerdem wird es in gemütlicher Lounge-Atmosphäre kleine Impulse zu Themen wie Female Founders, Green Startups und Internationalisierung eines Unternehmens geben.

Als Höhepunkt des Abends stellen fünf Startups, die vom Gründerstipendium NRW gefördert werden, ihre Geschäftsidee in einem fünfminütigen Pitch vor einer Jury vor und zeigen dabei, was sie einzigartig macht. Für den Erstplatzierten geht es dann zum Finale der Roadshow, welches am 13. September in Düsseldorf stattfindet. Dort haben die Gewinner*innen der verschiedenen Städte die Chance, von der NRW.Bank gesponserte Preisgelder zu gewinnen. ■

Weitere Details zum Event gibt's hier: www.gruenden.nrw/wettbewerbe



Jetzt der Konkurrenz eine Investition voraus sein.

**Bringen Sie Ihr Unternehmen voran:
Mit der richtigen Finanzierung.**

Die richtigen Investitionen zum richtigen Zeitpunkt in digitale Prozesse, nachhaltige Technologien oder neue Geschäftsfelder sichern Ihnen Wettbewerbsvorteile für die Zukunft. Jetzt Beratungstermin vereinbaren.
sparkasse-koelnbonn.de/finanzierung



Sparkasse
KölnBonn

Weil's um mehr als Geld geht.

Finanzierungsrunden

Investitionen in Kölner Startups

INVESTORENKAPITAL

Mammaly

Nahrungsergänzungsmittel für Hunde

■ Hauptkapitalgeber: Five Seasons Ventures

Aedifion

Cloud-Plattform für effizienten, smarten Gebäudebetrieb

■ Hauptkapitalgeber: Drees & Sommer, Beyond Build, Bauwens X, Momeni Digital Ventures, Phoenix Contact Innovation Ventures und Bitstone Capital

Crowdfox

Software-Lösung für die Einkaufsoptimierung im B2B-Bereich

■ Hauptkapitalgeber: mehrere Altgesellschafter

Sastrify

Digitaler Service zu optimiertem Einkauf und Verwaltung von Softwarelösungen für Unternehmen

■ Hauptkapitalgeber: Firstmark

SoSafe

IT-Security-Awareness und -Training für Mitarbeiter*innen in Unternehmen

■ Hauptkapitalgeber: Highland Europe, Acton Capital, Global Founders Capital, La Famiglia, Christian Henschel, Carsten Thoma

Naughty Nuts

Hersteller von Bio-Nussmus

■ Hauptkapitalgeber: FoodLabs, Bitburger Ventures, Döhler Ventures sowie die Business Angels Ole Strohschnieder, Béla Seebach und Philip Kahnis

1NCE

Konnektivitäts-Dienstleistungen als IoT Flat-Rate für Anwendungen wie Asset-Tracking, Smart Metering oder Fahrzeugtelematik

■ Hauptkapitalgeber: I Squared Capital

Sunvigo

Grünstromverträge für Hausbesitzer in Kombination mit Photovoltaik-Anlage, Speicher und Ladestation

■ Hauptkapitalgeber: Eneco, Sparta Capital, Deutsche Kreditbank AG

NX Technologies (bezahl.de)

Digitale Plattform für Zahlungs- und Forderungsmanagement

■ Hauptkapitalgeber: Embedded Capital und Marco Schnabl

Installion

Digitale Plattform zur Vermittlung von Handwerker*innen für die Montage von Photovoltaik-Systemen, E-Ladeboxen und Speichern

■ Hauptkapitalgeber: Enercity

Einhundert Energie

Digitalisierter Full-Service-Dienstleister für skalierbare Mieterstrom-Lösungen

■ Hauptkapitalgeber: EWE, NRW.Venture, Übermorgen Ventures, Clima Now, Wi Venture und Minol

