

Wirtschaftsstandort Mönchengladbach

Masterplan MG 3.0: Der Schlüssel!

Durch den Kauf des Areals „City Ost“ hat die Stadt nun enorme Entwicklungsmöglichkeiten

Seite 11



„Wir alle sind Mönchengladbach“

Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners im großen Interview

Seite 6



„Material vermittelt Emotionen“

Hans Peter Schlegelmilch und Hans-Willi Müller: imat-uve jetzt auch im Monforts Quartier

Seite 18



„Mönchengladbach ist gut aufgestellt“

IHK-Präsident Heinz Schmidt sieht für die Vitusstadt „gigantische Möglichkeiten“

Seite 12

Top

*-Adresse
für Ihre Veranstaltungen:
Das Haus Erholung*



Fotos: MG/MG/MRC

7 verschiedene Räume von 10 bis 350 Personen

- Tagungspauschalen oder individuelles Catering
- Wunderschöne Parkanlage für Außenveranstaltungen
- Gewölbekeller für Partys



www.hauserholung.de
02161.10094
02161.2933639

„Die wichtigen Jahre kommen jetzt“

Das „Haus“ Masterplan MG 3.0 ist lange eingerichtet, nun hat die Stadt Mönchengladbach den entscheidenden Schlüssel dafür, es zu betreten und es sich darin gemütlich zu machen. Der gordische Knoten „City Ost“ ist durchtrennt, das Areal gehört der Stadt Mönchengladbach – es kann geplant werden. Und zwar ganz im Sinne von Architekt Nicholas Grimshaw, dem Masterplan-Hirn. Er sah und sieht das Areal des ehemaligen Güterbahnhofs als richtungsweisend für die mittelfristige bauliche Entwicklung der Vitustadt. Somit spielt die City Ost in dieser Ausgabe eine wichtige Rolle, auch in unseren exklusiven Gesprächen mit Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners und IHK-Präsident Heinz Schmidt. Reiners hat in seiner kurzen Amtszeit bereits einiges erlebt: Positives, wie die Ankündigung von SMS Meer, die Firmenzentrale nach Mönchengladbach zu verlagern, und Suboptimales, wie die Planungen für die weitere Nutzung des JHQ-Geländes und die damit verbundenen, nicht immer

einfachen Gespräche mit der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, kurz BImA. „Die wichtigen Jahre für Mönchengladbach kommen jetzt“, sagt IHK-Präsident Schmidt – und Reiners hat die spannende und verantwortungsvolle Aufgabe (mit einer starken politischen Koalition im Rücken), die entscheidenden Weichen zu stellen.

Der Industriestandort Mönchengladbach hat spannende Firmen zu bieten. Etwa die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG, die von ihrem Sitz an der Blumenberger Straße aus den technischen Online-Support für Maschinen auf der ganzen Welt leistet. Oder imat-uve, das in seinen neuen Räumlichkeiten im Monforts Quartier Materialien mit allen Sinnen erleben lässt. Oder Engineering Dobersek, das sich im weltweit umkämpften Markt für Anlagenbau erfolgreich behauptet. Uns ließen die Unternehmen hinter die Kulissen blicken.

Zum Schluss ein Blick voraus in eigener Sache: 2015 erscheint unser Magazin Wirtschafts-



Peter Lambertz

standort Mönchengladbach im zehnten Jahr. Ein Grund zu feiern, aber auch Verpflichtung, weiterhin ein wichtiges Sprachrohr für den hiesigen Industriestandort zu sein. Wenn Sie Teil unserer Jubiläumsausgabe im Frühjahr 2015 sein wollen, sprechen Sie uns an.

Peter Lambertz, Objektleitung

meteor Personaldienste - Ihr Spezialist für gewerblich-technisches Personal

meteor bietet qualifiziertes Personal u.a. für folgende Qualifikationsbereiche und Tätigkeitsfelder:

- Metall/Maschinenbau
- Stahlbau/Schweißtechnik
- Kfz/Automotive
- Lager/Logistik
- Elektro-Technik
- Holz/Farben/Lacke
- Heizung/Sanitär
- Klimatechnik
- Chemie
- Büro/Verwaltung
- Fahrzeugtechnik

meteor Personaldienste AG & Co. KGaA
Niederlassungsleiter Jürgen Hollender
Odenkirchener Str. 28 | 41236 Mönchengladbach
t: 02166-6267-0 | moenchengladbach@meteor-ag.de

Weitere Informationen über **meteor** erfahren Sie hier:



Wir verstehen Menschen.

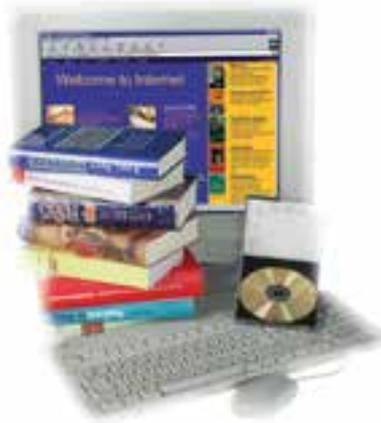
Inhalt

OB Reiners: „Wir alle sind Mönchengladbach“	6	Agentur für Arbeit: Den passenden Azubi finden	31
Trützscher-Azubis gewinnen Arbeitsschutzpreis	10	meteor: Verzahnung von Firmen und Dienstleistern	32
City Ost: Entwicklung in der eigenen Hand	11	Duale Studiengänge werden immer beliebter	33
IHK-Präsident Heinz Schmidt: „Gigantische Möglichkeiten“ ...	12	Stadtsparkasse: BusinessCard, der perfekte Begleiter	34
Online-Support: Gladbach ist der Nabel der Welt	14	Neue junge Mitarbeiter jetzt „casten“	35
Gewerbeflächen: Mönchengladbach hat Bedarf	16	Volksbank: Starker Partner in der Region	36
imat-uve: Material als sinnliches Erlebnis	18	NEW-AG: Ausbildung für die Zukunft	37
Weltweit unterwegs, in Mönchengladbach zu Hause	20	GEM: Bei Wind und Wetter unterwegs	38
exe GmbH: Eine kompetente Spaßfabrik	22	BKK-VBU: Gesundheit, Leistung und Erfolg fördern	40
EGN: Trennen – entsorgen – recyceln	24	Ordnung ist ihr ganzes Leben	41
R&D: Comeback der KNC-Drehmaschine	26	Borussia: „Hier ist jeder willkommen“	42
Sechs Jahrzehnte Vanderlande	28	Die Heimat für „Tante Ju“ nimmt Gestalt an	45
IG Metall: Streiken – kein Spaß, aber notwendig	30	Starke Frauen in Mönchengladbach!	46

KompetenzCenter

Satz · Litho · EBV

Friedhelm Gilles e. K.



Ihr kompetenter Partner
für Satz und Druck

Wir erstellen Ihre
komplette
Geschäftsausstattung

KompetenzCenter

Friedhelm Gilles

Langmaar 19

41238 Mönchengladbach

Telefon 021 66/13 06 66

kompetenzcenter@t-online.de

Impressum

Verlag:

Report Anzeigenblatt GmbH

Blumenberger Straße 143 – 145,

41061 Mönchengladbach,

Telefon 02166/99100

(Verlagsanschrift ist gleichzeitig Anschrift für
nachstehende Personen)

Verlagsleitung:

Dietmar Scheimann

Verantwortlich für Anzeigen:

Peter-Josef Lambertz

Verantwortlich für Redaktion:

Jan Finken

Satz:

KompetenzCenter

Friedhelm Gilles

Langmaar 19,

41238 Mönchengladbach

Druck:

Schaffrath Medien

GmbH & Co. KG

Marktweg 42 – 50

47608 Geldern

Titelfoto:

EWMG

Neues Routen- Konzept für Lkw

Lärmoptimierter Asphalt auf Hauptverkehrsachsen, Knotenumbauten und eine Brücke an der Limitenstraße: Für die Erschließung innerstädtischer Gewerbestandorte plant die Stadt 6,5 Millionen Euro ein

Die Stadt Mönchengladbach ist nach dem Luftreinhalteplan verpflichtet, ein LKW-Routenkonzept zu erarbeiten und dieses bis zum 31. Dezember 2014 zu beschließen. Darin ist ein Straßennetz zu definieren, das für den Lkw-Verkehr zu sichern ist und eine dauerhafte Erschließung der Gewerbestandorte in Mönchengladbach von außerhalb und innerhalb Mönchengladbachs gewährleistet. Der Rat der Stadt hatte im Frühjahr 2012 die Stadt beauftragt, ein entsprechendes Lkw-Routenkonzept zu erstellen. Jeder dieser Arbeitsschritte wurde in Workshops mit den Mönchengladbacher Wirtschaftsbetrieben und der IHK erarbeitet.

Rat entscheidet in seiner letzten Sitzung des Jahres am 17. Dezember

Das Lkw-Routenkonzept und ein erstes Maßnahmenpaket, das eine Mindesterschließung der innerörtlichen Gewerbebetriebe sicherstellt, war jetzt Thema in den Sitzungen der Bezirksvertretungen und im Planungs- und Bauausschuss. Der Rat wird in seiner letzten Sitzung am 17. Dezember über die Bereitstellung der Mittel im Haushalt 2015 für die Mindesterschließung der Gewerbebetriebe in Höhe von etwa 6,5 Millionen Euro entscheiden.

Insgesamt sieben Einzelmaßnahmen, bei denen jeweils ein Deckenüberzug mit lärmoptimiertem Asphalt vorgesehen ist, sind aufgelistet. Diese sind: die Achse Burggrafen-/Markgrafen-/Landgrafenstraße mit Knotenumbau Theodor-Heuss-Straße, Limitenstraße 2. Bauabschnitt (Gartenstraße – Stresemannstraße), Waldnieler Straße (bis Berliner Platz), Hittastraße, Speicker Straße, Fliethstraße, Brücke Ritterstraße und Beschilderung.

Kompromiss zwischen Gesundheitsschutz und den Anforderungen des Wirtschaftsverkehrs

Neben der Brücke Ritterstraße zur Erschließung des Gewerbegebietes Stadtmitte und dem Kreuzungsumbau Blumenberger Straße/Landgrafenstraße in Verbindung mit der Erschließung des Gewerbegebietes West über die Markgrafenstraße/Burggrafenstraße ist die Befahrbarkeit für Lkw einer zentralen Achse notwendig. Die zentrale Achse besteht in Ost-West-Richtung aus dem Streckenzug Waldnieler Straße/Hittastraße/Fliethstraße und in Nord-Süd-Richtung aus dem Streckenzug Theodor-Heuss-Straße/Gartenstraße/Limitenstraße/Odenkirchener Straße. Die Gartenstraße wurde bereits im Konjunkturpaket mit lärmoptimiertem Asphalt (LOA) versehen. Bei den vorgeschlagenen Lkw-Routen handelt es sich um einen Kompromiss aus den Anforderungen zum Gesundheitsschutz der Bürger und den damit zu vereinbarenden Minimalanforderungen des Wirtschaftsverkehrs.



Textilmaschinen aus Mönchengladbach für die Märkte der Welt

Seit mehr als 125 Jahren.



A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG
Germany · Blumenberger Straße 143 -145
41061 Mönchengladbach

www.monforts.de

„Wir alle sind Mönchengladbach“

Seit dem 23. Juni 2014 ist Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners im Amt – seitdem ist schon eine Menge passiert. Im exklusiven Interview spricht Reiners über Marek Lieberberg, die Entwicklung in der City Ost, welchen Fehler die Zentren Gladbach und Rheydt nicht machen dürfen – und dass ihm in Sachen Karneval ein falscher Ruf anhaftet.

Herr Reiners, Sie waren erst wenige Wochen im Amt, als die Meldung kam, dass SMS Meer seine Zentrale nach Mönchengladbach verlagern würde. Besser kann der Start als Oberbürgermeister doch gar nicht sein, oder?

Das war in der Tat eine richtig gute Nachricht für den Wirtschaftsstandort Mönchengladbach. Verbunden mit dieser Entscheidung ist die Tatsache, dass eine Vielzahl an Arbeitsplätzen, die von hoher Qualität sind, nach Mönchengladbach verlagert werden. Ich glaube, das kann die Stadt gut brauchen. Für mich ist das am Anfang ein ganz wichtiges Projekt, bei dem ich ganz intensiv darauf achten werde, dass alles möglichst reibungslos läuft.

Was versprechen Sie sich von der Ansiedlung und der Tatsache, dass viele neue Mitarbeiter von SMS Meer nach Mönchengladbach kommen? Können hiesige Firmen davon profitieren?

Es ist ein Signal, dass Mönchengladbach auch für die Industrie ein guter Standort ist und dass man die Rahmenbedingungen hier als Industrie-Unternehmen offensichtlich als sehr gut einschätzt. Wir reden hier über mehrere hundert Arbeitsplätze

für Ingenieure; das werden am Anfang sicher viele Pendler sein, auf lange Sicht wird SMS Meer aber auch neue Mitarbeiter gewinnen müssen, denen man ein attraktives Umfeld bieten will; hier kann Mönchengladbach punkten. Mittelfristig würde ich mich freuen, wenn von den – die Rede ist von 800 – Mitarbeitern die Hälfte auch Gladbacher Bürger wird.

„Unser Interesse ist, eine gute Nachnutzung für das JHQ-Gelände zu finden“

Ein weitaus größeres Echo fanden die Verhandlungen, um Rock am Ring beziehungsweise ein Ersatz-Festival im JHQ-Gelände anzusiedeln. Am 24. Oktober hat die Anwaltskanzlei Marek Lieberberg Konzertagentur (MLK) mitgeteilt, dass MLK die weiteren Verhandlungen aussetzt. Warum?

Marek Lieberberg hat sich für den Sommer 2016 als Starttermin für ein neues Musikfestival im JHQ ausgesprochen. Ein solches Festival als Marke in der lebendigen Musiklandschaft unserer Stadt wäre sicherlich gut. Es muss aber mit den anderen Nutzungen im JHQ abgestimmt sein, und es muss sich für beide Seiten rechnen. Die Stadt steht wie in der Vergangenheit dem Konzertveranstalter als interessierter Verhandlungspartner zur Seite. Unser Interesse ist weiterhin, eine gute Nachnutzung des JHQ-Geländes zu finden, die auch wirtschaftlich sein sollte. Vorrangig für die Stadt Mönchengladbach ist in Sachen JHQ im Moment das Thema Erstaufnahmehelfer. Aktueller Stand ist, dass es sehr ernsthafte Gespräche zwischen der BlMA und dem Land Nordrhein-Westfalen gibt, die auf dem

Weg sind, direkt miteinander einen Mietvertrag abzuschließen. Es ist die Rede davon, dass dies noch im Laufe dieses Jahres geschehen soll. Es gibt bislang keine negativen Anzeichen, dass dies gefährdet ist. Ein möglicher Mietvertragsbeginn am 1. Januar 2015 heißt aber nicht, dass am 2. Januar die ersten Flüchtlinge kommen. Bis dahin ist noch einiges zu tun. Wenn alles gut läuft, müsste die Einrichtung im Herbst 2015 an den Start gehen können. Bis dahin ist noch ein erheblicher Aufwand nötig, die erforderliche Infrastruktur herzustellen, beispielsweise was die Gas-, Wasser- und Stromversorgung sowie die Kanalisation angeht. Das ist letztendlich die Aufgabe des Landes NRW als Mieter. Für die Stadt sollen für die Herstellung der Anlage keine Kosten entstehen.

Lieberberg hatte ein neues Festival für den August 2015 in Aussicht gestellt. Haben Sie die Hoffnung aufgegeben, dass dies noch funktioniert?

In dieser Frage bin ich relativ emotionslos. Für mich steht die Frage von Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. Wir haben das Ganze vor dem Hintergrund eines anverhandelten Vertrags zwischen Lieberberg und der BlMA (Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Anm. d. Red.) betrieben, wo es auch schon konkrete Zahlen gab. Dann kam die Variante ins Spiel, dass die BlMA der Stadt angeboten hat, das komplette Gelände zu mieten oder zu kaufen. Die Aussage war aber immer, dass die ganze Geschichte nur in der Kombination von drei Verträgen funktionieren kann. Da spielte der „Lieberberg-Vertrag“ mit den genannten Konditionen eine entscheidende Rolle. Ob diese Bestand haben werden, wird sich im Laufe der Gespräche zeigen, alles andere wäre Spekulation. Dass ein Geschäftsmann versucht, das bestmögliche Ergebnis für sich zu erzielen, ist verständlich. Auf der anderen Seite weiß man nicht, ob andere Interessenten dadurch auf dieses Gelände aufmerksam geworden sind. Anklopfen werden diese ja nicht



zwingend bei der Stadt, weil die BlmA ja nach wie vor Eigentümerin des Geländes ist. Wir haben einen Ratsbeschluss, der besagt, die Nachnutzung des JHQ-Geländes soll in Richtung einer großflächigen Wiederauf- forstung mit Nutzungsinseln gewerblicher Art gehen. Noch ist nichts im entscheidungs- reifen Stadium. Auch einen Ratsbeschluss kann man ändern, wenn der große Knüller kommt und sich eine Nachnutzung anbietet, die bislang niemand auf dem Schirm hatte.

Ein Knüller wäre das Freizeitparadies, das sich Investoren aus Saudi-Arabien im JHQ-Gelände vorstellen?

Das wird man sich sicher ganz genau ansehen müssen, wenn dies eine ernsthafte Option wird. Zuletzt kam in diesem Zusammen- hang auch das Thema Einzelhandel ins Spiel, da müssen wir aufpassen, dass wir uns unsere Innenstädte nicht kaputt machen. Die Frage ist letztendlich: Was ist der Nutzen für die Stadt Mönchengladbach? Wobei in der Diskussion um das JHQ auch landschaftsprä-

gende Aspekte zwingend berücksichtigt werden müssen.

Wie gehen Sie damit um, dass in der öffentlichen Meinung oft die Stadtverwaltung als die Schuldige ausgemacht wird, wenn Verhandlungen wie bei „Rock am Ring“ scheitern, die Stadt aber nachweislich keine Fehler gemacht hat? Ärgert Sie das?

Natürlich ärgert mich das, weil oft nicht genau hingeschaut wird, wo tatsächlich die Ursachen liegen. Man muss im Grunde immer wieder betonen, dass die BlmA Eigentümerin dieses Geländes ist und die Stadt da nur bedingt mitspielt. Wir haben ein starkes In- strument mit dem Planungsrecht in der Hand, aber die Entscheidung, wer was mit wem macht, liegt bei der BlmA. Wenn dann argumentiert wird, die BlmA habe uns doch angeboten, das Gelände für einen symboli- schen Euro zu kaufen, dann darf man nicht vergessen, dass alleine das Niederlegen der Gebäude 40 Millionen Euro kosten würde. Es ist eine sehr komplexe Geschichte. Aber wie

gesagt, es ärgert mich, wenn das Ganze nur sehr holzschnittartig betrachtet wird.

„Was wir in der City Ost brauchen, ist ein Großinvestor als Initialzündung“

Die nächste Erfolgsgeschichte für die Stadt in den kommenden Jahren könnte die City Ost werden. Wie froh sind Sie, dass diese Kuh endlich vom Eis ist, und welche Entwicklung stellen Sie sich hier vor?

Das ist eine richtig gute Sache, auch im wirt- schaftlichen Ergebnis. Der Rat war vor einigen Monaten schon einmal soweit, Grünes Licht für den Ankauf zu geben, und dann ist doch noch einmal in der Größenordnung von 20 Prozent zu unseren Gunsten verhandelt worden – das hat sich also gelohnt. Mal völ- lig abgesehen vom Masterplan, kann es für eine Stadt nur von Vorteil sein, wenn sie selbst Eigentümerin eines solch großen Grundstücks ist. Es gibt die Zustimmung der Politik, den Masterplan umsetzen zu wollen,



QR-Code scannen und mehr erfahren.

Die erste Visitenkarte, mit der man auch zahlen kann: die BusinessCard mit Ihrem Firmenlogo.

 Stadtsparkasse
Mönchengladbach

Wohin eine Geschäftsreise Sie auch führt – mit einer BusinessCard sind Sie und Ihre Mitarbeiter immer und überall liquide. Dabei hinterlassen Sie mit Ihrer BusinessCard stets einen guten Eindruck. Denn diese Kreditkarte bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen über ein integriertes Firmenlogo zu repräsentieren. Ein perfektes Aushängeschild! Lassen Sie sich beraten! Weitere Informationen unter www.sparkasse-mg.de/firmenkunden. Wenn's um Geld geht – Sparkasse.

8 Stadt Spiegel Wirtschaftsstandort

und ich bin überzeugt davon, dass die Idee, dort einen hochwertigen Büro- und Dienstleistungsstandort zu entwickeln, richtig ist. Was wir hier brauchen, ist ein Großinvestor als Initialzündung. Unsere Bewerbung, dort die Sparkassen-Akademie anzusiedeln, war auch als Botschaft zu verstehen. Allein die Tatsache, dass man sich ernsthaft für ein solches Projekt bewirbt, spricht sich in Investoren-Kreisen herum. Man muss auch mal Flagge zeigen, denn solche Projekte laufen einem nicht jede Woche über den Weg.

„Ich würde mir eine Lösung für das THW-Gelände wünschen“

IHK Präsident Heinz Schmidt geht davon aus, dass die Entwicklung der City Ost 15 bis 20 Jahre in Anspruch nehmen wird. Sehen Sie das genauso?

Ich vergleiche das immer gerne mit dem Nordpark. Borussia ist dort jetzt seit zehn Jahren zu Hause, das war für dieses Areal die große Initialzündung. In weiteren zehn bis 15 Jahren wird der Nordpark vollgelaufen sein, von daher halte ich das für Grundstücke in dieser Größenordnung für einen realistischen Zeitraum.

In der City Ost hätten sich viele das neue Gebäude der Santander-Bank vorstellen können, die nun im Nordpark baut.

Es ist müßig, jetzt zurückzublicken und sich zu fragen, ob die City Ost vielleicht der bessere Standort für Santander gewesen wäre. Fakt ist, dass sich die Santander-Bank für den Nordpark entschieden hat. Zu der Zeit, als sie nach einem Grundstück suchte, war die City Ost einfach noch nicht im Angebotsportfolio. Mit dem Santander-Bau im Nordpark, den Plänen von Borussia, sich dort unter anderem mit einem eigenen Hotel zu erweitern und der Tatsache, dass dort zwei weitere Grundstücke verkauft sind, bin ich ganz zuversichtlich, dass man dort bald weitere Belebung spüren wird. Ich persönlich würde mir noch wünschen, dass wir eine Lösung für das THW-Gelände finden. Mich hat das immer gestört, dass man diese Gewerbefläche Nordpark nicht konsequent bis zur Aachener Straße durchziehen kann. Da gibt es auch eine Idee, bei der wieder die BlMA ins Spiel kommt. An der hinteren Lilienthalstraße gibt es noch Siedlungen der Briten, die vor kurzem zum Kauf angeboten wurden. Es hat diesbezüglich Gespräche zwischen BlMA und

der EWMG gegeben, man ist sich da aber nicht einig geworden. Ich finde das sehr schade, dass die BlMA da ein Stück weit unflexibel ist. Ich glaube, man hätte daraus eine Win-Win-Situation machen können. Wenn das THW-Gelände als Gewerbefläche vermarktet werden könnte, hätte man eine Regelung finden können, die für die BlMA auch einen Ausgleich gebracht hätte, wenn sie der Stadt einen günstigen Kaufpreis angeboten hätte. Sie merken, da ist viel Konjunktiv dabei. Ich hoffe, dass der Zug in dieser Angelegenheit noch nicht abgefahren ist; wir suchen jedenfalls weiterhin aktiv den Kontakt zur BlMA.

