

Wirtschaftsstandort

Mönchengladbach

ELFMETER FÜR GLADBACH!



Global Player im Nordpark

van Laack, Santander & Co. –
Namen, die weltweit ein
Begriff sind

ab Seite 10

Vanderlande auf Rekordjagd

Der Logistik-Dienstleister verzeichnete
2015 einen Umsatz von 1,4 Milliarden
Euro – Tendenz steigend

Seite 28/29

best-of-processing

Zum ersten Mal hat das Symposium
der Firma R & D den Maschinenbau
als Schwerpunkt

Seite 34/35

Ausgabe März 2016

2016 ist das Jahr der Chancen für Mönchengladbach. Drei Entscheider, die diesen „Elfmeter“ verwandeln wollen, sind Wirtschaftsförderer Dr. Ulrich Schückhaus, Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners und Baudezernent Dr. Gregor Bonin (von links).

Haus Erholung & Kaiser-Friedrich-Halle

Die TOP-Adressen für Ihre Veranstaltung



HAUS ERHOLUNG

Für Schulungen, Seminare und Workshops



- 7 verschiedene Räume für Tagungen und Seminare von 10 bis 350 Personen
- Tagungspauschalen oder individuelles Catering
- wunderschöner Gartenpark
- Gewölbekeller



KAISER-FRIEDRICH HALLE

Für Tagungen, Messen und Kongresse



- Großer Festsaal mit Bühne für max. 951 Personen
- Eleganter Balkonsaal für max. 180 Personen
- großes Foyer (700 qm) für Messen, Get-Together etc.
- Catering im Haus



Fotos: S. Mayska, Jens Engel, MGGM

Genug gezaudert, jetzt heißt es: anpacken!

Es mag einem fast angst und bange werden angesichts der Flut an positiven Nachrichten, die Mönchengladbach seit Monaten begleiten. Die Planungen für die City Ost schreiten voran, ein See mitten in der Innenstadt soll für ein Alleinstellungsmerkmal sorgen! Weitere Global Player für den Nordpark! Endlich Breitbandausbau (nicht nur) für die Gewerbegebiete! Konzerne, die Standorte in der Vitusstadt haben, fahren Rekordumsätze ein! Das MINTO zählte jüngst schon acht Millionen Besucher! All' jenen, denen die Entwicklung Mönchengladbachs und die Erfolgsmeldungen suspekt sind, sei gesagt: Jetzt ist nicht (mehr) die Zeit zu nörgeln, zögern und zaudern, sondern mit anzupacken, damit unsere Stadt weiter Fahrt aufnimmt. Denn Skeptiker und Bedenkenräger gab es in der Vergangenheit genug, wie auch unser neuer Baudezernent Dr. Gregor Bonin weiß – lesen

Sie unser Interview mit ihm ab Seite 6. Ausführlich zu Wort kommt auch der Chef der Wirtschaftsförderungs- und der Entwicklungsgesellschaft, Dr. Ulrich Schückhaus. Er freut sich, dass inzwischen Investoren auf Mönchengladbach zukommen, „die uns früher nicht mit den Hintern angeschaut haben“ (Interview ab Seite 22). Wir haben diesen Ball aufgenommen und unsere aktuelle Ausgabe unter den Leitgedanken „Elfmeter für Gladbach!“ gestellt, in Anspielung auf die Chancen, die sich Mönchengladbach in diesem Jahr bieten. Verwandeln wollen ihn unter anderem Bonin, Schückhaus und OB Hans Wilhelm Reiners, die wir für unser Titelmotiv zum „Schusstraining“ in den Borussia-Park eingeladen haben, denn: Der Ball muss jetzt ins Netz! Gladbachs Chancen müssen jetzt genutzt werden, die Rahmenbedingungen in Wirtschaft und Politik waren nie besser.



Wir werden die Entwicklung weiter begleiten und kommentieren, und das unter dem Dach unserer neuen Marke „Wirtschaftsstandort Niederrhein“, unter der es auch einen neuen, modernen Internetauftritt gibt: www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de – Schauen Sie doch einmal vorbei!

Jan Finken
Objektleitung

meteor Personaldienste - Ihr Spezialist für gewerblich-technisches Personal

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

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

INTERVIEW

Seite 6: Dr.Gregor Bonin: „Mut zum großen Denken“

DER NORDPARK

Seite 11: Die Erfolgsstory geht weiter

Seite 12: Moderne Arbeitswelten

Seite 14: „Keine Alternative zu Mönchengladbach“

Seite 16: Borussia: Nur der Rasen ist tabu

Seite 18: GEM bietet mehr Komfort für die Bürger

Seite 19: Standpunkt. von Norbert Bienen

Seite 20: Vor neuen Herausforderungen

INTERVIEW

Seite 22: Dr. Schückhaus: „Haben mehr Optionen“

LOKALE WIRTSCHAFT

Seite 26: Teileigentum statt Miete

Seite 27: Standpunkt. von Joachim Bücker

Seite 28: Vanderlande bricht alle Rekorde

Seite 30: Gigantischer Markt Carbonfaser

Seite 32: imat-uve weiter auf Expansionskurs

Seite 34: best-of-processing im Maschinenbau

Seite 36: Wohnkomfort am Hardter Wald

Seite 37: Millionen-Invest für die Breitbandausbau

PANORAMA

Seite 38: Architektenschaft: Ohne Besserwisserie

Seite 40: Sauberkeit als Wirtschafts- und Wohlfühlfaktor

Seite 42: Kolumbarium: Ein würdevoller Ort

Seite 43: Beherrschbare Probleme

AUSBILDUNG & PERSONAL

Seite 44: Die berühmte Nadel im Heuhaufen

Seite 47: Der Wille ist das Entscheidende

SERVICE

Seite 48: Thema Recht

Seite 49: Tag der Unternehmenssicherheit

Seite 50: Thema Finanzen

Seite 51: TÜV prüft NEW und vergibt gute Noten

Seite 52: Ein Vierteljahrhundert tacheles

Seite 54: Weltbekannte Persönlichkeiten in Mönchengladbach

Ein besonderes Shooting

„Und jetzt springen Sie mal hoch und recken die Faust jubelnd in die Höhe, Herr Dr. Bonin!“ Keine Frage, das Shooting für unser Titelfoto im Borussia-Park war ein Ereignis. Am Freitagmorgen, 26. Februar, kamen Baudezernent Dr. Gregor Bonin, Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners und Dr. Ulrich Schückhaus, Geschäftsführer von WFMG und EWMG, unserer Einladung nach, um ein ganz beson-

deres Motiv zu „schießen“. Die Idee war, das Thema „Chancen für Mönchengladbach in 2016“ mit dem Schwerpunktthema des Heftes – „Der Nordpark“ – zu verknüpfen. Und was liegt da näher, als drei Entscheider der Vitusstadt in ein Fußballstadion zu bitten, um diesen „Elfmeter“ sinnbildlich zu verwandeln. Dass das Shooting zu einer ganz lockeren Angelegenheit wurde, ist neben den Protagonisten der Werbeagentur „tacheles“ und ihren Inhabern Frank Pfennig und Britt Heinze zu verdanken. Fotograf Frank Pfennig setzte das Trio gekonnt in Szene und animierte außerdem den Baudezernenten zu dem beherzten Jubelsprung, Britt Heinze sorgte anschließend für die grafische Umsetzung. Anschließend waren sich alle Beteiligten einig, dass nur dieses Motiv für die Titelseite in Frage kommt (eine zweite Variante sehen Sie links). Unser Dank gilt der Bereitschaft der „Titelhelden“, das Shooting in dieser Form mitzumachen, Stadtsprecher Wolfgang Speen für die Koordination des Termins, Borussia Mönchengladbach für die Erlaubnis, im Stadion zu fotografieren, und „tacheles“ für die Umsetzung.

Wirtschaftsstandort Mönchengladbach

ELFMETER FÜR GLADBACH!



Global Player im Nordpark
von Lück, Santander & Co. –
Namen, die weltweit im
Begriff sind ab Seite 10

Vanderlande auf Rekordjagd
Der Logistik-Dienstleister verzeichnete
2015 einen Umsatz von 1,4 Milliarden
Euro – Tendenz steigend. Seite 28/29

Best-of-processing
Zum ersten Mal hat das Symposium
der Firma R. B. D. den Maschinenbau
als Schwerpunkt. Seite 34/35

Ausgabe März 2016

Impressum

Verlag:

Report Anzeigenblatt GmbH
Blumenberger Straße 143–145,
41061 Mönchengladbach,
Telefon 021 66 / 99100
(Verlagsanschrift ist gleichzeitig Anschrift für
nachstehende Personen)

Verlagsleitung:

Dietmar Scheimann

Objektleitung/Redaktion:

Jan Finken

Beratung:

Peter Lambertz

Satz:

KompetenzCenter
Bernd Linde
Langmaar 19
41238 Mönchengladbach

Druck:

Schaffrath Medien GmbH & Co. KG
Marktweg 42–50
47608 Geldern

Titelfoto & Gestaltung:

tacheles

Fotos:

Andreas Baum, Hans-Peter Reichartz

Liebe Leserinnen und Leser,

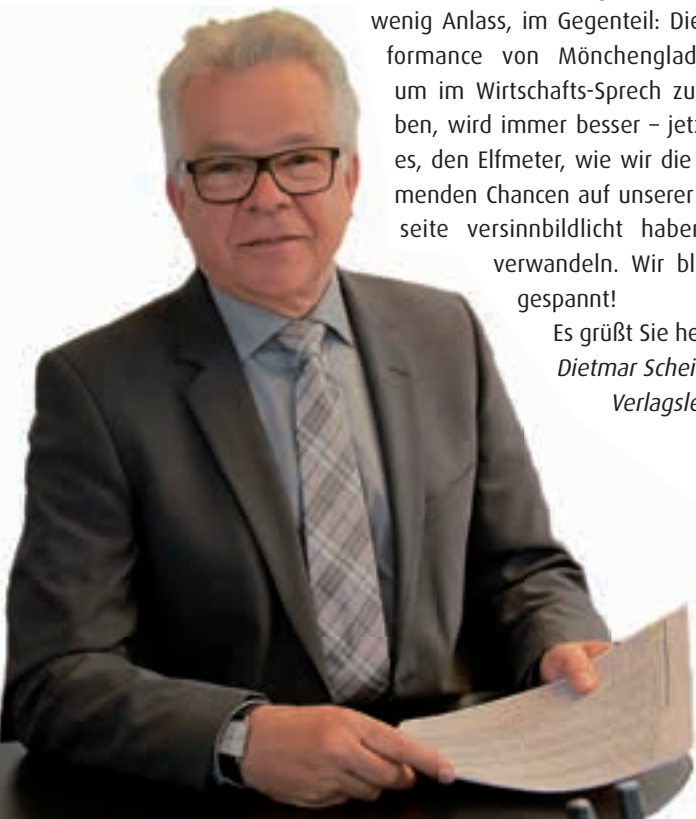
finden Sie nicht auch: Mönchengladbach macht im Moment richtig Spaß! Die gute Stimmung ist in vielen Gesprächen, die ich in den vergangenen Wochen und Monaten geführt habe, spür- und greifbar. Die heimische Wirtschaft ist im Aufschwung, und das freut uns, die wir seit über zehn Jahren Unternehmen und Unternehmer in Mönchengladbach mit unserem Magazin „Wirtschaftsstandort“ begleiten, ganz besonders.

Es waren nicht zuletzt diese „good vibrations“ in der Vitusstadt, die uns in dem Entschluss bestärkt haben, in Zukunft unser Profil noch mehr zu schärfen. So werden wir im ersten Step in 2016 mit drei – anstatt wie bisher mit zwei – Magazinen in Mönchengladbach erscheinen, dazu wird es zwei (statt eine) Ausgabe für den Wirtschaftsstandort Viersen geben. Ganz besonders stolz sind wir auf unsere neue Internetpräsenz, die Sie unter der Domain www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de erreichen. Dieser Slogan ist zugleich unsere neue Marke, unter der wir sämtliche unserer Aktivitäten in Sachen „Wirtschaft in der Region“ bündeln. Auf unserer Homepage finden Sie Firmenporträts, aktuelle Wirtschafts-News aus Mönchengladbach und Viersen, Beiträge zum Thema Personal und Ausbildung sowie nützliche Rechts- und Finanz-Tipps. Wir hoffen, dass Ihnen dieser frische und zeitgemäße Auftritt gefällt – wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Wir glauben, dass Mönchengladbach mehr kann, als es bisher gezeigt hat. Und mit dieser Auffassung befinden wir uns in prominenter Gesellschaft, wie Sie in diesem Magazin – beispielsweise in unserer neuen Rubrik „Standpunkt“ – lesen werden. Und wir sind gespannt, welche Wege die Stadt in den kommenden Wochen und Monaten nehmen wird; wir werden diese hautnah verfolgen und, wenn es sein muss, auch kritisch hinterfragen.

Aktuell, so meinen wir, gibt es dazu nur wenig Anlass, im Gegenteil: Die Performance von Mönchengladbach, um im Wirtschafts-Sprech zu bleiben, wird immer besser – jetzt gilt es, den Elfmeter, wie wir die kommenden Chancen auf unserer Titelseite versinnbildlicht haben, zu verwandeln. Wir bleiben gespannt!

Es grüßt Sie herzlich
Dietmar Scheimann
Verlagsleitung



THINKING AHEAD
FOR SUSTAINABLE SOLUTIONS

Textilmaschinen aus Mönchengladbach für die Märkte der Welt

Seit 1884 konstruiert und fertigt die A. Monforts Textilmaschinen mit motivierten und kompetenten Mitarbeitern High-Tech Veredlungsanlagen für die Märkte in aller Welt. Auch für die innovativen Anwendungen im Bereich Technische Textilien. In unserem weltweit einzigartigen Technologiezentrum für Textil-Veredlungstechnik in Mönchengladbach

entwickeln wir Umwelt- und Ressourcenschonende Verfahren zur Marktreife.



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



www.monforts.de

„Mönchengladbach soll den Mut zum großen Denken haben“

Mit jeder Menge Elan hat Dr. Gregor Bonin sein Amt als neuer Baudezernent der Stadt Mönchengladbach angetreten. Seit rund 100 Tagen ist der gebürtige Westfale im Amt, sein erstes Fazit fällt positiv aus. Bonin betont, dass die Stadt jetzt viele Chancen habe – sie müsse sie nur jetzt nutzen!

Herr Dr. Bonin, die obligatorischen 100 Tage im Amt sind für Sie schon passé, dennoch die Frage nach Ihrem ersten Eindruck als neuer Baudezernent der Stadt Mönchengladbach!

Mein erster Eindruck ist geprägt durch die vergangenen 20 Jahre, die ich jetzt schon in Mönchengladbach wohne. Auch durch meine Mitarbeit am Masterplan MG3.0, den ich seit der ersten Stunde begleite, hat das echte Überraschungsmoment gefehlt. Einige Dinge stellen sich besser dar, als ich dachte, andere stellen sich tatsächlich schlechter dar; es ist also ein buntes Spiel unterschiedlicher Stimmungen und Schwankungen. Was ich aber schon länger feststelle und sich durch meine Tätigkeit in der Verwaltung noch verfestigt hat: Diese Stadt ist in Bewegung, in der Stadt passiert etwas. Das ist an den unterschiedlichsten Stellen zu merken, und eben nicht nur in der Privatwirtschaft, sondern – von Tag zu Tag mehr – auch in der Verwaltung.

Gab es aus Ihrer Sicht einen Auslöser, warum die Stadt in Bewegung gekommen ist?

Es hat in dieser Stadt immer schon ein hohes Potenzial an Menschen gegeben, die für ihre Heimatstadt etwas tun wollen. Das zeigt sich beispielsweise in den unterschiedlichsten Formen des bürgerschaftlichen Engagements. Aus meiner privaten und ganz persönlichen beruflichen Sicht war der Auslöser die Erstellung des Masterplans. Bis jetzt wurde in dieser Stadt im Rahmen des Masterplans fast eine Million Euro gesammelt, um zum ersten Mal eine konzeptionelle, gesamtstädtebauliche Planung voranzutreiben, und das gemeinschaftlich mit den Bürgern. Daran sieht man, dass in Mönchengladbach von allen Seiten ein hohes Interesse besteht, aus der Stadt mehr zu machen, als sie derzeit darstellt.

Der Masterplan also als Leitlinie für Mönchengladbach?

Eher als Rahmen für die Leitlinie, die ich mitgebracht habe und die sich erfreulicher-

weise in kurzer Zeit in vielen Diskussionen verankert hat: die der „Wachsenden Stadt“. Solch eine Leitidee, unter der sich viele subsumieren können, hat bislang gefehlt, ist aber keine, die nur die Stadtplaner umsetzen können – dazu gehören alle. Ich habe direkt zu Beginn meiner Amtszeit sehr deutlich gemacht, welche Aspekte mir hinsichtlich der Wachsenden Stadt wichtig sind. Dass sich dies direkt auf politischer Ebene niederschlägt, dafür Mittel im Haushalt bereitgestellt werden und die Verwaltung zusammen mit den städtischen Töchtern bemüht ist, diese Leitidee umzusetzen, stimmt mich positiv.

Was verstehen Sie denn unter einer „Wachsenden Stadt“? Welche Faktoren spielen dort hinein?

