



Am Rande

Die Stadt als Ort der Zukunft

Wer wissen will, wie unsere Zukunft aussieht, der muss sich in Städten umschauen. Wir leben im Anthropozän, im Zeitalter des Menschen. Und wo leben die meisten Menschen? Richtig: in Städten. Seit 2008 wohnen mehr Menschen in urbanen Zonen als in ländlichen Räumen. Weltweit ziehen jedes Jahr Millionen von Menschen in Städte. Bis zur Mitte des Jahrhunderts wird es mehr als 700 Millionenstädte auf der Erde geben.

Wir leben also im Zeitalter der Städte. Sie sind Orte der Modernisierung, des Fortschritts. Aber nicht zwangsläufig. Sie können auch Orte des Rückschritts, des Niedergangs sein. In ihnen entscheidet sich also unsere Zukunft. Das ist in der größten Stadt der Welt, im japanischen Tokio, so, und auch in der drittgrößten Stadt der Region Heilbronn-Franken, in Crailsheim.

Entscheidend für das Wohlergehen der Städte ist, dass es in ihnen genügend attraktive Aufenthaltsräume gibt, aber auch ein reizvolles Einkaufsangebot. Heute gibt es in Crailsheim erstmals einen Themen-Samstag, veranstaltet von Stadt und Stadtmarketingverein. Unter dem Stichwort Genuss gibt es eine Vielzahl von Angeboten in den Geschäften.

„Letztendlich zählt nur eines: die Abstimmung mit den Füßen.“

Die sind heute mindestens bis 16 Uhr geöffnet, die Gastronomie bis 18 Uhr. Man darf neugierig darauf sein, wie das neue Angebot von den Kunden angenommen wird. Letztendlich zählt nur eines: die Abstimmung mit den Füßen. Man darf aber auch gespannt sein, ob es der Einzelhandel tatsächlich schafft, flächendeckend ein Thema mehr als oberflächlich zu bespielen. Zumal ja geplant ist, jeden Monat einen Themen-Samstag zu veranstalten. Hat der Einzelhandel die Puste für diesen Marathon? Wir werden es sehen.

Trotz Corona ist Crailsheim als Wirtschaftsstandort stark geblieben. Aber das Virus hat den Einzelhandel spürbar geschwächt. Wer regelmäßig durch die Stadt geht, kann das nicht übersehen. Dass mehr Grün gebraucht wird, ist an dieser Stelle mehrfach thematisiert worden. Aber das allein reicht nicht. Es muss ein Angebotsmix sein, der so vielfältig und damit attraktiv ist, dass er viele Menschen aus Stadt und Umland regelmäßig anlockt – nicht nur heute.

Andreas Harthan

Mit Partys Erfahrung gesammelt

Menschen Ein Crailsheimer mischt bundesweit Filialisten auf: Marcus Seybolds Firma betreut von Stuttgart aus 5000 Geschäftsstellen. Sein Weg zeichnete sich früh ab. Von Leonhard Fromm

Abstrakt vorausdenken, standardisierte Prozesse schaffen und diese konsequent umsetzen – das sind Stärken von Marcus Seybold, die er als Schüler in den 1990er-Jahren beim Organisieren von Partys für bis zu 1000 Besucher in Crailsheim entwickelt hat. Heute führt der gebürtige Jagstheimer eine Firma, die mit aktuell 20 Mitarbeitern von Stuttgart aus mehr als 5000 Filialen von knapp 50 Kunden wie Bonita, C & A oder Depot betreut. Bis Jahresende dürften es 1000 Läden mehr sein, prognostiziert der Chef der Seybold GmbH, der seinen Dienstleister 2007 gegründet hat.

Berufserfahrung sammelte der Absolvent des Wirtschaftsgymnasiums von 1996 im Dualen Studium bei Kaufland im Fachbereich Handel. Bei dem Neckarsulmer Handelskonzern, bei dem sein Vater Friedrich bis zum Ruhestand als Verkaufsleiter arbeitete, wechselte der Student bald in den Immobilien-Bereich und konzipierte Abläufe, die die Filialleiter im Umgang mit ihren Gebäuden und Untermietern entlasten sollten. „Ich habe dafür gesorgt, dass die Nebenkosten vertragskonform abgerechnet wurden“, sagt Seybold, der sieben Jahre bei dem Handelskonzern war und zum Schluss ein fünfköpfiges Team führte.

„Immer schon Organisator“

Schon als 14-Jähriger hatte der Sohn einer Bankangestellten in Crailsheim im Supermarkt Waren in die Regale geräumt und von 1993 an mit zwei Kumpels jährlich zwei bis drei Discopartys in Sporthallen ausgerichtet. „Ich war immer schon der Organisator, der auch die wildesten Ideen umsetzt“, sagt der 45-Jährige über seine damalige Rolle. Über die Arbeit bei Kaufland nahm Seybold wahr, welchen Aufwand jede Filiale an Organisation und Kosten hat, deren Flächen etwa auch gereinigt werden müssen oder deren Müll entsorgt werden muss.