Wie würden Sie das Verhältnis zur BlMA beschreiben? Stehen Sie im regelmäßigen Dialog?

Man trifft sich projektbezogen, wobei wir häufig mit wechselnden Gesprächspartnern zu tun haben. Es gibt bei der BlMA keinen Mönchengladbach-Beauftragten. Ich habe jetzt noch einmal versucht, einen Gesprächsfaden Richtung BlMA-Vorstand zu knüpfen, wo auch Günter Krings im Spiel ist, der schon beim Thema Lieberberg helfen konnte. Ich arbeite daran, die Gesprächs- und Arbeitsstruktur etwas einfacher zu organisieren. Vielleicht gibt es ja dann bald tatsächlich einen Mönchengladbach-Beauftragten (lächelt).

„Den Untergang der kompletten Hindenburgstraße sehe ich nicht“

Blicken wir in die Innenstadt. Welche Hoffnungen und Erwartungen verknüpfen Sie mit dem Minto?

Ich hoffe, dass das Minto Mönchengladbach im unmittelbaren Umfeld als Einkaufsstadt wieder attraktiver macht, so wie das vor vielen Jahren mal war. Ich glaube, dass das ein attraktives Angebot werden wird. Spannend ist die Frage, ob das Minto auf Dauer seine Attraktivität behält. Der Betreiber wird selbst ein großes Interesse daran haben, dass es nicht nur eine Anfangs-Euphorie gibt. Man sieht in allen Einkaufszentren, dass überall ein hoher Qualitätsanspruch da ist, was bei-



Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners im Gespräch mit Redakteur Jan Finken.
Fotos (2): Andreas Baum

spielsweise die Präsentation der Geschäfte betrifft. Ich persönlich sehe durch das neue Einkaufszentrum nicht den Untergang der kompletten Hindenburgstraße. An den Enden wird es möglicherweise schwieriger werden. Ich nenne da ausdrücklich das Stück zwischen Bahnhof und Bismarckstraße, vielleicht auch das letzte Stück vor dem Alten Markt. Aber es gibt ja auch Signale, dass sich im unmittelbaren Umfeld Dinge tun: Die Sanierung der Kaufhof-Fassade hat sicherlich mit dem Bau des Minto zu tun. Bekannt ist außerdem, dass in der Nachbarschaft schon Ladenlokale reserviert sind, und es gibt Investitionsüberlegungen, die darauf hindeuten, dass der Wettbewerb funktioniert – in dem Sinne, dass die Nachbarn sagen: Wir müssen jetzt auch was tun, damit wir unsere Kunden behalten. Zu hoffen ist außerdem, dass durch das Minto Schwung auf dem interessanten Areal des alten Finanzamts hinein kommt.

Sie sehen also nicht den Untergang der Hindenburgstraße, die Rheydter dagegen fürchten immer den Untergang ihrer City, auch wenn sie dort nun einen schönen Marktplatz bekommen haben. Wie können die beiden „Zentren“ nebeneinander existieren?

Der Marktplatz ist schon jetzt ein gutes Beweis dafür, dass man mit einem attraktiven Angebot auch Leute anzieht. Sobald das Wetter einigermaßen gut ist, sind dort alle Bänke belegt, die Außen-Gastronomie funktioniert. Die beiden Innenstädte dürfen aber nicht den Fehler machen, dasselbe zu wollen. Man muss Leuten, die einkaufen, etwas Besonderes bieten. Da hat Rheydt mit seiner Struktur, auch im Karree laufen zu können, und seinem inhabergeführten Einzelhandel Chancen, vielleicht sogar größere als Gladbach. Viele sagen, der Rheydter Wochenmarkt sei der schönste, den wir haben, davon kann auch der Einkaufsstandort Rheydt insgesamt profitieren. Beide Zentren werden auch auf Dauer eine Existenzberechtigung

haben. Sie müssen nur ein wenig anders nuanciert sein.

Steht und fällt Rheydt denn mit Karstadt? Wie wichtig ist das Unternehmen für die City dort?

Da stelle ich mir manchmal die Frage: Übt Karstadt tatsächlich diese Sogwirkung auf die Innenstadt Rheydt aus? Das hat mir bisher eigentlich nie jemand beantworten können. Ich glaube schon, dass Karstadt dort ein wichtiger Player ist, weil es ein vielfältiges Angebot bietet. Gott sei Dank hat das Haus nicht auf der aktuellen Schließungsliste gestanden – das spricht sicher nicht gegen diesen Standort. Das Unternehmen selbst ist ja auch dabei, Strukturen und Angebote zu verändern, um auf neue Marktbedürfnisse zu reagieren. Wünschen würde ich mir natürlich, dass Karstadt Rheydt erhalten bleibt.

„Das Thema Sauberkeit geht jeden Einzelnen etwas an“

Und das möglichst in einer sauberen Umgebung. Sie haben sich mit dem Slogan, Gladbach soll bis 2020 die sauberste Stadt in NRW werden, ein ehrgeiziges Ziel gesetzt.

Man muss sich ehrgeizige Ziele setzen, auch wenn man es am Ende nicht messen kann. Wichtig ist der Eindruck, den man vermittelt. Ich finde es absolut erstrebenswert, wenn Menschen, die nach Mönchengladbach kommen, unsere Stadt als sehr sauber empfinden, diesen Eindruck mitnehmen und vielleicht sogar drüber reden. Das Thema ist durch das immer wiederkehrende Beklagen von vielen Seiten über den Zustand in unserer Stadt auf die politische Agenda gekommen. Da wird man an ganz vielen kleinen Schrauben drehen müssen, um das in den Griff zu bekommen. Nur mit der Eingliederung der GEM als hundertprozentige städtische Tochtergesellschaft ab 2016 wird das nicht funktionieren; das hat auch etwas mit der inneren Einstellung von jedem Bürger zu tun. Es gibt zum Beispiel in dieser Stadt kaum ein Verkehrsschild, auf dem kein Aufkleber pappt. Da ist die Frage, ob wir uns auf ein Rennen zwischen Hase und Igel einlassen – wir machen es weg und am nächsten Tag ist wieder was da – oder wir versuchen, an die Vernunft der Bürger zu appellieren und ein Bewusstsein in die Köpfe zu bekommen, dass es schöner ist, in einer sauberen Stadt zu leben. Das geht

jeden Einzelnen etwas an, denn wir alle sind Mönchengladbacher.

Es gab zuletzt also viele positive Meldungen aus und über Mönchengladbach, viele Projekte sind angestoßen. Stellen Sie fest, dass sich die Grundstimmung der Gladbacher geändert hat – dass die Bürger positiver geworden sind, was ihre eigene Stadt angeht?

Ich bin immer etwas vorsichtig mit dem Begriff „Aufbruchstimmung“, von daher passt Ihr Ausdruck „Grundstimmung“ besser. Die verändert sich, in der Tat. Aber so etwas muss auch gar nicht dramatisch passieren. Wenn es ganz allmählich geschieht, dass diese Grundstimmung besser wird, ist mir das lieber, als wenn man auf einmal eine Euphoriewelle hat, die auch schnell wieder abebben kann. Es gibt nach wie vor Bürger, die meckern, aber es gibt auch viele, die mittlerweile sagen: Wir packen mit an. Das kann man an unterschiedlichen Stellen festmachen, beispielsweise an Ortsteilinitiativen wie die Pflanzaktion am Spielberg. Da würde ich mir wünschen, dass so etwas viel, viel öfter passiert.

„Ich bin keiner, der zum Lachen in den Keller gehen muss“

Nach fast vier Monaten im Amt: Welches erste Fazit ziehen Sie?

Sich mit dem ganzen Themenspektrum zu beschäftigen, das eine Stadt zu bieten hat, macht eine Menge Spaß. Ich gewöhne mich noch sehr an Verwaltungsabläufe oder vielmehr: Ich will mich eigentlich nicht daran gewöhnen. Manche Verwaltungsabläufe sind nachvollziehbar, viele aber auch nicht. Da versuche ich, ein paar Dinge zu beschleunigen.

Zum Abschluss die wichtigste Frage in der Karnevals-Hochburg Mönchengladbach: Haben Sie Ihr Kostüm schon ausgesucht, oder sind Sie kein Jeck?

Ich habe gerne Spaß, bin aber nicht als aktiver Karnevalist groß geworden. Ich gehe gerne zu den Karnevalsveranstaltungen, muss da aber nicht unbedingt Akteur sein. Mir eilt zwar schon der Ruf des Karneval-Hassers voraus, aber das ist Quatsch. Ich bin keiner, der zum Lachen in den Keller gehen muss. Aber dieses institutionalisierte Karnevalstreiben ist nicht so meins, ich bin eher ein spontaner Mensch.

ZUR PERSON

Hans Wilhelm Reiners

Persönliche Daten

Geboren am 7. Juli 1955 in Mönchengladbach
 Verheiratet mit Sylvia Reiners (geb. Carmanns) seit 1982
 Töchter Pia (Jahrgang 1982) und Inga (Jahrgang 1985)
 Enkel Paul (Jahrgang 2012) und Felix (Jahrgang 2014)

Beruf

1982 – 1983:
 Volontariat Braunschweiger Zeitung
 1983 – 1987:
 Sportredakteur Braunschweiger Zeitung
 1987 – 1998:
 Redakteur Rheinische Post MG (stv. Leiter Redaktion Mönchengladbach)
 1998 – 2014:
 Geschäftsführer CDU-Ratsfraktion Mönchengladbach
 seit 23. Juni 2014: Oberbürgermeister der Stadt Mönchengladbach

Politik

Vorstand CDU-Kreisverband Mönchengladbach und CDU-Stadtbezirksvorstand Nord
 Stv. Vorsitzender CDU-Ortsverband Eicken
 Vorstand Bildungswerk der Kommunalpolitischen Vereinigung NRW
 Vorstand Kommunalpolitische Vereinigung Mönchengladbach
 Delegierter CDU-Bundesparteitag und CDU-Landesparteitag NRW

Ehrenämter/Mitgliedschaften

Bauverein Hauptpfarrkirche MG
 Borussia Mönchengladbach
 Deutscher Kinderschutzbund (OV MG)
 Freundeskreis Mönchengladbacher Karneval
 Initiative Gründerzeitviertel
 Kirchbauverein St. Maria Rosenkranz
 Mönchengladbacher TV 1848
 MG3.0 – Masterplan Mönchengladbach
 Münsterbauverein
 Museumsverein Mönchengladbach
 Netzwerk Bunter Garten
 Ökumenische Jugendarbeit Eicken

BADWERK
Ihr Bad - Unser Werk!

Traumbäder im aktuellem Design!



Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG

⁴¹²³⁸
Mönchengladbach
Duvenstr. 290-312
Fon 02166.918 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

⁴¹⁷⁴⁷
Viersen
Freiheitsstr. 176
Fon 02162.266 28 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

⁴⁷⁸⁰⁵
Krefeld
Untergath 177
Fon 02151.37 37 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

⁴⁰²²³
Düsseldorf
Ringelsweide 28
Fon 0211.65 890 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

www.badwerk.de



Clever, sicher, cool

Der Deutsche Jugend-Arbeitsschutzpreis 2014 ging an Azubis der Firma Trützschler.

Der mit 3.000 Euro dotierte erste Preis des Deutschen Jugend-Arbeitsschutzes wurde Nina Brinkmann, Svenja Ludwig und David Schwier in einer feierlichen Veranstaltung in Frankfurt überreicht. Mit ihrem Projekt „Notfallsäule“ hat das Projektteam der drei Trützschler-Azubis die Jury überzeugt und den ersten Preis der Fachvereinigung Arbeitssicherheit erhalten.

Preisgekröntes Projekt „Notfallsäule“ führt Arbeitssicherheit und Brandschutz zusammen

Das preisgekrönte Projekt „Notfallsäule“ führt auf innovative Weise die Arbeitssicherheit und den Brandschutz zusammen. Die große und auffällige Säule markiert einen zentralen Punkt im Betrieb, den alle Beschäftigten und Besucher sofort erkennen können. Hier steht eine komplette Notfalleistung mit Feuerlöscher, Notfalltelefon und Erste-Hilfe-Koffer zur Verfügung. Die Notfallsäule beinhaltet auch Arbeitsschutzprodukte wie Ohrstöpsel und Hautschutzcremes sowie eine Augenspülung und einen Pflasterspender. In ihr werden außerdem zahlreiche Informationsblätter aufbewahrt, unter anderem zum richtigen Verhalten im Notfall sowie Flucht- und Rettungspläne. Die Notfallsäule ist mit einem Panel PC ausgestattet, um so auch direkt auf Informationen im Intranet zugreifen zu können. Die Idee hat die Verantwortlichen bei Trützschler überzeugt. Die Notfallsäule wird in einer kleinen Serie gebaut und im Stammwerk in Mönchengladbach sowie den deutschen Niederlassungen aufgestellt. Auch die entsprechenden Schutzrechte für diese Erfindung sind angemeldet.



Die drei Preisträger David Schwier, Nina Brinkmann und Svenja Ludwig.

Foto: Trützschler



Fotosimulation: EWMG

Entwicklung nun in der eigenen Hand

Der Ankauf des ehemaligen Areals des Güterbahnhofs durch die Stadt Mönchengladbach ist der Schlüssel, um in der City Ost einen wesentlichen Eckpfeiler des Masterplans umzusetzen.

Eine der großen Ideen des städtebaulichen Masterplans MG 3.0 ist die Wiederentdeckung des Gladbachtals. Ein grünes Landschaftsband mit zahlreichen Wasserflächen wird den historischen Verlauf des fast versiegten Flüsschens zieren, dem Mönchengladbach nicht nur einen Namensteil zu verdanken hat, sondern der auch ein prägender Ort der frühen Stadtentwicklung war. Im Westen beginnt das Gladbachtal am Fuß des Abteibergs, auf dem Mönche vor rund 1.000 Jahren die Stadt gegründet haben. Im Osten setzt zukünftig ein neues Büro- und Wohnquartier den städtebaulichen Kontrapunkt auf einem Areal, das vormals zum Teil als Güterbahnhof diente: die City Ost. Hier verfügt die Stadt Mönchengladbach seit Oktober 2014 über das zentrale Grundstück, auf dem die neue innerstädtische Adresse für Büro und Dienstleistung entstehen soll. „Unternehmen, Investoren und Projektentwickler sind eingeladen, an der Verwirklichung der Masterplan-Vision Gladbachtal mitzuwirken“, erklärt Dr. Ulrich Schückhaus, Vorsitzender der Geschäftsführung in der Entwicklungs-Gesellschaft Mönchengladbach (EWMG).

Mit dem Beschluss für den Ankauf des rund 74.000 Quadratmeter großen Areals des ehemaligen Güterbahnhofs Mönchengladbach vom Immobilienunternehmen Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG machte der Aufsichtsrat der EWMG den Weg frei für die Weiterentwicklung des Masterplans des eng-

lischen Stararchitekten Sir Nicolas Grimshaw. „Bei den Verhandlungen wurde ein marktgerechter Preis ermittelt. Außerdem wurden erhebliche Kosten für die Fortführung des laufenden Rechtsstreits und auch die Begleichung möglicher Schadenersatzforderungen vermieden“, erklärt Dr. Ulrich Schückhaus.

„Der Verkauf des Grundstücks ist für uns die beste Lösung“

Nach dem Beschluss der Politik im November 2012, einen Bebauungsplan mit der Zielrichtung „Büro/Dienstleistung“ für den ehemaligen Güterbahnhof aufzustellen, war die Realisierung des ursprünglich geplanten Fachmarktzentrums für die Aurelis nicht mehr möglich. Aurelis reichte im Dezember 2012 eine Verwaltungsgerichtsklage ein, um den geplanten Bau des Hornbach-Marktes zu ermöglichen.

„Die Aussicht, dieses Projekt tatsächlich wie geplant realisieren zu können, war nach letztem Stand der Dinge verschwindend gering. Eine mögliche Veränderungssperre des Rates hätte jahrelanges Stillstands-Management bedeutet – und dies ohne echte Perspektive“, so Olaf Geist, Leiter der Aurelis Region West. „Nach den erheblichen Aufwendungen für dieses Projekt hätten wir es natürlich gerne gesehen, wenn die Stadt ihre ursprünglichen Planungen aufrechterhalten hätte. Da dies

aber nicht politischer Wille ist, ist der Verkauf des Grundstücks für uns die bessere Lösung“, ergänzt Ralph Schneemann, Leiter der Projektentwicklung der Aurelis.

Die Stadt Mönchengladbach möchte nun schnellstmöglich die Planungen vorantreiben. „Mit dem Ankauf der Fläche in der City Ost haben wir es nun selbst in der Hand, die Ideen des Masterplans in diesem so zentralen Areal des Gladbachtals umzusetzen“, freut sich Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners. Nach Abschluss des Kaufvertrags bedeutet dies vor allem, auf Basis der Ideen aus dem Masterplan, Planungsrecht auf dem Areal zu schaffen. Dieser sieht einen hochwertigen Büro- und Dienstleistungsstandort mit dem Gladbach-See als prägendem Wasserelement vor. Parallel kann die Planung und Umsetzung von Erschließungsmaßnahmen durchgeführt werden. Auch erste Gespräche mit potenziellen privaten Investoren sollen geführt werden, sodass in der City Ost voraussichtlich in zwei bis drei Jahren erste Grundstücke verkauft werden können.

Das rund acht Hektar große Grundstück liegt in bestens angebundener Innenstadtlage nur wenige Gehminuten entfernt vom Hauptbahnhof, dem zentralen Busterminal und der Einkaufsmeile Hindenburgstraße. Im Norden grenzt das Grundstück an die Bahntrasse, im Westen an die Breitenbachstraße, im Süden an die derzeit noch vorhandene Gewerbebebauung längs der Lürriper Straße.

„Mönchengladbach ist gut aufgestellt“

Heinz Schmidt, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein, prophezeit der Vitusstadt hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten.

„Mönchengladbachs Standing ist besser denn je!“ Heinz Schmidt, seit fünf Jahren Präsident der IHK Mittlerer Niederrhein, begleitet die Entwicklung der Vitusstadt seit langem – und nicht erst seit gestern mit zunehmenden dem Wohlwollen. „Die Stadt ist gut aufgestellt, verfügt über eine funktionierende politische Ebene und hat meiner Meinung nach mittel- und langfristig gigantische Möglichkeiten.“ Schon 2013 registrierte Schmidt bei der Expo Real in München, wie sich die Wahrnehmung Mönchengladbachs national, aber auch international geändert hat. Speziell die erstmals konkrete Präsentation des Masterplans MG 3.0 im Rahmen der Messe wurde aufmerksam registriert. „Die Resonanz damals war enorm. Immer, wenn es um den Masterplan ging, war es auf einmal voll am Stand. Es wurden viele gute Gespräche geführt, aber solche Entwicklungen brauchen Zeit. Ich glaube, dass wir mit dem Masterplan im Rücken auch in Zukunft noch viele Baustellenschilder in der Stadt sehen werden.“ Dieser positive Trend habe sich nun bei der diesjährigen Expo Real noch verstärkt. „Die Nachfrage von interessierten Investoren

ist sehr groß. Viele wenden sich inzwischen von den TOP7-Lagen Deutschlands ab, weil da in den bevorzugten Lagen beispielsweise das 25- bis 30-fache an Mietpreisen gezahlt werden muss, und suchen nach Alternativen.“ Zwischen Köln und Düsseldorf sowie in unmittelbarer Nähe zu den Niederlanden gelegen, wird Mönchengladbach auch als Wohnort immer attraktiver. „Die Wohnmieten in den Großstädten sind abnorm teuer geworden, das kann und will sich kaum noch jemand leisten“, weiß Schmidt.

Froh ist der IHK-Präsident auch über den Durchbruch bei den Planungen der City Ost, die die Stadt Mönchengladbach ebenfalls auf der Messe in München vorstellte. Mit dem Beschluss für den Ankauf des rund 74.000 Quadratmeter großen Areals des ehemaligen Güterbahnhofs Mönchengladbach vom Im-

„Die Stadt verfügt über eine funktionierende politische Ebene und hat meiner Meinung nach gigantische Möglichkeiten.“

IHK-Präsident Heinz Schmidt

mobilienunternehmen Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG hatte der Aufsichtsrat der Entwicklungsgesellschaft der Stadt Mönchengladbach (EWMG) den Weg freigemacht für die Umsetzung des Masterplans des englischen Stararchitekten Sir Nicolas Grimshaw, in dem die City Ost eine zentrale Rolle spielt. Entsprechendes Planungsrecht soll nun geschaffen werden; der Masterplan sieht hier einen hochwertigen Büro- und Dienstleistungsstandort mit dem Gladbach-See als prägendem Wasserelement vor. Auch erste Gespräche mit potenziellen privaten Investoren sollen geführt werden, sodass in der City Ost voraussichtlich in zwei bis drei Jahren erste Grundstücke verkauft werden können. Heinz Schmidt schätzt, dass die Entwicklung dieses Areals die Stadt die nächsten 15 bis 20 Jahre beschäftigen wird. Kurz vor der Expo

Real war die Entscheidung von SMS Meer bekannt geworden, die Konzernzentrale nach Mönchengladbach zu verlegen. „Das ist wie ein Sechser im Lotto“, so der erfolgreiche Unternehmer. Neben der Gewerbesteuer würde Gladbach auch von den vielen Mitarbeitern – die Rede ist von bis zu 1.200 – profitieren, die, auch wenn sie nicht in die Vitusstadt ziehen würden, die Kaufkraft der Kommune stärken.

„Die wichtigen Jahre für Mönchengladbach kommen jetzt“

Vor diesem Hintergrund begrüßt Heinz Schmidt auch die Initiative der Stadtverwaltung, sich verstärkt um das Thema Sauberkeit zu kümmern. Bis 2020, so der Plan, soll Mönchengladbach zur saubersten Stadt in Nordrhein-Westfalen werden. Sicherlich ein plakatives Motto, doch der IHK-Präsident findet die Idee dahinter gut: „Man muss sich Ziele setzen. Nur so bewegt man etwas, und nur so bewegt sich etwas.“ Die Diskussion, das Thema Müllentsorgung und Grünpflege demnächst aus einer Hand zu steuern, findet seine Zustimmung. Ab 2016 wird das Müllentsorgungs-Unternehmen GEM zu einer rein städtischen Tochtergesellschaft. Die Große Koalition aus CDU und SPD liebäugelt damit, die Kräfte der GEM, des kommunalen Ordnungsdienstes und der Initiative „Clean up“ zu bündeln. „Wenn man hier eine Einheit schaffen kann, ist das nur von Vorteil“, meint Schmidt.