Eine wachsende Stadt mache ich nicht allein an Zahlen, beispielsweise der Einwohnerzahl, fest, um daraus Benchmarks abzuleiten. Für mich ist es eine Frage des Wachstums in Qualitäten, um letztendlich über Angebote eine Nachfrage zu definieren. Wenn ich diese Nachfrage definiert habe, kann ich einen Wandel in den unterschiedlichen Bereichen vollziehen. Der Begriff „Wachsende Stadt“ ist im positivsten Sinne ein „Rettungsschirm“, unter dem sich verschiedene Fachdisziplinen sammeln können. Dafür müssen wir ein attraktives Wohnumfeld schaffen, das Menschen in die Stadt lockt, die Mönchengladbach bislang nicht auf dem Schirm

hatten. Preisgünstige Wohnungen haben wir dabei schon genug; um eine gute Mischung zu haben, müssen wir auch höherwertige Wohnungen in verschiedenen Stadtteilen anbieten – erst dann habe ich eine attraktive Mischung! Das hat nichts mit der Ausgrenzung eines bestimmten Klientel von Einkommensempfängern zu tun, sondern mit der Frage nach der Perspektive einer Stadt. Kann und sollte sie es sich dauerhaft leisten, auf die abzielen, die man während der Ausbildung unterstützt, mit Wohngeld unterstützt, im Alter unterstützt – und das alles mit kommunalem Geld? Ich sage: Eine Stadt, die im Aufbruch ist, die in Konkurrenz zu vielen

„Entweder nutzen wir jetzt unsere Chancen – oder nie“



anderen Städten steht und wo die Sozialstruktur in der Tat eine schwierige ist, muss sich anders aufstellen. Zu einer modernen europäischen Stadt gehört außerdem das Thema Freiraum/Mobilität, genau wie die Themen Wirtschaft, Kultur, Sport und Forschung. Diese verschiedenen Bausteine für eine Wachsende Stadt müssen innerhalb der Verwaltung und der städtischen Töchter modernisiert werden, und darin sehe ich meine Aufgabe. In diesem Zusammenhang finde ich übrigens, dass die AÖR „Kompetenzzentrum Sauberkeit“ genau zum richtigen Zeitpunkt gegründet wurde, quasi als Bekenntnis für eine saubere Start. Grundsätzlich habe ich in der kurzen Zeit, in der ich in der Verwaltung tätig bin, ganz viele langjährige Mitarbeiter gesprochen, denen bislang das klar definierte Ziel gefehlt hat und die sich die Frage gestellt haben: Was will diese Stadt eigentlich?

Sagen Sie es uns: Was will diese Stadt? Oder: Was soll sie wollen?

Die Stadt soll den Mut zum großen Denken wollen. Sie soll dieses Denken zulassen und sich dann nicht in jahrelangen politischen Diskussionen verlieren, bis die Chance vorbei sind. Die Stadt soll Chancen erkennen, ergreifen und dazu stehen.

Ist 2016 ein Jahr der großen Chancen für Mönchengladbach?

Davon bin ich fest überzeugt. Und ich weiß, dass die Verwaltung mit Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners an der Spitze und die Politik den festen Willen haben, diese zu nutzen. Übrigens bin ich der Meinung, dass die Große Koalition in ihrer aktuellen Konstellation sehr gut zusammenarbeitet und erkannt hat: Entweder nutzen wir jetzt unsere Chancen – oder nie. Die Parameter dafür sind da und so günstig wie niemals zuvor. Deswegen wird es in diesem Jahr viele Entscheidungen auf politischer Ebene geben.

Klingt nach paradiesischen Zuständen für einen Baudezernenten, der neu in der Stadt ist...

... und wenn es dann nicht klappt, haben wir einen Schuldigen (lacht). Im Ernst: Ich werde oft gefragt, warum ich den

Schritt von Düsseldorf nach Mönchengladbach gemacht habe. Antwort: Weil ich Ideen habe und diese in meiner Wahlheimat umsetzen möchte, aber das geht nicht alleine, sondern nur gemeinsam. Deswegen würde ich auch nicht von einem Paradies sprechen, denn es handelt sich um ein hartes Stück Arbeit. Aber was gibt es Schöneres, als diesen positiven Stress zu haben?

„Ich bin mit Leidenschaft Gestalter und Kreativer“

Ich habe Sie inzwischen bei mehreren Anlässen erlebt, bei denen Sie stets glaubhaft versichert haben: Ich brenne für diese Stadt! Woher kommt dieser Enthusiasmus für Mönchengladbach, obwohl Sie in Münster geboren sind?

Auch Westfalen können brennen, auch wenn Sie dafür nicht unbedingt bekannt sind (lacht). Ich bin mit Leidenschaft Stadtplaner, ich bin mit Leidenschaft Gestalter und Kreativer. Und es ist doch schön, das Gefühl zu haben, in einer Stadt etwas bewirken und umsetzen zu können. Dazu gehören Emotionen, und die habe ich. Daher rührt dieses Brennen für meine – ich nenne sie inzwischen – Heimatstadt. Ich kann mich an eine Schlagzeile in einer Mönchengladbacher Tageszeitung während meiner ersten Wahlperiode in Düsseldorf erinnern. Sie lautete, mit Bezug auf diese Stadt:

Ohne jede Leidenschaft. Und dieses Gefühl hatte man hier früher auch. So

„Eine starke Stadt lebt von einer starken Innenstadt“

kann man sich sicher durchmogeln, auch über viele Jahre hinweg – das ist aber nicht mein Anspruch. Von daher brauchen Sie Leidenschaft, um Leute mitzureißen und mitzunehmen, und deswegen müssen Sie selber für eine Sache brennen, von morgens bis abends, 24 Stunden am Tag.

Das heißt, Ihre Aufgabe ist es auch, in der Verwaltung ein klares Ziel vorzugeben und die Mitarbeiter zu motivieren?

Das ist für jede Führungskraft eine der Hauptaufgaben. Und ich spüre an verschiedenen Stellen die Kreativität, die in der Verwaltung herrscht, und diese fördert man nur zu Tage, wenn man motiviert, eine klare Ansprache hat und das Ziel vorgibt.

Nun ist es kein Geheimnis, dass Mönchengladbach keine reiche Stadt ist. Erschwert das seine Entwicklung?

Wie reich oder arm eine Stadt ist, ist für mich



kein Kriterium, ob man aus dieser Stadt etwas machen kann. Ganz im Gegenteil: Wenn weniger Geld vorhanden ist, muss man sich ganz genau Gedanken machen, wo man es gezielt einsetzt und – das mag pathetisch klingen – in die Zukunft investiert. Und es sind schon kleine Dinge, die Wirkung entfalten können. Beispielsweise der Baumrückschnitt am Fuße des Münsters. Ich fahre jeden Tag über die Hittstraße und bin begeistert über den Blick auf die Abtei; ich denke manch-

mal, ich bin in einer anderen Stadt. Das ist eine Maßnahme, von der ich sage: Sie muss nicht viel kosten, aber sie muss bewusst gesetzt sein, um das Stadtbild zu verbessern. Ich bin beispielsweise auch großer Verfechter davon, uns sofort mit dem Parkplatz am Geroweier auseinanderzusetzen. Und zwar nicht in puncto Bebauung, sondern Verschönerung: Können wir beispielsweise die Wasserfläche vergrößern? Im niederländischen 's-Hertogenbosch gibt es im Stadtzentrum einen kleinen See, über einen Steg kommen Sie in die City – ich sage Ihnen, da läuft Ihnen das Herz über! Und da muss man sich mit Blick auf die Situation in Mönchengladbach die Frage stellen: In welcher großen deutschen Stadt gibt es heute noch zentrumsnah kostenfreie Parkplätze wie bei uns am Geroweier? Stattdessen doch lieber unterirdische Parkmöglichkeiten, eine große Grün- und Wasserfläche und die Topographie hinauf zum Münster sicht- und erlebbar machen.

Vom Münster hinüber zur City Ost: Der Planungs- und Bauausschuss hat Mitte Februar die Weichen für die weitere Entwicklung gestellt.

Durch den Ausschuss bestätigt worden, in der City Ost Wasser als zentrales Element der künftigen Planungen zu nehmen, also von innen heraus zu denken. Andere Ideen, die auf den ersten Blick erkennbar gut scheinen – Stichwort Fahrrad-schnellweg – sind weiter Bestandteil der Überlegungen. Die Politik folgt hier den Vorschlägen der Verwaltung und sagt auch: Hier muss uns etwas gelingen – mit der Wasserfläche und mit der Mischung von Wohnen, Arbeiten und Freizeit, was ich mit Blick auf das Quartier, aber auch hinsichtlich der Nachbarflächen REME-Gelände und Hauptbahnhof als ganz wichtig erachte. Genauso wichtig ist damit aber auch das Bekenntnis zum Umbau und zur Weiterentwicklung der Innenstadt. Ohne die Honschaften dabei zu vergessen: Eine starke Stadt lebt nun einmal von einer starken Innenstadt.

Sie haben keinen Hehl daraus gemacht, dass Sie die Idee einer Wasserfläche in der City enorm spannend finden. Was ist für Sie das Faszinierende am Thema Wasser?

Wasser ist emotional belegt. Zu Wasser hat man immer einen Bezug. Schauen Sie, welche Faszination allein Brunnen in Städten auslösen, vor allem bei Kindern. Eine bessere Bespielung des öffentlichen Raums kann es doch gar nicht geben. Das Gleiche gilt für eine große Wasserfläche: Was könnte da alles passieren? Ein Hausboot mit einem Künstleratelier. Ein Container mit einem integrierten öffentlichen Swimming-Pool – gibt

es beispielsweise in Berlin. Gegenüber liegt das Vitusbad: Gibt es vielleicht die Möglichkeit, ein Freibad einzurichten? Oder ich habe eventuell einen Radweg, der vorbeiführt, dazu Wasser... Kann ich hier einen Triathlon ausrichten? Ich kann das ohne Ende weiter-spinnen. Wichtig ist, dass dies keine akademische Wasserfläche wird, die brach liegt, sondern dass sie eine benutzbare Fläche ist. Mit dem Element Wasser in der City bekommt Mönchengladbach ein Alleinstellungsmerkmal.

„Die Gestaltung des öffentlichen Raums spiegelt die Haltung einer Kommune wieder“

Viele mutmaßen, die Unterhaltung und Pflege einer Wasserfläche wäre teurer als die einer Grünfläche.

Abgesehen davon, dass nach meinen bisherigen Recherchen Wasser nicht teurer in der Unterhaltung als eine gestaltete Grünfläche ist, interessiert mich das zum jetzigen Zeitpunkt der Planung noch überhaupt nicht. Wenn wir jetzt schon darüber reden, wie teuer etwas werden kann, werden alle Ideen direkt im Keim erstickt. Ich muss doch vielmehr die Vorteile sehen! Wir sind dort Grundstückseigentümer, und wenn wir vor dem Hintergrund der Wachsenden Stadt dort ein qualitativ hochwertiges Wohn- und Arbeitsumfeld anbieten, darf die Qualität auch etwas kosten.

Wie optimistisch sind Sie denn, dass sich Ihre Vorstellungen rund um die Wasserfläche auch umsetzen lassen?

Das wird man sehen. Wir müssen das Verkehrserschließungssystem entwickeln, die Gestaltung der Uferkante ist in Teilen noch zu überprüfen und so weiter. Aber wenn Sie

„An zwei oder drei Stellen krepeln wir auch noch die Altstadt um“



mich fragen, wo ich 2023 sein möchte, dann sitzen wir beide tagsüber dort am See, trinken einen Kaffee oder auch abends ein Glas Wein.

Sehr gerne, der Termin ist notiert. Damit wären wir bei der Zeitschiene. Sie haben im Vorfeld gesagt, es dürfe nicht jahrelang dauern, bis in der City Ost etwas geschieht, sondern dort müsse in drei bis vier Jahren sichtbar etwas passieren.

Parallel zur Bauleitplanung müssen wir uns jetzt auf den Weg machen und potenzielle Investoren für unsere Pläne begeistern und ihnen vermitteln: Schaut mal, hier passiert etwas! Die Gestaltung des öffentlichen Raums spiegelt die Haltung einer Kommune wieder. Dabei müssen wir vielleicht Teile vorfinanzieren, denn den ersten Investor zu finden, ist immer das Schwierigste. Aber noch ist das Zeitfenster dafür offen, Stichwort Zinslage. Wer weiß denn, wie lange Investoren noch weltweit agieren, je nachdem wie sich die globale Situation entwickelt? Dann nützt es nichts, dass wir tolle Angebote haben – es müssen auch Leute da sein, die investieren. Deswegen ist es wichtig, dass wir nach außen glaubhaft kommunizieren: Ja, wir wollen das!

Ich möchte nicht übertreiben und behaupten, dass die Investoren in Mönchengladbach Schlange stehen, aber viele – darunter beispielsweise IHK-Präsident Heinz Schmidt – betonen, dass es von Investorenseite ein großes Interesse an unserer Stadt gibt.

Das ist sicherlich nicht falsch. Das hängt zum einen mit dem überhitzten Markt in Düsseldorf zusammen, sodass sich Investoren in-



So könnte die City Ost im Jahr 2040 aussehen. Grafik: MACHLEIDT/SINAI



Redakteur Jan Finken im Gespräch mit
Doktor Gregor Bonin. Fotos: Andreas Baum

PERSÖNLICH

Mit breiter Mehrheit hat der Rat in seiner Sitzung am 23. September 2015 Dr. Gregor Bonin zum neuen Baudezernenten der Stadt gewählt. Am 2. April 1960 in Münster geboren, studierte Bonin von 1981 bis 1988 an der RWTH Aachen Architektur mit dem Schwerpunkt Städtebau. 1992 erfolgte seine Promotion über die städtebauliche Bedeutung einer Universität am Beispiel der Stadt Münster. Von 1993 bis 2003 arbeitete Bonin im Stadtplanungsamt der Landeshauptstadt Düsseldorf, von 2004 bis 2006 dort als Referent des Oberbürgermeisters. 2006 wählte ihn der Düsseldorfer Stadtrat zum Beigeordneten der Landeshauptstadt für Planen, Bauen und Liegenschaften. 2014 erfolgte seine Wiederwahl, aber nur ein Jahr später entschied sich Bonin, das Amt in seiner Wahlheimat anzutreten.

zwischen auch im Umland der Landeshauptstadt umschauen. Ich erfahre auch in persönlichen Gesprächen, in denen mir Investoren, die mich aus meiner Zeit in Düsseldorf kennen, sagen: Wir hatten Mönchengladbach immer auf dem Zettel, aber nie einen konkreten Ansatz, hier zu investieren. Deswegen ist Mönchengladbach als Invest-Standort in Rankings, in denen wir bislang selten in der Champions League agierten, viel besser gesetzt als vergleichbare Kommunen. Inzwi-

schen herrscht der Glaube, dass in Mönchengladbach in den kommenden Jahren etwas passieren kann.

Abgesehen von der City Ost gibt es noch einige weitere spannende Areale, die es in den kommenden Jahren zu entwickeln gilt, etwa das Polizei-Gelände vis à vis zur Hochschule Niederrhein. Was stellen Sie sich hier idealerweise vor?

Der Masterplan hat drei Schwerpunkte: die

Mönchengladbacher Innenstadt, Rheydt und das Hochschulgelände als verbindende Achse. Aus dem Anspruch, einen echten Hochschul-Campus zu entwickeln, ergibt sich meine Wunschvorstellung: Alles, was hochschul-affin ist, was mit Bildung und Ausbildung zu tun hat und den Hochschulstandort stärkt, gehört hierhin.

Lesen Sie das komplette Interview auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de.

Gewerbeimmobilien | Bürogebäude | Fachmärkte
Gewerbeparks | Industrieobjekte | Wohngebäude

BIENEN & PARTNER



www.bienen-partner.de

Wir suchen für unsere Gewerbeimmobilien-Kunden:

- Büros**
- ab ca. 150 m²
 - bevorzugt Nähe HBF
 - kurzfristig beziehbar
 - mit Parkmöglichkeit
- Hallen**
- ab ca. 500 m² bis ca. 5.000 m²
 - Mindesthöhe ca. 6 m
 - befahrbar oder mit Rampe

BIENEN & PARTNER Immobilien GmbH

Beethovenstraße 40
41061 Mönchengladbach
Tel.: 02161. 82 39 33
info@bienen-partner.de

Büro Düsseldorf
Königsallee 61
40215 Düsseldorf
Tel.: 0211. 88 24 24 61

CHAMPIONS LEAGUE IM NORDPARK

Es war der Nachmittag des 26. Mai 1998, als ein für Mönchengladbach wegweisender Vertrag unterschrieben wurde: An diesem Tag unterzeichneten Vertreter der Verwaltung, Entwicklungsgesellschaft Nord-Südpark GmbH und des Bundes den Kaufvertrag für das 146 Hektar große Areal des Nordparks. Der Kaufpreis betrug 37 Millionen Mark, 21 entfielen auf die Entwicklungsgesellschaft, 16 auf die Stadt. Der damalige Oberstadtdirektor Jochen Semmler umriss damals das Ziel: „Unter dem Leitbild Sport, Kultur und Freizeit soll hier in den nächsten 20 bis 30 Jahren eine Ergänzung des Stadtzentrums entstehen. Bis zu 3.000 Menschen sollen im Nordpark einmal arbeiten können.“ Dass heute, 18 Jahre später, allein 1.500 Menschen im Neubau von Santander arbeiten, hätte sich Semmler seinerzeit sicher nicht träumen lassen. Der oft bemühte Slogan einer Erfolgsgeschichte – auf den Nordpark passt er wie die Faust aufs Auge. Nicht nur Borussia Mönchengladbach spielt hier in der Champions League, sondern auch Global Player wie eben Santander, van Laack oder, ganz neu, Teleperformance. Im SparkassenPark geben sich musikalische Weltstars wie Sting, Shakira oder José Carreras die Klinke in die Hand. Und das Potenzial des Nordparks ist noch lange nicht ausgeschöpft – wir stellen Status Quo und Zukunftsperspektiven vor.





Die Erfolgsstory geht weiter!

Foto: SSK MG / Dariusz Misztal

Auch in 2016 präsentiert die Stadtsparkasse Mönchengladbach als Namenssponsor des Hockeystadion im Nordpark die Konzert-Highlights 2016. Das spektakulärste Event steht im Dezember an.

Fast ein Jahr ist es nun her, dass Betreiber Micky Hilgers nach dem Auslaufen des Sponsoring-Vertrags der Warsteiner Brauerei den neuen Namenssponsor für den Hockeypark verkündete. Das Stadion, das durch die Hockey-Weltmeisterschaft bekannt wurde, trägt seither den Namen SparkassenPark. Bereits vor der Umbenennung hatte es sich als führende Event-Location für Sport,

„Die Strahlkraft des SparkassenParks reicht weit über die Stadtgrenzen hinaus“

Hartmut Wnuck, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse

Konzerte und Veranstaltungen in unserer Stadt etabliert. Der kommende Konzertsommer bietet eine hochkarätige Auswahl: Mit Simply Red, Roxette, Lionel Richie sind internationale Stars ebenso vertreten wie mit Andreas Gabalier, PUR oder Unheimlich deutschsprachige Künstler.

Mit „Mönchengladbach – Ole“ ist darüber hinaus am 2. Juli ein besonderes Partymusik-Sommerevent geplant. Dank der Partykönige Mickie Krause und Peter Wackel sowie Schlaggerstar Beatrice Egli und zahlreicher anderer Stimmungskanonen wird der SparkassenPark an diesem Tag zur Partyhochburg Deutschlands. Veranstaltungsbeginn bei „Mönchengladbach – Ole“ ist bereits um 13 Uhr, so dass die Stimmung garantiert bereits lange vor Sonnenuntergang auf dem Siedepunkt sein wird.