Als über einen Freund die Textilticket Esprit auf das Know-how des Filialmanagers aufmerksam wurde, nutzt der seine Chance und gründete seine Firma. „Von da an habe ich für die Mieterseite gearbeitet und mein Wissen für die eingesetzt“, sagt der Unternehmer.

Erster Hebel bei Neukunden ist stets, die Nebenkosten, die der Vermieter in Rechnung stellt, auf deren Umlagefähigkeit und Richtigkeit in der Höhe zu überprüfen. „Da finden sich meist schon die ersten fetten Klumpen. Denn was vertraglich nicht geregelt ist, ist auch nicht umlagefähig“, sagt Seybold.

Sind diese Widersprüche identifiziert, macht sie der Dienstleister beim Vermieter geltend und verhandelt sie neu. Daneben prüft er die Abrechnung selbst, denn die Erfahrung lehrt ihn: „Zehn Prozent sind zu Ungunsten des Mieters falsch.“ Seybold unterstellt niemandem Absicht. Im Ge-



Marcus Seybold stammt aus Jagstheim und hat in Stuttgart Karriere gemacht.

Foto: Seybold

genteil. Die schiere Menge und die Komplexität der Thematiken lade geradezu zu Missverständnissen und Fehlern ein. Deshalb sei es von Vorteil, wenn sich externe Profis, die nichts anderes machten, um diese Schnittstelle kümmerten und Prozesse standardisierten. Aufgrund seiner fachlichen Tiefe in diesem einen

„Vor 15 Jahren hatten Mieter eher schlechte Karten wegen der Knappheit der Flächen.“

Punkt, die er dafür aber bundesweit und aus etlichen Branchen kennt, bringt der Dienstleister weiteren Mehrwert in die Verhandlung mit Vermietern ein. Sein Beispiel: „Vor 15 Jahren hatten Mieter eher schlechte Karten wegen der Knappheit der Flächen. Durch Online-Handel und Pandemie hat sich die Situation aber längst in ihr Gegenteil verkehrt.“ Nie seien die Verhandlungschancen der Mieter deshalb so günstig gewesen wie derzeit. Aktuell verhandelt er vielerorts Pandemie-begründete Mietnachteile aus.

Seybold, der noch regelmäßig nach Crailsheim kommt und mit den Kumpels von einst noch befreundet ist, will nicht nur in der Breite wachsen, sondern auch in der Tiefe: „Wir wollen die outsource Immobilien-Abteilung der großen Marken und Handelsketten sein.“ Bonita etwa habe diese Chance ergriffen, die nach

einer Insolvenz und Restrukturierung motiviert gewesen sei, sehr vieles beim Neustart effizienter zu machen.

„Großes Beharrungsvermögen“

Dabei müsse es so weit nicht kommen, zumal Umsätze und Margen nicht nur im Textil-Handel jetzt schon alarmierend seien. Gegen Veränderungen sei das Beharrungsvermögen der Betroffenen, in diesem Fall der internen Facility-Manager, leider immer groß. „Als Externe erbringen wir die Leistung zum halben Preis bei doppelt so guten Ergebnissen“, argumentiert der Visionär. Verursache eine Filiale in der internen Verwaltung 100 Euro im Monat, erbringe er dieselbe Leistung für 50 Euro, macht Seybold ein Beispiel und ergänzt, dass die geprüften und nachverhandelten Nebenkosten-Abrechnungen nochmals

Hinzu komme, dass das 20-köpfige Seybold-Team dank massiver Digitalisierung auch bei 200, 500 oder 1000 Filialen noch im Blick behalte, wo wann Fristen fällig seien, zu denen Verträge gekündigt, nachverhandelt oder verlängert werden könnten oder müssten.

In der Branche kenne jeder Fälle, bei denen Filialisten hochrentable Flächen verloren hätten, weil Mietverträge nicht rechtzeitig verlängert worden seien. Stattdessen hätten Mitbewerber mehr geboten und den Zuschlag bekommen. Dasselbe „funktioniert“ umgekehrt: Ein hoch defizitärer Standort geht in die fünfjährige Anleihe, weil sich zwar alle einig waren, den Laden zu schlie-

ßen, aber niemand hat den Vertrag fristgerecht gekündigt. Gelegentlich genüge „ein lausiger Tag Versäumnis, um weitere fünf Jahre Hunderttausende von Euro kaputt zu machen“, so der gebürtige Crailsheimer, der aktuell zehn Immobilien-Wirte, fünf Immobilien-Kaufleute und fünf weitere Kaufleute beschäftigt, um all diese Prozesse zu steuern.