„Die wichtigsten Jahre für Mönchengladbach kommen jetzt“, schließt Heinz Schmidt. „Die Voraussetzungen waren vielleicht nie besser; jetzt darf man sich nur nicht selbst im Weg stehen.“



IHK-Präsident Heinz Schmidt.

Foto: Archiv

ZUR PERSON

Heinz Schmidt wurde im Juni 2009 einstimmig zum Präsidenten der Industrie- und Handelskammer gewählt. Er folgte seinerzeit auf den Neusser Wilhelm Werhahn. Der 66-jährige Mönchengladbacher ist Geschäftsführer und Gesellschafter der von seinem Vater gegründeten Sanitär-Gruppe Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG, die an 85 Standorten rund 1.850 Mitarbeiter beschäftigt.

Regionalplan: Unternehmen können Stellung beziehen

Derzeit werden in Düsseldorf mit der Fortschreibung des Regionalplans die Weichen für die Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Mittlerer Niederrhein gestellt. Privatpersonen und Unternehmen können das Planwerk bis zum 31. März 2015 einsehen – und gegebenenfalls Stellung beziehen. Derzeit prüft auch die Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein den Entwurf hinsichtlich seiner wirtschaftsrelevanten Aussagen. Die IHK rät aber auch Unternehmen aus Mönchengladbach, Krefeld, dem Kreis Viersen und dem Rhein-Kreis Neuss, sich mit dem Thema zu befassen.

„Der Plan, der aus textlichen Vorgaben und zeichnerischen Darstellungen besteht, trifft zum Beispiel Aussagen zu Gewerbe- und Industriestandorten, zu Binnenhafen-, Flughafen- und Kraftwerksstandorten sowie zu Abbaustätten für Kies, Sand und Ton“, erklärt Silke Hauser, Referentin im IHK-Geschäftsbereich Standortpolitik. „Außerdem legt er fest, in welchem Umfang die Kommunen zukünftig neue Wohn-, Gewerbe- und Industriegebiete ausweisen können und wo diese Standorte sind.“

Bei seinem Antrittsbesuch bei der IHK Mittlerer Niederrhein nahm Mönchengladbachs Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners auch zur Erarbeitung des neuen Regionalplans Stellung und erläuterte die Schwierigkeiten, die aus seiner Sicht mit dem gewünschten interkommunalen Gewerbegebiet Hardt-Mackenstein verbunden sind. „Die Bezirksregierung fordert, dass zunächst das Viersener Gewerbegebiet Mackenstein ausverkauft werden soll. Außerdem liegen große Teile in einer Wasserschutzzone, sodass wir über einen Bürostandort reden würden.“ Eine solche Nutzung sei allerdings für die City Ost vorgesehen, für die man nun „den ersten Aufschlag braucht“. Möglich sei auch ein zweites interkommunales Gewerbegebiet mit der Gemeinde Jüchen zwischen Sasserath und Jüchen.

Der Planentwurf kann zu den jeweiligen Öffnungszeiten an folgenden Stellen bei der Stadt Mönchengladbach, Fachbereich Vermessung und Kataster und im Rathaus Rheydt, Eingang G (Karstadt-Gebäude), Markt 11, 41236 Mönchengladbach, eingesehen werden.

Wollen Unternehmen eine Stellungnahme abgeben, bittet die IHK diese bis zum 12. Januar 2015 zuzusenden. Bei der IHK stehen Bernd Neffgen, Telefon 02151/635-340 (E-Mail: neffgen@krefeld.ihk.de), und Silke Hauser, Telefon 02151/635-344 (E-Mail: hauser@krefeld.ihk.de), als Ansprechpartner zur Verfügung.

ÜBER DIE IHK MITTLERER NIEDERRHEIN

Der Kammerbezirk der IHK Mittlerer Niederrhein umfasst Krefeld, Mönchengladbach, den Rhein-Kreis Neuss und den Kreis Viersen. Sie vertritt rund 80.000 Unternehmen mit etwa 380.000 Beschäftigten. Hauptsitz ist Krefeld; weitere Geschäftsstellen befinden sich in Mönchengladbach und Neuss. Die IHK Mittlerer Niederrhein hat 126 Mitarbeiter. Mehr als 2.600 Menschen arbeiten ehrenamtlich in den Gremien der IHK.

VANDERLANDE



Ihre Herausforderung - Unsere Lösung

Vanderlande hat sich der Verbesserung der Unternehmensprozesse seiner Kunden und der Stärkung ihrer Wettbewerbsposition verschrieben. Dazu bieten wir automatisierte Materialflusssysteme und entsprechende Dienstleistungen an.

Wir konzentrieren uns auf die Verbesserung der Logistikprozesse unserer Kunden und die Erhöhung ihrer logistischen Leistungen heute, in Zukunft und während des gesamten Lebenszyklus.

DRIVEN TO MOVE YOU



Das Technologie-Zentrum ist für Monforts weltweit ein Alleinstellungsmerkmal. Kunden haben hier die Möglichkeit, die Veredelung ihrer Produkte vor Ort zu verfolgen und die Ergebnisse aus erster Hand zu bekommen. Qualität und Reproduzierbarkeit sind die Aspekte, die den Kunden dabei am wichtigsten sind. Pro Minute kann die moderne Anlage über 100 Meter Stoffbahn verarbeiten, eine Strecke von 100 Kilometern pro Tag ist somit möglich.

Fotos (3): Andreas Baum

Gladbach ist der Nabel der Welt

...zumindest für die Firmen, die auf Maschinen aus dem Hause Monforts setzen. Die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG leistet den technischen Support vom Hauptsitz an der Blumenberger Straße aus.

Michael Sieberichs ist in Bangladesch unterwegs. Zumindest virtuell. Rein physisch sitzt er im Erdgeschoss von Gebäude A3.1 an der Blumenberger Straße in Mönchengladbach, dem Hauptsitz der A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG. Im „Aquarium“ – so nennen die Mitarbeiter ihren schallgeschützten Raum – ist das Online Assistance Service-Portal des Unternehmens untergebracht. Teleservice-Mitarbeiter Michael Sieberichs hat

sich online in die von Monforts konzipierte und gebaute Anlage des Kunden im südasiatischen Bangladesch eingewählt und sucht nun auf der Bildschirmdarstellung nach dem Fehler, der die Maschine streiken lässt. Im Idealfall ist das Problem binnen weniger Stunden geortet und kann durch telefonische Instruktionen behoben werden, oder das passende Ersatzteil kann noch am selben Tag bestellt und via Luftpost verschickt werden.

Monforts war einer der ersten Textilmaschinenbauer überhaupt, der einen technischen Online-Support für seine Kunden anbietet. Ein Service, der sich bewährt hat, denn: Zeit ist Geld, das gilt auch für die Unternehmen, deren Textilveredlungsmaschinen aus dem Hause Monforts stammen. Stehen die Bänder still, bedeutet das schlicht und ergreifend, dass der Umsatz sinkt. „Vor allem Firmen, die im Drei-Schicht-Betrieb arbeiten – und das sind in unserer Branche die meisten – sind daran interessiert, dass die Maschinen Tag und Nacht reibungslos laufen“, weiß Monforts-Prokurist Klaus A. Heinrichs. Nun stehen die Produkte des Mönchengladbacher Textilmaschinenbauers im Ruf, auch unter extremen Produktionsbedingungen eine lange Haltbarkeit zu besitzen – vor notwendigen Reparaturen sind aber auch sie nicht gefeit. Weil jede Anlage von Monforts ein Unikat und speziell nach den Wünschen des Kunden gefertigt ist, ist der Hersteller dann erster Ansprechpartner, wenn es Probleme gibt. Weil Maschinen mit dem Monforts-Logo auf der ganzen Welt ihren Dienst tun, war es

ÜBER MONFORTS

Die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG produziert Kontinue-Färbeanlagen und Anlagen zur Veredlung und Beschichtung von Web- und Maschenwaren. Monforts ist ein führender Anbieter auf dem Weltmarkt. Das Unternehmen beschäftigt rund 100 Mitarbeiter am Standort Mönchengladbach und weltweit annähernd 900 Mitarbeiter. Jede Textilmaschine, die das Haus von Monforts verlässt, ist ein Unikat und jeweils individuell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten, was Mechanik, Elektrik und Antrieb angeht. Zwischen 500.000 und 1,5 Millionen Euro muss der hinblättern, der sich für eine der Hightech-Anlagen des Mönchengladbacher Weltmarktführers entscheidet. Die größten Absatzmärkte für Monforts sind China, Indien, Bangladesch, die Türkei und Südamerika. 2014 feiert das Unternehmen seinen 130. Geburtstag.

bis vor wenigen Jahren noch Usus, dass Monforts-Techniker aus Mönchengladbach regelmäßig um den Globus jetteten, um vor Ort die Anlagen instand zu setzen. „Das war natürlich zeit- und kostenintensiv“, erinnert sich Heinrichs. Dass Maschinen dann mehrere Tage stillstanden, war nichts Ungewöhnliches.

Ersatzteile gehen von Kärnten aus in die Welt

Mit dem internetbasierten Serviceportal ist die Spanne vom Auftreten des Problems bis zur Lösung wesentlich kürzer geworden. Vier Monforts-Mitarbeiter kümmern sich im Teleservice um rund 1.000 Maschinen aus ihrem Hause, die in jedem Winkel der Erde verstreut sind. Von Mönchengladbach haben sie – die Erlaubnis des Kunden natürlich vorausgesetzt – die Möglichkeit, sich jeder Anlage aufzuschalten und online die Fehlerquelle zu orten. Oft können die Gladbacher Techniker dem Kunden vor Ort telefonisch erklären, wie das Problem zu beheben ist. „Hilfreich ist manchmal auch der Einsatz von Webcams, durch die wir genau sehen können, welches Ersatzteil beschafft werden muss“, erklärt Klaus A. Heinrichs. Der Großteil der Ersatzteile wird im Monforts-Werk im österreichischen Kärnten vorgehalten, von wo aus sie rund um den Erdball versandt werden. Die Teleservice-Abteilung an der Blumenberger Straße ist täglich von 7 bis 19 Uhr besetzt, weitere Service-Mitarbeiter arbeiten im Auftrag von Monforts von Asien und Mexiko aus. Erwirbt ein Unternehmen

„Wir haben hier die ganze Welt am Ohr“

Teleservice-Mitarbeiter
Michael Sieberichs

eine Anlage des Gladbacher Textilmaschinenbauers, hat es ein Jahr lang kostenlosen Anspruch auf den Technik-Support. Will es diesen weiter nutzen, wird ein entsprechender Vertrag geschlossen, wonach jede Serviceleistung minutengenau abgerechnet wird. Obwohl die technischen Möglichkeiten hinsichtlich der Fernwartung von Maschinen immer weiter fortschreiten: Ab und an ist der Einsatz von Monforts-Technikern vor Ort unabdingbar. Beispielsweise, wenn ein technisches Problem online nicht gelöst werden kann, aber auch, wenn Maschinen umgebaut oder modernisiert werden sollen. „Viele Unternehmen nutzen dafür die Sommermonate, weil die Auftragslage in der Urlaubszeit etwas abnimmt“, weiß Prokurist Klaus A. Monforts. Um in dieser Zeit seinen



Für über 1.000 Maschinen, die auf der ganzen Welt ihren Dienst tun, leisten Michael Sieberichs und seine Mitarbeiter im „Aquarium“ an der Blumenberger Straße den technischen Support.

Kunden zur Verfügung zu stehen, herrscht bei dem Gladbacher Textilmaschinenbauer im August Urlaubssperre. Für Michael Sieberichs und seine Kollegen im Teleservice kein Problem, denn sie schätzen ihre abwechslungsreiche Arbeit, bei der bisweilen auch psychologische Fähigkeiten gefragt sind: „Viele Kunden sind natürlich erst einmal aufgeregt, wenn bei ihnen die Maschinen still stehen und sie Hilfe brauchen. Wir versuchen dann erst einmal in Ruhe zu eruieren, wo das Problem liegt. Man muss sich auf die Kunden einstellen, denn die jeweilige Mentalität ist von Land zu Land verschieden. Und wir haben hier schließlich die ganze Welt am Ohr“, weiß Sieberichs.

MONFORTS ONLINE ASSISTANCE

Linked to the world – das Online Assistance Service-Portal geht über die bisherigen Möglichkeiten des bekannten Teleservice hinaus. Es bietet höchste Verfügbarkeit durch Ferndiagnose, Schulungsassistenten eines neuen Maschinenbedieners, Identifikation von Verschleiß- und Ersatzteilen, Ersatzteilkatalog, Bedienungs- und Wartungsanleitungen, Monitoring zur vorbeugenden Instandhaltung, Helpdesk und Troubleshooting, Hilfestellung bei technologischen Problemen sowie Software Updates. Die Produktionsdaten der Kunden bleiben dabei selbstverständlich geschützt. Die gesamte Kommunikation läuft über sicher verschlüsselte Single-Port Technologie ab, die ausschließlich die Verbindungsaufnahme vom Kunden zum Monforts Service Center zulässt und niemals umgekehrt. Jede Aktivität wird zudem penibel protokolliert. Diese Technik ist durch den TÜV IT-zertifiziert.



Online kann sich Teleservice-Mitarbeiter Volker Gingter in jede Maschine aus dem Hause Monforts einloggen und sich auf Problemsuche begeben.

Große Nachfrage, zu wenige Flächen

Eine aktuelle Studie bringt es auf den Punkt: Der Stadt Mönchengladbach fehlen geeignete Gewerbeflächen, um auf die Erfordernisse des Marktes reagieren zu können.

„Ein ausreichendes Gewerbeflächenangebot ist wie Schmierstoff für die positive wirtschaftliche Entwicklung einer Stadt“, sagt Dr. Dieter Porschen, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. Um herauszufinden, wie es um das Gewerbeflächenangebot in Mönchengladbach steht, hatte die IHK gemeinsam mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft (WFMG) und der Entwicklungsgesellschaft (EWMG) das Hamburger Beratungsinstitut „Georg Consulting Immobilienwirtschaft/Regionalökonomie“ beauftragt. „Der Regionalplan für den Regierungsbezirk Düsseldorf wird derzeit überarbeitet“, erklärt Dr. Ulrich Schückhaus, Geschäftsführer der WFMG und EWMG. „Daher sollten wir in Düsseldorf erläutern, in welchem Umfang und wo die Stadt zusätzliche Gewerbeflächen benötigt.“

Positive wirtschaftliche Entwicklung

Auf diese Fragen gibt eine aktuelle Studie von Georg Consulting Antworten. Inhaber Achim Georg, betont die überdurchschnittlich positive wirtschaftliche Entwicklung Mönchengladbachs in den vergangenen drei Jahren: „Insbesondere die Zahl der Arbeitsplätze für Hochqualifizierte hat sich seit 2010 erfreulich entwickelt.“ Es sei zwar deutlich zu spüren, dass sich die Stadt noch im Strukturwandel befinde, aber die große Dynamik bei den Dienstleistungen sowie im Bau- und Logistikgewerbe mache derzeit die Arbeitsplatzverluste in der verarbeitenden Industrie mehr als wett. „Der Trend geht eindeutig nach oben“, sagt Georg.

Dynamik nicht abwürgen

Um diese Dynamik nicht abzuwürgen, emp-

fehlt Georg der Stadt, ein ausreichendes und vielfältiges Flächenangebot für die Wirtschaft vorzuhalten. „Mönchengladbach hat aus unserer Sicht zu wenig Flächenreserven, um auf die Erfordernisse des Marktes reagieren zu können“, so der Experte. „Bis zum Jahr 2030 benötigt Mönchengladbach 165 Hektar netto – das entspricht etwa 206 Hektar brutto.“ Die Netto-Flächenangaben beziffern die Anzahl der reinen Gewerbeflächen, Brutto-Flächenangaben beinhalten auch die Flächen zur Erschließung, etwa für Straßen und Wege.

Geeignete Flächen vorhanden

Geeignete Flächen befinden sich aus der Sicht des Gutachters in Hardt, am Nordpark, in Giesenkirchen, Rheindahlen, Güdderath und Sasserath. Auch am REME-Gelände und an der Duvenstraße sieht er noch Potenzial.



Ihre Vorteile

Betriebliches Gesundheitsmanagement zahlt sich aus:

- erhöhte Arbeitszufriedenheit und Leistungsfähigkeit sowie
- langfristige Senkung des Krankenstandes.

meine-krankenkasse.de

ServiceCenter Mönchengladbach, Odenkirchener Straße 28

(0 21 61) 9 62 90 03



Das Angebot an verfügbaren Gewerbeflächen der Stadt Mönchengladbach – hier eine Luftaufnahme des Regioparks in Güdderath – neigt sich dem Ende zu. Es geht deshalb darum, jetzt Flächenreserven für die kommenden 15 Jahre im Regionalplan zu sichern, mahnt IHK-Geschäftsführer Dr. Dieter Porschen.

Foto: WFMG

„Bei den meisten Standorten handelt es sich um die Erweiterung bestehender Gewerbestandorte“, erklärt Georg. Aber auch interkommunale Lösungen, zum Beispiel in Hardt gemeinsam mit der Stadt Viersen oder in Sasserath mit der Gemeinde Jüchen, gewinnen an Bedeutung. Georg: „Eine vorausschauende Gewerbeflächenpolitik hört nicht an der Stadtgrenze auf.“ Gleichzeitig macht der Gutachter deutlich, dass nicht jede Fläche für jedes Gewerbe geeignet ist: „Die Emissionssituation, die Struktur der Umgebung und die verkehrliche Anbindung sind wesentliche Faktoren für die Nutzbarkeit durch unterschiedliche Wirtschaftsbranchen.“

Fazit: Gewerbeflächen werden benötigt

Das Fazit von Dr. Ulrich Schückhaus fällt eindeutig aus: „Die Ergebnisse zeigen, dass wir unbedingt noch weitere Gewerbeflächen in Mönchengladbach brauchen. Die freien Grundstücke in den bestehenden Gewerbegebieten reichen auf Dauer nicht aus, die Nachfrage zu decken.“ Dr. Dieter Porschen ergänzt: „Es geht nicht darum, sofort alle Flächen zu vermarkten, sondern es geht darum, Flächenreserven für die kommenden 15 Jahre im Regionalplan zu sichern.“ Beide sind überzeugt davon, dass diese Flächenreserven ein wichtiger Baustein sind, um den Strukturwandel in Mönchengladbach auch in den kommenden Jahren erfolgreich zu gestalten.

VORHANDENE FLÄCHENPOTENZIALE

Die Stadt Mönchengladbach braucht zusätzliche Gewerbeflächen, wie die Studie zeigt, hält aktuell aber auch noch einige vor. Beispielsweise im Nordpark, wo derzeit Flächenpotenziale mit einer Gesamtfläche von 240.000 Quadratmetern vorhanden sind. In Rheindahlen sind es noch 260.000 Quadratmeter, die auf Investoren warten. Bereits im Entwurf des Regionalplans verankert sind neue Flächen im Gewerbegebiet Hardt/Mackenstein in einer Größe von rund 100.000 Quadratmeter. Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners erklärte jetzt vor dem Regionalausschuss der Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, dass er sich außerdem ein weiteres interkommunales Gewerbegebiet mit der Gemeinde Jüchen, zwischen Sasserath und Jüchen, vorstellen könne. Im Regionalplan vorgesehen ist dies allerdings noch nicht.



ENGINEERING DOBERSEK® GmbH
Anlagenbau



Wir sichern und schaffen Arbeitsplätze!

ENGINEERING DOBERSEK® GmbH

Anlagenbau aus MG – innovativ und weltweit bewährt

Mit unseren schlüsselfertigen Anlagen sind wir Ihr zuverlässiger Partner im Anlagenbau.

ENGINEERING DOBERSEK® GmbH ist Spezialist für Anlagenbau in den Bereichen Bergbau und Metallurgie, Wasseraufbereitung, Energie- und Umwelttechnik sowie Chemie- und Sonderanlagen.

Grenzenlose Leistungen

- Beratung und Projektmanagement
- Machbarkeitsstudien
- Erstellung von Gutachten
- Forschung und Entwicklung
- Basic- und Detail-Engineering
- Qualitätsmanagement
- Liefer- und Transportüberwachung
- Bau, Montage und Inbetriebnahme
- After Sales Services
- Schulung des Personals



Pastorenkamp 31 • 41169 Mönchengladbach
Telefon 02161 90108-0 • Fax 02161 90108-20
info@ed-mg.de • www.dobersek.com



Die beiden Geschäftsführer Dr. Hans Peter Schlegelmilch und Hans-Willi Müller freuen sich, im Monforts Quartier neue Räumlichkeiten gefunden zu haben, die perfekt zum Profil von imat-uve passen.

Material als sinnliches Erlebnis

Das Mönchengladbacher Engineering-Unternehmen imat-uve bezieht neue Räume im Monforts Quartier und schafft dort eine Erlebniswelt für seine Kunden.

Eine moderne „Mixed Zone“ für Produktion, Verarbeitung und Dienstleistung, das ist die Idee des Monforts Quartiers. Unterschiedlichste Branchen arbeiten hier in exponierter Lage – nebeneinander und miteinander. Das Monforts Quartier liegt mitten auf der Achse Hochschule Niederrhein und Gewerbegebiet Mitte. Der städtebauliche Masterplan MG 3.0 definiert diese Achse als einen von drei zentralen Entwicklungsräumen in Mönchengladbach. Genau an dieser Schnittstelle zwischen Hochschul-Campus und Industrie soll sich wertvoller Wissenstransfer etablieren. Das Mönchengladbacher Unternehmen imat-uve wird in Zukunft ein Teil davon sein.

Der Dienstleister für Design und Engineering hat seine Expansionspläne, für die Geschäftsführer Dr. Hans Peter Schlegelmilch seit längerem nach einem geeigneten Standort auf der Suche war, nun in die Tat umgesetzt. imat-uve verlagert die Abteilung Design-Entwicklung-Konstruktion in das Monforts Quartier, wo zusätzlich zu Büro und Werkstatt ein Showroom mit einer umfangreichen Materialbibliothek und einem Kreativlabor entstehen wird. Die Atmosphäre des Quartiers,

wo künftig Design-Entwürfe und Prototypen für die Automobilindustrie, zum Beispiel für Textilien und Interieur-Bauteile, entstehen, passe hervorragend zu imat-uve, unterstreicht Schlegelmilch: „Mit dem Ausbau unserer Materialbibliothek zu einem Kreativlabor für Farbe, Material und Oberflächen bieten wir unseren Kunden hier eine einzigartige Möglichkeit, mit uns Materialinnovationen zu entdecken und für spezifische Anwendungen zu entwickeln“, begründet der Geschäftsführer die Wahl des Standorts. „Das Monforts Quartier bietet dafür mit seinem Industrie-Charme, den wir unbedingt erhalten wollen, und seiner guten Infrastruktur eine sehr inspirierende Umgebung“, ergänzt Hans-Willi Müller, ebenfalls Geschäftsführer von imat-uve. Die unmittelbar angrenzende Halle, wo seit einiger Zeit das städtische Textilmaschinendepot untergebracht ist, bietet sich zudem für Firmen-Events in ungewöhnlichem Ambiente an. Eine haptisch-optische Erlebniswelt wolle man in den großzügigen Räumlichkeiten bieten, freut sich Schlegelmilch über die neuen Möglichkeiten der Kundenbetreuung.