Auch in der kalten Jahreszeit bietet der SparkassenPark in diesem Jahr ein absolutes Veranstaltungs-Highlight. Am 3. und 4. Dezember findet in Mönchengladbach der spektakuläre FIS Snowboard Weltcup statt, bei dem die weltbesten Snowboarder in Aktion treten. Rund um das Event werden Top-Bands, DJs sowie eine große Label- und Testarea für eine einzigartige Wintersport- und Festivalatmosphäre sorgen. „Das wird

die bislang spektakulärste Veranstaltung im SparkassenPark“, kündigt Micky Hilgers an. Der Vorverkauf hat bereits begonnen.

Hochzufrieden zeigt sich Hartmut Wnuck, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse, mit dem Namenssponsoring und den geplanten Events: „Neben der Borussia und dem MINTO ist der SparkassenPark ein beliebtes Aushängeschild unserer Stadt, dessen Strahlkraft weit über die Stadtgrenzen hinausreicht. Der SparkassenPark erhöht nachhaltig den Freizeitwert unserer Stadt.“

Da der Sponsoringvertrag der Sparkasse auf mindestens zehn Jahren ausgelegt ist, sind außer den bereits publizierten Veranstaltungen für 2016 noch mindestens acht Jahre lang hochkarätige Events im SparkassenPark zu erwarten.

VORTEILE FÜR SPARKASSENKUNDEN

Sparkassenkunden mit starpac-Mehrwertkonto sowie S-Club-Mitgliedern bietet die Stadtsparkasse für alle Events im SparkassenPark einen exklusiven Rabatt in Höhe von 20 Prozent pro Ticket! Nähere Infos hierzu im Internet unter www.starpac-mg.de und www.sclub-mg.de.



Hartmut Wnuck, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse

Foto: SSK MG

Moderne Arbeitswelten

13.000 Kubikmeter Zement, 1.600.000 Kilogramm Eisen und 120.000 Meter IT-Kabel sind in dem Santander-Neubau im Nordpark verbaut worden. Foto: Santander

Im Oktober 2015 wurde der Santander-Neubau im Nordpark offiziell eröffnet. 1.500 Arbeitsplätze stehen hier zur Verfügung. Wie es ihnen dort gefällt, erzählen vier Mitarbeiter des Unternehmens.

Mächtig erhebt sich das architektonische Prachtstück im Nordpark. Schon von weitem sind die neun glänzend-roten Buchstaben an der Fassade zu sehen, die vier Büroriegel des Komplexes wirken klar und aufgeräumt. Santander hat mit seinem Neubau in direkter Nachbarschaft zum Finanzamt gleich ein doppeltes Zeichen für den Standort gesetzt: als – außen wie innen – hochmodernes Bürogebäude und „ganz klares Bekenntnis zu Mönchengladbach“, sagt Ulrich Leuschner, Vorstandsvorsitzender der Santander Consumer Bank bei der offiziellen Eröffnungsfeier. Das neue Gebäude werde den hohen Ansprüchen von Santander an Architektur und Arbeitsplatzkonzepte gerecht. Es soll für Santander weltweit ein Beispiel für moderne Arbeitswelten und Arbeitskonzepte darstellen. Platz gibt es für 1.500 Mitarbeiter – wir haben vier von ihnen getroffen. Ein Ortsbesuch.

Es gibt nur wenige Santander-Mitarbeiter, denen Thorsten Kranz noch nicht die Hand geschüttelt hat. „Ich war von Beginn an dabei und damit einer der ersten vor Ort“, lächelt der 47-Jährige. Als Facility Manager ist Kranz für den gesamten Gebäudekomplex

verantwortlich und koordiniert die Dienstleister, sodass alle technischen Anlagen einwandfrei funktionieren. „Nach und nach zogen die Abteilungen mit ihren Mitarbeitern ein und ich habe jede Gruppe zu einer Infoveranstaltung und Kaffee eingeladen, um persönlich das Gebäude und die Gegebenheiten vorzustellen“, strahlt er. Ihm, wie auch allen anderen Mitarbeitern von Santander, merkt man förmlich an, wie gern sie jeden Morgen zur Arbeit in den flammneuen Bau im Nordpark kommen. Thorsten Kranz nimmt dafür täglich eine 70 Kilometer lange Anfahrt von seinem Wohnort Oberhausen in Kauf. Sein Tag beginnt um 6.30 Uhr mit einem Besuch beim Wachdienst, anschließend folgt der erste von mehreren Rundgängen durch das Gebäude. Thorsten Kranz trägt Anzug, Hemd und manchmal auch Krawatte. „Ich packe aber trotzdem gerne mal mit an“, lacht er. „Die Arbeitsjacke ist stets griffbereit.“ Bei Santander trägt er nicht nur für den reibungslosen technischen Ablauf Verantwortung, sondern ist auch in Budget-Planungen

bei Vergabeaufträgen an externe Dienstleister involviert. „Der Job macht mir riesigen Spaß“, unterstreicht der frühere Nokia-Mitarbeiter. „Ich könnte mir keine schönere Aufgabe vorstellen!“

Einen Satz, den Korinna Sprenger nur unterstreichen kann. „Der Kontakt zu Menschen liegt mir, und ich liebe es zu organisieren“, strahlt das Energiebündel über das ganze Gesicht. 20 Jahre lang hat sie bei renommierten Unternehmen am Empfang gearbeitet, bei Santander ist sie nun für alle Abläufe in der

„Wir arbeiten in einem hochmodernen Gebäude mit vielen netten Kollegen“

Korinna Sprenger (50),
Organisation Kantine

Kantine verantwortlich. Von 7 bis 10 Uhr können die Santander-Mitarbeiter frühstücken, mittags werden mindestens drei verschiedene Gerichte angeboten, dazu gibt es eine Salatbar, ein Dessertbuffet und frisches Obst. Wenn der Andrang groß ist, öffnet Korinna Sprenger die dritte Kasse und begrüßt fast jeden Mitarbeiter mit Namen. „Ach, das er-



Facility Manager Thorsten Franz (47)



Der Nordpark

gibt sich einfach, wenn man die selben Gesichter fast jeden Tag sieht“, zuckt sie fast entschuldigend die Achseln. Doch ist es genau dieser Geist, die persönliche Ansprache und das kollegial-freundschaftliche Miteinander, das Santander auszeichnet und einem Besucher auf jedem Gang und in jeder Abteilung begegnet. „Wir arbeiten in einem hochmodernen Gebäude mit vielen netten Kollegen, wie könnte man da keine gute Laune haben?“, lächelt die 50-Jährige und entschuldigt sich – sie muss weiter, Kasse 3 öffnen ...

Nicht immer nur mit netten Zeitgenossen hat Jaqueline Püschel zu tun. Die zierliche Dame ist Abteilungsleiterin Betrugsabwehr und ist jeden Tag damit beschäftigt, „möglichen Schaden von der Bank abzuwenden“. Wenn gefälschte Unterlagen bei Kreditanträgen entdeckt werden oder Angaben bei Finanzierungsfragen wenig plausibel erscheinen, tritt die 32-Jährige auf den Plan. „Häufig bitten uns Kunden um Hilfe, die Betrügern bei Käufen im Internet aufgesessen sind“, erzählt Püschel. Auch Betrugsversuche bei Überweisungen gehören für die Abteilung zum täglich Brot. „Wir kooperieren in diesen Fällen sehr eng und sehr gut mit den entsprechenden Behörden, zum Beispiel der Mönchengladbacher Polizei“, betont Jaqueline Püschel, die ein Musterbeispiel einer erfolgreichen Santander-Mitarbeiterin ist. Schon ihre Ausbildung absolvierte die Mönchengladbacherin bei der CC-Bank, die schon seit Ende der 1980er Jahre zum spanischen Santander-Konzern gehört und seit 2006 in

Diana Thomas (34, links), stellvertretende Teamleiterin TeleCenter, und Abteilungsleiterin Claudia Hohnheit (54).



Korinna Sprenger, Organisation Kantine (50), mit Küchen-Chef Oliver Spindler (links) und Aymen Kchouk, Service-Mitarbeiter Konferenzräume.

Fotos (4): Andreas Baum

Deutschland als Santander Consumer Bank auftritt. Inzwischen hat sie es trotz ihrer jungen Jahre schon zur Abteilungsleiterin gebracht. „Bei Santander kann man Karriere machen“, weiß sie aus Erfahrung.

Eine der wichtigsten Abteilungen der Bank ist nach dem Selbstverständnis von Santander das TeleCenter, über das die Kunden telefonisch Kontakt mit der Bank aufnehmen können. „Wir legen Wert darauf, das TeleCenter im eigenen Haus zu haben und nicht über externe Dienstleister zu betreiben. Es ist oft die erste Visitenkarte unseres Unternehmens. Um den Service noch weiter zu verbessern, suchen wir gerade 20 bis 30 neue Mitarbeiter für das TeleCenter“, erläutert Anke Wolff, Direktorin Communications bei Santander. Der Verantwortung im Kundenkontakt ist sich Diana Thomas bewusst: Die stellvertretende Teamleiterin im TeleCenter ist mit ihrem Headset nahezu verwachsen, beantwortet ununterbrochen Kundenanfragen und vermittelt die richtigen Gesprächspartner. „Wir sind für Kunden oder solche, die es werden wollen, in der Regel der erste Kontakt zur Bank. Entsprechend wichtig ist ein freundliches und kompetentes Auftreten.“ Im TeleCenter laufen verschiedene Telefon-Hotlines zusammen; wer hier aber ein lautes Stimmengewirr erwartet, irrt. „Durch den hervorragenden Schallschutz ist es fast so, als ob man im eigenen Wohnzimmer telefoniere“, ist die 34-Jährige immer



Jaqueline Püschel (32), Abteilungsleiterin Betrugsabwehr.

noch beeindruckt vom hohen technischen Standard, der in dem Nordpark-Gebäude in jedem Winkel steckt. Um qualifizierte Mitarbeiter „am Hörer“ zu haben, investiert Santander viel Zeit und Engagement in die Ausbildung der TeleCenter-Mitarbeiter. „Die Anforderungen an diesem Arbeitsplatz sind viel komplexer, als man gemeinhin glaubt“, betont Diana Thomas. Die wichtigste ist und bleibt aber: dem Kunden am anderen Ende der Leitung schnell, umfassend und freundlich weiterzuhelfen – eine Maxime, die sich alle Santander-Mitarbeiter zu Herzen nehmen.

– jfk

ÜBER SANTANDER

Santander verfolgt die „clean desk“-Strategie: Die Mitarbeiter haben keine festen Arbeitsplätze, sondern können sich an jeden Schreibtisch setzen. Sie haben außerdem die Möglichkeit, die Santander-App mit Informationen zu hauseigenen Dienstleistungen (zum Beispiel den Speiseplan der Kantine) und Lageplänen des Nordparks (auch für die Unternehmenszentrale am Santander-Platz erhältlich) herunterzuladen.



Das Tor zum Nordpark: die moderne Firmenzentrale des Hemdenherstellers van Laack.
Fotos: van Laack

„Für uns gibt es keine Alternative zu Mönchengladbach“

Vor 14 Jahren erwarb Textilunternehmer Christian von Daniels das edle Hemden-Label van Laack. Der Textilunternehmer steht zum Standort Mönchengladbach – und investiert hier in ein weiteres, hochmodernes Gebäude.

Nichts weniger als das beste Hemd der Welt wollte Heinrich van Laack herstellen. Wir schreiben das Jahr 1881, und van Laack gründete sein kleines Unternehmen damals in Berlin. Heute ist die Marke in mehr als 130 Monobrand-Stores, Franchise- und Partner-Stores auf der ganzen Welt präsent, gefertigt werden die edlen Hemden und Blusen in eigenen Werken in Tunesien, Vietnam – und Mönchengladbach. In der van Laack-Zentrale im Nordpark existiert zwar nur eine kleine Produktion, dennoch schlägt in der Vitusstadt das Herz des Modeunternehmens. „Für van Laack gibt es als Hauptstandort keine Alternative zu Mönchengladbach“, unterstreicht Christian von Daniels. Seit mehr als drei Jahrzehnten ist er als Textilunternehmer unterwegs, verdiente schon als Student sein erstes Geld durch den Verkauf von Hemden. Als sich 2002 die Chance bot, die „führende Hemdenmarke“ (von Daniels) zu kaufen, schlug er zu. Seitdem hat sich van Laack die ganze Welt erschlossen: durch kontinuierliche Expansion im Bereich der Stores, aber auch durch strategische Ankäufe wie etwa 2009 und 2011, als das Mönchengladbacher Unternehmen

„Der Nordpark ist ein hochinteressanter Gewerbe-Standort“

van Laack-Inhaber Christian von Daniels

die australischen Hemdenmarken „Herringbone“ und „Rhodes & Beckett“ übernahm; so ist van Laack nun Premium-Marktführer in „Down Under“. Für seine Marke jettet Christian von Daniels permanent um den Globus, Heimat ist und bleibt aber Mönchengladbach. „Dafür gibt es eine Reihe guter Gründe“, betont von Daniels gegenüber dem *Wirtschaftsstandort*. Die optimale Infrastruktur und Verkehrsanbindung des Nordparks, die Nähe zur Modestadt Düsseldorf, und die Rekrutierung potenzieller Mitarbeiter über die Hochschule Niederrhein, die bekanntlich einen Schwerpunkt im textilen Bereich setzt, sind nur ein paar davon. „Mönchengladbach ist immer noch – vor allem dank der Hochschule – ein bedeutender Textilstandort in Deutschland“, sagt Christian von Daniels. „Und nicht zuletzt ist Mönchengladbach die Heimat vieler unserer hochqualifizierten Mitarbeiter.“ Und auch diese wissen die Vorzüge, die der Nordpark für den täglichen Bedarf bietet, zu schätzen. Fußläufig vom van Laack-Gebäude entfernt kann man einkaufen, zu Mittag essen oder demnächst auch das Fitnessstudio oder den Zahnarzt besuchen. „Der Nordpark ist ein

hochinteressanter Gewerbe-Standort mit sich ständig verbessernder Infrastruktur und jeder Menge Synergien“, fasst von Daniels zusammen.

Und van Laack wird bald selbst einen weiteren Beitrag zur Attraktivitätssteigerung des Standorts leisten: mit einem hochmodernem Neubau im Anschluss an die bestehende Firmenzentrale, die selbst erst zehn Jahre alt ist. Van Laack war eins der ersten Unternehmen, das im Nordpark seine Zelte aufgeschlagen hat. Jetzt plant Investor Christian von Daniels einen lichtdurchfluteten Bau mit einer Deckenhöhe von sieben Metern und einem Galeriegeschoss. Hier entsteht ein neuer van Laack-Store, und direkt daneben, auf noch größerer Verkaufsfläche, wird „Cinque“ – bislang im Menge-Haus in der Mönchengladbacher City ansässig – einziehen. Um die Anziehungskraft des Standortes noch zu erhöhen, wird es auch ein innovatives Gastronomiekonzept geben. Dafür holte sich von Daniels mit Markus Schmalbach einen absoluten Fachmann ins Boot. Der gelernte Hotelkaufmann machte sich in den vergangenen 20 Jahren in Italien einen Namen als Top-Manager im Bereich Gastronomie. Als nun durch Heinz-Richard Heinemann der Kontakt zwischen von Daniels und Schmal-

Der Nordpark

bach hergestellt wurde, musste der gebürtige Meerbuscher nicht lange überlegen. Zum einen aufgrund der spannenden Herausforderung, ein innovatives Gastronomiekonzept an Premium-Mode anzubinden. Zum anderen ist der 49-jährige leidenschaftlicher Fan der Fohlenelf und in Borussen-Kreisen bestens bekannt. „Ich will nicht verhehlen, dass die Aussicht, vis à vis zum Stadion tätig zu sein, meinem Interesse zuträglich war“, so Schmalbach schmunzelnd. „Letztendlich geht es aber darum, ein Angebot zu entwickeln, das auch fernab vom rollenden Ball als Anziehungspunkt fungiert.“ Im April 2017 soll es losgehen. Während man ebenerdig den

Anforderungen des schnelllebigen Tagesgeschäftes gerecht werden will, wird das Obergeschoss eher zum längeren Verweilen einladen. Auf dieser Galerie-Ebene darf es etwas exklusiver zugehen: eine neue Option für Unternehmen, ihre Kunden auf ein ansprechendes Geschäftsessen einzuladen. Eröffnung soll im April 2017 sein. In Kürze erfolgt der erste Spatenstich für den neuen Komplex am „Tor zum Nordpark“, rund neun Millionen Euro will Christian von Daniels investieren – und bekennt sich damit eindrucksvoll zum Standort Mönchengladbach. *- jfk*

ÜBER VAN LAACK

Das Unternehmen wurde 1881 in Berlin gegründet und nach dem Zweiten Weltkrieg in Mönchengladbach neu aufgebaut. 1972 erweiterte van Laack sein Angebot um eine Damen-Kollektion. 2002 erwarb Christian von Daniels die Luxusmarke. Heute zählt van Laack weltweit 1.700 Mitarbeiter, davon 270 in Deutschland, und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 80 Millionen Euro.



van Laack-Inhaber Christian von Daniels



Von der Skizze bis zum Mietvertrag...

**...entwickeln, beplanen wir Ihre Grundstücke;
bauen, vermieten und verwalten wir Ihre Gebäude!**



H. & J. Jessen Baugesellschaft mbH & Co. KG
Hennes-Weisweiler-Allee 16 - 41179 Mönchengladbach
www.jessen-baugesellschaft.de - mail@jessen-baugesellschaft.de
Tel.: 02161/ 92 79 1-0 - Fax: 02161/ 92 79 1-99



Ein Getränke-Empfang auf der Terrasse der Business-Lounge ist für jeden Besucher etwas Besonderes.

Fotos: Borussia

Events organisieren – Emotionen transportieren

Der BORUSSIA-PARK ist in allererster Linie ein Fußballstadion. Und gerade das hat dazu beigetragen, dass sich die Arena auch als Ort für Messen, Tagungen, Firmenevents und Familienfeiern etabliert hat.