Vytal

Digitale und pfandfreie Mehrweglösungen für Gastronomie und Handel

■ Hauptkapitalgeber: Grazia Equity, IP Group, Rubio Impact Ventures und Angel-Investoren, darunter die FlixBus-Gründer, Christian von Hardenberg, Philipp Klöckler, Lawrence Leuschner und Emanuel Pallua

Talentsconnect

Recruiting-SaaS

■ Hauptkapitalgeber: Pride Capital

Ayoxxa Biosystems

Spezialist für die Entwicklung von Multiplex-Tests zur Proteinanalyse für die Wirkstoffentwicklung und für die translationale Forschung

■ Hauptkapitalgeber: Prosnav Capital, Wellington Partners, NRW.Bank, b-to-v Partners, Rainer Christine Asset Management GmbH, Equivation-Beteiligungsgesellschaft mbH, Roland Oetker Family Office und Riesner Verwaltungs GmbH

Mane Biotech

Tragbares Gerät zur Behandlung von Haarausfall

■ Hauptkapitalgeber: Brightlands Venture Partners und mehrere Business Angels

IMPRESSUM

Herausgeber:

Dr. Wieland Mänken und KölnBusiness

Redaktionsteam:

Marko Ruh (V.i.S.d.P.), Sabrina Birkenbach, Steffen Eggebrecht, Fabian Küpper, Niklas Reiprich, Kristina Samii-Merkner, Martina Sander, Ben Schröder

Verlag:

Maenken Kommunikation GmbH
Von-der-Wettern-Str. 25
51149 Köln
Telefon: 0 22 03/35 84-0
www.maenken.com

Objektleitung:

Wolfgang Locker (verantwortlich)
Telefon: 0 22 03/35 84-182
wolfgang.locker@maenken.com

Anzeigenleitung:

Susanne Kessler (Anzeigenleitung)
Telefon: 0 22 03/35 84-116
susanne.kessler@maenken.com

Hinweis:

Beiträge in der Rubrik „Portrait“ sind redaktionell gestaltete Anzeigen.

Titelfotos:

Roberto La Rosa /Shutterstock.com,
Jan Knoff

Links:

koeln.business
koeln.business/magazin
koelnmagazin.net

Datenschutz:

Wir verarbeiten Ihre Daten auf Grundlage unseres berechtigten Interesses an Direktwerbung gem. Art. 6 Abs. 1 lit. (f) in Verbindung mit Erwägung 47 Satz 7 DSGVO.

Wenn Sie künftig keine Kontakte werblicher Art mehr zugestellt haben möchten, teilen Sie Ihren Widerspruch bzw. Widerruf an wirtschaftsfoerderung@koeln.business

mit. Wir geben diesen Hinweis dann an die entsprechende Stelle.

Druck:

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden



Neue Büroräume in bester Nachbarschaft



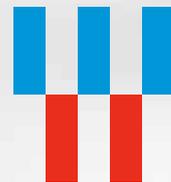
Planen Sie
jetzt Ihr
neues
Office für
2025 im
ROSSIO!

Rechtsrheinisch im Herzen Kölns gelegen, bietet das rund 135.000 m² große Business-Quartier eine top Verkehrs-anbindung und ein attraktives gastronomisches Umfeld.

- noch 26.000 m² Mietfläche verfügbar
- Tiefgarage mit direktem Zugang zu den Büroetagen
- Rooftop Garden im 4. und 5. Obergeschoss

Zurich Versicherung + KPMG + Adina Apartment Hotel + Contipark + Arlanxeo + L'Osteria + Motel One + The Ash

vermietung@messe-city-koeln.de | Tel. +49 (0)221 824-2010 | www.messe-city-koeln.de



NetCologne

IT kütt von uns.

Bei NetCologne ist mehr für Sie drin: Business-IT,
Internet und Telefonie aus einer Hand.

Arnella Kushnir
Service Managerin
NetCologne IT Services
netcologne.de/itk

Uns verbindet mehr.