„Das Zusammenspiel von Design, Material und Oberflächen beeinflusst die sinnliche Wahrnehmung von Innenräumen. Optik, Haptik, Sound, Geruch – alles das nehmen unsere Sinne bewusst oder unbewusst auf und erzeugen Abneigung oder Wohlempfinden.“

Leitgedanke von imat-uve

Der Hauptsitz des Unternehmens war, ist und bleibt an der Krefelder Straße. Daneben betreibt imat-uve weitere Niederlassungen in Stuttgart und Heimsheim, Shanghai (China), Atlanta (USA) und Uppington (Südafrika). Vor allem der chinesische Markt wird für das Engineering-Unternehmen immer wichtiger.

Als Absatzmarkt für Automobilzulieferer bleibt China interessant

Seit Jahren arbeitet imat-uve in Shanghai mit einem Joint-Venture-Partner zusammen. Den stetig wachsenden Anforderungen trägt die Gladbacher Firma dort jetzt Rechnung: Nach langer und zäher Suche hat es nun auch dort einen neuen Standort gefunden, praktischerweise in unmittelbarer Nähe zum Werk des Automobilkonzerns VW. In dem fünfstöckigen Gebäude im Shanghaier Boom-Bezirk Anting bezieht imat-uve nun zunächst über 2.000 Quadratmeter in den unteren beiden Etagen, die drei darüber sind reserviert. Zudem ist ein zweiter Standort in Shenyang in Nordostchina geplant, wo BMW produziert.

Die Hintergründe des Fernost-Engagements liegen auf der Hand: China ist für die Automobilbranche längst ein interessanter Absatzmarkt geworden. Die chinesische Regierung sorgt dafür, dass ein nennenswerter Teil

der Produktion von Gütern vor Ort stattfindet, und auch die Autobauer legen Wert auf räumliche Nähe zu ihren Zulieferbetrieben. Internationalität ist auch das Markenzeichen der Zulieferbörse IZB, die Mitte Oktober in Wolfsburg stattfand. Mehr als 800 Aussteller aus 29 Nationen waren dabei. imat-uve beteiligte sich zum dritten Mal an diesem wichtigen Branchentreffen der automobilen Zulieferindustrie und setzte in diesem Jahr auf seine Expertise in Bezug auf Material und Oberflächen. „Material ist nicht nur der Werkstoff, aus dem Produkte und Bauteile für den automobilen Innenraum hergestellt werden. Material vermittelt vielmehr Emotionen und Werte, löst Erinnerungen und Erlebnisse aus“, weiß Dr. Hans Peter Schlegelmilch. Individualisierung und Emotionalisierung des Fahrzeuginnenraums sowie ressourcenschonende Verbesserung von Ergonomie und Komfort – diese Themen bewegen die Materialexperten von imat-uve. Das Unternehmen unterstützt daher seine Kunden an den Schnittstellen zwischen Design, Engineering und Produktion. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Idee bis zum fertigen Produkt betreut imat-uve seine Kunden,

lokal und global. Eine umfangreiche Bibliothek innovativer Werkstoffe und Oberflächen – und hier schließt sich der Kreis zum neuen Showroom im Monforts-Quartier – sowie die langjährige Erfahrung in der Erprobung und Entwicklung von Material und Bauteilen, verhelfen dem Unternehmen dazu, Bewertungen von Werkstoffen nicht nur unter gestalterischen Gesichtspunkten, sondern auch zur technischen Umsetzbarkeit abzugeben. „Die Verbindung zwischen unserer Material-Bibliothek und technischen Leistungsdaten der Materialien ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale“, erklärt Schlegelmilch. „Wir entwickeln Materialien so weiter, dass sie andere ersetzen, ohne auf die Anmutung des Originals zu verzichten. Dies ist vor allem im Volumenmarkt von Interesse. Im Premium-Bereich können unsere Designer und Entwickler dann eher innovative, hochwertige Werkstoffe einbringen, die den individuellen Charakter einer Marke prägen.“ Eyecatcher am IZB-Messestand von imat-uve war ein eigens designedes Referenzobjekt, das neben der Basisstruktur aus dem firmeneigenen 3D-Drucker einen Material-Mix mit charakteristischen Farben und Oberflächen



Das eigens designte Referenzobjekt enthält neben der Basisstruktur aus dem firmeneigenen 3D-Drucker einen Material-Mix mit charakteristischen Farben und Oberflächen.

Fotos: Andreas Baum & imat-uve.

enthält, die man teilweise noch nicht im automobilen Einsatz kennt. Weiteres Highlight war ein innovatives Sitz-Konzept, das vollständig auf nachhaltiges Material setzt. „Der Grundgedanke ist, Werkstoffe einzusetzen, die biologisch abbaubar, nachwachsend und recyclebar sind“, erklärt Schlegelmilch. Mit der entsprechenden Weiterentwicklung könnten schon bald serienreife Bauteile entstehen“, ist der Geschäftsführer überzeugt.

INFO

imat-uve ist ein innovatives, unabhängiges Entwicklungs- und Engineering-Unternehmen, das seine Kunden von der Idee bis zum fertigen Bauteil entlang der gesamten automobilen Prozesskette unterstützt. Dies umfasst Dienstleistungen für Design, Entwicklung und Konstruktion bis hin zur Erprobung von Material, Bauteilen und Systemen.



Tolle Aussicht: Von den Büros kann man einen Blick in die Halle werfen, wo das Textilmaschinendepot der Stadt Mönchengladbach untergebracht ist.

ANDERE INVESTIEREN IN DIE SUCHE NACH FACHKRÄFTEN. ICH INVESTIERE IN DIE WEITERBILDUNG MEINES TEAMS. DAS BRINGT MICH WEITER!

Die Aus- und Weiterbildungsprogramme der Bundesagentur für Arbeit. Nutzen Sie den Arbeitgeber-Service und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Beschäftigten und Ihr Unternehmen weiterbringen können. Informieren Sie sich jetzt unter www.dasbringtmichweiter.de

Bundesagentur für Arbeit **jobcenter**



Weltweit unterwegs, in MG zu Hause

Das Unternehmen Engineering Dobersek GmbH ist hauptsächlich in Osteuropa und Zentralasien tätig. Gegründet wurde es vor mehr als drei Jahrzehnten in Mönchengladbach.

Seit mehr als 30 Jahren ist Engineering Dobersek im verfahrenstechnischen Anlagenbau aktiv. Zahlreiche Referenzprojekte wie der Bau einer Kupferhütte und die Modernisierung einer Bleihütte in Kasachstan symbolisieren – besonders innerhalb des vergangenen Jahrzehnts – den kontinuierlichen Expansionskurs des Unternehmens. Mit seinem breit aufgestellten Angebot in den Bereichen Bergbau und Metallurgie, Wasseraufbereitung, Energie- und Umwelttechnik sowie Chemie- und Sonderanlagen deckt das Unternehmen alle Disziplinen des Anlagenbaus ab. Dieses Portfolio mit individuellen kunden-

orientierten Lösungen findet weltweit Anklang bei Kunden aus verschiedensten Industriesektoren.

Eines der Highlights 2014: Phosphataufbereitungsanlage eingeweiht

Traditionell legt die Engineering Dobersek GmbH hohen Wert auf ein partnerschaftliches Verhältnis zu seinen Auftraggebern. Das Vertrauen der Kunden in die Lösungen des Anlagenbauers entsteht jedoch nicht zufällig. Es ist das Ergebnis zum Teil über Jahre gewachsener Geschäftsbeziehungen und erfolgreich abgeschlossener Projekte. Exemplarisch da-

für steht ein weiterer Folgeauftrag eines Komplexes zur Aufbereitung von Phosphaterzen. Diese werden als Basisstoffe zur Produktion von kostbarer Phosphorsäure und Düngemitteln verwendet. Die nunmehr dritte Ausbaustufe wurde zusätzlich um eine Trocknungs- und Kalzinierungsanlage ergänzt. Wie schon bei den vorherigen Ausbaustufen ist das Mönchengladbacher Unternehmen für das Engineering, die Lieferung, Montage und Inbetriebnahme verantwortlich. Die als „Taschkura 2“ bezeichnete Anlage, die sich in der Wüste Kysylkum in Usbekistan befindet, wurde nun im Rahmen einer vom Kunden und Betreiber Navoi Bergbau-Metallurgie Kombinat ausgerichteten Veranstaltung offiziell eingeweiht. Pünktlich zum Nationalfeiertag des zentralasiatischen Binnenlandes gelang es Engineering Dobersek, dem Bergbau- und Metallurгиеkombinat NGMK die Infrastruktur zu einer ökonomisch wirkungsvollen Aufbereitung von Phosphaterzen zur Verfügung zu stellen.

Engineering Dobersek behauptet sich im umkämpften Markt für Anlagenbau

Der Markt für Anlagenbau ist weltweit hart umkämpft, doch das Mönchengladbacher Unternehmen weiß sich zu behaupten. Aktuelles Beispiel: der Großauftrag zum Bau

INFO

Die Engineering Dobersek GmbH ist Spezialist für die Planung, Konstruktion und Inbetriebnahme von schlüsselfertigen Anlagen und Anlagenkomponenten in den Bereichen Bergbau und Metallurgie, Wasseraufbereitung, Energie- und Umwelttechnik sowie Chemie- und Sonderanlagenbau. Das stetig wachsende, mittelständische Familienunternehmen wurde 1983 von Dr.-Ing. Albin Dobersek und Tatjana Dobersek in Mönchengladbach gegründet. Die Umwandlung in eine GmbH erfolgte 1989. Der Wirkungskreis liegt hauptsächlich in Osteuropa und Zentralasien. Mit den neun Kooperationspartnern in Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kasachstan, Kosovo, Mazedonien, Russland, Serbien, Ukraine und Usbekistan, sorgt Dobersek für kurze Wege zu den Kunden. Die Anlagen werden individuell auf die Kundenanforderungen zugeschnitten. Die Engineering Dobersek GmbH überzeugte in den vergangenen drei Jahrzehnten insbesondere Kunden aus der Diamanten-, Gold-, Erzaufbereitungs-, Kupfer- und Nickelindustrie mit ihren Leistungen.

einer neuen, schlüsselfertigen Schmelzanlage zur Kupferproduktion in Usbekistan. Das Anlagenkonzept von Engineering Dobersek beinhaltet, über die Steigerung der Produktionskapazität hinaus, die deutliche Minimierung des Schwefeldioxid ausstoß in die Atmosphäre. Die Emissionen aus der Kupferproduktion mit den bestehenden Alt-Anlagen belasten bislang die Gesundheit der Bevölkerung. Mit der neuen Anlage, die unter anderem auch den Einsatz von Staubfiltern vorsieht, die sogar die strengen EU-Grenzwerte unterschreiten, unterstützt das Unternehmen für Anlagenbau den ökologischen Entwicklungskurs der usbekischen Regierung. Der Auftrag des Kunden JSC Almalyk Mining-Metallurgical Complex, dem einzigen Kupferproduzenten des Landes, bewegt sich in einem zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Das inhabergeführte Familienunternehmen kann damit das Fundament für eine weiterhin erfolgreiche Geschäftsentwicklung festigen und ein positives Signal als weltweit bedeutender Arbeitgeber, insbesondere am Standort Mönchengladbach, setzen.



Offizielle Einweihung der neuen Phosphaterzaufbereitungsanlage in Usbekistan: am Rednerpult Dr.-Ing. Albin Dobersek, Geschäftsführender Gesellschafter der Engineering Dobersek GmbH.

Fotos (2): Dobersek

ZWEI STARKE PARTNER

Jedes Land und jeder Markt ist einzigartig. Die Konsequenz aus dieser Erkenntnis ist das Joint Venture zwischen Engineering Dobersek GmbH Anlagenbau und Kazzinc LTD in Kasachstan: Kazzintech-Engineering. Die daraus resultierende Projektgesellschaft bündelt langjährige Erfahrungen und Expertenwissen beider Unternehmen im Wachstumsmarkt Kasachstan. Das Gemeinschaftsunternehmen Kazzintech-Engineering agiert von der Industriemetropole Ust-Kamenogorsk aus als Komplettanbieter für Projekt-Planung, -Abwicklung und -Inbetriebnahme und hat in mehreren Städten Ost-Kasachstans Zweigstellen.

Die neue Leichtigkeit Ihrer Business-Bank-Beziehung.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wer als Unternehmer einmal die **Genossenschaftliche Beratung einer Volksbank genossen hat**, möchte keine andere Hausbank mehr. Wir haben die richtigen Mittel für den Mittelstand: Ob Liquidität, Investitionen, Finanzierung, Fördermöglichkeiten oder Unternehmensnachfolge – die Volksbank macht Ihren Businesserfolg zur Chefsache!

www.voba-mg.de

Volksbank
Mönchengladbach eG 

Eine kompetente Spaßfabrik

Der Mönchengladbacher IT-Prozessoptimierer exe GmbH hilft Unternehmen, ihr digitales Potenzial zu erschließen und auszuschöpfen – und legt dabei Wert auf zufriedene Mitarbeiter und zufriedene Kunden.

Es ist ein kleines, aber feines Jubiläum, das die exe GmbH in diesen Tagen feiern kann. Vor 20 Jahren wurde die Vorläufer-Gesellschaft in Duisburg gegründet, heute hat sich das 20 Mitarbeiter starke Unternehmen mit Sitz an der Dahlemer Straße in Rheydt über die Region hinaus einen Namen gemacht. „Schon bei unserer Unternehmensgründung im Jahr 1994 haben wir unsere Kernkompetenz darin gesehen, mittelständische Unternehmen, Konzerne und Verbände in den Themen Wachstum und Vereinfachung der Arbeitsprozesse zu unterstützen“, erklärt Geschäftsführer Jürgen Labuhn. In den 1990er Jahren sei es für den klassischen Mittelständler wichtig gewesen, das eigene Unternehmen mit einer entsprechenden Infrastruktur und Arbeitsplätze mit Hardware auszustatten, erinnert sich Labuhn. „Damit wurde erstens die Grundvoraussetzung für eine digitale Verarbeitung geschaffen und zweitens der Startschuss zur Firmen-gründung gegeben.“

Anfang dieses Jahrtausends wurde – bis heute – mit dem Einzug von immer spezialisierter Software die Digitalisierung von Arbeitsabläufen in einer Geschwindigkeit

„Die Unternehmen, die die Digitalisierung von Arbeitsabläufen vorantreiben, erarbeiten sich einen immer größeren Vorsprung, ein schnelleres Wachstum und höhere Gewinne gegenüber denen, die diesen Weg noch nicht vollständig gegangen sind.“

exe-Geschäftsführerin Martina Labuhn

DATEN & FAKTEN

Name:	exe GmbH
Fachgebiet:	IT-Prozessmanagement, Projektierung, Umsetzung und Betreuung von Dokumentenmanagement DMS/ECM; Kundenmanagement CRM.
Mitarbeiter:	20
Qualität & Service:	Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001:2008 und überwachen nach ITIL III das Servicemanagement.
Sitz:	Dahlemer Straße 570, 41239 Mönchengladbach, Deutschland.

vorangetrieben, „die einfach atemberaubend ist“, unterstreicht Labuhn. „Die Unternehmen, die diesen Weg beschreiten, erarbeiten sich einen immer größeren Vorsprung, ein schnelleres Wachstum und höhere Gewinne gegenüber denen, die diesen Weg noch nicht vollständig gegangen sind.“ An dieser Stelle kommt die exe GmbH ins Spiel. Sie hilft Kunden, das eigene digitale Potenzial zu erschließen und auszuschöpfen. Und dies mit der benötigten Kompetenz und dem Feingefühl, denn „der Digitalisierungsprozess verändert vorhandene Organisationsstrukturen und Arbeitsanforderungen“, weiß der exe-Geschäftsführer. Kunden

der exe GmbH erhalten dabei immer ein zielgerichtetes Paket aus Software und Serviceleistungen, das zudem den rechtlichen Vorgaben zu 100 Prozent standhält, zum Beispiel in der rechtskonformen Rechnungs- und E-Mail-Archivierung. Spezialisiert hat sich exe auf die grundsätzliche Optimierung der Geschäftsprozesse mittelständischer und konzerngebundener Unternehmen, Verbände und öffentlicher Träger. Sie betreut Organisationen während des gesamten Prozesses der Softwareeinführung und unterstützt sie im Anschluss durch ein individuelles sowie nachhaltiges Betreuungskonzept. Die eingesetzten Lösungswerkzeuge aus den Berei-

MEILENSTEINE

- 1994: Gründung der eXe Business Solution durch Jürgen Labuhn mit den Schwerpunkten Client Server Lösungen im Novell & Windows Umfeld, CAD und Internetlösungen
- 1997: Erweiterung des Geschäftsfeldes durch Einführung einer betriebswirtschaftlichen Softwarelösung (ERP) und einer Programmierunit.
- 1998: Erweiterung der Geschäftsführung durch Martina Labuhn.
- 1999: Erweiterung/Spezialisierung des Unternehmens durch Einführung des Kunden-/Vertriebsmanagement Lösungen CRM.
- 2003: Gründung der exe GmbH durch Martina Labuhn und Jürgen Labuhn mit Hauptsitz Mönchengladbach.



Arbeit muss Spaß machen, so lautet das Credo der Mönchengladbacher Firma exe GmbH, für die ein gutes Betriebsklima das A und O ist.

Fotos (2): Andreas Baum

chen Kundenmanagement (CRM) und Dokumentenmanagement (DMS/ECM) dienen dabei der organisatorischen, qualitativen und technischen Verbesserung der Geschäftsprozesse.

Die digitale Transformation bei Wirtschaftsunternehmen schreitet voran, und die exe GmbH wächst mit. 2015 soll der Mitarbeiterstamm von 20 auf 25 wachsen, außerdem will der IT-Dienstleister seine Geschäftsräume erweitern – möglichst am aktuellen Standort Dahleener Straße, wo die Firma seit 2003 im denkmalgeschützten Gebäude der ehema-

ligen Textilfabrik Hammersen residiert. „Ein schönes Umfeld ist wichtig für die Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter. Uns ist es wichtig, dass diese gerne zur Arbeit kommen, weil auch das Betriebsklima bei uns stimmt. Wir sind eine kompetente Spaßfabrik“, betont Labuhn mit einem Lächeln. Ganz aktuell darf sich das Mönchengladbacher Unternehmen über eine besondere Ehre freuen: Das exe-Team ist von ELO Digital Office, gerade zum zweiten Mal zum ECM-Hersteller des Jahres gekürt, jetzt als Businesspartner des Jahres 2013/14 mit

dem Schwerpunkt stärkstes Wachstum und qualitativ hochwertigste Dienstleistungen ausgezeichnet worden. „Dies beweist einmal mehr, dass sich auch Unternehmen aus Mönchengladbach sehr erfolgreich in einem hochspezialisierten und innovativen Markt durchsetzen können“, unterstreicht Geschäftsführerin Martina Labuhn.

INFO

exe sucht immer wieder IT-Spezialisten und spezialisierte Software-Entwickler. Derzeit ist das Unternehmen mit Sitz an der Dahleener Straße auf der Suche nach Software-Anwendungsentwicklern, IT-Projektkoordinatoren (auch mit Leitungsfunktion) für Software-Projekte, einem IT-Software Consultant, einen Vertriebsprofi (DMS/ECM B2B), einen Vertriebsassistenten (m/w) mit Ambitionen und einen Werkstudenten (Schwerpunkte Software-Tests, Fehleranalyse, Reporting). Informationen unter info@exegmbh.de und www.exegmbh.de.



Seit zwei Jahrzehnten erfolgreich: die exe-Geschäftsführer Martina und Jürgen Labuhn.



MIT ALLEN SINNEN entwickeln designen testen

imat-uve ist ein innovatives Entwicklungs- und Engineering-Unternehmen, das seine Kunden ganzheitlich von der Idee bis zum fertigen Bauteil oder Produkt unterstützt. Dies umfasst Design, Entwicklung und Erprobung sowie begleitende Dienstleistungen. Das Team arbeitet außerdem daran, Zukunftsszenarien zu entwickeln, mit denen zukünftige Bedürfnisse von Verkehrsteilnehmern in Bezug auf Design, Ergonomie und Komfort identifiziert werden können. Dies hilft unseren Entwicklern, Designern und Konstrukteuren, die Unternehmensmission „**Unser Maßstab: Der Mensch**“ umzusetzen.



Weitere Infos finden Sie unter www.imat-uve.de und auf unseren Facebook-, Xing- oder Twitter-Seiten.



Michael Wassen (links) und Markus Coppus managen die Entsorgung auf der „Minto“-Baustelle an der Hindenburger Straße.

Die EGN entwickelte hier ein passgenaues Abfallkonzept.

Foto: Andreas Baum

Trennen – entsorgen – recyceln

Die Entsorgungsgesellschaft Niederrhein (EGN) ist Spezialist in Sachen Abfallentsorgung auf der Großbaustelle des „Minto“ in der Mönchengladbacher City – genau wie beim privaten Häuslebauer.

„Entsorgung ist unser Ding“ – mit diesem flotten Slogan bringt die Entsorgungsgesellschaft Niederrhein, kurz EGN, ihre breite Angebotspalette rund um das Thema Entsorgungsdienstleistungen auf den Punkt. Das Unternehmen versteht sich in diesem Segment als Generalist und dokumentiert dies durch die Vielfalt der Branchen, die von EGN-Konzepten profitieren, und durch sein umfangreiches Leistungsspektrum. „Wir verfügen über ein erfahrenes Umweltmanagement in allen Bereichen der Abfall- und Recyclingwirtschaft“, erklärt Markus Coppus, Leitung Vertrieb bei der EGN. „Es reicht von

der Entsorgung von Siedlungsabfällen und der Arbeit für duale Systeme über den gesamten, stark reglementierten Bereich der Sonderabfallentsorgung bis hin zu intelligenten, komplexen Infrastrukturen und Abfallwirtschaftskonzepten für Unternehmen jeder Art und Größe.“ Ziel sei, Kunden von der gesamten Entsorgungsproblematik zu entlasten und ihnen so die volle Konzentration auf ihr Kerngeschäft zu ermöglichen.