Als am Mittag die ersten Besucher zum Stadion kommen, haben sie dieses Glänzen in den Augen, das sagt: „Heute passiert hier etwas ganz Besonderes.“ Dabei steht überhaupt kein Spiel der Fohlenelf an. Es sind Mitarbeiter eines Unternehmens, die am BORUSSIA-PARK ankommen und sich auf das Jahreseröffnungs-event ihres Arbeitgebers freuen. Hinter den Mitarbeitern von Borussia's Stadionbetrieb und der Veranstaltungsabteilung dagegen liegt eine kleine Nachtschicht. Sie haben verschoben, geschraubt, abgebaut und aufgestellt, abgeräumt und eingedeckt. Denn der BORUSSIA-PARK ist nicht nur ein Fußballstadion. Er hat sich in den vergangenen Jahren längst als

Messe-, Tagungs- und Veranstaltungsort etabliert. Dort, wo an Bundesliga-Spieltagen die VIP-Gäste des VfL empfangen werden und gestern noch die Mitarbeiter einer großen Versicherung tagten, stimmen sich heute rund 380 Mitarbeiter einer Firma auf ein erfolgreiches neues Jahr ein. Sie werden eine Stadionführung machen oder auf der Terrasse der Business-Lounge Bundesligaluft schnuppern können. Sie werden über die riesigen Videowände im Stadion einen Imagefilm ihres Arbeitgebers sehen und in der Business Lounge an spannenden Vorträgen teilnehmen.

Etwa 450 Veranstaltungen mit circa 25.000 Besuchern finden jedes Jahr im BORUSSIA-

PARK statt. Die Palette reicht von einer exklusiven Logentagung für eine Vorstandssitzung mit acht Personen über eine Familienfeier im Raum Büchsenwurf bis zu Tagungen oder Firmenveranstaltungen mit bis zu 2.000 Teilnehmern. Hinzu kommen über 100 Feierlichkeiten wie Kindergeburtstage oder Ausklänge nach Stadionführungen in der Sportsbar „gladbach“ pro Jahr. Die Tendenz ist seit Jahren steigend. Das Besondere dabei: Borussia's Stadiongastronomie bietet für jedes dieser Events die passende Lösung an – und das alles aus einer Hand. Es stehen insgesamt rund 50 Räume jeder Größe und mit unterschiedlichen technischen Ausstattungen zur Verfügung.

Das große Plus für eine Veranstaltung im BORUSSIA-PARK ist das ganz besondere Flair dieses Stadions. Geschäftliche Treffen, Seminare oder Jahresauftakt-Events, bei denen nicht nur fachliches Wissen, sondern auch eine positive Stimmung weitergegeben werden soll, sind geradezu prädestiniert für die Location BORUSSIA-PARK. „Viele Firmen nutzen den Fußball auch, um ihr Veranstaltungsmotto anzulehnen oder Gastredner aus dem Fußballbereich zu engagieren. So hatten wir im vergangenen Jahr beispielsweise Mario Basler und Oliver Kahn bei Firmenveranstaltungen zu Gast“, sagt Christian Esser,



Ein Grill-Bufferet auf der VIP-Terrasse im BORUSSIA-PARK.

Projektleiter aus Borussia's Stadiongastronomie.

Fußball als Event-Thema zieht

Der Fußball ist Verkaufsargument. Er macht es für Borussia's Veranstaltungsplaner aber auch nicht immer einfach. Die Buchung der Räumlichkeiten ist immer von der jeweiligen Belegung an Spieltagen abhängig. Somit auch vom sportlichen Erfolg der Fohlenelf. „Finden unter der Woche Europapokal-Spiele statt, können Logen und Räume an diesem Tag natürlich nicht für externe Veranstaltungen genutzt werden. Da hat der Fußball als Kerngeschäft natürlich Vorrang. So können wir meist maximal ein halbes Jahr im Voraus konkret planen“, sagt Esser. Schließlich wisse noch niemand, ob der VfL in der kommenden Saison wieder den Sprung in einen internationalen Wettbewerb schafft. „Aber natürlich bieten wir unseren Kunden Optionen für gewisse Zeiträume an.“

Das Besondere dieses Ortes wird den Besuchern des heutigen Events spätestens in der ersten Pause auf den Terrassen der Business Lounge mit dem erhebenden Blick ins Stadion schnell klar, denn der lässt niemanden kalt. Bei Borussia können die Kunden das alltägliche Tagungsgeschäft mit dem Emotionalen verbinden. „Eine Tagung im BORUSSIA-PARK ist ja zunächst einmal eine Tagung wie in einem Hotel oder Kongresszentrum, aber dann macht man eine Tür auf und steht in einem riesigen Stadion. Das ist einfach inspirierend. Man ist in einer anderen Welt, das tut dem Kopf gut, und das kann man natürlich nutzen. Zu Teambuilding-Maßnahmen für Unternehmen, zum gemeinsamen Grillen mit Stadionblick oder eben um bei einer Stadionführung hinter die Kulissen zu schauen“, sagt Norbert Wolfers, der als Bereichsleiter für die Veranstaltungen und die Gastronomie im BORUSSIA-PARK verantwortlich ist.

Ein gutes Zusatzgeschäft

Ein Fußballstadion als Eventlocation – das war im BORUSSIA-PARK nicht ursprünglich geplant. Ihn dennoch so zu nutzen, lag auf der Hand, sagt Wolfers, der aus dem Hotelgewerbe kommt: „Es ist ja nichts Neues, beispielsweise organisieren auch Hotels Tagungen, um die Zimmerkontingente auszulasten.“ Das Credo Borussia's formulierte Präsident Rolf Königs schon vor der Fertigstellung des BORUSSIA-PARK, als er sagte: „Wir brauchen keine teure Multifunktionsarena, sondern eine Arena mit

DIE ZEHN GRÖSSTEN VERANSTALTUNGEN IM BORUSSIA-PARK NACH TEILNEHMERZAHLEN

2.400	TARGO Dienstleistungs GmbH	Fußballturnier + Players-Party
2.300	Santander Consumer Bank	Weihnachtsfeier
1.345	MGMG Marketing Gesellschaft Mönchengladbach	NATO-Musikfest VIP-Bereich
800	IHK Mittlerer Niederrhein	D/NL-Wirtschaftsforum
570	Telekom Deutschland GmbH	Hausmesse
446	ALSTOM Grid GmbH	Fußballturnier
425	Kamps GmbH	Auftaktveranstaltung 2015
320	AOK Rheinland/Hamburg	Personalversammlung
310	Sandvik	Mehrtages-Veranstaltung mit Abend-Event
304	Reuter GmbH	Firmenfeier

multifunktionaler Nutzung.“ Das gilt bis heute: Das Stadion trägt sich durch das Kerngeschäft Fußball, doch die Veranstaltungen seien ein willkommenes Zusatzgeschäft.

Das Stadion als Ort zieht – auch nach zwölf Jahren BORUSSIA-PARK. Es gibt allerdings auch Grenzen: So ist die Kabine der Profis ebenso tabu wie eine Störung des Trainings- und Spielbetriebs der verschiedenen VfL-Teams. So würde zum Beispiel oft gefragt, ob es möglich sei, direkt im Mittelkreis auf dem Spielfeld zu heiraten. Aber der Rasen sei natürlich ein „Heiligtum“, wie Esser betont. Ansonsten seien die meisten Dinge eben einfach eine Frage der Organisation, des Termins oder des Preises. „Wir haben auch schon eine komplette Hochzeitsgesellschaft aus München mit Reisebussen nach Mönchengladbach in unser Stadion bringen lassen.“

Ob Trauungen, Geburtstage oder Trauerfeiern – auch bei privaten Anlässen ist der BORUSSIA-PARK eine gefragte Location. Bis

lang sind es vor allem Tagesveranstaltungen, die im VfL-Stadion stattfinden, doch das dürfte sich bald ändern. „Wenn das Hotel im BORUSSIA-PARK entsteht, eröffnen sich für uns natürlich ganz andere Möglichkeiten“, sagt Guido Uhle, Borussia's Prokurist. Dann könne man auch mehrtägige Veranstaltungen anbieten, bei denen die Gäste von den extrem kurzen Wegen und dem besonderen Stadion-Flair zugleich profitieren würden. „Unser Ziel ist es dann, etwa 750 Veranstaltungen im Jahr durchzuführen.“

KONTAKT

Borussia Mönchengladbach
Hennes-Weisweiler-Allee 1
41179 Mönchengladbach
☎ 0 21 61 / 92 93 – 14 30
☎ 0 21 61 / 92 93 – 14 29
@ veranstaltungen@borussia.de



Eine Bühne auf der Tribüne: Der BORUSSIA-PARK macht's möglich.



Nur rund zwei Monate liegen zwischen diesen beiden Fotos: Sie zeigen, wie sich die Annahmestelle Heidgesberg verändert hat – zum Vorteil der Bürger, denn sie können ihre Wertstoffe deutlich bequemer entsorgen. Fotos: GEM/Andreas Baum

Mehr Komfort für den Bürger

Jörg Gilljam ist zufrieden. Lächelnd lässt er seinen Blick über die modernisierte Abfall- und Wertstoffannahmestelle der GEM (Gesellschaft für Wertstofffassung, Wertstoffverwertung und Entsorgung Mönchengladbach mbH) am Heidgesberg schweifen. „Wir können mit Stolz sagen, dass wir hier eine sehr moderne und technisch ausgereifte Anlage aufgebaut haben“, sagt Gilljam. Als Projektleiter der GEM war er maßgeblich an Planung und Umsetzung der Umbaumaßnahmen am Heidgesberg und der zweiten Annahmestelle Luisental beteiligt. Beim gesamten Prozess war eines besonders im Fokus: der Komfortgewinn für die Bürger. Die müssen nun nicht mehr mühselig auf eine Trittleiter klettern,

„Wir haben die Betriebsabläufe optimiert und bieten den Bürgern einen verbesserten Service“

Jörg Gilljam, GEM-Projektleiter

um ihre Wertstoffe zu entsorgen, sondern können nun mit ihren Fahrzeugen direkt an die gewünschten Container heranfahren und diese von oben befüllen; die Container sind nämlich auf einer tiefer gelegenen Ebene platziert. Ebene eins ist das Kernstück der modernisierten Anlage, die kurz vor Weihnachten 2015 durch Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners und GEM-Geschäftsführerin Gabriele

Teufel ihrer Bestimmung übergeben worden war. Über eine neue Einfahrt an der Straße Heidgesberg gelangen die Mönchengladbacher bequem auf den neu gestalteten Wertstoffhof. 18 Container stehen hier bereit: im vorderen Bereich für Altmetalle, Leichtverpackungen, Grünabfälle, Baumwurzeln, Bauschutt und Altpapier, im hinteren Bereich (gegen Gebühr) für Rest- und Sperrmüll.

Fünf Monate dauerten die Umbauarbeiten an der Annahmestelle vis à vis zur GEM-Zentrale im Nordpark ab Baustart im Juli 2015; sie wurden während des laufenden Betriebs durchgeführt. „Durch verlängerte Öffnungszeiten konnten wir das kompensieren“, erläutert Sprecherin Anne Peters-Dresen. Nur vier Monate dauerte die Modernisierung der Anlage Luisental; sie war währenddessen geschlossen. Die Pläne für den Umbau lagen schon seit 2014 in der Schublade, im vergangenen Jahr gab der Planungs- und Bauausschuss der Stadt Mönchengladbach Grünes Licht, und die Bezirksregierung genehmigte den vorzeitigen Baubeginn im Sommer. Somit sind beide Abfall- und Wert-

INFO

- Zahl der Anlieferungen pro Annahmestelle: 60.000 – 70.000 pro Jahr.
- Privatanlieferungen: 4.700 – 4.800 Tonnen Restabfälle pro Jahr
- 3.400 – 3.500 Tonnen Bauschutt pro Jahr
- 1.100 – 1.200 Tonnen Grünabfälle pro Jahr

stoffannahmestellen fit vor dem ersten großen Ansturm im Frühjahr. „Von März bis Mai verzeichnen wir aufgrund der saisonbedingten Grünabfälle eine hohe Frequenz an unseren Abladestellen“, weiß Jörg Gilljam. Nach den etwas ruhigeren Sommermonaten folgt dann die zweite Besucher-Spitze im Herbst. Die stressige Umbauphase hat sich nach Meinung Gilljams jedenfalls voll gelohnt: „Wir haben mit dem Umbau nicht nur die Betriebsabläufe optimiert, sondern bieten den Mönchengladbacher Bürgern durch die Ebenen auch einen verbesserten Service.“ – jfk

ÖFFNUNGSZEITEN

- Heidgesberg: montags bis samstags 8 bis 14.30 Uhr, freitags 7 bis 18 Uhr, mittwochs geschlossen.
- Luisental: montags bis samstags 8 bis 14.30 Uhr, dienstags geschlossen.



Jörg Gilljam ist Projektleiter bei der GEM und war verantwortlich für den Umbau der beiden Annahmestellen Heidgesberg und Luisental.

Foto: Andreas Baum

Standpunkt.

» Ist die Nähe zur Landeshauptstadt für Mönchengladbach Fluch oder Segen? Diese Diskussion wird häufig geführt. Man beneidet Düsseldorf um das Image als „Hot Spot“ für ansiedlungswillige Unternehmen und Neu-Bürger. Ich frage: Warum sollten wir neidisch sein? Ganz im Gegenteil, wir sollten die Lage im Speckgürtel der Metropole als Vorteil begreifen, denn was diese nicht (mehr) bieten kann, ist bei uns vorhanden. «



Zum Beispiel bevorzugte Wohnlagen zu bezahlbaren Preisen.

Hier sprechen wir teilweise von Kauf- und Mietpreisdifferenzen von über 100 Prozent. Als Wohnort mit exzellenten infrastrukturellen Anbindungen und einem vielfältigen Freizeit- und Kulturangebot wird Mönchengladbach für Arbeitnehmer und Familien immer interessanter.

Zum Beispiel attraktive Büroflächen.

Die Unternehmen in Düsseldorf nehmen verstärkt die teilweise gravierenden Kosteneinsparpotenziale wahr. Was das Preisniveau angeht, sind wir mit einer Nettomiete von bis zu 12,50 Euro je m² in der Spitze für mo-

dern ausgestattete Flächen noch um einiges günstiger als bei vergleichbaren Angeboten in Düsseldorf. Für den Bürostandort „Nordpark“ konnten wir zwischenzeitlich einige Unternehmen gewinnen, die bisher im Stadtgebiet von Düsseldorf zu Hause waren. Der Nordpark hat sich so zu einem Bürostandort erster Klasse entwickelt. Vergleichbares gilt es zukünftig in der „City Ost“ zu realisieren.

Zum Beispiel Produktionsflächen unterschiedlicher Größen.

Vor allem in diesem Marktsegment fehlt es im Düsseldorfer Stadtgebiet an Angebotsalternativen, die sich für Produktions- und Serviceunternehmen noch wirtschaftlich dar-

stellen lassen. Zahlreiche abgewickelte und in der Planung befindliche Standortverlagerungen von maßgeblichen Unternehmen sind hier ein deutlicher Beweis. Die Flächennachfrage ist in diesem Bereich erheblich größer als das verfügbare Angebot. Über unser Büro in Düsseldorf nehmen wir die Anfragen interessierter Unternehmen auf und bieten Alternativen in der Region – zu Konditionen, die in Düsseldorf nicht mehr darstellbar sind. Es geht also nicht darum, Düsseldorf gegen Mönchengladbach auszuspielen, sondern aktiv die Chancen zu nutzen, die uns ein überhitzter Markt in der Nachbarstadt bietet.

Norbert Bienen
Immobilienexperte

**WIR PASSEN ZU IHNEN
– EGAL, WO SIE SIND**



imat-uve group - Strategischer Partner der Automobilindustrie

In den wichtigsten Automärkten der Welt stehen wir als zuverlässiger Partner mit unseren Dienstleistungen in den Bereichen Design, Entwicklung und Erprobung für Sie bereit. Unsere qualifizierten Mitarbeiter kümmern sich mit gleichbleibend hoher Qualität an den Standorten in Deutschland, USA, China und Südafrika um Ihre Aufträge, gemäß gültiger Standards aus flexiblen Akkreditierungen und OEM-Freigaben. Und das von der Idee bis zum fertigen Produkt.





Die riesigen Leinwände links und rechts der großen Bühne stellen für die HockeyPark Betriebs GmbH ein weiteres Upgrade für Konzerte im SparkassenPark dar.

Foto: Archiv / Andreas Baum

Vor neuen Herausforderungen

Als Konzertveranstalter hat die HockeyPark Betriebs GmbH inzwischen Routine. Mit der ersten Auflage des „Santander Marathon“ sowie dem Mega-Event „Big X“ kommen 2016 weitere attraktive und hochklassige Veranstaltungen dazu.