Das Durchschnittsalter liegt in seinem Team bei 32 Jahren, wobei eine 72-jährige promovierte Romanistin Daten erfasst und die Kommunikation mit den Filialen mehrerer Kunden in der italienisch- und französischsprachigen Schweiz übernimmt. Im Facility-Management verschwimmen zudem die Grenzen von Kaufmännischem und Technischem,

„Als Externe erbringen wir die Leistung zum halben Preis bei doppelt so guten Ergebnissen.“

so dass Seybold auch Wirtschaftsingenieure willkommen sind. Weil die Stuttgarter viel in künstliche Intelligenz investieren, die Abrechnungen automatisch erfasst, steigt nicht nur die Produktivität. Auch die Fehlerquote sinkt, so dass die Mitarbeiter nur noch stichprobenartig kontrollieren beziehungsweise die Software mangelnde Plausibilitäten mitteilt, so dass ein Mensch gezielt draufschaut. Via künstlicher Intelligenz lernt die Software dabei mit, weshalb Seybold für 1000

neue Filialen nicht proportional fünf weitere Mitarbeiter braucht, sondern höchstens zwei.

Dem Trend zur Reduktion auf das Kerngeschäft folgend, lösen aktuell immer mehr Bestandskunden des gebürtigen Crailsheimers ihre Immobilienabteilungen auf und delegieren zumindest maßgebliche Teile an ihn. Der Dienstleister: „Das zieht sich durch bis zum kompletten Reinigungsservice, den wir für die Filialisten einkaufen und koordinieren, damit die Filialleiterin damit nicht mehr belästigt wird.“

Bundesweit Verträge

Die Stuttgarter haben dafür bundesweit mit Gebäudereinigern Verträge und standardisierte Kommunikationswege. So kann der 45-Jährige beispielsweise von seinem Schreibtisch aus die Vertretung einer Reinigungskraft organisieren und informiert die Filiale darüber. Dasselbe geschieht zunehmend, wenn innerhalb der Fläche Aufzüge, Rolltreppen oder Automatiktüren zu betreten sind. Das regelt der Verwalter auf Wunsch mit dem Vermieter direkt, beauftragt Handwerker und überprüft deren Leistung und Abrechnung.

Logisch, dass Seybold für seine Geschäftspartner auch Strom einkauft, wenn die Konditionen stimmen. Und die stimmen immer häufiger, weil sämtliche Kosten relevant werden, zumal wenn sie etwa durch die CO₂-Abgabe steigen. Die Volumina größer werden, die Seybold verhandelt, und er in den digitalen Prozessen und der transparenten Kommunikation Vorteile bietet.

Konzert Sedlmeir ist wieder in der Stadt

Crailsheim. „Bissig, schmalzig und immer liebenswürdig“ – das ist Sedlmeir aus Berlin, versichern die Macher der 7180-Bar in Crailsheim. Dort gastiert der Künstler heute Abend. Mit E-Gitarre, Retro-Future-Elektronik und einem Faible für schmutzige Chansons kreierte Sedlmeir seine Nische im Showgeschäft: den Hard-Schlager mit Poesie, Gestus und schwarzem Humor. Auf Tour ist der Musiker derzeit mit seinem neuesten Album mit dem tiefgreifenden Titel „Schallplatte“.

Auf Du und Du mit dem Grüffelo

Crailsheim. Anlässlich der Aktion „Crailsheim nimmt sich Zeit“ des Stadtmarketingvereins finden heute um 13.30 und 15 Uhr im Open-Air-Kino „Jagstfimmern“ zwei Kindertheater-Vorstellungen von „Der Grüffelo“ statt. Zu sehen ist eine Theateradaption des Kinderbuchklassikers, in dem es um eine Maus geht, die auf ihrem Spaziergang durch den Wald ein Ungeheuer namens Grüffelo zunächst nur erfindet, dann aber tatsächlich trifft. Karten für die Vorstellung um 13.30 Uhr gibt es an der „Jagstfimmern“-Kasse. Für 15 Uhr gibt's nur noch wenige Restkarten.



Der Grüffelo kommt heute nach Crailsheim. Foto: Martina Dach

Genuss-Aktion Stadtbücherei beteiligt sich

Crailsheim. Anlässlich des heutigen „Genusstages“ verlängert die Stadtbücherei am Schlossplatz ihre Öffnungszeiten in die Nachmittagsstunden hinein. Um 13, 14, 15 und 16 Uhr liest Mitarbeiterin Mandy Rot aus dem Bilderbuch „Woher kommt die Liebe“ vor, das gleichzeitig auf einer Leinwand zu sehen ist. Im Anschluss wartet ein kleines Bastelangebot auf die Kinder. Parallel besteht die Möglichkeit, unter sachkundiger Anleitung neue Gesellschaftsspiele auszuprobieren.

Künstler führt durch Ausstellung

Crailsheim. „Spuren und Skulpturen“ heißt die Ausstellung von Manfred (Vater) und Martin (Sohn) Hotter im Crailsheimer Stadtmuseum. Die Ausstellung, die künstlerische Entstehungsprozesse aufzeigt und die oft anspruchsvolle technische Umsetzung der Ideen dokumentiert, ist noch heute und morgen geöffnet. Manfred Hotter, bekannt von seinem langjährigen Engagement bei den Crailsheimer Kunstfreunden und beim Kulturwochenende, führt heute um 14 Uhr durch die Ausstellung. Die Öffnungszeiten des Museums: heute von 14 bis 18 Uhr und morgen von 11 bis 18 Uhr.



Manfred Hotter führt heute durch seine Ausstellung.