Nicht selten betreut der Viersener Entsorger dabei Projekte von der Abriss- bis zur Neubauphase – und, wenn der Kunde zufrieden war, auch darüber hinaus. „Es ist nicht un-

wöhnlich, dass wir ein Bauprojekt in allen Phasen begleiten. Im Optimalfall übernehmen wir für den Kunden dann nach Fertigstellung des Objekts auch die normale Abfallentsorgung“, sagt Coppus. Kunden bevorzugen den Rundum-Service aus einer Hand, und genau das kann die EGN leisten. „Wir bieten für zahlreiche Branchen spezielle Konzepte, darunter für Arztpraxen, Hotels, Installateure, Büros und Verwaltungen, Kfz-Werkstätten, Dachdecker, Elektriker, Fuhr- und Busunternehmen und viele mehr. Und so speziell die einzelnen Lösungen und Konzepte auch sind, die ersten Schritte sind immer gleich: Zunächst analysieren unsere fachkundigen Mitarbeiter gemeinsam mit dem Kunden die konkrete Entsorgungssituation und entwickeln dann ein maßgeschneidertes Konzept.“

INFO

Die EGN bearbeitet natürlich nicht nur Großprojekte, sondern auch kleine Baustellen und Abbrüche im privaten Bereich. Oft sind sich die Bauherren oder Immobilienbesitzer nicht wirklich sicher, welche Abbruch-Abfälle wie korrekt entsorgt und verwertet werden können. Bei Bau- und Abbruchmaßnahmen sollte die Abfallentsorgung deshalb bereits im Vorfeld detailliert geplant sein, um Art, Anzahl und Größe der benötigten Behälter sowie den Transport zu den Verwertungsanlagen optimal abzustimmen. Die EGN-Kundenbetreuer beraten gern: Kundenservice-Telefon 0180/30 200 30. Weitere Infos unter www.entsorgung-niederrhein.de.

„Urban Mining“ – Bergbau in der Stadt

Steht der Abbruch eines Gebäudes an, ist modernes Abfallmanagement gefragt, denn die dabei anfallenden Abfallstoffe werden

nicht nur einfach weggeschafft, sondern getrennt, sortiert und zum großen Teil wiederverwertet. In Entsorgerkreisen wird der Begriff des „Urban Mining“ (Bergbau in der Stadt) inzwischen häufig genutzt. Das bedeutet, dass alte Wohnhäuser und Gewerbeobjekte oft mit sehr hochwertigen Materialien gebaut worden sind. Hier verbergen sich große Mengen an wertvollen Sekundär-Rohstoffen. Eisen, Kupfer, Zink, Messing, Blei, Aluminium oder Edelstahl aus dem Metallbereich zählen genauso dazu wie Glas, Holz oder Kunststoffe. Auf den Baustellen und bei Abbrüchen werden diese Wertstoffe von Anfang an getrennt. Die EGN bereitet alle Wertstoffe in eigenen Aufbereitungsanlagen auf und vermarktet sie zusammen mit den Wertstoffen aus anderen Sortierprozessen. So können am Ende neue Regenrinnen, Fenster, Garagentore oder Abflussrohre aus den Abfällen entstehen. Schwermetalle, PCB oder Asbest: Nicht immer sind die Stoffe, die bei Abrissarbeiten zu Tage treten, leicht zu entsorgen. Auf Grund

von luft- oder wassergefährdenden, gesundheitsschädlichen oder brennbaren Inhaltsstoffen ist der Umgang mit Sonderabfällen rechtlich streng geregelt und erfordert besondere Entsorgungsmaßnahmen. Um die Sammlung und Entsorgung dieser Stoffe so einfach und sicher wie möglich zu organisieren, bietet die EGN Konzepte an, mit denen alle rechtlichen Anforderungen erfüllt werden. Das Portfolio reicht dabei von der sonderabfallspezifischen Erfassung und Logistik bis hin zur ordnungsgemäßen Verwertung und Beseitigung der gefährlichen Abfallarten.

Von der Großbaustelle bis zur privaten Umbaumaßnahme

Die EGN war in der jüngeren Vergangenheit bei einigen Großprojekten im Einsatz. Eine Mammutaufgabe war die Beteiligung des Entsorgers beim Bau des modernsten Braunkohlekraftwerks der Welt in Grevenbroich-Neurath. Auf dieser riesigen Hochbaustelle

entstanden bis 2011 mit Hilfe von bis zu 4.000 Arbeitern und einem Investitionsvolumen von 2,2 Milliarden Euro zwei 1.100-Megawatt-Braunkohleblöcke der RWE Power AG. „Dort haben wir die komplette Entsorgung auf der Baustelle und für alle am Bau beteiligten Firmen übernommen und darüber hinaus Toiletten, Lager- und Raumcontainer, Personalservice und Kanaldienstleistungen bereit gestellt“, erklärt Markus Coppus. Eine Herausforderung waren auch die Arbeiten auf dem Vodafone-Campus im Düsseldorfer Stadtteil Heerdt, wo auf engstem Raum eine moderne Firmenzentrale des Telefonanbieters hochgezogen wurde. „Hier mussten wir Container auf verschiedenen Etagen platzieren und die Abfallsammelstelle mehrfach verlegen“, so Coppus. Aktuell ist die EGN unter anderem auf der Großbaustelle des neuen Mönchengladbacher Einkaufszentrums „Minto“ an der Hindenburgstraße im Einsatz. Auch für die Baustelle des Santander-Neubaus im Mönchengladbacher Nordpark hat die EGN den Auftrag bekommen.

Der nächste Schritt für Ihr Unternehmen

Jetzt die Weichen für 2015 stellen. Digitalisieren Sie Ihre Arbeitsprozesse.

- Verwaltungen entlasten
- Informationen finden
- Effizienter arbeiten
- Kosten senken
- Qualität sichern



Digitalisierung auch für Ihr Unternehmen?
Ihr kostenloser und unverbindlicher Beratungstermin
www.exegmbh.net/digitalisierenjetzt
oder QR Code einscannen.



Dahlener Straße 570
41239 Mönchengladbach

Tel. 02166 / 13 09 4-0
E-Mail: info@exegmbh.de



In der Fertigungshalle am Marie-Bernays-Ring läuft die Produktion der KNC^{plus}-Maschinen. R&D-Geschäftsführer Detlev Gunia (rechts) und Vertriebsleiter Sacha van Ool freuen sich, diesen Dauerbrenner auf dem Werkzeugmaschinenmarkt wieder anbieten zu können. Fotos: Andreas Baum/R&D

Comeback der KNC-Drehmaschine

Mit der Neuauflage der bewährten Zyklendrehmaschine beschreitet die Firma R&D Maschinenbau ein neues Geschäftsfeld und fertigt jetzt in eigener Regie.

Im Sport würde man von einem Comeback sprechen, Detlev Gunia formuliert es so: „Die KNC ist wieder da!“ Der Geschäftsführer der R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG ist stolz darauf, mit der KNC^{plus} das Nachfolger-Modell der erfolgreichen Werkzeugmaschinen-Serie vorstellen zu können. Knapp zwei Jahre war die Maschine eines namhaften Mönchengladbacher Unternehmens vom Markt; nun stellt R&D den neuen Prototypen vor. Aus gutem Grund hat R&D sein Geschäftsfeld erweitert und fertigt die Zyklendrehmaschinen jetzt unter eigener Regie. Dabei kommt der R&D-Gruppe die Erfahrung von drei Jahrzehnten in der Modernisierung und dem Service von

„Der Name KNC ist eine echte Marke. Wir sind glücklich, diesen Dauerbrenner wieder am Markt anbieten zu können.“

R&D-Vertriebsleiter Sacha van Ool

CNC-Maschinen zu Gute. Die Kompetenzen des Schwester Unternehmens R&D Steuerungstechnik und R&D Elektronik fließen dabei mit ein. 1995 wurde die erste Generation der KNC vorgestellt, seitdem ist sie im metallproduzierenden Gewerbe nicht mehr wegzudenken. „Der Name KNC ist eine echte Marke. Wir sind glücklich darüber, diesen Dauerbrenner wieder am Markt anbieten zu können“, erklärt Sacha van Ool, Vertriebsleiter der R&D Maschinenbau. Die Verbindung Maschine mit hochentwickelter Steuerungstechnik von R&D mit KNC^{plus} ermöglicht es, auch Kleinstserien und Einzelteile wirtschaftlich zu fertigen. Die anwendergerechte Bedienbarkeit

wird durch ein durchdachtes Konzept gewährleistet.

Die R&D KNC^{plus} ist in verschiedenen Drehdurchmessern und Drehlängen erhältlich. So können unterschiedlichste Werkstückgrößen bearbeitet werden. Die Steuerungstechnik für die KNC-Modelle wurde ohnehin von Beginn an von R&D geliefert, auf Wunsch können die Maschinen aber auch mit anderer Steuerungstechnik, zum Beispiel SINUMERIK bestückt werden.

Maschinenbau, Wartungen
und Reparaturen

„Der Bedarf ist da, uns liegen bereits viele Anfragen vor. Auch haben wir schon die ersten von uns gefertigten KNC^{plus}-Maschinen an Kunden ausgeliefert“, erklärt R&D-Vertriebsleiter van Ool. Neben der Neuferti-



gung leistet das Gladbacher Unternehmen bei seinen Kunden auch den technischen Support, was Wartung und Reparaturen angeht – sowieso ein Schwerpunkt des Firmen-Portfolios.

„Sehr häufig nehmen wir bei der Modernisierung von Werkzeugmaschinen auch konstruktive Veränderungen und Erweiterungen vor, um die Leistungsfähigkeit der Maschinen zu erhöhen, Bearbeitungsraum und -spektrum zu vergrößern und die Genauigkeit am Werkstück zu verbessern“, sagt Geschäftsführer Gunia. Kosteneinsparung, verbesserte Produktionsabläufe, optimale Produktion und geringe Investitionen für die Kunden sind dabei die Ziele des Mönchengladbacher Unternehmens.

Mit den neuen, erweiterten Aktivitäten im Maschinenbau rüstet sich R&D für die Zukunft – auch personell. 120 Mitarbeiter zählt die R&D-Gruppe aktuell, qualifizierte neue Mitarbeiter sind jedoch immer willkommen. „Aktuell suchen wir Mechaniker und erfahrene Elektro-Konstrukteure aus dem Maschinenbau“, so Gunia.

ÜBER R&D

Neben den Kompetenzen CNC-Entwicklung und Elektronikfertigung steht die R&D-Gruppe für mehr als drei Jahrzehnte Branchenerfahrung. Fachpersonal sorgt in den Bereichen Wartung, Umbauten und Ersatzteilbeschaffung bei Kunden für schnelle Unterstützung. R&D modernisiert seit Mitte der 80er Jahre Schwerwerkzeugmaschinen für das Drehen, Fräsen, Bohren, Schleifen und Sondermaschinen.



Die Modernisierung sowie konstruktive Veränderung und Erweiterung von Werkzeugmaschinen, um die Leistungsfähigkeit der Maschinen zu erhöhen, gehört ebenfalls zum Portfolio von R&D.

T 0180.30 200 30
(0,09€/Min. SNT)

Bautruppp*

Wir helfen bei Ihrem Bauprojekt und liefern mobile Toiletten und Container. Schnell und günstig.

www.entsorgung-niederrhein.de

* z.B. Mobile Toiletten und Container





Von einem kleinen niederländischen Betrieb zu einem Weltunternehmen: Vanderlande verzeichnet einen Umsatz von 600 Millionen Euro.

Fotos: Vanderlande

Sechs Jahrzehnte Vanderlande

Der Konzern mit Stammsitz im niederländischen Veghel ist seit Jahrzehnten auf Wachstumskurs. Ein wichtiger Standort für das weltweit tätige Unternehmen ist Mönchengladbach.



Im April 1949 wurde im niederländischen Veghel das Industrie- und Handelsunternehmen E. van der Lande gegründet.

Von einem lokalen Betrieb im niederländischen Veghel zu einem der Weltmarktführer für automatisierte Materialfluss-Systeme entwickelt: Vanderlande hat im Laufe der vergangenen 60 Jahre eine erstaunliche Entwicklung genommen. Und ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen: Derzeit erzielt das Unternehmen, dessen Ursprung die Gründung der Maschinenfabrik E. van der Lande im Jahr 1949 bildete, einen Umsatz von über 600 Millionen Euro und beschäftigt mehr als 3.000 Mitarbeiter.

„Wir sind sehr stolz auf das Erbe von Vanderlande. Mehrere hundert Projekte werden bei uns simultan realisiert. Unser Slogan – DRIVEN TO MOVE YOU – vermittelt das Wesentliche unserer Kern- und Markenwerte.“

Govert Hamers, President & CEO von Vanderlande

Vanderlande begann 1949 in einem kleinen Gebäude am Kanal in Veghel als allgemeiner Maschinen- und Konstruktionsbetrieb mit der Herstellung von Hebe-geräten, Kränen und Förderbändern, beispielsweise zum Entladen von Kohleschiffen. In den 60er Jahren gründete das Unternehmen ein Joint Venture unter anderem mit dem Unternehmen Rapistan aus Amerika. Vanderlande wurde der Lizenzinhaber für die Materialfluss-Technologie dieser Firma. Dadurch setzte das Unterneh-

men die ersten Schritte in dem Bereich, der heute als „automatisierte Materialfluss-Systeme“ bezeichnet wird.

In den darauf folgenden Jahren erweiterte das Unternehmen unter dem neuen Namen Rapistan Lande sein Tätigkeitsgebiet von den Niederlanden aus nach Europa, mit Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern. Außerdem veränderte sich der Charakter des Unternehmens von einem Produkt- zu einem Systemlieferanten.

Seit 1989 heißt das Unternehmen Vanderlande Industries

Nachdem Rapistan in Amerika wiederholt von verschiedenen Investitionsgesellschaften übernommen worden war, entschied sich das damalige Management von Rapistan Lande im Jahr 1988 für ein Management Buyout. NPM Capital, ABNAMRO und einige private Investoren übernahmen zusammen mit dem Management und den Mitarbeitern sämtliche Geschäftsanteile. Auch der Name wurde angepasst und 1989 in Vanderlande Industries geändert.

Ab diesem Zeitpunkt begann für das Unternehmen eine Periode starken Wachstums und weiterer Internationalisierung. Die ersten Schritte außerhalb Europas wurden in

INFO

Vanderlande ist weltweit aktiv und ein wichtiger Lieferant automatisierter Materialfluss-Systeme und der damit zusammenhängenden unterstützenden Dienstleistungen. Vanderlande ist Marktführer für Systeme zum Gepäck-Handling in Flughäfen und für Sortierzentren für Express-Paketdienste und gehört zu den fünf größten Anbietern im Bereich der Automatisierung von Distributionszentren.

Fernost und Amerika gesetzt, und die Lieferung von Systemen wurde um die Lieferung der benötigten IT-Komponenten ergänzt.

1997:
Dreifacher Umsatz,
doppelte Mitarbeiterzahl

Vanderlande profilierte sich jetzt auch als System Integrator. Dazu wurden außer dem IT-Bereich auch die Bereiche Projektmanagement, Innovation, Engineering und die internationale Lieferkette erheblich ausgebaut. 1997 übernahm Vanderlande außerdem das deutsche Softwarehaus GamBit. In dieser Zeit verdreifachte sich der Umsatz und verdoppelte sich die Mitarbeiterzahl von 400 auf 800.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Internationalisierung weiter verstärkt. Vanderlande verfügt inzwischen über eigene

Niederlassungen in zahlreichen europäischen Ländern, Amerika, China und Südafrika. NPM ist nach wie vor Anteilseigner mit einer Beteiligung von 85 Prozent seit Beginn des Jahres 2009. Heutzutage ist Vanderlande weltweit aktiv und einer der wichtigsten Lieferanten automatisierter Materialfluss-Systeme und der damit zusammenhängenden unterstützenden Dienstleistungen. Vanderlande ist der Weltmarktführer für Systeme zum Gepäck-Handling in Flughäfen und für Sortierzentren für Express-Paketdienste und gehört zu den fünf größten Anbietern im Bereich der Automatisierung von Distributionszentren. Der Umsatz verdreifachte sich in den vergangenen zehn Jahren erneut auf über 600 Millionen Euro. Die Hälfte der inzwischen mehr als 3.000 Mitarbeiter von Vanderlande arbeitet außerhalb der Niederlande. In Deutschland ist Vanderlande mit Standorten in Mönchengladbach, Dortmund und Siegen vertreten.



Für damalige Verhältnisse beeindruckend: der „Maschinenpark“ der Firma E. van der Lande.

MEILENSTEINE

- 1949: E.L. van der Lande gründete Ende April im niederländischen Veghel das Industrie- und Handelsunternehmen E. van der Lande.
- 1955: Die ersten Transportsysteme für Fässer wurden in Singapur, Bombay, Bagdad und Curacao installiert.
- 1964: Gründung der Rapistan Lande S.A. in Frankreich.
- 1972: Die Rapistan Lande GmbH nimmt in Mönchengladbach ihre Arbeit als Verkaufs- und Engineeringbüro auf.
- 1988: Rapistan Lande trennt sich von Rapistan durch einen Management Buy-out und wird wieder eine unabhängige niederländische Firma/Erweiterung der Produktionsgebäude für die Montage und Versand.
- 1989: Feier des 40-jährigen Bestehens und Änderung des Namens in Vanderlande Industries.
- 1990: Erweiterung der Büro- und Produktionsgebäude mit einem neuen Entwicklungs- und Testzentrum.
- 1997: Übernahme der GamBIT GmbH mit dem Tätigkeitsfeld der Software- und Steuerungsentwicklung.
- 1998: Mönchengladbach Krefelder Straße, Vanderlande Industries Neubau.



In einem kleinen Gebäude am Kanal in Veghel begann Vanderlande Industries als allgemeiner Maschinen- und Konstruktionsbetrieb mit der Herstellung von Hebegevätern, Kränen und Förderbändern, beispielsweise zum Entladen von Kohleschiffen.

Streiken: Kein Spaß, aber notwendig

Die Textilbranche in Mönchengladbach hat ihren Warnstreik gerade hinter sich, die Metall- und Elektrobranche folgt im Februar. Für die IG Metall ist die Arbeitsniederlegung oft das einzige Mittel.

Der Streik der Gewerkschaft der Lokführer (GdL) war wochenlang in aller Munde, auch die Piloten-Vereinigung „Cockpit“ legte jüngst die Arbeit nieder. Anfang November rief dann die IG Metall Mönchengladbach zu Protestaktionen bei Aunde, Irskens und der Tuchfabrik Willy Schmitz auf; Hintergrund waren die anstehenden Tarifverhandlungen in der Textilindustrie. Die örtlichen Arbeitgeber sollten sich nach Willen der IG Metall, der die Textilindustrie seit 1998 zugeordnet ist, im Verband für spürbar höhere Löhne einsetzen. Reimund Strauß, Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach, will aber signifikante Unterschiede zwischen dem Streik der heimischen Textiler und etwa der GdL festgehalten wissen: „Unter den tagelangen Streiks der Lokführer, deren Strategie sich mir nicht ganz erschließt, mussten Hunderttausende leiden, im Textilhandwerk sind die Arbeitgeber die unmittelbar Betroffenen.“ Allerdings nötige ihm die GdL auch Respekt ab, weil sie es geschafft habe, so gut wie alle ihre Mitglieder hinter sich zu bringen. „Grundsätzlich macht uns Streiken keinen Spaß, ist aber bisweilen notwendig. Wenn die Gegenseite bei Tarifverhandlungen blockiert, bleibt dies meist als einzige Möglichkeit.“



Das Team der IG Metall-Verwaltungsstelle in Mönchengladbach (von links): Ingrid Bergmann (Verwaltungsangestellte), You-Lee Hyun (Gewerkschaftssekretärin), Marga Hilken (Verwaltungsangestellte), Reimund Strauß (Geschäftsführer), Frank Taufenbach (Gewerkschaftssekretär) und Evelyn Spangenberg (Verwaltungsangestellte).



Das Streikrecht ist gesetzlich verankert. „Grundsätzlich macht uns Streiken keinen Spaß, ist aber bisweilen notwendig“, so Reimund Strauß, Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach.

Fotos (2): IG Metall

Das Streikrecht ist im Grundgesetz verankert. „Wer sich in seiner Firma an einem Streik beteiligt, hat im Normalfall anschließend keine negativen Folgen zu befürchten“, betont der IG Metall-Geschäftsführer. Im Anschluss an einen Streik kommen in der Regel beide Seiten zu einer vernünftigen Lösung; in Mönchengladbach habe es beispielsweise seit 25 Jahren keine Urabstimmung mehr gegeben, sagt Strauß. Nahe dran sei man allerdings 2008 gewesen, als es sich zu einem Machtkampf in der Metall- und Elektrobranche zuspitzte. Hier erwartet Reimund Strauß auch ab Februar 2015 die nächste heiße Tarifrunde, wenn es bei Metallern und Elektronikern unter anderem um die neue Altersteilzeit-Regelung geht. „Wir sind vorbereitet“, lächelt Strauß und zeigt auf ein Dutzend Kartons, in dem sich Westen, Flyer

und andere Streik-Utensilien befinden. In Mönchengladbach wären rund 7.000 Mitarbeiter in der Metall- und Elektrobranche zu einem möglichen Streik aufgerufen. Für die Textil- und Bekleidungsindustrie hat sich dieser gelohnt: Für die Monate Januar bis Mai 2015 erhalten Beschäftigte Einmalzahlungen von je 60 Euro. Die Ausbildungsvergütungen erhöhen sich jeweils um 30 Euro. Ab 1. Juni 2016 erhöhen sich die Entgelte und Ausbildungsvergütungen um 2,4 Prozent. Die Laufzeit des Tarifvertrages endet am 31. Januar 2017. Zusätzlich habe sich die Tarifparteien auf eine verpflichtende Altersteilzeit-Regelung bis Ende 2016 geeinigt. „Das Ergebnis sichert den Beschäftigten eine faire Teilhabe und wäre ohne die offensive Beteiligung der Textilbeschäftigten so nicht zustande gekommen“, erklärt Strauß.

INFO

IG Metall Verwaltungsstelle Mönchengladbach; Gewerkschaftshaus, 1. Etage Rheydter Straße 328, 41065 Mönchengladbach;
Telefon: 021 61 / 92 69 30;

E-Mail: moenchengladbach@igmetall.de

Internet: www.moenchengladbach.igmetall.de

Öffnungszeiten:

Montags 9 bis 12.30 Uhr und 13 bis 16.15 Uhr; dienstags bis donnerstags 8 bis 12.30 Uhr und 13 bis 16.15 Uhr; freitags von 8 bis 12.30 Uhr

Geben Sie dem Nachwuchs zwei Chancen!

Seit September ist Wolfgang Draeger neuer Geschäftsführer operativ der Agentur für Arbeit Mönchengladbach. Im Interview verrät er, wie Betriebe die passenden Auszubildenden finden.

Herr Draeger, mit schöner Regelmäßigkeit klagen Betriebe über schlechte Bewerber und Bewerberinnen für ihre Ausbildungsstellen. Ist das nur ein Vorurteil oder entspricht dies der Wahrheit?

Wolfgang Draeger: Eine Antwort auf diese Frage können sicherlich nur die Betriebe geben. Wir merken in den Beratungen aber zunehmend, dass die Bereitschaft der Jugendlichen, sich auf verschiedene Berufe innerhalb einer Job-Familie zu bewerben, eher gering ausgeprägt ist. So wird der einmal ins Auge gefasste Ausbildungsberuf als der einzig wahre Beruf festgelegt. Diese Überlegung, gepaart mit eher durchschnittlichen Leistungen, führt in der Folge zu einem schwierigen Suchprozess. Kommen nun auch noch Defizite in den Sekundärtugenden dazu, zum Beispiel Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit, ist die Ausbildungsplatzsuche sehr schwierig.