Mönchengladbach wirbt gerne mit dem Slogan „Sport-Hauptstadt“ für sich – allein Borussia und die jahrelang erfolgreichen Hockeyspieler des Gladbacher HTC rechtfertigen diesen Ruf. Inzwischen könnte auf dem Stadt-Briefkopf auch ohne weiteres der Begriff „Musik-Hauptstadt“ stehen, und nirgendwo wird die Symbiose zwischen Sport und Musik greifbarer als im SparkassenPark Mönchengladbach. Das Stadion, immer noch eine der modernsten Hockey-Arenen Europas, hat sich im Laufe der vergangenen Jahre zu einer der ersten Adressen für internationale Musik-Stars entwickelt, die Mönchengladbach inzwischen längst als Top-Location für Open Air-Konzerte auf dem Zettel haben. Dr. Ulrich Schückhaus, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft Mönchengladbach (WFMG), zeigt sich in unserem Interview (ab Seite 22) überzeugt, „dass der SparkassenPark auch 2016 wieder extrem gut performen wird“. Dafür bürgt allein die Reihe der Musik-Acts, die – ganz

verdichtet im Monat Juli – ihre Visitenkarte in der Vitusstadt abgeben werden. Simply Red, Roxette, Lionel Richie, Andreas Gabalier, PUR und Unheilig werden im Sommer im SparkassenPark performen. Dadurch, dass die Konzerttermine eng aufeinanderfolgend getaktet sind, kann die riesige Bühne diesmal stehen bleiben. „Das erleichtert uns natürlich die logistischen Herausforderungen, auch wenn wir als Konzertveranstalter inzwischen eine gewisse Routine haben“, sagt Jan Klatt vom Team der Hockeypark Betriebs GmbH & Co. KG. Mit den wachsenden Aufgaben wuchs auch der Background des Veranstalters, sowohl personell als auch in Sachen Infrastruktur. Die beiden großen Leinwände, die 2015 bei Konzerten erstmals verwendet wurden, sind inzwischen im Besitz der Betriebs GmbH & Co. KG. Im vergangenen Jahr hat außerdem das „VIP-Haus“ die vorherige Zeltanlage ersetzt. „Das Haus wurde bei der Premiere 2015 schon sehr gut angenommen. Insbesondere die Terrasse ist ein High-

light, beispielsweise bei Sponsorenveranstaltungen“, weiß Jan Klatt. Erweitert wurden die Strukturen für die Ordnerinnen und Ordner im Stadion. Nahezu alle Produktionsgewerke werden vom Mönchengladbacher Veranstalter selbst geschult, betreut oder umgesetzt. Einen reibungslosen Ablauf bei den Konzerten und Events verantworten die fest angestellten Produktionsleiter beziehungsweise Meister für Veranstaltungstechnik mit ihren Teams. Vorteile, die sich inzwischen auch bis zu den Netzwerk-Partnern

KONTAKT

HockeyPark Betriebs GmbH & Co. KG
Am HockeyPark 1

41179 Mönchengladbach

☎ 02161 / 56 39 212

☎ 02161 / 56 39 230

✉ info@sparkassenpark.de

🌐 www.sparkassenpark.de

SPARKASSEN-PARK MÖNCHENGLADBACH

04.06.2016	1. Mönchengladbacher Marathon
02.07.2016	Mönchengladbach OLÈ
09.07.2016	Andreas Gabalier
15.07.2016	Roxette
16.07.2016	Lionel Richie
23.07.2016	PUR
30.07.2016	Simply Red
12.08.2016	Unheilig
14.09.2016	5. RUN + FUN Firmenlauf
3. & 4.12.2016	BIG XFIS Weltcup

KUNSTWERK WICKRATH

09.04.2016 Dieter Thomas Kuhn

KREFELD KÖNIGPALAST

08.06.2016	Elton John
23.07.2016	Deep Purple
10.12.2016	Dieter Thomas Kuhn (Kulturfabrik Krefeld)

CAPITOL DÜSSELDORF

21.04.2016 Tina Dico

WEITERE

14.08.2016 Adel Tawil – Freilichtbühne Eschweiler Marktplatz

der HockeyPark Betriebs GmbH herumgesprochen haben, „was uns neben dem Open Air-Geschäft auch den Weg in die Indoor-Locations geebnet hat. Mittlerweile veranstalten wir in ganz Nordrhein-Westfalen Konzerte und Events in renommierten Locations wie der Kulturfabrik Krefeld, KönigPalast und Seidenweberhaus Krefeld, Tanzbrunnen Köln, Capitol Theater Düsseldorf, Stahlwerk Düsseldorf, Kunstwerk Wickrath und Arena Kreis Düren“, erklärt Klatts Kollegin Silke Müller.

Vor einer neuen Herausforderung steht das SparkassenPark-Team am 4. Juni, wenn der Santander-Marathon quer durch Mönchengladbach führen wird. Start und Ziel ist jeweils in Nordpark, dazwischen geht es durch Hardt, durch die Innenstadt und am Alten Markt vorbei. An sogenannten „Quick Spots“ bekommen Läufer und Zuschauer Musik aus den vergangenen sechs Jahrzehnten zu hören. „Für uns ist es das erste Mal, dass wir einen Marathon veranstalten. Entsprechenden Respekt, aber auch große Vorfreude haben wir“, unterstreicht Jan Klatt. Der beliebte Run & Fun-Firmenlauf am 14. September und das Mega-Event „Big X“ am 3. und 4. Dezember (Infos auf www.big-x.de) sind weitere Highlights, die der SparkassenPark in 2016 zu bieten hat. - jfk

TICKETS

Eintrittskarten für alle Veranstaltungen der HockeyPark Betriebs GmbH gibt es auf der Homepage www.sparkassenpark.de sowie bei „Hall of Tickets“, Am Alter Markt 9.

„Der Nordpark bietet ein enormes Potenzial an Kunden“

Herr Bucker, Sie waren mit der Jessen Baugesellschaft einer der ersten, der im Nordpark Bauprojekte realisiert hat. Bis heute hat sich das Areal zu einer echten Erfolgsgeschichte entwickelt. Was sind – damals wie heute – die Gründe für diese positive Entwicklung?

Mit der Borussia und van Laack gab es von Beginn an Magneten. Dadurch wurde der Nordpark schnell bekannt. Unterschiedliche Bedürfnisse lassen sich am Standort Nordpark decken. Unser Konzept, die Mischung aus Büro, Handel und Dienstleistung ist für die Mieter und das Umfeld interessant. Sie haben sicher einen Anteil daran, dass das Thema Nordpark schnell überregional bekannt und interessant wurde und waren für eine gewisse Sogwirkung verantwortlich. Die Nähe zur A61, A52 und A46 und zu den Niederlanden bilden eine optimale Verkehrsanbindung in allen Bereichen.

Wie ist die Nachfrage nach Grundstücken aktuell?

Sehr gut, und zwar quer durch alle Grundstücksgrößen. Es gibt Interessenten, die beispielsweise Areale für rund 600 Quadratmetern Nutzfläche bei uns anfragen, weil sie selber einen neuen Standort suchen. Wir wissen aber auch von Unternehmen, die sich nach Flächen in einer Größenordnung von 1.500 bis 4.500 Quadratmetern erkundigen.

Wie viele Flächen sind denn im Nordpark überhaupt noch verfügbar?

Noch ist ein größeres Potenzial an Flächen vorhanden, insgesamt von einer Größe zwischen 150.000 und 180.000 Quadratmetern. Ich bin aber sehr zuversichtlich, dass auch diese Grundstücke in den kommenden Jahren verkauft werden und wir bald ein „Besetzt“-Schild an den Nordpark hängen können!

Das Bürogebäude MK4 weist eine interessante Mischung an Mietern auf: Mit Ihrem Kunden Teleperformance hat sich hier ein Global Player angesiedelt, es gibt aber auch eine Zahnarztpraxis, eine Apotheke und ein Fitnessstudio. Ist solch ein Mix zukunftsweisend für weitere Projekte?

Er hat auf jeden Fall seinen Reiz und ist langfristig zukunftssträchtiger als eine Branchen-Monokultur. Die Mieter haben erkannt, dass der Nordpark ein enormes Potenzial für Menschen bietet, die hier nicht nur arbeiten, sondern gleichzeitig Dinge des alltäglichen Bedarfs erledigen können. Hinzu kommt ein spannendes Einzugsgebiet, das bis nach Holt, Hehn und Rheindahlen reicht. Für Unternehmen und Kunden ist das eine Win-Win-Situation. In dem Büro- und Dienst-

leistungszentrum MK4 ist es uns gelungen, dass man Angebote aus „Leben und Arbeiten“ kombinieren kann. Die Zeit wird immer mehr zu einem wertvollen Gut in unserer Gesellschaft. Vom Zentrum MK 4 profitieren also Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Mit Joachim Bucker sprach
Redakteur Jan Finken



„Ich bin froh, Investoren künftig mehrere Optionen anbieten zu können“

Als Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft WFMG und der Entwicklungs-Gesellschaft EWMG dreht Dr. Ulrich Schückhaus an ganz vielen Rädchen, damit Mönchengladbach vom spürbaren Aufwärtstrend langfristig profitiert. Im großen Interview mit dem *Wirtschaftsstandort* nimmt er Stellung zu allen aktuellen Wirtschaftsthemen.

Herr Dr. Schückhaus, in einem Interview im März 2015 haben Sie festgestellt, dass es in Mönchengladbach eine echte Aufbruchsstimmung gibt. Ist diese jetzt, genau ein Jahr später, aus Ihrer Sicht noch größer geworden?

Ich denke ja, die Stimmung in der Stadt ist noch besser geworden. Besonders spannend ist für mich, dass wir von außen sehr viel positives Feedback bekommen. Wenn man mit Investoren oder Projektentwicklern redet, die bislang einen großen Bogen um Mönchengladbach gemacht haben, sagen diese inzwischen: Wir müssen auf Mönchen-

gladbach schauen, da entwickelt sich eine tolle Geschichte. Ich war kürzlich auf einer Tagung in Berlin, von wo ich ein, zwei interessante Kontakte mitgebracht habe; hier wird es demnächst Folgetermine geben. Wir müssen jetzt überlegen, wie wir das Interesse von Investoren nachhaltig einfangen und diese für den Standort begeistern. Für mich ist es schön zu sehen, dass auf einmal Leute auf uns zukommen, die uns vorher nicht mit dem Hintern angeschaut haben, um es einmal salopp zu formulieren.

Interessant. Sagen Sie das diesen Leuten auch so?

Nein, nicht so direkt (lacht). Man genießt es eher und sagt: Schön, dass dies jetzt so ist. Man merkt einfach, dass man von außen jetzt anders auf Mönchengladbach schaut. Umgekehrt stelle ich aber auch fest, dass die Mönchengladbacher selbstbewusster werden und ihren Stolz auf die Stadt auch zeigen. Sie nehmen ihre Stadt positiver wahr. Es gibt eine wirtschaftliche Aufbruchsstimmung, aber auch die Bürger sehen, dass sich die Stadt gut entwickelt – beispielsweise im

Regiopark, beispielsweise im Nordpark. Die Leute erkennen: Das alles hat es vor zehn, 15 Jahren in Mönchengladbach nicht gegeben. Diese Entwicklungen haben der Stadt ein anderes Bild gegeben. Dabei ist vor allem der Masterplan für die Projektentwickler sehr spannend. Sie erkennen, dass sich daraus einiges realisieren lässt. Es ergeben sich Chancen für die Immobilienwirtschaft – diese waren früher in diesem Maße gar nicht da. Der Masterplan gibt einen Rahmenplan vor und ist ein Alleinstellungsmerkmal, weil so etwas andere Städte vergleichbarer Größenordnung nicht vorweisen können. Und damit werden auch die wirtschaftlichen Parameter plötzlich besser.

Laut einer aktuellen IHK-Umfrage schauen Mönchengladbacher Unternehmen – entgegen des allgemeinen Trends – eher skeptisch in die Zukunft. Wie passt das mit der Aufbruchsstimmung zusammen?

Man muss das differenzieren. Das eine ist die Stimmung in der Stadt, das andere die Geschäftsentwicklung der einzelnen Unternehmen. Da Mönchengladbach sehr stark exportabhängig ist, gibt es viele Firmen, die von der globalen Wirtschaftslage betroffen sind. Es gibt einige Krisenherde, beispielsweise in Russland oder im Nahen Osten. Für solch einen exportabhängigen Standort wie Mönchengladbach kann das dazu führen, dass einige Unternehmen ihre wirtschaftliche Zukunft nicht so rosig sehen. Aber das hat nichts mit dem Immobilienstandort Mönchengladbach zu tun. Hier haben wir jetzt Investoren, die anfangen, spekulativ zu bauen – etwas, das ich mir seit Jahren gewünscht habe. Früher scheiterten Projekte an der von den Banken meist verlangten Vorvermietung von 60 Prozent. Heute gibt es

„Investoren, die jetzt spekulativ bauen, habe ich mir seit Jahren gewünscht“



Interview

Objekte, bei denen es zum Baustart noch keinen Mietvertrag gibt. Derzeit starten die Roermonder Höfe mit rund 7.000 Quadratmetern Bürofläche, und an der Steinmetzstraße gibt es ein spannendes Büroobjekt mit 3.000 Quadratmetern, das jetzt an den Markt geht. Wir hatten Gott sei Dank Flächen im Nordpark verfügbar, wo sich jetzt mit der Firma Teleperformance ein weltweit tätiges Unternehmen angesiedelt hat. 400 Mitarbeiter von Teleperformance werden künftig dort arbeiten. Vor vier Jahren hätten wir dem Unternehmen kein Objekt anbieten können, heute gibt es für Interessenten gleich mehrere Optionen.



Mit Dr. Ulrich Schückhaus sprach
Redakteur Jan Finken.

Fotos: Andreas Baum

Sie erwähnten eben das Stichwort „spekulativ bauen“ – das wird auch in der City Ost benötigt. Dezernent Dr. Gregor Bonin sagte, den ersten Investor zu finden, wäre das schwierigste, danach würde der Stein ins Rollen kommen.

Dem ist so: Der erste ist immer der schwerste. Es muss auf jeden Fall jemand sein, der im größeren Stil Flächen benötigt. Wenn der erste kommt und hier nur 1.000 Quadratmeter haben möchte, dann sage ich: Sorry, das ist nicht diese Aufbruchsstimmung, die man zu Beginn eines solchen Projekts verbreiten möchte. Wir brauchen ein bis zwei größere Büro- oder Wohnprojekte zum Start, dann entwickelt sich auch der Rest.

In der jüngsten Sitzung des Bauausschusses wurden die ersten Planungen bestätigt, die in der City Ost unter anderem eine große Wasserfläche vorsehen. Gibt es schon konkrete Interessenten für dieses Areal?

Noch nicht, wir müssen potenziellen Investoren erst konkretere Pläne vorstellen. Jetzt finden das viele gut im Sinne von: Schön, dass sich hier etwas tut. Sie haben das aber genauso schnell in den Speicher geschoben, weil sie wissen, dass sie in den kommenden zwei Jahren dort nichts bauen können. Wir müssen die City Ost vorab erschließen, vielleicht auch schon einen Teil der Wasserfläche anlegen. Man kann im nördlichen Teil der City Ost, auf der ehemaligen Aurelis-Fläche, beginnen, denn der Roller-Markt auf diesem Gelände bleibt uns noch ein paar Jahre erhalten; das Unternehmen hat dort noch zweimal die Option zu verlängern. Der Roller-Markt war das erste Objekt, der

„In der City Ost brauchen wir ein bis zwei größere Büro- oder Wohnprojekte“

Bunker an der Erzberger Straße ist ein weiteres Beispiel für strategische Ankäufe durch die EWMG. So kommt die Stadt in den Besitz von Flächen, die sie für ihre langfristige Entwicklung benötigt. Dabei kann es auch passieren, dass solche Objekte für zehn bis 20 Jahre in der Schublade liegen, um sie zu gegebener Zeit wieder herauszuholen. Das ist im weitesten Sinne ein opportunistisches Geschäft: Wenn wir die Chance habe, eine interessante Immobilie zu erwerben, greifen wir frühzeitig zu. So zahlen wir einen adäquaten Kaufpreis. Bei Immobilien, die wir unbedingt brauchen, um eine Planung voranzutreiben, kann sich jeder ausrechnen, wo die Preise landen – das sind dann oft keine marktüblichen Preise mehr. Deshalb versuchen wir, Entwicklungen zu antizipieren und zu überlegen, wo es interessante Objekte gibt, bei denen sich ein frühzeitiger Ankauf lohnt.

Wie viele Jahre schauen Sie denn dabei in die Zukunft?

Mindestens fünf, eher mehr. Dabei hilft uns der Masterplan MG3.0, der eine Leitlinie vorgibt, an dem wir uns orientieren und einordnen können, welche Areale langfristig für uns interessant sind oder interessant werden.

Sind Sie denn, wie offensichtlich viele andere auch, Fan von der Idee, in der City Ost einen See anzulegen?

Definitiv. Mit Wasser kann man Emotionen wecken. Es ist schade, dass Mönchengladbach keinen Fluss hat, an dem man flanieren

kann. Ich finde, dass jede Stadt, die einen Fluss hat, ein besonderes Flair umgibt. Ich war vergangenes Jahr in London und habe gar nicht gemerkt, wie viele Kilometer ich entlang der Themse spazieren gegangen bin – das ist mir erst auf dem Rückweg aufgefallen. Deswegen glaube ich, dass man in der City Ost mit einer Wasserfläche ganz viel erreichen kann. Das heißt aber auch, dass diese Erschließungsqualität höhere Kaufpreise und Mieten ermöglicht. Wenn ich später mein Büro mit Blick auf den Gladsee haben könnte, wäre mir das auch etwas wert.

Das heißt, WFMG und EWMG landen früher oder später auch in der City Ost, und Sie haben sich Ihr Büro schon ausgesucht...

Definitiv nicht; der zukünftige Standort der Gesellschaften wird aus guten Gründen politisch festgelegt. Außerdem gilt: Je mehr ich mir etwas öffentlich wünsche, umso unrealistischer wird es ... (lacht)

Apropos wünschen: Was wünschen Sie sich für die weitere Entwicklung des Nordparks, etwa für das Grundstück direkt an der Aachener Straße gelegen?

Das ist die Fläche, die im Bebauungsplan unter anderem für eine Automeile vorgesehen ist, wo aber auch andere Nutzungen, wie Büros möglich sind...

Einige Nachbarn wünschen sich dort beispielsweise ein Porsche-Zentrum ...

... ich mir auch.

Wann kommt es?

Im Moment gar nicht (schmunzelt). Im Ernst, ein solch hochwertiges Autohaus würde

wunderbar dahin passen, aber Porsche hat einen Standort in Willich, und Mönchengladbach ist dadurch wohl zu nahe. Wir haben bei Porsche angefragt, derzeit ist das aber nicht realistisch. Wenn wir aber weiter wachsen, auch qualitativ, dann steigen auch vielleicht in solchen Fragen unsere Chancen.

Wie bewerten Sie die Pläne, die van Laack-Eigentümer Christian von Daniels an diesem Standort vorhat? Er investiert dort eine erhebliche Summe in ein Gebäude für zwei Shops und eine Gastronomie.

