

Wer Markus Oechelhaeuser oder Andreas ten Hoewel anruft, kann die beiden schon mal in luftiger Höhe erreichen. Dann montieren sie gerade an einer Fassade Werbeposter oder tauschen in der Kölnarena Lampen aus. Dass sie in bis zu 100 Metern Höhe ihre Handys zücken, stört die beiden Profi-Kletterer kein bisschen. „Schlecht wird mir nicht, ich bin das doch gewöhnt“, sagt Oechelhaeuser. Während seiner Arbeit als Architekt hat der Freizeitalpinist die Marktlücke entdeckt. „Die Architekten planen, bedenken aber nicht, dass die zum Teil schwer zugänglichen Schornsteine, Schächte, Dächer oder Windräder mit Hebebühnen und Gerüsten gar nicht mehr erreichbar sind.“ Wenn die herkömmliche Technik an ihre Grenzen stößt, ist seit 1999 die von der Bau-Berufsgenossenschaft anerkannte Seiltechnik der Kölner Andreas ten Hoewel und Markus Oechelhaeuser bei Inspektionen, Montagen, Reparaturen und Wartungen gefragt. Eine Idee, die Wettbewerber

auf den Plan ruft. Seit 2001 klettert auch der Kölner Thomas Hörster für seine Kunden auf hoch gelegene Arbeitsplätze.

Mit Dienstleistungen machen immer mehr Unternehmer gute Geschäfte – trotz Konjunkturlaute und manchmal gerade wegen der Konjunkturlaute. „Die Firmen lagern immer mehr Funktionen aus, deshalb boomen vor allem die unternehmensnahen Dienstleistungen wie Werbung, Datenverarbeitung, Ingenieurarbeiten oder etwa Facility Management“, sagt Holger Schäfer, Referent für Arbeitsmarkt-Ökonomie am Institut der deutschen Wirtschaft. Das bleibt nicht ohne Folgen für den Strukturwandel. Ende 2005 betrug der Anteil der Arbeitsplätze bei Dienstleistern 71,9 Prozent. Kurz nach der Wiedervereinigung waren es erst knapp 60 Prozent. Binnen 14 Jahren habe der Sektor fast fünf Millionen neue Jobs geschaffen, so Schäfer. Auch künftig setze sich der Trend zu mehr Dienstleistungen fort.



Hoch hinaus für seine Kunden: Fassadenkletterer Andreas ten Hoewel.

Komponiert die Filmmusik unter anderem für ARD-Krimis: Loy Wesselburg.



Gute Idee oder Marktlücke beim früheren Arbeitgeber entdeckt

Am Anfang steht immer eine gute Idee. Sue Obermann etwa war gut 24 Jahre in einer Autovermietung in leitender Position tätig, als sie „schlicht die Nase voll hatte“ und sich auf eine Stärke besann. „Ich bin jemand, der alles herausfindet.“ Wenn heute in ihrem 1998 gegründeten Wunschdesign Center das Telefon klingelt, dann will ein Kunde mit einem Sumo-Ringer kämpfen oder sucht einen Trainer für Bogenschießen. Ein Wunsch kam so häufig, dass sich daraus ein eigener Geschäftszweig entwickelte: Verstärkt bietet Sue Obermann jetzt Kurse an, in denen Hobby- und Profiköche die asiatische Kochkunst erlernen.

Die Idee von Sandra Kulhay gefiel auch der Sparkasse KölnBonn so gut, dass sie die Jungunternehmerin finanziell unterstützte. Mit ihrer Schwester Mona und Clemens A. Speißer gründete Sandra Kulhay 2003 die alias – Kulhay, Kulhay, Speißer GbR und übernimmt seitdem für kleine Unternehmen Büroarbeiten aller Art. „Gerade Ein-Mann-Firmen haben oft keine Zeit, sich zum Beispiel um ihre Rechnungen zu kümmern. Dann springen wir ein“, sagt Mona Kulhay.

Wie viele Spezialdienstleister hat Thomas Schmidt die Marktlücke während seines Jobs beim früheren Arbeitgeber entdeckt. Im Management beim Wort & Bild Verlag war der Kommunikationswissenschaftler unter anderem zuständig für die „Apotheken Umschau“. „Mir fiel auf, dass eine zentrale Anlaufstelle für medizinisch-wissenschaftliche Bildmedien fehlt.“ Im Mai 2002 gründete er in Köln die medicalpicture GmbH, heute mit mehr als 100.000 Bildern nach eigenen Angaben die bundesweit führende Datenbank in diesem Bereich.

Georg Wicharz hatte vier Jahre bei einem großen Softwareproduzenten gearbeitet und sich dort eigenständig um die Bürodienstleistungen gekümmert. Als sein Arbeitgeber im Zuge des Niedergangs des Neuen Marktes pleite ging, gründete Wicharz die OSCAR! Office Service Center GmbH, die Mietern in zwei Kölner Bürogebäuden

Möbiliar zur Verfügung stellt, den Empfang organisiert sowie die Besprechungsräume bewirtschaftet. Entscheidender Vorteil: „Der Mieter hat keinen toten Raum. Und wir erbringen den Service genau dann, wenn er tatsächlich gebraucht wird“, sagt Wicharz.

Das Hobby zum Beruf gemacht hat Andreas Rosmiarek, Geschäftsführer der Kölner BEVERLY Veranstaltungen- & Künstler-Agentur GmbH. Der heute 39-Jährige, der schon mit 16 in seiner Zeit als aktiver Musiker Rock- und Jazzbands vermittelte, wagte mit Anfang 20 den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Agentur, die jährlich 2.000 Künstlerprogramme bei Firmen- und Messepräsentationen oder für Mitarbeiter-Motivationsveranstaltungen vermittelt, zählt heute zu einer der großen in Europa.

Relativ unspektakulär hörte sich der erste Auftrag von Loy Wesselburg an. In einem Imagefilm für Landmaschinenmechaniker sollte er eine Szene vertonen. Das Ergebnis verschickte er an Verlage und Regisseure. „Daraufhin bekam ich den Auftrag, für den ARD-Krimi ‚Die Fahnder‘ die Musik zu komponieren, und war plötzlich mittendrin“, sagt Wesselburg, der in seiner Loy Production GbR Titelmusiken für Fernsehen (zum Beispiel WDR, ARD, ZDF), Kinofilme und Hörspiele komponiert. Aktueller Auftrag: die unter anderem mit Mario Adorf besetzte Hörspielproduktion von „Tod und Teufel“, dem Krimi des Kölner Erfolgsautors Frank Schätzing („Der Schwarm“).

Wie die Farbkombination blau/orange auf den Betrachter wirkt und ob einen Kunden rosa oder doch besser schwarz kleidet, weiß Dorit Schankin. Als eine der ersten hat sie sich in Deutschland als Farbberaterin selbstständig gemacht und bietet heute in ihrer Pulheimer DS COLORS Farbberatung GmbH vor allem Schulungen für angehende Farbberater an. Für die Farb-Typ-Stilberatung für Bekleidung, Textil und Raumgestaltung hat die Unternehmerin eigens Farbtyp-Fächer sowie Farbkarten entwickelt, die sich an den Jahreszeiten orientieren.