Fakt ist aber, dass es wegen des demografischen Wandels weniger Jugendliche gibt. Um die guten ist ein Wettstreit entbrannt, und die schwächeren Jugendlichen gehen leer aus. Das kann doch nicht Sinn der Sache sein...

Wir müssen durch kluge Konzepte einerseits Jugendliche frühzeitig befähigen, sich mit dem Thema Berufsorientierung und Berufswahl auseinanderzusetzen und andererseits den Betrieben die Chancen der Berufsausbildung im Hinblick auf den Fachkräftebedarf der Zukunft verdeutlichen. Viele Unternehmen sind bereit, den Jugendlichen eine Chance zu geben, wenn sie sich für die Ausbildung auch einsetzen. Durchhaltewillen, auch wenn es mal schwierig ist, ist der Schlüssel zum Erfolg.



Wolfgang Draeger, neuer Geschäftsführer operativ der Agentur für Arbeit Mönchengladbach

Foto: Agentur für Arbeit

Was können Betriebe tun, um ihren eigenen Nachwuchs zu finden?

Ich empfehle allen Betrieben, ihre Ausbildungsstellen der Agentur für Arbeit zu melden. Nur so besteht die Möglichkeit, Jugendlichen ein umfassendes Angebot zu unterbreiten und

für die Unternehmen, den richtigen Azubi zu finden. Genau dieses komplette Angebot auch in Berufen, die nicht so bekannt sind, aber hervorragende Einstiegschancen und Perspektiven nach der Ausbildung bieten, hilft den Jugendlichen, sich auch abseits ihrer Präferenzen frühzeitig mit Alternativen zu beschäftigen.

Wie kann die Agentur für Arbeit dabei unterstützen?

Die Arbeitsagentur bietet Unternehmen die Möglichkeit, geeignete Jugendliche auf ihre Ausbildungsstellen kostenlos zu vermitteln. Da-

INFO

Unternehmen, die einen freien Ausbildungsplatz haben, melden sich bei ihrem Ansprechpartner im Arbeitgeber-Service, wählen die kostenfreie Servicenummer 0800 4 5555 20 oder schicken eine Mail an moenchengladbach.arbeitgeber@arbeitsagentur.de. Jugendliche, die einen Ausbildungsplatz suchen, vereinbaren einen Termin bei der Berufsberatung unter der kostenfreien Servicenummer 0800 4 5555 00.

rüber hinaus besteht die Möglichkeit, gerade schwächere Jugendliche, die Unterstützung in der Berufsschule benötigen, durch zielgerichtete Nachhilfe auf die Berufsschulanforderungen vorzubereiten. So können wir vermeiden, dass Jugendliche ihre Ausbildung abbrechen.

Gibt es den ultimativen Tipp für Betriebe?

Um erfolgreich zu sein, bedarf es in der Regel eines langen Atems – sowohl auf Seiten der Unternehmen als auch der Jugendlichen. Erfolg ist das Ergebnis eines kontinuierlichen und zielgerichteten Handelns. Und wenn es mal nicht geklappt hat, muss ich die zweite Chance nutzen.

MÖNCHENGLADBACH
Wirtschaft · Immobilien · Netzwerke



Unser Knotenpunkt für Logistiker: Der Regiopark Mönchengladbach.



Für die Logistik ist der richtige Standort das A und O. Eine perfekte Autobahnanbindung, eine günstige Lage – all das vereint der Regiopark.

Das gemeinsame Gewerbegebiet der Stadt Mönchengladbach und der Gemeinde Jüchen ist eine der Top-Logistikflächen des Landes.

**Wollen auch Sie mit uns an einem Strang ziehen?
Sprechen Sie uns an!**

WFMG
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
MÖNCHENGLADBACH GMBH

Tel.: 0 21 61 - 8 23 79-9
E-Mail: info@wfm.de
www.wfm.de

MÖNCHENGLADBACH

Geschäftspartner auf Augenhöhe

Die digitale Transformation macht auch vor dem produzierenden Gewerbe nicht Halt. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist eine Verzahnung zwischen Firmen und Dienstleistern notwendig.

Experten sind sich sicher: Die deutsche Wirtschaft steht an der Schwelle zur 4. Industriellen Revolution. Durch das Internet als Motor, wachsen reale und virtuelle Welt immer mehr zusammen. Kennzeichen der künftigen Form der Industrieproduktion sollen die starke Individualisierung der Produkte, die weitgehende Integration von Kunden und Geschäftspartnern in Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse und die Verkopplung von Produktion und hochwertigen Dienstleistungen sein. Eine Herausforderung für Unternehmen und Mittelständler, eine Herausforderung aber auch für Dienstleister wie die meteor Personaldienste AG.

„Wir stehen vor massiven Veränderungen bei den Beziehungen zwischen Geschäftspartnern“, glaubt Jürgen Hollender, meteor-Niederlassungsleiter in Mönchengladbach. „Um Prozesse zu optimieren, die Geld und Zeit sparen, ist eine engere Verzahnung zwischen den Partnern unabdingbar. Viele Unternehmen haben das bereits erkannt.“ Um Auftragspitzen früh zu erkennen und entsprechend zu reagieren, wird meteor bei einigen seiner Auftraggeber schon eng in

deren Produktionsabläufe mit eingebunden. „So wissen wir frühzeitig, welche Qualifikationen das Personal, das wir stellen, mitbringen müssen, welche Aufgaben unsere Mitarbeiter übernehmen sollen und wie lange sie bei dem Unternehmen bleiben“, erläutert Hollender. Konkrete und rechtzeitige Absprachen ergeben eine Win-Win-Situation für beide Seiten: Der Personaldienstleister kennt früh die konkreten Anforderungen der Kunden, die Firmen erhalten rechtzeitige Planungssicherheit. „Wir sind glücklich, dass wir

„Unser Service hört nicht an der Werkspforte auf.“

Meteor-Niederlassungsleiter
Jürgen Hollender

bei einigen unserer Partner bereits vertrauensvoll in die Geschäftsabläufe einbezogen werden. Und wir sind davon überzeugt, dass sich dieses Modell in naher Zukunft durchsetzen wird.“

Gegenseitiges Vertrauen und eine Partnerschaft auf Augenhöhe sind dafür die Voraussetzungen. Die meteor Personaldienste AG, die in Mönchengladbach rund 150 Mitarbeiter mit den Schwerpunkten Maschinenbau und Produktion unter Vertrag hat, genießt dank seriöser Arbeit und der Wertschätzung für jeden einzelnen Mitarbeiter in der Branche einen hervorragenden Ruf. „Diesen zu untermauern, daran arbeiten wir jeden Tag“, betont Jürgen Hollender. Weil der Mitarbeiter für den Personaldienstleister das höchste Gut ist, steht dieser stets im Mittelpunkt. „Wenn wir einen Mitarbeiter in ein Unternehmen vermittelt haben, hört unser Service nicht an der Werkspforte auf.“ Eine Besichtigung des Arbeitsplatzes, eine Gefahrenanalyse vor Ort sowie eine übergreifende Sicherheitsbelehrung sind feste Bestandteile der Auftragsabwicklung bei meteor. „Eine umfassende Betreuung unserer Mitarbeiter steht im Vor-



meteor-Niederlassungsleiter Jürgen Hollender.

Foto: Andreas Baum

dergrund. Der Faktor Mensch ist entscheidend“, unterstreicht der Mönchengladbacher Niederlassungsleiter.

Um den Bedarf abzudecken, führt meteor auch Qualifikationsmaßnahmen durch, um Mitarbeiter für neue Aufgaben zu schulen. „Wir wissen, wie wichtig passgenaue Qualifikationen sind und wählen unsere Mitarbeiter dementsprechend aus. Bei der Vermittlung von Fachkräften an Unternehmen erfolgt zunächst eine genaue Analyse, ob der Mitarbeiter in das Anforderungsprofil des Kunden passt. Eine fachliche und persönliche Begleitung am Einsatzort ist danach für uns selbstverständlich.“

Hollender weiß um die stetig wachsende Bedeutung seiner Branche. „Zeitarbeit ist in Zeiten des Fachkräftemangels mehr denn je ein Sprungbrett, denn wer sich am Einsatzort bewährt hat, hat gute Chancen auf eine Übernahme.“

ZUKUNFTSPROJEKT INDUSTRIE 4.0

Das Zukunftsprojekt Industrie 4.0, einer Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, zielt darauf ab, die deutsche Industrie in die Lage zu versetzen, für die Zukunft der Produktion gerüstet zu sein. Industrieproduktion werde gekennzeichnet sein durch starke Individualisierung der Produkte unter den Bedingungen einer hoch flexibilisierten (Großserien-) Produktion, die weitgehende Integration von Kunden und Geschäftspartnern in Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse und die Verkopplung von Produktion und hochwertigen Dienstleistungen.

INFO

Die meteor Personaldienste AG wurde 1992 mit fünf Niederlassungen gegründet. Heute ist das Unternehmen, deren Zentrale in Köln beheimatet ist, 16 Standorte, Tendenz steigend. Vor zwei Jahren hat die Mönchengladbacher meteor-Niederlassung repräsentative Räumlichkeiten in der Alten Post Rheydt bezogen, wo ihr 250 Quadratmeter zur Verfügung stehen. Insgesamt zählt die meteor-Gruppe 2.000 Mitarbeiter.

Duale Studiengänge immer beliebter

Rund 65.000 Studierende verbinden Studium und praktische Ausbildung. In Mönchengladbach bietet die Hochschule Niederrhein für Unternehmen das „Krefelder Modell“ an.

14.000 akkreditierte Studiengänge gibt es in Deutschland. Mit 2,5 Milliarden Euro haben Unternehmen im vergangenen Jahr Hochschulen und Studierende unterstützt. 948 Millionen Euro gingen in die dualen Studiengänge. Rund 65.000 Studierenden ermöglicht die Wirtschaft die Verbindung von akademischem Studium und betrieblicher Praxis. Beeindruckende Zahlen, und das Zauberwort heißt hier „Duale Studiengänge“. Immer mehr Unternehmen bieten diese neue Form der dualen Ausbildung an.

Der Ablauf ist klar strukturiert: „Der Student geht mit einer Firma eine Art Ausbildungsvertrag ein. Dabei verpflichtet er sich in der studienfreien Zeit in der Firma zu arbeiten. Als Gegenleistung erhält er eine Art Stipendium über die gesamte Studiendauer“, betont Ausbildungsexpertin Lisa Bäcker von der Stiftung Pro Ausbildung. Neben den finanziellen Vorteilen profitiert der Student aber auch durch jede Menge Praxiserfahrung und die Chance, Kontakte im Unternehmen zu knüpfen. In manchen dualen Studienprogrammen ist sogar noch eine klassische Ausbildung enthalten, die parallel zum Studium durchgeführt und auch während des Studiums abgeschlossen wird.

Für Unternehmen in Mönchengladbach bietet die Hochschule Niederrhein das „Krefelder Modell“ an. Es ist für Abiturienten entwickelt worden, die sich das notwendige praktische Wissen nicht nur durch Fachpraktika, sondern durch eine Berufsausbildung parallel zum Studium aneignen möchten. Für diese Idee wurde der Fachbereich Maschinenbau und Verfahrenstechnik mit dem Preis der Gemeinschaftsoffensive „Zukunft durch Innovation“ (zdi) des Landes Nordrhein-Westfalen, in der Kategorie „Zukunftsweisende Modelle“, ausgezeichnet.

Unternehmen, die duale Studiengänge anbieten wollen, sollten vor allem in den regionalen Schulen darüber informieren. Entsprechende Projekte gäbe in vielen Schulen, bestätigt uns Karriere-Coach Christina Opelt: „Die Vielfalt und Komplexität der beruflichen Möglichkeiten, die sich für Schüler und Schülerinnen mit Abitur eröffnen, sind regelrecht erschlagend. Umso wichtiger ist es, sich zu Beginn des Berufs-

wahlprozesses sehr genau mit den eigenen beruflichen Interessen zu beschäftigen. Sind die bekannt, kann der Berufswahlprozess viel zielgerichteter erfolgen.“

Die Vorteile für Unternehmen liegen klar auf der Hand, denkt Christina Opelt: „Duale Studiengänge helfen, den zukünftigen Bedarf an erfolgreichen Fach- und Führungskräften zu decken. Der unternehmerische Gewinn sind hochqualifizierte und akademisch ausgebildete Beschäftigte: direkt auf die Ansprüche des Unternehmens hin ausgebildet. Die Kooperation von Wirtschaft und Hochschule beziehungsweise Berufsakademie hinsichtlich der Studien- und Prüfungspläne garantiert zudem ein praxisnahes Studium.“ *Christoph Sochart*

INFO

Informationen gibt es im Netz auch hier:

www.wegweiser-duales-studium.de

www.hochschulkompass.de

www.hs-niederrhein.de

MÖNCHENGLADBACH
Wirtschaft · Immobilien · Netzwerke



Das Spielfeld für Global Player: Nordpark Mönchengladbach.



Die Wahrheit liegt auf dem Platz ...

Machen Sie den Nordpark zu Ihrer neuen Geschäftsadresse. Das Zusammenspiel aus Lage und sportlichem Flair ist einzigartig – so wie Ihr Unternehmen.

Ihr Standort. Ihre Vorteile.



**WF
MG**
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
MÖNCHENGLADBACH GMBH

Tel.: 02161 - 8 23 79-9

E-Mail: immobilien@wfmfg.de

www.wfmfg.de

MÖNCHENGLADBACH



Coach Christina Opelt trainiert für zahlreiche Unternehmen und Arbeitgeberverbände in der Region erfolgreich Auszubildende.

Foto: privat

BusinessCard, der perfekte Begleiter

Für Selbstständige und Unternehmer ist diese spezielle Kreditkarte der Stadtparkasse Mönchengladbach ein attraktives Angebot – und dient gleichzeitig als Visitenkarte.

Auf Reisen in der EU und weltweit, aber auch innerhalb Deutschlands ist sie als Zahlungsmittel nicht mehr wegzudenken: die Kreditkarte. Weniger bekannt ist die „BusinessCard“ der Stadtparkasse Mönchengladbach als Kreditkarte zum Firmenkonto für Selbstständige und Unternehmer. Optional mit dem eigenen Logo versehen, wird die BusinessCard bei jedem Bezahlvorgang zur Visitenkarte.

Gerade für diese Zielgruppe ist das Bezahlen per Kreditkarte ideal: Aufwändige Verrechnung von Spesen für Inhaber und Mitarbeiter entfallen, da diese direkt über das Geschäftskonto abgerechnet werden. Durch die weltweite Akzeptanz an über 27 Millionen Stellen sichern sich Kunden finanzielle Bewegungsfreiheit. Jeder Karteninhaber erhält dabei ein individuelles Verfügungslimit, um seinen Aufgaben entsprechend flexibel zu sein.



Aufwändige Verrechnung von Spesen für Inhaber und Mitarbeiter entfallen mit der BusinessCard, da diese direkt über das Geschäftskonto abgerechnet werden können.

Bargeldvorschüsse oder Devisenbeschaffung entfallen

Mit der BusinessCard entfallen Bargeldvorschüsse oder Devisenbeschaffung für Geschäftsreisen oder für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen. Wenn dennoch einmal Bargeld benötigt wird, sorgt die BusinessCard zuverlässig dafür, dass man schnell bei Kasse ist. Verliert man Bargeld, ist es verloren. Mit der BusinessCard haften Kunden bis zum Eingang der Sperrmeldung mit höchstens 50 Euro.

Eine übersichtliche Ausgabenkontrolle ist über die monatliche Kartenabrechnung möglich. Mit der Auswahl eines verlängerten Zahlungszieles werden Umsätze sogar nochmals 14 oder 28 Werktagen später in einer Summe belastet. Dadurch erzielen Kunden für ihre Ausgaben einen interessanten Zins- und Liquiditätsvorteil von bis zu sieben Wochen. Selbstverständlich ist ein umfangreicher Versicherungsschutz enthalten – je

nach gewünschter Ausstattung sind Dienstreise-Versicherungen oder auch die Premiumabsicherung aller privaten und beruflichen sowie dienstlichen Reisen inklusive. Zu haben ist die BusinessCard bereits ab 2,50 Euro pro Monat.

Weitere Informationen rund um die BusinessCard Classic und Gold erhalten Interessierte in jeder Geschäftsstelle der Stadtparkasse Mönchengladbach.

INFO

Die Stadtparkasse Mönchengladbach blickt auf eine 160-jährige Geschichte zurück. In all diesen Jahren war sie allen Bürgern ein zuverlässiger Partner und auch in Zukunft stehen die Kunden stets im Zentrum des Handelns. Mit 4,67 Milliarden Euro Geschäftsvolumen ist die Stadtparkasse Mönchengladbach das größte lokale Kreditinstitut und Marktführer im Finanzdienstleistungssektor. Die umfangreiche Produktpalette und das Dienstleistungsangebot der Stadtparkasse Mönchengladbach richten sich an den Bedürfnissen ihrer Kunden aus. Zwei von drei Bürgern sind Kunde der Stadtparkasse Mönchengladbach. Dank den 38 Geschäftsstellen, die im ganzen Stadtgebiet flächendeckend verteilt sind, ist die Stadtparkasse überall erreichbar. 930 Mitarbeiter, darunter 66 Auszubildende, sind bei der Stadtparkasse Mönchengladbach beschäftigt.



Optional mit dem eigenen Logo versehen, wird die BusinessCard bei jedem Bezahlvorgang zur Visitenkarte.

Fotos (2): SSK MG

Neue junge Mitarbeiter jetzt „casten“!

Experten warnen seit langem vor einem Fachkräfte-Engpass. Warum die Unternehmen jetzt ihr Azubi-Marketing verbessern sollten – und welche drei Möglichkeiten es dafür gibt.

Ein Blick in die Prognosen bringen Zahlen auf den Tisch, die nachdenklich machen. Im Jahr 2030 werden nur noch knapp 240.000 Menschen in Mönchengladbach leben. Das ist ein Minus von mehr als fünf Prozent. Bei den 16- bis 18-jährigen wird sogar ein Minus von fast 30 Prozent errechnet. Bei den 19- bis 24-jährigen sind es noch minus 25 Prozent. 2030 ist jeder zweite Gladbacher älter als 48 Jahre.

Angesichts dieser Zahlen verwundert es nicht, dass beispielsweise die Experten vom örtlichen Arbeitgeberverband seit langem vor einem drohenden Fachkräftemangel warnen. Auch die Experten vom Institut der Deutschen Wirtschaft warnen vor einem Fachkräfteengpass. Im März 2014 gab es einer Untersuchung zufolge 63 Engpassberufe: Jobs also, in denen die Zahl der Arbeitslosen nicht ausreicht, alle Stellen zu besetzen. Experten der Arbeitgeberverbände und der Kammern raten deshalb schon heute den Unternehmen, ihr Azubi-Marketing zu verbessern. Möglichkeiten gibt es viele.

Beispiel 1: Azubi-Speed-Dating! Es findet regelmäßig statt. Veranstalter sind die Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein, die Kreishandwerkerschaft Niederrhein und die Agentur für Arbeit. Eingeladen werden Schüler jeglicher Schulformen. Das Konzept ist denkbar einfach: Die Jugendlichen haben die Möglichkeit, sich bei rund 30 Unternehmen aus Industrie, Handel und Handwerk persönlich vorzustellen – und sie in jeweils zehn Minuten von sich zu überzeugen.

Beispiel 2: Lernpartnerschaften! Der Aufbau von Lernpartnerschaften ist ein mehrstufiger, moderierter Prozess, der zu einer schriftliche Kooperationsvereinbarung führt. Lernpartnerschaften sind in allen all-gemeinbildenden Schulformen und mit Unternehmen aller Branchen möglich. Unternehmen können einen nachhaltigen (nicht zufälligen) Kontakt zu einer Schule aufbauen, sich als Ausbildungsunternehmen öffentlichkeitswirksam und prominent platzieren, systematische Praktikaprozesse organisieren und potenzielle Auszubildende früh identifizieren.

Beispiel 3: das Berufswahlsiegel! Das Gütesiegel zeichnet Schulen aus, die sich im Bereich der berufs- und studienorientierenden Maßnahmen vom Durchschnitt abheben. Wesentliches Merkmal einer mit dem Siegel ausgezeichneten Schule ist die systematische Integration des Themas Berufs- und Studienorientierung in den Schulalltag. Schülerinnen und Schüler werden vorbildlich auf den Wechsel von der Schule in die Berufs- bzw. Universitätswelt vorbereitet. Unternehmen können sich beispielsweise in der Auditjury engagieren und wissen, welche Schulen in Mönchengladbach ihre Schülerinnen und Schüler sehr gut auf die Arbeits- und Berufswelt vorbereiten.

Christoph Sochart

INFO:

Unternehmensberatung der Metall- und Elektroindustrie zu Mönchengladbach e.V.: www.wp.ume-bildungswerk.de//
IHK Mittlerer Niederrhein: www.ihk-krefeld.de//
Kreishandwerkerschaft Mönchengladbach:
www.handwerk-mg.de



Mittlerweile ein Klassiker, auch in Mönchengladbach, sind „Azubi-Tage“ und entsprechende Seminare. Hier werden die Auszubildenden des ersten Lehrjahres eingeladen, sich über grundlegende Themen zu informieren, beispielsweise wie man mit internen Informationen im Betrieb umgeht. In der „bewegten Pause“ erfahren die jungen Menschen, wie man sich am Arbeitsplatz fit halten kann.

Foto: privat

MÖNCHENGLADBACH
Wirtschaft · Immobilien · Netzwerke



Unser Startschuss für Ihre Ziele: Der Service der WFMG.



Als Wirtschaftsförderung Mönchengladbach unterstützen wir Unternehmen bei der Ansiedlung und Expansion in unserer Stadt.

Von der Suche nach geeigneten Gewerbegrundstücken und Immobilien bis zur umfassenden Beratung über öffentliche Förderprogramme und Branchen-Netzwerke.

**Sprechen Sie mit uns.
Wir beraten Sie gerne!**



WFMG
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
MÖNCHENGLADBACH GMBH

Tel.: 0 21 61 - 8 23 79-9
E-Mail: info@wfmg.de
www.wfmg.de

MÖNCHENGLADBACH

Starker Partner in der Region

Beratung und Finanzierung aus einer Hand bietet die Volksbank Mönchengladbach eG auch seinen Firmenkunden. Sie will gemäß ihres genossenschaftlichen Mottos „Hilfe zur Selbsthilfe“ leisten

Für den Bereichsleiter der Volksbank Mönchengladbach eG, Wolfgang Weuthen, geht die Betreuung der Firmenkunden weit über das normale Tagesgeschäft hinaus: „Meinen Kollegen und mir liegt vor allem am Herzen, dass wir unseren Gesprächspartnern auch in persönlichen Dingen beratend zur Seite stehen.“

Wobei das Private selbstverständlich und entscheidend auch in die berufliche Situation hineinreicht, ergänzt sein Kollege Holger Schlathau: „Was passiert, wenn die Arbeitskraft des Unternehmers droht, Schaden zu nehmen? Wie kann sie abgesichert werden? Was ist wichtig, wenn es um das Thema der Altersvorsorge geht? Auf diese und ähnliche Fragen reagieren wir mit individuell abgestimmten Vorschlägen und Konzepten. Und das auch schnell und unbürokratisch.“ Bei diesen Überlegungen stehe das Wohl des Unternehmers und des Unternehmens stets im Vordergrund, ergänzt Firmenkundenbetreuer Volker Bader: „Gerade im Mittelstand sind unsere Erfahrungen und unsere Angebote gefragt.“ Dabei sei entscheidend, „dass wir aus der Region kommen, uns daher gut auskennen und die Beziehungen zu unseren Kunden meist eine lange Tradition haben“, nickt Wolfgang Weuthen.