Finde ich super. Eine tolle Idee mit richtig guter Architektur. Kaspar Kraemer ist wieder verantwortlich für den zweiten Bauabschnitt, und ich finde es richtig Klasse, was dort entstehen soll. Es ist richtig und wichtig, dass wir Leute auch von außerhalb in die Stadt holen, die hier planen und bauen wollen. Bitte nicht falsch verstehen: Wir haben viele tolle Projekte von hervorragenden Mönchengladbacher Architekten und Bauherren. Aber es ist genauso wichtig, interessante Leute

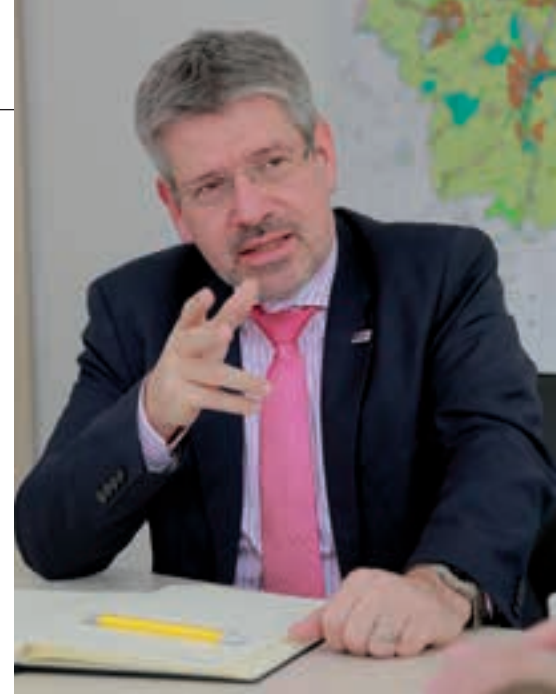
von außen für die Stadt zu begeistern. Ziel muss es sein, eine höchstmögliche Qualität zu erreichen, denn gute Qualität setzt Zeichen für die Zukunft.

Blieben wir beim Nordpark: Was wird sich dort in den nächsten Monaten und Jahren tun?

Wir müssen uns als Erstes entscheiden, ob wir das Thema Automeile dort umsetzen wollen; es gibt konkrete Nachfragen in diesem Bereich. Ansonsten sind wir im Nordpark gerade dabei, weitere Flächen zu veräußern, überwiegend an Selbstnutzer. Zwei Grundstücke sind verkauft, in diesem Jahr ist Baubeginn. Es handelt sich um Flächen hinter dem Santander-Bau,

„Im Nordpark müssen wir uns entscheiden, ob wir das Thema Automeile umsetzen wollen“

wo bereits zwei neue Gebäude entstanden sind. Architektonisch spannend wird das neue Hotel im Borussia-Park, wo auch in diesem Jahr Baubeginn sein wird. Ferner ist ja noch die Fußballgolfanlage in Planung, die den sportlichen Charakter der Nordparks weiter unterstreichen wird.



Dann gibt es immer noch Flächen von einer Größe zwischen 150.000 und 180.000 Quadratmetern, die zur Verfügung stehen. Was geschieht damit?

Ich bin froh, zukünftig Investoren mehrere Optionen anbieten zu können. Die Flächen in der City Ost werden sicherlich andere Qualitäten und Preisniveaus haben als der Nordpark. Dann muss sich ein Investor entschei-

VERTRAG IST NICHT GLEICH VERTRAG.



**DR. HARTLEB
RECHTSANWÄLTE**

www.dr-hartleb-rechtsanwalte.de
Tel.: (+49) 02166 - 9 23 60

**RICKENBACH &
PARTNER MBB**
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
TREUHANDGESELLSCHAFT

www.rickenbach-partner.de
Tel.: (+49) 02166 - 91 69 0

PERSÖNLICH

Dr. Ulrich Schückhaus, geboren 25. August 1959 in Gevelsberg, aufgewachsen in Mönchengladbach; verheiratet mit Karin van Soest-Schückhaus; drei Kinder
Ausbildung zum Bankkaufmann, BWL-Studium in Köln und PennState (USA)
Promotion zum Dr. rer.pol. am Lehrstuhl für Handel und Absatz der Universität zu Köln
seit 1999 Geschäftsführer der WFMG
seit 2009 Vorsitzender der Geschäftsführung der EWMG



Schückhaus über den van Laack-Neubau: „Eine tolle Idee mit richtig guter Architektur.“
Grafik: van Laack

den, ob er einen gut erschlossenen Innenstadtstandort mit perfekter ÖPNV-Anbindung oder einen autotechnisch gut angebundenen Fahrstandort außerhalb der City bevorzugt. Außerdem werden wir für klassische mittelständische Gewerbebetriebe Flächen in Mülfort und Rheindahlen anbieten können. Wir werden immer unterschiedliche Nachfragesituationen haben, auf die wir reagieren müssen.

Diese langfristigen Zeiträume gelten sicherlich auch für andere künftige Areale, die neu geplant werden, etwas das Gelände Maria Hilf oder das Polizeipräsidium. Wenn wir aber auf dieses Jahr blicken: Was wird sich außerhalb der Immobilienprojekte ganz konkret in 2016 noch tun?

Wenn ich für die WFMG spreche, dann ist Digitalisierung unser zentrales Thema für 2016. Damit werden wir uns in den unterschiedlichsten Facetten sehr intensiv auseinandersetzen. Wir wollen Unternehmen Angebote machen, etwa in Form von Vortragsveranstaltungen, damit sich diese mit der Digitalisierung in der Produktionswirtschaft auseinandersetzen – Industrie 4.0 ist hier das Stichwort. Das zweite Thema, das derzeit einen regelrechten Hype darstellt, ist der Online-Handel. Wir versuchen, von diesem Hype zu profitieren, in dem wir Firmen hierhin holen und fördern, die im weitesten Sinne mit diesen Dingen zu tun haben – siehe Zalando und andere. In den vergangenen zwei Jahren haben wir in enger Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein im Bereich Handel extrem viel gemacht, was uns von anderen Kommunen unterscheidet – ich denke etwa an das Projekt „MG bei eBay“, das uns derzeit in alle Medien – BILD, Stern, Spiegel Online, Handelsblatt etc. –

„Digitalisierung ist unser zentrales Thema für 2016“

bringt. Das zieht Kreise, weil das Projekt in einer Zeit der unsicheren Zukunft des stationären Handels mögliche Alternativen aufzeigt. Mitte des Jahres wird das Projekt in seiner jetzigen Form auslaufen; es wird aber auf jeden Fall eine Fortsetzung geben. So wird

die Frage, wie wir unseren stationären Handel weiter online bekommen, ein zentrales Thema bleiben. Und das nicht nur dergestalt, dass wir Marktplatzangebote schaffen, sondern auch überlegen, wie man Angebote des stationären Handels auf Smartphones bekommt, sobald man zum Beispiel durch die Innenstadt spaziert – beispielsweise durch die sogenannte Beacon-Technologie (Stichwort). Diese Dinge sind schon technisch umsetzbar, und deswegen wollen wir daran mitarbeiten und überlegen, wie wir diese Digitalisierung zum Nutzen von Stadt und Handel vorantreiben können. In diesem Zusammenhang lautet ein Arbeitsauftrag an die WFMG, auch die Umsetzung von freiem WLAN in der Innenstadt zu prüfen.

Sie wollen Unternehmer und Investoren davon überzeugen, dass Mönchengladbach auf einem guten Weg zur „Digital City“ ist. Laut der aktuellen Studie „Index Digitale Wettbewerbsfähigkeit“ des Beratungsunternehmens Deloitte belegt Mönchengladbach in Sachen Digitalisierung unter den 30 größten deutschen Städten den vorletzten Rang, knapp vor Gelsenkirchen. Mönchengladbach sei in dieser Hinsicht nicht wettbewerbsfähig.

Diese Studie wurde – und das muss man erwähnen – erstellt, bevor etwa MG bei eBay oder andere Projekte, die derzeit laufen, berücksichtigt werden konnten. Außerdem muss man bei solchen Studien immer auf die konkrete Fragestellung schauen. Beispielsweise wurde gefragt, wie viele Unternehmen in Mönchengladbach angesiedelt sind, die sich mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen, und da haben wir wirklich noch relativ wenige.

Lesen Sie das komplette Interview auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de.

STICHWORT BEACON-TECHNOLOGIE

Beacons sind kleine Bluetooth-Sender, die zum Beispiel an Regalen, Produkten, Schildern, Türen usw. angebracht werden können. Die kleinen Sender können mit Smartphones kommunizieren und ermöglichen so eine automatisierte Kommunikation mit einzelnen Geräten abhängig von Raum und Zeit. Sind mehrere Sender in einem Raum untergebracht, kann mit Hilfe der Sender der Standort eines Smartphones und damit des Besuchers ermittelt werden. Die Geräte-ID (UUID) des Besuchers wird ermittelt, was ein Tracking des Nutzers auch über mehrere Räume hinweg möglich macht. Insbesondere in geschlossenen Räumen war eine genaue Ortung von Menschen & Geräten bislang schwierig, Beacon ermöglicht dies nun. So wird es zum Beispiel auch möglich, Menschen intelligent durch große Gebäude wie Krankenhäuser oder Flughäfen zu lotsen.

Nähert sich ein Smartphone einem Sender, kann dieser gezielt Informationen an das Smartphone senden. So können die eingangs erwähnten Angebote, Aktionen oder weiterführenden Informationen direkt an Smartphones gesendet werden.



Erst Mitte März rollten zum Baubeginn für den Gewerbepark „Regio2“ die ersten Bagger an, doch schon zu diesem Zeitpunkt waren mehr als zwei Drittel der Flächen verkauft.

Animation: Ioxodrome

Teileigentum statt Miete

Baubeginn war erst Mitte März 2016, aber schon jetzt sind 70 Prozent des Gewerbeparks „Regio2“ in Gütterath an lokale Unternehmen verkauft. Das von Bienen & Partner initiierte Pilotprojekt schließt eine Lücke auf dem Immobilienmarkt und hat Entwicklungspotenzial!

Die Fertigstellung des Gewerbeparks „Regio2“ in Gütterath mit zehn kombinierbaren Hallen- und Büroflächen wird bereits im August 2016 erfolgen. Dann werden die ersten Unternehmen ihre eigenen Gewerbeeinheiten beziehen. Aufgrund der modularen Bauweise und der individuellen Gestaltung sind die Einheiten mit kombinierbaren Nutzflächen von 150, 200, 300 und 400 Quadratmetern bei einer Geschosshöhe von sechs Metern für unterschiedlichste Branchen geeignet. Bisher haben sich Vertriebs- und Serviceunternehmen, Industriedienstleister und Unternehmen, die ein Service-Lager vorhalten, für den Erwerb entschieden. Ebenso sind die Hallen, die optional um Service- und Büroflächen erweitert werden können, auch für Vertriebsunternehmen mit Showroom-Bedarf sowie für Handwerksbetriebe geeignet. Insbesondere für letztere bietet sich ein Erwerb an, da der Innenausbau auch in Eigenregie erfolgen kann.

Zusätzlich zur Flexibilität der Einheiten bie-

ten sich für Erwerber weitere Vorteile: Das anhaltend niedrige Zinsniveau bietet günstige Finanzierungsbedingungen, Kauf-Alternativen in diesen Größenordnungen sind anderweitig nicht vorhanden und darüber hinaus trägt der Erwerb im Gegensatz zur wirtschaftlich ungünstigeren Anmietung zur Vermögensbildung bei.

Der Immobilienberater Bienen & Partner hat die Idee der gewerblichen Flächen im Teilerwerb aus den Niederlanden importiert, wo sich das Konzept seit Jahren etabliert hat und an die Anforderungen des deutschen Marktes an-

gepasst. Gemeinsam mit dem Bauträger, der „den Dulk & Kurtz Immobilien GmbH“ hat Bienen & Partner das Projekt geplant und ist auch für die Beratung potentieller Kaufinteressenten zuständig. Der Erfolg des Pilotprojekts hat bereits das Interesse bei anderen Wirtschaftsförderungen aus dem Umfeld von Mönchengladbach geweckt. Auch dort fehlt das Angebot an kleinteiligen Gewerbeeinheiten. „Nach der Realisierung des Pilotprojekts in Gütterath wird die Entwicklung und Fertigstellung weiterer Gewerbeparks noch zügiger vorstättengehen. Käufer der Gewerbeeinheiten haben dann die Möglichkeit, bereits sechs bis acht Monate nach Vertragsunterzeichnung ihr Teileigentum zu beziehen“, so Norbert Bienen.

„Nach der Realisierung des Pilotprojekts in Gütterath wird die Entwicklung und Fertigstellung weiterer Gewerbeparks noch zügiger vorstättengehen“

Norbert Bienen

ÜBER BIENEN & PARTNER

Bienen & Partner berät Kunden ganzheitlich in allen Leistungsbereichen rund um die Immobilie. Seit 1987 konzentriert sich der in der Region führende Immobilien-Berater für Gewerbe- sowie für anspruchsvolle Wohnimmobilien und Immobilien-Kapitalanlagen bewusst auf den Großraum Mönchengladbach, Düsseldorf, Neuss, Krefeld und Viersen. Die regionale Ausrichtung des Unternehmens bietet Kunden somit eine bestmögliche Markttransparenz.

Standpunkt.

»Bis vor wenigen Jahren haben Investoren um die Niederrheinmetropole Mönchengladbach einen großen Bogen gemacht. Heute gibt es die ersten, die spekulativ investieren und attraktive Bauprojekte ermöglichen. Von diesen mutigen Geldgebern brauchen wir mehr – und sie werden kommen!«

Warum? Weil Mönchengladbach inzwischen ein attraktiver Standort ist. Mit seiner idealen Lage in der Nähe der Metropolen Düsseldorf und Köln sowie zu den benachbarten Niederlanden konnte die Vitusstadt schon immer wuchern. Nun kommen attraktive Rahmenbedingungen hinzu: Die Nachfrage nach Flächen unterschiedlichster Größen ist konstant, das Preisniveau auf einem vernünftigen Niveau. Potenzielle Areale gibt es sowohl für Interessenten, denen eine schnelle Anbringung an das Autobahnnetz wichtig ist, wie es beim Nordpark der Fall ist oder denen

eine Erschließung durch den ÖPNV wichtig ist – beispielsweise in der City Ost. Apropos Nordpark: Dass sich spekulative Investitionen in Mönchengladbach inzwischen rechnen, beweisen die beiden Bürogebäude MK4 und MK5, die binnen kürzester Zeit – und im Falle von MK4 schon vor Fertigstellung – voll vermietet waren. Planen und bauen, ohne die Sicherheit abgeschlossener Mietverträge in der Tasche zu haben: Das ist eine neue und hochinteressante Entwicklung in unserer Stadt, die es vorher nicht gab. Unsere Aufgabe ist es, diese



Entwicklung zu pushen: Wir brauchen mutige Ideen, qualitativ hochwertige Bauvorhaben und eine schnelle Umsetzung – dann kommen neue Investoren von außerhalb!

Joachim Bücker
Projektentwickler

KARTEN FÜR ALLE KONZERTE

im SparkassenPark

starpac-Kunden und SClub-Mitglieder erhalten bis zu 20 % Rabatt über die Hotline 021 61 / 279 33 33 oder direkt im memberspoint am Bismarckplatz!



starpac – mehr als ein Konto
und besser als umsonst!



Stadtparkasse
Mönchengladbach



Für EDEKA Südwest Fleisch realisiert Vanderlande die vollautomatische Depalettierung. Den bestehenden, standortbasierten Servicevertrag hat das Unternehmen jetzt für weitere fünf Jahre verlängert.

Foto: Vanderlande

Vanderlande bricht alle Rekorde

Als exzellenter Logistik-Dienstleister hat sich Vanderlande weltweit einen Namen gemacht. Der Mönchengladbacher Standort an der Krefelder Straße soll aufgrund der blendenden Auftragslage mittelfristig erweitert werden.

Vanderlande hat sich 2015 einen Rekordauftragseingang in Höhe von 1,4 Milliarden Euro für seine integrierten Lösungen auf den Märkten für Gepäckabfertigung, Lagerautomation sowie Paket- und Postdienste, einschließlich der großen Anzahl an Life-Cycle Services des Unternehmens, gesichert. Dies entspricht einer Steigerung um bis zu 400 Millionen Euro gegenüber dem Auftragseingang in Höhe von 1 Milliarde Euro im Vorjahr. In den ersten drei Monaten des neuen Finanzjahres verzeichnet der Konzern bereits einen Auftragseingang von über 100 Millionen Euro.

Gepäckabfertigung: Der Markt für Gepäckabfertigung entwickelt sich weltweit positiv, wobei Vanderlande klar als Marktführer positioniert ist. Als Beleg dafür kann ein bedeutender Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens dienen, nämlich die Bestätigung, dass das Unternehmen das komplette Gepäckabfertigungssystem für den neuen internationalen Flughafen von Istanbul liefern wird – mit einer Kapazität, die diesen zu einem der weltweit größten Flughäfen werden lässt. Zudem wurde das Unternehmen als Lieferant und Partner bei der Neugestaltung des Terminals 1 des Changi Airports in Singapur ausgewählt. Hierbei handelt es sich um den größten Gepäckförderauftrag von Vanderlande auf dem asiatischen Markt.

Lagerautomation: Auch im rasch wachsenden Segment der Lagerautomation war Vanderlande, das seinen Deutschland-Sitz an der Krefelder Straße in Mönchengladbach hat, erfolgreich und konnte eine beträchtliche Anzahl neuer Aufträge zum Beispiel in der Lebensmittel-Einzelhandelsbranche verbuchen. Die wertoptimierten Systeme von Vanderlande ermöglichen bei einer großen Bandbreite an Produkten eine vollautomatisierte Kartonkommissionierung (Automated Case Picking; ACP). Vereinfacht wird dies durch die „Load Forming Logic“-Software (LFL) von Vanderlande, die Paletten oder Rollcontainer in derselben Produktgruppenreihenfolge wie im Layout der Filialen stapelt. Die Aufträge stammen von führenden Ketten wie Albert Heijn (Niederlande), E.Leclerc (Frankreich), Consum (Spanien), Cencosud (Chile) und einigen großen Lebensmitteleinzelhändlern aus dem Asien-Pazifik-Raum.

Pakete und Post: Im schnell wachsenden Markt für Paket- und Postdienste hat Vanderlande seine Führungsposition untermauert und sein Geschäft mit den führenden internationalen Paketdienstleistern ausgebaut. Neue Aufträge erhielt das Unternehmen in diesem wettbewerbsintensiven Sektor unter anderem von FedEx, SF Express (China) und DHL Leipzig (Teil von Deutsche Post DHL).

Life-Cycle-Services: Ein gutes Beispiel für langfristige Partnerschaften von Vanderlande sind Verträge im Bereich Life-Cycle-Services, beispielsweise über die Fortsetzung von Betrieb und Wartung an den Flughäfen Barcelona, München, Schiphol, Heathrow und Oslo Gardermoen. Jüngst hinzugekommene Kunden von Vanderlande in diesem Bereich sind der Kingsford Smith International Airport, der Nanning Wuxu International Airport, der Minsk Airport und der Prince Mohammad Bin Abdulaziz International Airport in Medina, Saudi-Arabien. Auch EDEKA Südwest Fleisch (Deutschland) hat den bestehenden standortbasierten Servicevertrag für weitere fünf Jahre verlängert. Ein weiterer Servicevertrag wurde mit Asda (Großbritannien) unterzeichnet. Nach Fertigstellung seines hochmodernen neuen automatisierten Distributionszentrums in den Niederlanden wird Albert Heijn ebenfalls die Dienste des erfahrenen Life-Cycle-Services-Team von Vanderlande in Anspruch nehmen.