Selbstverständlich umfasst das Finanz- und Beratungsangebot alle Bereiche einer moder-

nen Dienstleistungsbeziehung, so Weuthen weiter: „Ganz gleich, ob es um Konzepte zu Investitionen im Bereich Gewerbeobjekte geht, spricht: zum Beispiel um Hallen, um den Bau von Bürogebäuden oder Produktionseinheiten.“ Dabei spiele die Größe der angedachten Projekte und Investitionsleistungen keine Rolle. Holger Schlathau: „Wir kennen die Bedürfnisse des Mittelstands und sind stets auf der Höhe der Planungen und anstehenden Entscheidungen.“ Auch hier sei es wieder von Vorteil, „dass wir nicht der globale Player sind, der anders denkt und entscheidet. Wir kennen die Risiken der heimischen Märkte und können Finanzierungsentscheidungen stets profund bewerten.“ Ganz entscheidend sei es zudem, „dass wir uns gut auf dem Markt der Leasingangebote auskennen, beziehungsweise mit öffentlich geförderten Kreditprogrammen“, so Volker Bader. „Das ist immer dann von Vorteil, wenn es etwa um Investitionen in den Maschinenpark eines Unternehmens geht.“

Die Volksbank Mönchengladbach ist seit mehr als 130 Jahren in der Region präsent. Der große und entscheidende Vorteil gegenüber anderen Banken sei das traditionsreiche Konzept der genossenschaftlichen Orientie-

rung, „das sich unter dem Schlagwort ‚Hilfe zur Selbsthilfe‘ subsumieren lässt“, meint Bereichsleiter Wolfgang Weuthen mit Blick auf die Philosophie der Gründerväter der Genossenschaftsbanken Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen. „So wie die beiden damals, treten wir an jedem Tag neu an, um unseren Partnern die nötige Hilfestellungen bei all ihren Unternehmungen zu bieten.“

Die Volksbank Mönchengladbach eG hat in den vergangenen Jahren trotz schwieriger wirtschaftlicher Zeiten positive Bilanzen

vorlegen können, so der Vorstand der Volksbank Mönchengladbach Heinz-Wilhelm Hermeling: „Der stärkste Beweis für den Erfolg unserer Arbeit.“

„Wir kennen die Bedürfnisse des Mittelstands und sind stets auf der Höhe der Planungen.“

Holger Schlathau, Firmenkundenbetreuer der Volksbank

INFO

Volksbank Mönchengladbach eG
Senefelderstraße 25
41066 Mönchengladbach
Telefon: 02161/5861-0
Fax: 02161/5861-111
E-Mail: info@voba-mg.de
www.voba-mg.de



Die Volksbank Mönchengladbach eG ist starker Partner für regionale Unternehmen.

Foto: Volksbank

Ausbildung für die Zukunft

Die NEW AG beschäftigt im Durchschnitt 88 Azubis in 20 kaufmännischen und gewerblichen Berufen. Das Unternehmen wurde mehrfach als bestes Ausbildungsunternehmen ausgezeichnet.

Mit rund 2.000 Mitarbeitern ist die NEW ein bedeutender regionaler Arbeitgeber. Die IHK Mittlerer Niederrhein hat den Energieversorger mehrfach als bestes Ausbildungsunternehmen ausgezeichnet. Kürzlich wurde die NEW AG und ihre Schwestergesellschaft NEW mobil und aktiv Mönchengladbach GmbH von der IHK für „herausragende Leistungen in der Berufsausbildung“ geehrt. Im Ausbildungsberuf „Fachkraft im Fahrbetrieb“ erhielt das Unternehmen sogar die IHK-Auszeichnung für die landesbeste Ausbildungsleistung 2013.

Die NEW legt großen Wert auf die Ausbildung des eigenen Nachwuchses. „Die Azubis von heute sind die Fachkräfte von morgen, ohne die kein Unternehmen langfristig erfolgreich sein kann“, sagt Friedhelm Kirchhartz, Vorstandsvorsitzender der NEW. Im Durchschnitt beschäftigt das Unternehmen 88 Auszubildende in insgesamt 20 kaufmännischen und gewerblichen Ausbildungsberufen. Hierzu zählen Industriekaufleute, Kaufleute für Büromanagement, Bauzeichner, Elektroniker, Anlagenmechaniker, KFZ-Mechatroniker und Fachinformatiker. Zu den besonderen Ausbildungsberufen zählen unter anderem Fachangestellte für Bäderbetriebe oder Fachkräfte für Ab-



Annika Loose absolviert bei der NEW-Gruppe ihre Ausbildung zur Kfz-Mechatronikerin. Foto: NEW AG

wassertechnik. „Die qualitativ hochwertige Ausbildung wird durch geeignete Fachausbilder gewährleistet“, so Ute Gruben, Leiterin der Konzernausbildung und Personal- und Führungskräfteentwicklung. Die NEW geht auch ungewöhnliche Wege in der Berufsausbildung. Bestes Beispiel ist Annika Loose. Die 24-Jährige absolviert ihre dreieinhalbjährige Ausbildung zur „KFZ-Mechatronikerin – Nutzfahrzeugtechnik“ als erste Frau in diesem von Männern dominierten Berufsfeld. Ziel ist es, künftig mehr Frauen für die Ausbildung in technischen Berufen zu begeistern. Ausbildungsplatz ist der Betriebschef an der Rheinstraße in Mönchengladbach. Dort werden an die 1.200 Fahrzeuge – vom Friedhofsbugger bis zum Gelenkbus – repariert und gewartet. Ein weiterer Beitrag zum Thema berufliche Bildung ist der Ausbildungsgang „Duales Studium Betriebswirtschaft“. Dieser wird seit August 2012 in Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein angeboten. Dabei wird der Studiengang Betriebswirtschaft mit der Ausbildung zum Industriekaufmann kombiniert. Die praktische Ausbildung im Unternehmen endet nach zwei Jahren mit der IHK-Prüfung

„Die Azubis von heute sind die Fachkräfte von morgen!“

Friedhelm Kirchhartz,
Vorstandsvorsitzender der NEW AG

„Industriekaufmann“. Das Studium dauert acht Semester und endet mit dem Studienabschluss „Bachelor of Arts“. Im Jahr 2013 wurden zudem die beiden Ausbildungsgänge „Duales Studium Elektrotechnik“ und „Duales Studium Wirtschaftsinformatik“ eingeführt. Die Einsatzmöglichkeiten und -orte für die jungen Leute bei der NEW sind vielfältig. Zum kommunalen Versorgungsunternehmen mit starker Verwurzelung am Niederrhein gehören mehrere Tochtergesellschaften in Mönchengladbach, Erkelenz, Geilenkirchen, Grevenbroich, Viersen, Schwalmatal und Tönisvorst. Das Unternehmen beliefert rund 370.000 Kunden mit Strom, 140.000 mit Gas und 100.000 mit Wasser. Die NEW steht für eine partnerschaftliche, regionale, und innovative Energie- und Wasserversorgung und damit zusammenhängende Dienstleistungen.

INFO

Informationen zum gesamten Ausbildungsangebot der NEW gibt es unter www.newkarriere.de.

GEMEINSAM FÜR EIN
GUTES LEBEN



Die **IG Metall** ist die größte Einzelgewerkschaft der Welt und setzt sich mit ihren 2,3 Millionen Mitgliedern für faire Arbeitsbedingungen und eine gerechte Gesellschaft ein.

Die Verwaltungsstellen **Mönchengladbach** und **Krefeld** suchen gemeinsam zum **1. September 2015** eine /n

Auszubildende zur Kauffrau/ zum Kaufmann für Büromanagement

Wahlfach:

- Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsmanagement
- Assistenz und Sekretariat

- ! Möchtest Du in einem Beruf mit Zukunft ausgebildet werden?
- ! Hast Du Spaß und Interesse an Sekretariatsarbeit?
- ! Bist Du kommunikationsstark und fällt es Dir leicht Texte zu formulieren?
- ! Zuverlässigkeit und Lernbereitschaft sind für Dich selbstverständlich?
- ! Hast mindestens einen guten Hauptschulabschluss?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

Schicke Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte bis zum **15. Dezember 2014** per Post oder Mail an:

IG Metall Verwaltungsstelle Mönchengladbach
z.H. Reimund Strauß, Rheydter Str. 328, 41065 Mönchengladbach



[Du brauchst mehr Infos?](http://www.igmetall.de)
www.igmetall.de
www.moenchengladbach.igmetall.de

Bei Wind und Wetter unterwegs

Jeden Tag sorgen die Mitarbeiter der GEM für saubere Straßen in Mönchengladbach. Die bevorstehenden Wintermonate bedeuten zusätzliche Herausforderungen.

Um Punkt 7.30 Uhr geht's los: Jeden Morgen macht sich die Lkw-Kolonnie der Gesellschaft für Wertstofffassung, Wertstoffverwertung und Entsorgung, kurz GEM, von ihrem Betriebshof am Nordpark auf den Weg, um in den vier Mönchengladbacher Stadtbezirken beziehungsweise in den 44 Stadtteilen Hausmüll abzutransportieren, Altpapier einzusammeln oder Grünschnitt zu entsorgen. Bei Wind und Wetter sind die 130 Mitarbeiter der Müllabfuhr unterwegs und verrichten einen echten Knochenjob, wie René Pluntke weiß: „Jeder Gladbacher Bürger produziert jährlich rund 500 Kilo Abfälle, die – in Summe auf 8,8 Millionen Gefäße verteilt – im Stadtgebiet gesammelt werden. Und die wollen erst einmal bewegt werden! Hinzu kommt das Gewicht der Abfalltonne. Wer bei uns arbeitet, muss körperlich topfit sein.“ Pluntke ist seit 1986 bei der GEM (beziehungsweise ihrer städtischen Vorgänger-Organisation) be-

schäftigt, seit acht Jahren ist er Betriebsratsvorsitzender. Was er an dem Unternehmen besonders schätzt, ist vor allem das gute Betriebsklima: „Es arbeiten hier Menschen mit 20 unterschiedlichen Nationalitäten zusammen, von Italienern und Albanern über Ghanaer bis hin zu Kollegen, die von den Fidschi-Inseln stammen. Das läuft sehr harmonisch.“

Das muss es auch, denn um das tägliche straffe Pensum zu schaffen, muss Hand in Hand gearbeitet werden – umso mehr in der bevorstehenden kalten Jahreszeit. „Im Sommer ist es schon eine Herausforderung, hinten auf dem Müllwagen zu stehen. Im Winter wird dies jedoch durch die Witterungsbedingungen noch getoppt“, betont René Pluntke.

Schon lange bevor der erste Frost angekündigt wird, ist die GEM auf die kalte Jahreszeit eingestellt. Zehn Winterdienstfahrzeuge sind

INFO

Als Logistikunternehmen bietet die GEM rund 280 Mitarbeitern einen Arbeitsplatz und ist Ausbildungsbetrieb für Industriekaufleute und Fachkräfte für Kreislaufwirtschaft. Die GEM ist zertifiziert als Entsorgungsfachbetrieb und nach dem Qualitätsstandard DIN EN ISO 9001:2008.

in jedem Jahr bereits im September einsatzbereit, der 24-Stunden Bereitschaftsdienstplan ist schon geschrieben und das Salzlager wurde bereits im Sommer gefüllt, um günstige Marktpreise zu nutzen. Mit einer Lagerkapazität von 3.000 Tonnen ist die GEM für einen durchschnittlichen Winter sehr gut gewappnet. Die Lagerhalle ist übrigens größtenteils aus Holz gefertigt, „ansonsten würde die durch das Salz eintretende Korrosion eine Stahlkonstruktion im Laufe der Zeit angreifen“, erläutert Jutta Schmitz. Mit zehn Winterdienstfahrzeugen führt die GEM den Winterdienst im Auftrag der Stadt Mönchengladbach durch. Die Fahrer dieser Spezialfahrzeuge brauchen sehr viel Feingefühl und Erfahrung, um die richtige Mischung aus Salz und Sole aus den zwei Tanks, die auf den Fahrzeugen angebracht sind, auf die Straße zu bringen.

Um die Wetterlage richtig einschätzen zu können, steht die GEM im ständigen Kontakt mit Wetterdiensten. Darüber hinaus besteht ein gut funktionierendes Netzwerk mit Polizei, Feuerwehr und Taxi-Zentralen, die zusätzliche, wertvolle Hinweise zu Gefahrenstellen geben können. Die erste Stufe, der so genannte „Sofortplan“, umfasst mit 460 Streukilometer. Hierin sind vor allem die Hauptverkehrs- und Durchgangsstraßen enthalten. „Dieser Sofortplan soll vor allem den reibungslosen Fluss des Berufsverkehrs sicherstellen“, sagt Pluntke. Erst wenn alle Straßen, die in diesem Sofortplan aufgeführt sind, gestreut beziehungsweise geräumt wurden, wird der Winterdienst auf den im „allgemeinen Plan“ aufgeführten Straßen durchge-



René Pluntke ist seit acht Jahren Betriebsratsvorsitzender bei der GEM. Er lobt speziell das tolle Betriebsklima im Unternehmen.

Foto: Andreas Baum

führt. Diese zweite Stufe des Winterdienstplanes erstreckt sich über weitere 300 Kilometer und beinhaltet auch Nebenstraßen. Bei harten Witterungsbedingungen muss jedoch häufig die Stufe I nach Beendigung des ersten Streu- bzw. Räumvorganges erneut abgefahren werden. Wegen der begrenzten Zahl an Winterdienstfahrzeugen, die lediglich für diese Einsätze vorgehalten werden, kann in diesem Fall die Stufe II zunächst noch nicht bedient werden. In absoluten Grenzsituationen oder im Katastrophenfall wird der Winterdienst zunächst nach dem so genannten „Sonderräumplan“ geleistet. Hierin sind lediglich die wesentlichen Verbindungsstraßen, die im Stadtgebiet von Nord nach Süd und von West nach Ost enthalten.

Während eines Winterdiensteinsatzes im Stadtgebiet werden etwa 80 Tonnen Feuchtsalz gestreut. Feuchtsalz verhindert die Verwehung beim Streuvorgang, ermöglicht größere Streubreiten, haftet auf reif- und eisglatter Fahrbahn besser als Trockensatz und setzt dazu den Auftauprozess schneller in Gang. Auch tragen die Fahrzeuge, die an-

INFO

Bürger haben Streu- und Räumungspflicht

Vielen Bürgern ist nicht bekannt, dass neben den Streu- und Räumungspflichten der Stadt Mönchengladbach diese Pflichten auch für Grundstückseigentümer bestehen. Diese Pflichten kann aber nicht jeder Grundstückseigentümer durchführen: Die einen sind berufstätig, andere wiederum sind auf Grund ihrer körperlichen Verfassung nicht in der Lage, diese Aufgaben durchzuführen. Daher hat die GEM ein Dienstleistungsangebot entwickelt, das bereits von vielen Grundstückseigentümern genutzt wird. Mit diesem sogenannten „Servicepaket“ können Grundstückseigentümer die GEM beauftragen und damit seine Streu- und Räumpflichten an die GEM übertragen. Weitere Informationen erhalten Sie unter 02161 49 10 36 und unter www.gem-mg.de.

schließend über die gestreuten Fahrbahnen rollen, mit dem so genannten „Abrieb“ dazu bei, dass das Salz noch besser verteilt beziehungsweise intensiver in die Fahrbahn eingebracht wird.

Die Mitarbeiter der GEM sind sich ihrer Verantwortung bewusst, auch was ihren täglichen Kontakt mit Bürgern angeht. „Jeder

sieht, was wir tun. Deshalb legen wir auf ein hilfsbereites und freundschaftliches Auftreten unserer Kollegen großen Wert“, unterstreicht GEM-Sprecherin Jutta Schmitz. Offensichtlich mit Erfolg: „Bei unseren Kollegen werden vor allem die Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft geschätzt“, freut sich Betriebsratsvorsitzender René Pluntke.

KNC – Wieder da!

Zyklendrehmaschinen in bewährter Bauweise

Die neue KNC^{plus}-Baureihe



Flexibel, wirtschaftlich, praxisorientiert



Maschinenbau

Fachkompetenz im Verbund.

R&D Maschinenbau

R&D Steuerungstechnik

R&D Elektronik

R&D Maschinenbau
GmbH & Co. KG

Firmensitz:
Hocksteiner Weg 87-95
41189 Mönchengladbach
Telefon: +49 21 66 / 5 50 6-0
Telefax: +49 21 66 / 5 50 6-55

www.rud-maschinenbau.de
sales@rud-maschinenbau.de

Gesundheit, Leistung und Erfolg fördern

Mit dem Betrieblichen Gesundheitsmanagement können Unternehmen den Krankenstand senken, Mitarbeiter motivieren und letztendlich den Ertrag steigern.

Ein niedriger Krankenstand, zufriedene Mitarbeiter, die sich über eine Rückenschule oder sogar über das Angebot wöchentlicher Massagen im Betrieb freuen dürfen – so sieht das Klima in einem funktionierenden Unternehmen aus. Auf dem Weg dorthin kann ein Betriebliches Gesundheitsmanagement, kurz BGM, hilfreich sein und eine bereits gute Situation dauerhaft stabilisieren oder weiter verbessern. „Kein Unternehmen möchte seine besten Mitarbeiter durch Krankheit verlieren, gerade in Anbetracht des Fachkräftemangels“, weiß Jürgen Jäger, Leiter des Mönchengladbacher ServiceCenters der BKK-VBU. „Mit den oben genannten Einzelmaßnahmen hätten Unternehmen bereits den ersten Schritt gemacht, denn diese sind bereits Teil eines BGM.“

Betriebliches Gesundheitsmanagement wird häufig mit der Betrieblichen Gesundheitsförderung gleichgesetzt, geht jedoch weit über gesundheitsfördernde Einzelmaßnahmen hinaus. Rückenschule, Massage oder ergonomische Stühle alleine sind nämlich noch kein Gesundheitsmanagement. „Hier kann die BKK-VBU weiterhelfen“, unterstreicht Jäger. Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist die systematische, zielorientierte und kontinuierliche Steuerung aller betrieblichen Prozesse – mit dem Ziel, Gesundheit, Leistung und Erfolg für den Betrieb und für alle seine Beschäftigten zu erhalten und zu fördern. Das BGM-Prinzip hebt die beiderseitigen Gewinne, sowohl für das Unternehmen als auch auf Seiten der Beschäftigten hervor. Grundlagen für ein Betriebliches Gesundheitsmanagement sind die gesetzlichen Regelungen für den Arbeitsschutz, in erster Linie die Vermeidung von Arbeitsunfällen und Berufskrank-

heiten. Maßnahmen werden gegliedert in das Betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM), was unter anderem die Überwindung von Arbeitsunfähigkeit, Vermeidung von Fehlzeiten und die Re-Integration von kranken Mitarbeitern umfasst. Unter dem Begriff BGF sind Maßnahmen zur Gesundheitsförderung für die Mitarbeitenden gebündelt.



Bewegte Pausen: Die BKK-VBU bildet unter anderem Bewegungsmultiplikatoren in Betrieben aus, die ihre Kollegen regelmäßig dazu motivieren, aktiv zu werden.

Foto: BKK-VBU

In Form einer Top-down-Strategie werden durch die BKK-VBU zuerst die Unternehmensleitung und die betriebliche Interessenvertretung eingebunden und darüber hinaus Strukturen für die Integration aller mit dem Thema Gesundheit befassten Expertinnen und Experten geschaffen. Die BKK-VBU stellt deshalb einen systematischen, auf den Betrieb abgestimmten Prozess, der alle Unternehmensebenen einschließt – von der obersten Führungsebene bis hin zum Praktikanten –, her. Eine BGM-Maßnahme verfolgt einerseits das Ziel, gesundheitsförderliche Strukturen im Unternehmen zu entwickeln und zu verankern, andererseits aber auch, die Gesundheitskompetenz der Beschäftigten zu verbessern. „BGM ist zwar Managementaufgabe, erzielt

aber den größten Erfolg, wenn alle Ebenen und Bereiche im Unternehmen mitziehen“, betont Jürgen Jäger. Hierbei kann die BKK-VBU mit seinem Expertenteam unterstützen, denn sie arbeitet hier schon mit einigen großen Unternehmen in Bochum und Erkelenz zusammen. „Es geht dabei um die wichtigsten Handlungsfelder im Betrieb – sowohl um

die Führung, die Unternehmensstruktur, das Betriebsklima, die Qualifikation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als auch um die Gestaltung der Arbeitsumwelten und das Verhalten jedes einzelnen Mitarbeiters“, so der ServiceCenter-Leiter. Idealerweise trägt das BGM dazu bei, dass die Motivation und die Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesteigert beziehungsweise deren Arbeitsfähigkeit gesichert wird.

Und auch der Arbeitgeber profitiert davon, denn geringere Kosten in der Lohnfortzahlung als auch eine gesteigerte Produktivität sind für die Wettbewerbsfähigkeit wichtige Faktoren. „Wir unterstützen Firmen auch dann, wenn nur wenige Mitglieder der BKK-VBU in ihrem Unternehmen beschäftigt sind“, unterstreicht Jäger.

INFO

BKK-VBU
Odenkirchener Straße 28,
41236 Mönchengladbach
Telefon: 0 21 61 / 9 62 90 03
oder 0 30 / 7 26 12 26 91
www.meine-krankenkasse.de

Ordnung ist ihr ganzes Leben

Mit einer pfiifigen Geschäftsidee hat sich die Mönchengladbacherin Susanne Knapp selbständig gemacht.

Seit vielen Jahren kümmert sich Susanne Knapp um den „Papierkram“ ihrer Eltern, die mit ihrem Einzelhandelsgeschäft und einer Handelsvertretung alle Hände voll zu tun hatten. Auch in Urlaubszeiten und als Hausverwalterin kümmert sich die Tochter um alle anfallenden Aufgaben. „Irgendwann habe ich meine Mutter mal gefragt, was es ihr eigentlich wert wäre, wenn sich jemand um Post, Schrift- und Zahlungsverkehr sowie Krankenversicherungs-Abrechnungen kümmern würde. ‚200 bis 300 Euro im Monat‘, bekam ich zur Antwort. Damit war meine Geschäftsidee geboren.“ Noch drei Jahre ging die Mönchengladbacherin mit dieser schwanger, ehe sie den Schritt in die Selbständigkeit wagte und ihren Ordnungs- und Organisationservice für private und gewerbliche Kunden gründete. Zu ihrem Klientel zählen vor allem ältere Mitmenschen, die – manchmal kinderlos – niemanden haben, der ihnen beim Dialog mit Behörden, sei es schriftlich oder persönlich, unter die Arme greift. „Sich einer zunächst fremden Person zu öffnen und ihr Einblick in private Angelegenheiten zu gestatten, ist Vertrauenssache“, weiß Susanne Knapp. Mit ihrer sympathischen und unaufdringlichen Art findet sie schnell Zugang zu ihren Kunden. „Alles, was diese mir auftragen, behandle ich natürlich streng vertraulich“, unterstreicht sie. Ein wichtiges Anliegen ist Susanne Knapp das Anlegen einer privaten Notfallmappe für ihre Kunden. „Eine persönliche Notfallmappe sorgt dafür, dass alle wichtigen Informationen und Papiere jederzeit griffbereit sind. Im Ernstfall erspart sie Zeit und Nerven“, betont Knapp. Susanne Knapp versteht ihr Angebot auch als Chance für ihre Kunden, unnötigen Ballast loszuwerden. Wenn das Haus etwa zu groß

wird, weil der Nachwuchs ausgezogen ist, kann die Aufräum-Expertin helfen, den Hausstand zu reduzieren. Oder dafür sorgen, Kosten zu sparen: „Eine Kundin von mir hatte beispielsweise für Festnetz und Handy insgesamt fünf Telefonanschlüsse angemeldet und für jeden gezahlt. Das sind natürlich Dinge, die mir auffallen und die ich abstellen kann.“ Auch die für viele leidige Vorbereitung der



Steuererklärung kann Susanne Knapp ihren Kunden abnehmen. Interessierte erhalten Informationen zum Angebot von Susanne Knapp unter Telefon 02166/82366 und im Internet unter www.susanneknapp.de.



Die mindestens wöchentliche Reinigung von Gehwegen und einigen Fahrbahnen sowie der Winterdienst bei Eis und Schnee sind wichtige Pflichten jedes Grundstückseigentümers.

Unsere Leistungen in Ihrem Auftrag:

- Gehwegreinigung
- Straßenreinigung
- Winterdienst

Wir beraten Sie umfassend und individuell. Gern auch vor Ort.
Wir sind für Sie auf Draht ☎ 02161/49100

Gesellschaft für Wertstofffassung, Wertstoffverwertung und Entsorgung Mönchengladbach mbH
Am Nordpark 400, 41068 Mönchengladbach



„Hier ist jeder willkommen“

Borussia ist der familienfreundlichste Bundesligaklub – das ist das Ergebnis einer Umfrage des Instituts Service Value, der Frankfurter Goethe-Universität und der „Welt am Sonntag“.

50 Meter, weiter ist der Weg nicht vom Trainingsplatz im Borussia-Park bis zu den Umkleidekabinen der Profis. Vor allem in den Sommerferien brauchen die Profi-Fußballer des VfL nach dem Training aber oft länger als eine halbe Stunde für diese Strecke. Sie stehen für Fotos parat und geben fleißig Autogramme – Tag für Tag. Natürlich könnte der Verein den Innenhof des Stadion, dort, wo das Gekreische und das Blitzlichtgewitter am größten sind, nach Beendigung des Trainings einfach absperren. Aber genau in dem Moment würde ein großes Stück Borussia-Gefühl zerstört werden. „Wir sind ein Verein zum Anfassen“, sagt VfL-Präsident Rolf Königs. „Hier ist jeder willkommen. Und wer ein Erinnerungsfoto oder ein Autogramm haben will, der bekommt das nach Möglichkeit auch. Das ist uns ganz wichtig.“ Gern redet Königs von der „Borussia-Familie“: Eine Vokabel, die der Verein täglich mit Leben füllt.

Borussia vor Dortmund, Bayern und Schalke

Dass dies alles keine hohle Phrase ist, zeigt jetzt das Ergebnis einer Untersuchung, die die Frankfurter Goethe-Universität gemeinsam mit den Marktforschern der Firma „Service Value“ und der „Welt am Sonntag“ durchgeführt hat. Demnach schneidet Borussia bei der Studie „Familienfreundliche Unternehmen 2014“, bei der mehr als 400 Unternehmen geprüft wurden, von allen elf getesteten Fußballvereinen am besten ab. Anhand von acht unterschiedlichen abgefragten Faktoren wurde ein Index, der „Family Experience Score“, ermittelt. Und genau der ist bei Borussia mit 72,1 höher als bei der Konkurrenz aus Dortmund (70,8), Bayern München (69,5) oder Schalke 04 (69,1).

„Natürlich sind wir stolz darauf, in so einem Ranking ganz oben zu stehen“, sagt Rolf Königs. „Schließlich bildet das Ergebnis genau das ab, was wir sein wollen: familienfreundlich und Fan-nah.“ Der besondere Reiz dieser Studie liegt daran, dass nun messbar gemacht wurde, was eigentlich sonst nur

„Das Ergebnis bildet genau das ab, was wir sein wollen: familienfreundlich und Fan-nah.“

Borussen-Präsident Rolf Königs



Bis zum siebten Lebensjahr ist die Mitgliedschaft im Verein kostenlos, so lange dürfen die Kleinsten bei den Spielen auch noch auf dem Schoß ihres Begleiters Platz nehmen. Rund ein Viertel der mehr als 65.000 Vereinsmitglieder ist minderjährig.

Fotos (2): Borussia

schwer zu messen ist, nämlich die Wahrnehmung der Familienfreundlichkeit. Als Branchensieger unter den Fußballvereinen darf Borussia nun ein Jahr lang ein Gütesiegel tragen mit der Aufschrift: „Familienfreundliches Unternehmen aus Kundensicht, Borussia Mönchengladbach – Nr. 1 der Fußballvereine.“

„Wir sind der Mitgliederverein“ ist einer der Lieblingssätze von Rolf Königs. Noch um die Jahrtausendwende hatte Borussia 6000 Vereinsmitglieder, heute sind es beinahe elfmal so viele. Bis zum siebten Lebensjahr ist die Mitgliedschaft im Verein kostenlos, so lange dürfen die Kleinsten bei den Spielen auch noch auf dem Schoß ihres Begleiters Platz nehmen und brauchen keine eigene Eintrittskarte. Rund ein Viertel der mehr als 65.000 Vereinsmitglieder ist

minderjährig, die Allerjüngsten finden vor allem im Block 1 des Stadions, dem Familienblock, Platz. Es darf nicht geraucht werden, Maskottchen Jünter kommt vorbei und begrüßt die Kinder, die sich vor dem Spiel schminken lassen können. Und, besonders wichtig: Die Eintrittskarten sind für diesen Block sehr günstig. „Der Stadionbesuch ist ein sicheres Erlebnis für die ganze Familie“,

sagt Königs. „Wir freuen uns sehr, dass die Fans das genauso sehen und Borussia beim Nachwuchs so beliebt ist.“

Aktionen wie der Jünter-Tag oder der jährliche St. Martinszug um den Borussia-Park zeigen, dass der Verein immer auf der Suche nach Ideen ist, etwas für Familien zu tun. Wobei der Begriff „Familie“ weit gefasst wird: „Familie bedeutet für uns auch: Zusammengehörigkeitsgefühl und Freundschaft“, so Königs.



Als Branchensieger unter den Fußballvereinen darf Borussia nun ein Jahr lang das Gütesiegel als familienfreundlichster Bundesliga-Verein tragen.

Mommerskamp – eine Erfolgsgeschichte

Mit der Eröffnung des neuen Honda-Zentrums hat das Autohaus an der Burggrafenstraße seine Angebotspalette erneut erweitert.

Als Mitte der 80er Jahre japanische Autos noch als Exoten belächelt wurden, erkannte Gerd Mommerskamp bereits das Potenzial der Marke Mitsubishi und übernahm kurzerhand deren Vertretung in Mönchengladbach. Eine Entscheidung mit Weitblick, denn Kunden und Mitarbeiter profitieren seither vom Firmenerfolg und den damit verbundenen Angeboten, denn Mitsubishi steht nach wie vor für sportliche, innovative und zuverlässige Fahrzeuge. Unter dem Leitspruch „Service von Mensch zu Mensch“ bieten die 16 Mitarbeiter des Autohauses Mommerskamp einen hervorragenden Service und persönliches Engagement, so dass die Kunden sich rundum gut beraten fühlen und das Traditionsunternehmen weiterempfehlen.

Jetzt mit neuem Honda-Zentrum

Gerd Mommerskamp hat für seine Kunden seit zwei Monaten ein weiteres Highlight im Programm. Mitte September wurde das neue Honda-Zentrum im Autohaus offiziell eröffnet. Hier können seitdem die Honda-Erfolgsmodele Jazz, Civic, CR-V und Accord genau unter die Lupe genommen und eine Probefahrt vereinbart werden. Schon Mitte 2005 wurde das Firmengelände an der Burggrafenstraße mit einem modernen Verkaufsraum und einem Gebrauchtwagenplatz um über 2.000 Quadratmeter erweitert.

Service und PlusKauf

Zu den Serviceleistungen des Autohauses Mommerskamp zählen neben Reparaturen an Fahrzeugen aller Fabrikate in einer professionellen Werkstatt, auch ein Reifenhotel, ein Abschleppservice, Unfallgutachten und Unfallbehebung, Mietwagen sowie ein Hol- und Bringdienst. Für Fahrzeuge der Marken Mitsubishi, Honda und Chevrolet wird der komplette Service inklusive Garantieleistungen durchgeführt. Wieder einen Schritt voraus ist Mommerskamp auch durch das PlusKauf-System, das den Gebrauchtwagenkauf sicher und problemlos macht. Jedes Fahrzeug ist ohne Anzahlung und mit kleinen Raten zu finanzieren. Mit fünf Jahren Garantie und einem Sieben-Tage-Umtauschrecht, einer Rückkaufgarantie und dem Festpreis-Service-Pass, der feste Inspektionen ab 39 Euro beinhaltet, ist der Kunde rundum auf der sicheren Seite.



Ein starkes Team (von links): die beiden Verkaufsberater Boris Mommerskamp und Frank Stelten mit Inhaber Gerd Mommerskamp.



Mitte September wurde das neue Honda-Zentrum im Autohaus Mommerskamp offiziell eröffnet. Hier werden seitdem die Honda-Erfolgsmodele Jazz, Civic, CR-V und Accord ausgestellt. Fotos (2): Andreas Baum

Unser kleines Dankeschön für HONDA Neukunden.

Sie erhalten einen **20,- Euro Gutschein** auf Zubehörartikel*, Serviceleistung* und Accessoires*.

*Nur ein Gutschein pro Person. Mindestumsatz € 100,-. Keine rabattierten Angebote. Der Betrag von 20,- € kann nicht ausgezahlt werden. Anzeige ausschneiden und mitbringen.

CIVIC HONDA
The Power of Dreams

**Nur für kurze Zeit: 4plus
Mobilitätspaket kostenlos!**

}

Ihr Preisvorteil¹⁾
5.609,- €

Der Civic 1.4 Comfort schon ab 119,- € monatlich²⁾

> Finanzierungsbeispiel ²⁾ inkl. kostenlosem 4plus Mobilitätspaket ³⁾		
UVP inkl. 4plus Paket	20.599,00 €	Effektiver Jahreszins 3,99 %
Preisvorteil ¹⁾	5.609,00 €	Sollzins, p.a. gebunden
Finanzierungspreis	14.990,00 €	für die gesamte Laufzeit 3,92 %
Laufzeit (Monate)	48	Bearbeitungsgebühren 0,00 €
Anzahlung	3.333,00 €	Monatl. Rate (47 mal) 119,- €
Nettodarlehensbetrag	11.657,00 €	Gesamtbetrag 13.170,65 €
Gesamtbetrag	13.170,65 €	Schlussrate 7.577,65 €

4
INKLUSIV
TARIF

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,7; außerorts 4,7; kombiniert 5,4. CO₂-Emission in g/km: 129. (Alle Werte gemessen nach 1999/94/EG.)

¹⁾ Preisvorteil im Vergleich zur unverbindlichen Preisempfehlung von Honda Deutschland für ein vergleichbar ausgestattetes Fahrzeug. ²⁾ Ein Finanzierungsangebot der Honda Bank GmbH, Hanauer Landstraße 222-224, 60374 Frankfurt/Main, auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung inkl. kostenlosem 4plus Mobilitätspaket von Honda Deutschland. ³⁾ Das 4plus Mobilitätspaket beinhaltet: 4 Jahre Mobilitätsservice, 4 Wartungsinspektionen und 2 Jahre Anschlussgarantie gem. den Honda 4plus Mobilitätspaketbedingungen. Angebote gültig für Privatkunden bis 31.12.2014. Abb. zeigt Sonderausstattung.

Weitere Informationen bei uns oder unter www.honda.de.

Burggrafenstraße 53-57
41061 Mönchengladbach
Telefon (02161) 82121-0
www.autohaus-mommerskamp.de
Kreditvermittler der Honda Bank GmbH

Das Stadt Spiegel-Magazin „Wirtschaftsstandort Mönchengladbach“ wird 10 Jahre alt!

*2005 erschien die erste Ausgabe,
somit feiern wir im Frühjahr 2015
ein kleines, aber feines Jubiläum.*

*Wenn Sie mit dabei sein möchten,
mit einer redaktionellen
Berichterstattung oder mit
einer werblichen Anzeige:*



Sprechen Sie uns an!

***Peter Lambertz
Objektleitung
Wirtschaftsmagazin***



Kontakt

Telefon: (02166) 256 78 31 und (02166) 99 10 23 · eMail: p.lambertz@stadt-spiegel.de



Eine flashbasierte Animation mit 360°-Ansicht des Hugo Junkers Hangar ist auf der Internetseite www.junkersinmg.de abrufbar. Die offizielle Eröffnung ist für den 21. Juni 2015 geplant.

Foto: Eventhangar Mönchengladbach GmbH

Heimat für „Tante Ju“ nimmt Gestalt an

Der Hugo Junkers Hangar am Mönchengladbacher Flughafen macht sichtbare Fortschritte. Im Internet ist eine Flash-Animation abrufbar, wo ein fast realer Blick ins Innenleben des Bauwerks möglich ist.

Der Hugo Junkers Hangar am Mönchengladbacher Flughafen nimmt Gestalt an. Die Roh- und Stahlbauarbeiten sind mittlerweile weit vorangeschritten. Deutlich sichtbar ist mittlerweile das Stahltragwerk des Hangars, der neben dem bestehenden Flughafen-Terminal errichtet wird. Die Silhouette des Gebäudes greift die Bogenform eines typischen Hangars auf und überspannt eine lichtdurchflutete Halle mit 1.100 Quadratmetern Fläche, die als Garage für die Ju 52 dient und gleichzeitig als Veranstaltungsfläche genutzt werden kann. Im seitlichen Gebäuderiegel befinden sich im Erdgeschoss die Vorrichtung für eine Profiküche, Sanitär- und Funktionsbereiche sowie das Foyer. Im Obergeschoss befinden sich drei Seminarräume von 50 bis 110 Quadratmetern. Die Gebäudefläche des Hugo Junkers Hangars beträgt 1.275 Quadratmeter bei einem Bauvolumen von 2.100 Kubikmeter Bruttogeschossfläche.

Interessierte haben nun die Gelegenheit, einen (fast) realen Blick in das Innenleben des Hangars zu richten. Möglich macht dies eine flashbasierte Animation mit 360°-Ansicht auf der Internetseite www.junkersinmg.de. Mit

einer intuitiven Maussteuerung besteht die Möglichkeit, den Innenraum des Hangars virtuell in allen Perspektiven zu betrachten und auch die Ju 52 vom Typ HB HOY des Vereins der Freunde historischer Luftfahrzeuge e.V. in seiner Raumwirkung zu erleben.

Offizielle Eröffnung am
Sonntag, 21. Juni 2015

Inzwischen steht auch der Eröffnungstermin für den Hugo Junkers Hangar fest. Am Sonntag, 21. Juni 2015, wird das Bauwerk im Rahmen eines Eröffnungstages der Öffentlichkeit vorgestellt. Rund um den Hangar sind zahlreiche Attraktionen geplant; Näheres hierzu werden die Projektpartner in Kürze bekannt geben.

Mit dem Bau des Hugo Junkers Hangars erhält einer der weltweit letzten flugfähigen Junkers-Flugzeuge des Vereins der Freunde historischer Luftfahrzeuge e. V. vom Typ Ju 52 (Spitzname „Tante Ju“) eine neue Heimat am Flughafen Mönchengladbach. Gefördert wird das Projekt durch das NRW-EU Ziel 2 Pro-

gramm (Wettbewerb Erlebnis.NRW). Die WFMG hatte sich in diesem Wettbewerb mit der Idee beworben, das Lebenswerk des Rheydter Technikpioniers Hugo Junkers in seiner Geburtsstadt zu würdigen. Zur Errichtung des Hangars wurde die Event-Hangar Mönchengladbach GmbH als hundertprozentige Tochtergesellschaft der EWMG gegründet. Offizieller Baubeginn für den Hugo Junkers Hangar war am 15. April dieses Jahres, die Fertigstellung ist für das 2. Quartal 2015 geplant. Betrieben wird der Hugo Junkers Hangar dann vom Mönchengladbacher Unternehmen noi! Event & Catering GmbH & Co. KG.

INFO

Auf der Internetseite www.junkersinmg.de finden Interessierte umfangreiche Hintergrundinformationen zum Hangar, zum Mythos Hugo Junkers, weiteren Aktivitäten rund um Hugo Junkers in Mönchengladbach und den Projektpartnern.



Starke Frauen in Mönchengladbach!

Mit Star-Designerin Vivienne Westwood, Klassik-Star Alison Balsom und Nobelpreisträgerin Jody Williams kommen 2015 wieder prominente Zeitgenossen in die Vitusstadt. Möglich macht dies einmal mehr der Initiativkreis Mönchengladbach.

Alison Balsom ist eine Virtuosa an der Trompete.

Am 19. März 2015 spielt sie in der Kaiser-Friedrich-Halle in Begleitung der Westdeutschen Sinfonia. Foto: Hugh Carswell



Der flammende Aufruf der Friedensnobelpreisträger „Ärzte ohne Grenzen“ zum Kampf gegen Ebola, der spannende Auftritt von Felix Baumgartner, das Kinder-Theaterstück „Die

Wetter Retter!“, das Konzert mit dem Chor des Vatikan, die eindrucksvolle Ansprache des Medizin-Nobelpreisträgers Professor Thomas Südhof, das innerhalb von wenigen Wochen ausverkaufte 6. Mönchengladbacher Taschenlampenkonzert und nun zum Abschluss das Konzert am 27. November in der Kaiser-Friedrich-Halle mit Star-Violonistin Sarah Chang – das Programm des Initiativkreises Mönchengladbach 2014 war brandaktuell und facettenreich. Für das kommende Jahr hat der Zusammenschluss von 31 Unternehmen nun nachgelegt. Die ersten Termine stehen bereits fest.

„Pioniere der Welt“:
Vivienne Westwood

Vivienne Westwood erfand in den 1970er Jahren das berühmte Punk-Design und avancierte zehn Jahre später zur weltweit führenden Couture-Designerin. Als die Institution von Mode „Made in England“ ist sie schon jetzt legendär. Vivienne Westwood, die den Titel „Dame of the British Empire“ trägt, arbeitete aber auch als Gastprofessorin und Lehrbeauftragte für Modedesign an verschiedenen Universitäten. Sie engagiert sich da-

rüber hinaus für zahlreiche politische und literarische Projekte, darunter die Bürgerrechtsorganisation „Liberty“ und Wikileaks. Die Modedesignerin verzichtet zum Wohl von Tieren darauf, in ihren Kollektionen Echtfell zu verarbeiten. Am 9. Juni 2015 kommt sie im Rahmen der Reihe „Pioniere der Welt“ für einen Tag nach Mönchengladbach. Sie wird vor ihrem Auftritt am Abend in der Kaiser-Friedrich-Halle einen Vortrag vor Studenten des Fachbereichs Textil- und Bekleidungstechnik im Audimax der Hochschule Niederrhein halten. Im Anschluss führen sie und ihr Mann Andreas Kronthaler eine Diskussion mit dem Publikum.

Star-Trompeterin spielt mit der Westdeutschen Sinfonia

Mit Alison Balsom gibt eine der populärsten Klassik-Künstler Englands ihre Visitenkarte in der Vitusstadt ab. Am 19. März 2015 gibt sie im Rahmen der Reihe „Solisten und Orchester der Welt in Mönchengladbach“ ein Konzert in der Kaiser-Friedrich-Halle. Auch hierzulande hat sich Balsom als erfolgreiche Trompetenvirtuosin längst etabliert. Sie ist mehrfache Preisträgerin zahlreicher Auszeichnungen wie dem Classic FM Listeners' Choice und dem Gramophone Award. Begleitet wird Alison Balsom bei ihrem Mönchengladbacher Konzert von der Westdeutschen Sinfonia unter Leitung von Dirk Joeres. Das Orchester hat bereits so berühmte Konzertsäle wie das Amsterdamer Concertgebouw, die Berliner Philharmonie, das Londoner Barbican und

das Kennedy Center in Washington erobert. Die dritte starke Frau, die Mönchengladbach im kommenden Jahr besuchen wird, ist Jody Williams. Als erst zehnte Frau in der beinahe 100-jährigen Geschichte des Nobelpreises wurde die US-Amerikanerin 1997 mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Sie erhielt den Preis gemeinsam mit der Internationalen Kampagne für das Verbot von Landminen. Auf ihre Initiative hin wurde das Verbot durch den Vertragsabschluss in Ottawa im Dezember 1997 bestätigt. Am 5. Mai 2015 kommt Williams für einen Vortrag in die Kaiser-Friedrich-Halle Mönchengladbach. Mehr Informationen zum Jahresprogramm unter www.ik-mg.de.



Star-Designerin Vivienne Westwood wird Mitte Juni nächsten Jahres Mönchengladbach einen Besuch abstatten und dabei unter anderem mit Studenten der Hochschule Niederrhein sprechen. Foto: Christian Shambanait

WELT *am* SONNTAG

**Familienfreundliches
Unternehmen**
aus Kundensicht

Borussia Mönchengladbach
Nr. 1 der Fußballvereine
Im Ranking 11 Fußballvereine
08 | 2014

 ServiceValue

www.ServiceValue.de/Familie

**Jetzt
Mitglied
werden**

Willkommen in der Familie.

Wir spielen Fußball, sind aber eine große Familie.
Werde jetzt Mitglied im familienfreundlichsten Fußballverein Deutschlands
und sichere Dir tolle Vorteile. Z.B. das Vorkaufsrecht auf alle Rückrunden-
spiele und das exklusive Mitgliedermagazin FohlenEcho.

Alle Informationen zur Anmeldung findet Ihr auf www.borussia.de

Borussia Mönchengladbach

Die Fohlenelf.



WIR LIEFERN DAS WICHTIGSTE LEBENSMITTEL



■ Renate G.
Schulkontaktpflege
Trinkwasser

Pro Jahr liefern wir 23,6 Milliarden Liter Trinkwasser und versorgen so die Region mit dem wichtigsten Lebensmittel überhaupt.