„Vanderlande schafft auch weiterhin einen Mehrwert für die Geschäfte seiner Kunden, was uns bei der Expansion in unseren bestehenden Märkten hilft“, erklärt Govert Hamers, CEO von Vanderlande. „Gegenwärtig führen wir ganze 260 Projekte in sage und schreibe 105 Ländern auf der ganzen Welt durch. Die Internationalisierung wird für den kontinuierlichen Erfolg unseres Unterneh-

HISTORIE

Das Unternehmen Vanderlande, 1949 gegründet, beschäftigt mehr als 3.800 Mitarbeiter an diversen Standorten jedes Kontinents, deren Ziel es ist, die Geschäftsabläufe der Kunden weiterzuentwickeln. Mit einem stetig steigenden Umsatz in Höhe von einer Milliarde Euro hat sich Vanderlande in den letzten sechs Jahrzehnten als höchst zuverlässiger Partner für Mehrwertlösungen im Bereich automatisierter Materialfluss-Systeme weltweit einen Namen gemacht.

Weitere Informationen über das Unternehmen, seine Produkte, Technologien und Karriere-möglichkeiten auf www.vanderlande.com.

GLOBAL PLAYER VANDERLANDE

Vanderlande ist weltweit einer der führenden Generalunternehmer für Lagerautomatisierungslösungen sowie Marktführer für Gepäck-fördersysteme an Flughäfen und Sortiersysteme für Paket- und Post-dienstleistungen. Gepäckfördersysteme von Vanderlande bewegen jährlich 3,2 Milliarden Gepäckstücke weltweit bzw. 8,8 Millionen Gepäckstücke pro Tag. Die Systeme des Unternehmens werden an 600 Flughäfen eingesetzt, darunter 14 der TOP20-Flughäfen weltweit. Ferner sortieren die Systeme täglich über 20 Millionen Pakete, das macht 300 Paketstücke pro Sekunde. Die vier größten Post- und Paketdienste weltweit sowie die zwölf Top20-eCommerce-Unternehmen in Europa und zahlreiche Distributionsgesellschaften vertrauen auf die effizienten und zuverlässigen Lösungen von Vanderlande.

mens immer wichtiger.“ Einer der größten Kunden von Vanderlande MG ist Amazon, das sein Netzwerk in Europa und USA aktuell erheblich erweitert. Vanderlande hält hier Marktanteile von mehr als 90 Prozent, bislang ausschließlich in Europa. Nun ist aber auch der Schritt über den großen Teich gelungen, so dass nun die Vanderlande Niederlassung in den USA zukünftig ebenfalls Pro-

jekte mit und für Amazon USA abwickeln wird.

Gleichzeitig ist dem Weltkonzern auch die Stärkung seiner europäischen Standorte sehr wichtig – zum Beispiel Mönchengladbach. Pläne zur Erweiterung der Infrastruktur am Standort an der Krefelder Straße werden deshalb derzeit erstellt. „Da wir in den vergangenen Monaten sehr viele Neueinstellun-

gen vorgenommen haben und noch einige neue Techniker und Ingenieure einstellen werden, ist eine Gebäudeerweiterung unumgänglich“, sagt Unternehmenssprecherin Bettina Salber. „Da wahrscheinlich frühestens mit einer Fertigstellung 2018 zu rechnen ist, werden Interimslösungen, wie die Anmietung weiterer Büros oder das Aufstellen von Containern, notwendig werden.“ – jfk

SYMPOSIUM best-of-processing
 „Fachrichtung Maschinenbau“
 15. und 16. April 2016

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



**WACHSTUMSMARKT
TECHNISCHE TEXTILIEN**

Unter Technischen Textilien versteht man alle Textilien, die in der Industrie zur Anwendung kommen, bis hin zu funktionellen Textilien für Sport- und Arbeitsschutzbekleidung. Revolutionäre Materialien auf Basis textiler Werkstoffe leuchten, haben sensorische Fähigkeiten und kommen in Branchen wie dem Maschinenbau, der Medizintechnik, dem Fahrzeugbau sowie dem Landschaftsbau und der Bauwirtschaft zum Einsatz. Technische Textilien gehören zu den fünf Hightech-Bereichen mit dem höchsten Entwicklungspotenzial für die Zukunft. Deutschland ist bei der Herstellung Technischer Textilien auf dem Weltmarkt führend.

Jürgen Hanel: „Die Wissenschaft nimmt sich die Natur zum Vorbild“.

Fotos: Andreas Baum

Carbonfaser: ein gigantischer Markt

Technische Textilien sind weiter auf dem Vormarsch. Die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG hat ihre Kompetenzen in diesem Bereich erweitert und stellte diese jetzt auf der Fachmesse in Paris vor.

Ein Durchmesser von fünf bis neun Mikrometern – ein Mikrometer entspricht einem tausendstel Millimeter, gebündelt in Sachen Zugkraft aber sieben Mal stärker als Stahl – Carbonfasern sind ein faszinierendes Material. Findet auch Jürgen Hanel, Spartenleiter Technische Textilien bei der A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG. „Carbonfasern sind fest und leicht zugleich, was sie interessant macht für den Einsatz in den verschiedensten Fertigungsbereichen.“ Erstmals zum Einsatz kamen diese technischen Textilien beim luftgefüllten Autoreifen, danach beim Bau von Windkraftträgern, inzwischen findet man sie überall: beim Flugzeug- und Autobau, bei der ICE-Fertigung und in Elektro-Autos, die aufgrund der schweren Batterie auf eine leichte Bauweise angewiesen sind. „Durch ihr geringes Gewicht helfen sie natürlich, Energie einzusparen. Es ist einfacher, Waggons mit einem jeweiligen Gewicht von

25 Tonnen anzuhalten, als Waggons mit einem Gewicht zwischen 40 und 60 Tonnen“, begründet Hanel. „Aufgrund seiner vielen Vorzüge gibt es in Sachen Carbonfaser inzwischen einen gigantischen Markt.“

Und in diesem Markt mischt seit kurzem auch das Mönchengladbacher Traditionsunternehmen mit, und zwar dank der Übernahme des Beschichtungsmaschinen-Herstellers Timatec. Seit rund 15 Jahren baut die Firma mit Sitz in der Nähe von Klagenfurt Beschichtungsanlagen und -komponenten – ein Markt der Zukunft, weil auch Carbonfasern damit einen Bearbeitungsprozess durchlaufen, um sie extrem widerstandsfähig zu machen. „Einfach ausgedrückt, werden die Fasern auf Monforts-Maschinen mit Harz imprägniert und in einem aufwändigen Prozess veredelt.

„Die Wiederaufbereitung von technischen Textilien geht noch auf Kosten der Widerstandsfähigkeit“

Jürgen Hanel, Spartenleiter Technische Textilien bei Monforts

Diese Faserverbundmatrix ist stabiler als die meisten Metalle“, erläutert Jürgen Hanel. Die Forschung bedient sich bei dieser Vorgehensweise übrigens – wie in vielen anderen Beispielen auch – am Vorbild der Natur. „Denken Sie etwa an Gerstenhalme“, so der Spartenleiter. „Auf einem dünnen Halm ‚sitzt‘ ein verhältnismäßig schwerer Gerstenkopf, und trotzdem knicken die Halme nicht ein. Auch Knochen oder Zähne sind im Prinzip Faserverbundmaterialien. Dieses Prinzip macht sich inzwischen die Wissenschaft zunutze. Die Natur ist der heutigen Technik oft vielfach näher, als man gemeinhin denkt.“

Durch die Übernahme des Spezialisten Timatec kann Monforts künftig seine Beschichtungsanlagen „aus einer Hand“ fertigen; die dafür notwendigen Beschichtungskomponenten mussten bislang von externen Anbietern dazu gekauft werden. Die Konstruktion und Entwicklung der Maschinen wird vom Technischen Büro am Standort Mönchengladbach gesteuert, gebaut werden die Maschinen in der Monforts-Fabrik „Montex“ im österreichischen St. Stefan. „Mit der Übernahme von Timatec erweitern wir unsere

KONTAKT

 www.monforts.de

VANDERLANDE**Ihre Herausforderung
Unsere Lösung**

Vanderlande hat sich der Verbesserung der Unternehmensprozesse seiner Kunden und der Stärkung ihrer Wettbewerbsposition verschrieben. Dazu bieten wir automatisierte Materialfluss-Systeme 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.

› vanderlande.com

MOVING YOUR BUSINESS FORWARD

Carbonfaser: Siebenmal stärker als Stahl.

Kompetenzen im Bereich der technischen Textilien und sind damit für dieses boomende Marktsegment bestens aufgestellt“, betont Monforts-Prokurist Klaus A. Heinrichs.

Sein in diesem Bereich erweitertes Anwendungsspektrum stellte Monforts vor wenigen Tagen auf der JEC World in Paris vor. Diese hat sich im Laufe weniger Jahre von einem kleinen Symposium zu einer großen Fachmesse entwickelt. Der Mönchengladbacher Textilmaschinenbauer knüpfte in Paris viele neue wertvolle Kontakte. Schon zuvor zählten namhafte Firmen aus ganz Europa zum neuen Kundenstamm von Monforts.

Während Carbonfasern und technische Textilien heute Anwendung in nahezu allen Branchen finden, ist die Forschung schon einen Schritt weiter. Als nächstes geht es darum, diese Textilien recycelbar zu machen – derzeit einer der wenigen Nachteile von Verbundstoffen. „Metalle kann man bekanntlich endlos wiederverwerten, die Wiederaufbereitung von technischen Textilien geht jedoch noch auf Kosten der Widerstandsfähigkeit“, weiß Jürgen Hanel. Derweil geht die Suche nach weiteren verwendbaren Grundstoffen weiter. „Flachs beispielsweise eignet sich für faserunterstützte Kunststoffe, Hanf wird gerne in Kompositen verarbeitet“, so Hanel. Und immer gilt: Es lohnt sich, sich von der Natur etwas abzuschauen ...

– jfk

STICHWORT CARBONFASER

Kohlenstofffasern, auch Carbonfasern bzw. fälschlicherweise Kohlefasern genannt, sind industriell hergestellte Fasern aus kohlenstoffhaltigen Ausgangsmaterialien, die durch an den Rohstoff angepasste chemisch/physikalische Reaktionen in graphitartig angeordneten Kohlenstoff umgewandelt werden. Man unterscheidet isotrope und anisotrope Typen: Isotrope Fasern besitzen nur geringe Festigkeiten und geringere technische Bedeutung, anisotrope Fasern zeigen hohe Festigkeiten und Steifigkeiten bei gleichzeitig geringer Bruchdehnung in axialer Richtung. Eine Kohlenstoff-Faser hat einen Durchmesser von etwa fünf bis neun Mikrometern. Üblicherweise werden 1.000 bis 24.000 Filamente zu einem Multifilamentstrang (Roving) zusammengefasst, das aufgespult wird. Die Weiterverarbeitung zu textilen Halbzeugen wie zum Beispiel Geweben, Geflechtes oder Multiaxialgelegen erfolgt auf Webmaschinen, Flechtmaschinen oder Multiaxial-Wirkmaschinen bzw. im Bereich der Herstellung von faserverstärkten Kunststoffen direkt auf Prepreganlagen, Strangzieh Anlagen (Pultrusionsanlagen) oder Wickelmaschinen.



In das ehemalige Direktorenhaus im Monforts Quartier sind Abteilungen von imat-uve eingezogen: neben Design, Entwicklung und Konstruktion auch Marketing und IT.

Weiter auf Expansionskurs

imat-uve hat mit einem Teil seiner Abteilungen eine neue Heimat gefunden: Der Design- und Engineering-Dienstleister erweitert seine Bürokapazitäten mit Räumlichkeiten im Monforts Quartier.

Bereits Ende 2014 bezog das Mönchengladbacher Unternehmen imat-uve einen zweiten Standort im Monforts Quartier, der als Erweiterung der Kapazitäten in der Krefelder Straße dienen sollte. Inzwischen ist das Unternehmen weiter gewachsen, so dass noch einmal zusätzliche Büroräume im Monforts Quartier angemietet wurden. „Die Hauptverwaltung an der Krefelder Straße in Neuwerk platzt aus allen Nähten, so dass wir weitere Abteilungen ins Monforts Quartier verlagert haben“, erklärt Dr. Hans Peter Schlegelmilch, Geschäftsführer der imat-uve group, das Vorgehen. „Neben Design, Entwicklung und Konstruktion sind jetzt auch Marketing und IT dort vertreten.“ imat-uve ist als Dienstleister für die Automobilindustrie vor allem durch wachsende Märkte in China und USA auf Expansionskurs und hat daher in den letzten Monaten die Niederlassungen personell stark aufgestockt – und das auch lokal am Hauptsitz in Mönchengladbach.

Auf das alte Gelände der Monforts Textilmaschinenfabrik fiel die Wahl, weil es sich von den Räumlichkeiten und der Atmosphäre bestens eignet, um die Materialbibliothek und das Kreativlabor des Unternehmens dort

unterzubringen. Hier können sich Interessierte aus der Automobilindustrie und anderen Branchen, zum Beispiel Möbel oder Architektur, über innovative Materialien informieren und sich inspirieren lassen. Die Designer und Entwickler von imat-uve stellen dort regelmäßig wechselnde Material-Moodboards nach aktuellen Trends und technischen Innovationen zusammen. „Ziel der Materialbibliothek ist es, Kunden nicht nur kreative Inspirationen zu geben, sondern auch Materialien technologisch weiterzuentwickeln und sie für unterschiedliche Anforderungen auszurüsten“, freut sich Dr. Hans Peter Schlegelmilch über das Highlight.

Die Materialbibliothek im Monforts Quartier hat das Zeug, das emotionale Herzstück des Unternehmens zu werden. Denn für imat-uve ist Material nicht nur der Werkstoff, aus dem Produkte und Bauteile hergestellt werden. Materialien vermitteln Emotionen und Werte, lösen Erinnerungen und Erlebnisse aus und machen den Innenraum – beispielsweise eines Autos – zum sinnlichen Erlebnis! „Optik, Haptik, Sound, Geruch: Alles das nehmen unsere Sinne bewusst oder unbewusst auf und erzeugen Abneigung oder

Wohlempfinden“, weiß Schlegelmilch. Die umfangreiche Bibliothek innovativer Werkstoffe und Oberflächen, die demnächst im Monforts Quartier im wahrsten Sinne des Wortes greifbar werden, 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.

Das Bedürfnis nach Kostenoptimierung und Nachhaltigkeit ergibt vor allem in der Automobilindustrie besondere Fragestellungen in Bezug auf Material und Oberflächen. Wie stellt man die Balance zwischen Kosten und

„Die Verbindung zwischen Bibliothek und technischen Leistungsdaten der Materialien ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale“

Dr. Hans Peter Schlegelmilch,
Geschäftsführer der imat-uve group

IMAT-UVE IM MONFORTS QUARTIER

Die imat-uve gmbh hat unter anderem ihre Material-Bibliothek in neuen Räumlichkeiten im Monforts Quartier 31, Schwalmstraße 301 in 41238 Mönchengladbach untergebracht. Weitere Informationen zum Unternehmen gibt es im Internet unter www.imat-uve.de sowie bei Facebook unter www.facebook.com/imatuve.

Wertigkeit des Materials her? Wie kann man Werkstoffe substituieren, ohne die erforderlichen Eigenschaften zu verändern? Wie nimmt der Endkunde eigentlich Qualität wahr? Auf individuelle Lösungen für all diese Fragen konzentriert sich imat-uve mit seinen Dienstleistungen in der Entwicklung. „Die Verbindung zwischen Bibliothek und technischen Leistungsdaten der Materialien ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale“, erklärt Dr. Hans Peter Schlegelmilch. „Wir entwickeln zum Beispiel bestehende Materialien so weiter, dass sie andere ersetzen, ohne auf die Anmutung des Originals zu verzichten. Dies ist vor allem im Volumenmarkt bei kleineren und mittleren Automodellen von Interesse. Im Premium-Bereich können unsere Designer und Entwickler dann eher innovative, hochwertige Werkstoffe einbringen, die den individuellen Charakter einer Marke prägen.“ – jfk



Die Geschäftsleitung der imat-uve group (von rechts): Eva Trienekens-Daems, Hans-Willi Müller, Dr. Hans Peter Schlegelmilch.

Fotos (2): imat-uve

DER SPEZIALIST FÜR ROBOTERANLAGEN UND SCHWEISSTECHNIK



- Automatisierungstechnik
- Service und Vertrieb von Lichtbogenschweiß- und Schneidmaschinen
- Materialhandling
- Projektentwicklung und Systemfertigung

OTC DAIHEN EUROPE GmbH

Krefelder Str. 675 - 677 · 41066 Mönchengladbach
 Tel.: + 49 (0) 21 61 - 69 49 760
 Fax: + 49 (0) 21 61 - 69 49 761
 info@otc-daihen.de · www.otc-daihen.com





R&D-Geschäftsführer Detlev Gunia (links) und Vertriebsleiter Sacha van Ool freuen sich auf die nächste Auflage von „best-of-processing“, erstmals mit dem Schwerpunkt Maschinenbau. Foto: Hans-Peter Reichartz

Neue Ausrichtung beim Symposium

Die etablierte Fachmesse „best-of-processing“, die seit 2008 vom Mönchengladbacher Unternehmen R&D veranstaltet wird, hat in diesem Jahr erstmals die Sparte Maschinenbau im Fokus.

Das Symposium „best-of-processing“ hat einen neuen Schwerpunkt. Vom 15. bis 16. April stehen erstmals Werkzeugmaschinen im Mittelpunkt. „best-of-processing“ gibt es seit 2008 und hat sich als regionale Messe längst einen Namen weit über die Grenzen Mönchengladbachs hinaus gemacht. Das alle zwei Jahre stattfindende Symposium wurde bisher von der R&D Elektronik mit

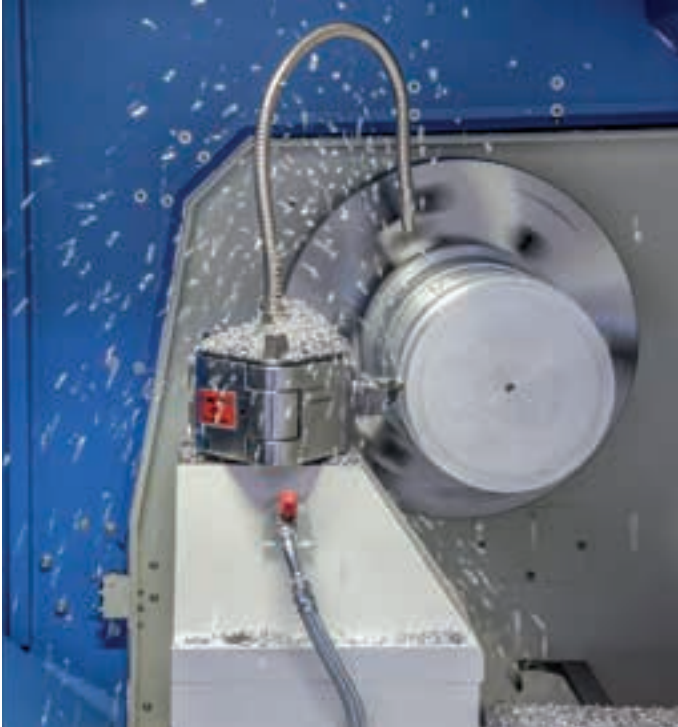
dem Schwerpunkt „Elektronik“ durchgeführt und verzeichnete bei der jüngsten Auflage 52 Aussteller und über 500 Fachbesucher. „Angefangen haben wir 2008 mit sieben Ausstellern und 70 Besuchern. Seitdem sind wir kontinuierlich gewachsen“, sagt R&D-Geschäftsführer Detlev Gunia. Bei der Auflage in diesem Jahr wird es nun einen neuen Schwerpunkt geben: „Erstmals wird am

Marie-Bernays-Ring in Mönchengladbach der Bereich Werkzeugmaschinen fokussiert. Das Interesse ist riesengroß“, unterstreicht Sacha van Ool, Leiter Vertrieb und Technik bei R&D. Mit „Hardinge“, „HPS“, „Schunk“ und „Siemens“ haben bereits einige bekannte Fachaussteller zugesagt. Aus Mönchengladbach hat sich „Innomax“ einen Ausstellerplatz gesichert.

VORTRAGSPROGRAMM

Freitag, 15. April 2016

- | | |
|---|---|
| <p>10:00 Uhr: Eröffnung mit Grußworten der Veranstalter
R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG/
Geschäftsführung</p> <p>10:30 Uhr: Zyklendrehmaschine KNC plus –
R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG/Sacha van Ool</p> <p>11:00 Uhr: Rechtskonforme Maschinenausführung in der EU
am Beispiel von CNC Drehmaschinen Hochschule
Niederrhein/Prof. Dr.-Ing. Dominic Deutges</p> <p>11:30 Uhr: Weltweit ist einfach – Deutsche Leasing AG/
Jürgen Hilckhausen</p> <p>12:00 Uhr: Drehen statt Schleifen – Hardinge GmbH/
Markus Herdegen</p> <p>12:30 Uhr: Präzisionswasserstrahlschneiden als integrativer
Bestandteil moderner Fertigung – Innomax AG</p> <p>13:00 Uhr: Zyklenfunktionen für die Bearbeitung –
R&D Steuerungstechnik GmbH & Co. KG</p> | <p>13:30 Uhr: Ein starker Partner in Ihrem Zielgruppenmarkt –
CNC-Arena GmbH/Norbert Cujai</p> <p>14:00 Uhr: 8 Mitarbeiter bedienen 70 CNC-Maschinen und
produzieren nur Gutteile: RENISHAW zeigt wie –
RENISHAW GmbH/Detlef Tanne</p> <p>14:30 Uhr: Servicekonzept für Werkzeugmaschinen –
R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG/
Sacha van Ool</p> <p>15:00 Uhr: SINUMERIK Operate Siemens AG/Norbert Sluczka</p> <p>15:30 Uhr: High Efficiency Hydraulik – Energiesparen durch
intelligente Pumpen und Steuersysteme –
HPS-Hydraulik & Pneumatik Service GmbH/
Klaus Deuster</p> <p>16:00 Uhr: Hochglanzbearbeitung – Perfektion in Geometrie
und Oberfläche mit monokristallinem Diamant –
Hartmetall-Werkzeugfabrik Paul Horn GmbH/
Joachim Hornung</p> |
|---|---|



Hartmetall-Werkzeugfabrik Paul Horn GmbH

Unter dem Holz 33–35 · D-72072 Tübingen
Tel.: +49 (0) 70 71/70040 · Fax +49 (0) 70 71/72893
E-Mail: Info@phorn.de · Internet: www.phorn.de



SUPER-PRECISION® EUROPE

Hardinge GmbH

Europark Fichtenhain A13c · 47809 Krefeld · Tel.: 02151/49649-0 · Fax: 02151/49649-97
E-Mail: info@hardinge-gmbh.de · Internet: www.hartdrehen.com

- Hersteller von CNC-Hochgenauigkeits-Drehmaschinen
Ideal geeignet für die Hartbearbeitung – Dreh- und Schleifoperationen können in einer Aufspannung durchgeführt werden
- Hardinge bietet Best-in-Class Lösungen und geht dabei flexibel auf den Bearbeitungsprozess und das Budget des Kunden ein
- Prozess-Entwicklung und Schulung
- Service und technischer Support

Etabliert hat sich die „best-of-processing“ aber nicht nur als Branchennetzwerk, sondern auch als Symposium mit attraktiven Fachvorträgen. „Das hat sich bewährt. Am Konzept werden wir nichts ändern“, betont Geschäftsführer Detlev Gunia. Als Veranstalter fun-

„Das Konzept hat sich bewährt und wird auch mit dem neuen Schwerpunkt nicht geändert“

R&D-Geschäftsführer Detlev Gunia stellt dieses Mal die R&D Maschinenbau. Der „Hausherr“ wird die KNC-plus-Baureihe vorstellen. Diese ursprünglich von Monforts Werkzeugmaschinen hergestellten Anlagen wurden mit der Technologie aus dem Hause R&D ausgestattet. Im Rahmen der Expansion sucht die R&D Maschinenbau auch weitere Mitarbeiter in den Bereichen Maschinenschlosser, Maschinen-Inbetriebnehmer und LINUX-Softwarespezialisten. Unterstützt wird das Symposium in bewährter Weise von der Wirtschaftsförderung, vom Kompetenznetzwerk maex-online sowie von der Hochschule Niederrhein und der Stadtsparkasse Mönchengladbach.

– jfk

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.



VORTRAGSPROGRAMM

Samstag, 16. April 2016

- 10:00 Uhr: Grußwort der Veranstalter R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG / Geschäftsführung
- 11:00 Uhr: Zyklendrehmaschine KNC plus – R&D Maschinenbau GmbH & Co. KG / Sacha van Ool
- 11:30 Uhr: Weltweit ist einfach – Deutsche Leasing AG / Jürgen Hilkhausen
- 12:00 Uhr: Zyklenfunktionen für die Bearbeitung – R&D Steuerungstechnik GmbH & Co. KG
- 12:30 Uhr: Ein starker Partner in Ihrem Zielgruppenmarkt – CNC-Arena GmbH / Norbert Cujai
- 13:00 Uhr: SINUMERIK Operate – Siemens AG / Norbert Sluczka
- 13:30 Uhr: Drehen statt Schleifen – Hardinge GmbH / Markus Herdeggen

**WF
MG**
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
MÖNCHENGLADBACH GMBH

Tel.: 02161 - 8 23 79-9
E-Mail: immobilien@wfm.de
www.wfm.de

MÖNCHENGLADBACH

Wohnkomfort am Hardter Wald

Die zur DORNIEDEN Gruppe gehörende und in Mönchengladbach ansässige VISTA Reihenhaus GmbH hat mit der Erschließung ihres neues Wohnquartiers in Hardt begonnen. Der Projektentwickler errichtet an der Alexander-Scharff-Straße 30 Einfamilienhäuser mit einem optimalen Preis-Leistungsverhältnis.

Für VISTA ist das neue Projekt in Hardt ein Heimspiel. Der Projektentwickler wird an der Alexander-Scharff-Straße 30 Einfamilienhäuser bauen. Der Bauträger, der seit 2008 in ganz Nordrhein-Westfalen Eigenheime baut und im letzten Monat sein 1000. Haus übergeben hat, hat seinen Stammsitz an der Karstraße 70 in Mönchengladbach. „Wir freuen uns natürlich immer sehr, wenn wir Projekte in unserer Heimatstadt realisieren können“, so VISTA-Geschäftsführer Martin Dornieden. In den letzten Jahren konnte VISTA bereits an der Adolf-Brochhaus-Straße und an der Krefelder Straße in Lürrip mehr als 70 Häuser fertigstellen.

Dank einer optimierten architektonischen Planung, straffen Bauabläufen und einer langjährigen Expertise im Bausektor kann VISTA preisgünstige Häuser anbieten, ohne auf Qualität verzichten zu müssen. In Hardt liegt der Einstiegspreis bei 239.990 Euro. Der Haustyp VISTA L mit 129 Quadratmetern Wohnfläche verfügt über vier Zimmer, Küche, Bad, Gäste-WC und ein großes Dachstudio, das sowohl als Elternetage und auch als Arbeitszimmer genutzt werden kann. Das Dachstudio bietet viel Platz, um individuellen Wohnwünschen gerecht zu werden. Typ M ist mit 110 Quadratmetern etwas kleiner und verfügt über drei Zimmer, Küche, Bad und Gäste-WC und ebenfalls über ein großes Dachstudio. Grundstücks- und Erschließungskosten sind schon inklusive. Auch eine Garage



Wohnen im Grünen direkt am Hardter Wald: Das neue Wohnquartier der VISTA überzeugt mit einem besonderen Gestaltungskonzept und Doppelhäusern mit einem besonderen Pfiff.

ist im Preis inkludiert. Eine Besonderheit ist die Technikzentrale, aus der alle Einheiten mittels Nahwärme versorgt werden. Das Ergebnis ist ein KfW-Effizienzhaus 55 mit reduzierten Energiekosten. Eine aufgelockerte Bebauung und ein eigener Garten laden zum Entspannen ein. Der Wohnstandort ist perfekt für Familien und Paare, die Wert auf kurze Wege und zugleich naturnahe Erholung legen. Und das Beste: Der Hardter Wald als „Grüne Lunge“ der Stadt liegt direkt vor der Haustür! Das größte Waldgebiet in Mönchengladbach lädt zum Spazieren, Joggen und Verweilen ein und begeistert Kinder mit zwei Spielplätzen und einem Ponyhof.

Ein optimales Preis-Leistungsverhältnis schließt Qualität übrigens nicht aus. Auf freiwilliger Basis hat der Bauträger die Innenraumluft vom Sentinel-Haus-Institut überprüfen lassen. Der TÜV hat als Kooperationspartner nach offiziellen Standards gemessen und in akkreditierten Laboren ausgewertet. Die Werte für flüchtige organische Verbindungen (VOC) und Formaldehyd liegen deutlich unter den strengen Empfehlungen des Umweltbundesamtes.

Die ersten Fertigstellungen für das 9.400 Quadratmeter große Wohnquartier sind für Ende 2016 vorgesehen. Mehr als die Hälfte der Häuser sind schon vergriffen. Interessenten sollten sich also sputen! VISTA-Musterhäuser können übrigens jeden Sonntag von 11 bis 13 Uhr oder nach telefonischer Vereinbarung (0 21 61 / 57 657 0) in Neuss-Allerheiligen, Im Stüttgesfeld, besichtigt werden.

AUF EINEN BLICK

Die DORNIEDEN Gruppe ist seit 1913 im Immobilienbereich aktiv und errichtet als renommierter Bauträger und Projektentwickler Ein- und Mehrfamilienhäuser in ganz Nordrhein-Westfalen. Die zur Gruppe gehörende VISTA Reihenhaus GmbH hat sich auf die Produktion von vier VISTA-Haustypen spezialisiert. Die Firmengruppe wird in der dritten Generation von den Inhabern Michael und Martin Dornieden sowie Peter Veiks geführt.



Das VISTA-eigene Möbelprogramm wurde perfekt auf die Raumgröße des Haustyps abgestimmt und kann auf Wunsch in Anspruch genommen werden.

KONTAKT

VISTA Reihenhaus GmbH
Karstraße 70
41068 Mönchengladbach

☎ 0 21 61 / 57 657 0

☎ 0 21 61 / 57 657 717

🌐 www.vista-reihenhaus.de

Riesen-Invest für den Breitbandausbau

Unternehmen und Privatkunden in Mönchengladbach sollen künftig mit schnellem Internet versorgt sein. Anbieter Deutsche Glasfaser stellt dafür 34 Millionen Euro bereit.

Schneller, leistungsfähiger und komfortabler: Die Kommunikationswege der im Gewerbepark „An der Eickesmühle“ ansässigen Unternehmen nehmen im wahrsten Sinne „Fahrt auf“. Möglich macht es der Ausbau des Breitbandnetzes, mit dem die Deutsche Glasfaser jetzt beginnt. Aber nicht nur an der Schlachthofstraße in Rheydt, sondern auch darüber hinaus soll der Glasfaserausbau in Mönchengladbach voran schreiten. So startet das Unternehmen jetzt auch in den ersten Privatkundenbereichen Wanlo, Wickrathberg, Wickrathhahn, Buchholz, Sasserath, Herrath und Beckrath die Nachfragebündelung. Insgesamt sollen in den nächsten zwei Jahren 28 Ortsteile und zwölf Gewerbegebiete in Mönchengladbach an das Glasfasernetz angeschlossen und mit der neuesten Version von Internet, dem IP6, das einen Zugriff auf

nicht weniger als 50 Milliarden Internetadressen ermöglicht, versorgt werden. „Mönchengladbach ist bundesweit die erste größere Stadt, mit der wir eine Kooperation ins neue digitale Zeitalter abgeschlossen haben“, betont Marco Westenberg von der Deutschen Glasfaser, die auf Mönchengladbacher Stadtgebiet ein Budget von 34 Millionen Euro bereit hält. Begleitet von der WFMG wurde für den Breitbandausbau zwischen der Deutschen Glasfaser und der Stadt Mönchengladbach Ende Dezember 2015 eine Vereinbarung abgeschlossen. Damit setzen Stadt und WFMG einen Ratsbeschluss von November vergangenen Jahres zur besseren Breitbandversorgung in Mönchengladbach um. Vor kurzem hat Mönchengladbach Fördermittel in Höhe von 50.000 Euro für die Erstellung einer Breitbandstudie erhalten. Die Förder-

gelder aus dem Bundesförderprogramm werden nun genutzt, um Bürgern und Unternehmen in Mönchengladbach Zugang zu zukunftssicheren Breitbandinfrastrukturen zu ermöglichen. „Schnelles Internet gehört heute nicht nur als kommunikative Daseinsvorsorge zur Grundversorgung wie Wasser, Strom und Gas. Er stellt auch einen entscheidenden Faktor bei der Wohnortsuche von Menschen und bei der Ansiedlung von Unternehmen dar“, betont Dr. Gregor Bonin, Technischer Beigeordneter der Stadt.

Neben dem Gewerbepark „An der Eickesmühle“ sollen elf weitere Gewerbegebiete mit Breitband versorgt und ans Netz angeschlossen werden. „Für Mönchengladbach bedeutet die Kooperation mit der Deutsche Glasfaser den Schritt in Richtung digitale Zukunft“, freut sich Dr. Ulrich Schückhaus.

INFO

29 Millionen Meter Glasfaserkabel und 130 Kilometer Kabelgräben sollen durch das komplette Stadtgebiet gezogen werden. Ziel ist es, in der ersten Ausbaustufe bis zu 22.000 Menschen und 2.400 Unternehmen über Breitband mit den modernen FTTH-Netzen zu versorgen. Ein Kontaktformular für Interessenten findet sich im Internet unter www.deutsche-glasfaser.de.



„Digitaler Spatenstich“ im Gewerbepark „An der Eickesmühle“: Hier beginnt die Deutsche Glasfaser mit dem Breitbandausbau. Insgesamt sollen zwölf Mönchengladbacher Gewerbegebiete mit schnellem Internet versorgt werden.

Foto: Andreas Baum

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!**



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
MÖNCHENGLADBACH GMBH

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

MÖNCHENGLADBACH

„Wir wollen einen Beitrag zur positiven Entwicklung Mönchengladbachs leisten“

Die „Architektenschaft Mönchengladbach“ blickt auf eine 60-jährige Geschichte zurück. Der Masterplan MG3.0 geht maßgeblich auf die Initiative des Vereins zurück. Auch in Zukunft will er die städtebauliche Entwicklung fachlich, kritisch und manchmal auch unbequem begleiten.

Mönchengladbach ist in Bewegung, Mönchengladbach verändert sich – und das drückt sich auch in der städtebaulichen Architektur aus. Das MINTO, das NEW Blauhaus: Nur zwei sichtbare Beispiele für den (neu gewonnenen) Mut, in der Vitusstadt anspruchsvolle Architektur zu verwirklichen. „In der Architektur muss sich ausdrücken, was eine Stadt zu sagen hat.“ Stephan Brings hält diesen Leitspruch, den sich die Architektenschaft Mönchengladbach schon zu ihrer Gründungszeit zu Eigen gemacht hat, auch im Hier und Jetzt am Leben. Der Diplomingenieur ist Vorsitzender des Vereins, in dem sich schon seit mehr als einem halben Jahrhundert Architekten der Stadt organisieren, austauschen und Visionen von der städtebaulichen Entwicklung ihrer Heimatstadt entwickeln.

All' diese Ideen kulminierten im Dezember 2010 in der Gründung des Vereins MG3.0_Masterplan Mönchengladbach e.V., der auf

Mönchengladbach gegründet worden war. Aufgabe des Vereins ist es, den Masterplan-Prozess zu finanzieren, zu begleiten und zu organisieren sowie die anschließende Umsetzungsphase zu begleiten. „Schon 2008 gingen wir als Architektenschaft zum ersten Mal mit unserer Idee an die Öffentlichkeit, mittels eines privat finanzierten Masterplans die städtebauliche Tristesse vergangener Jahre zu beenden und sowohl Verwaltung als auch Politikern ein Instrument für eine geordnete Stadtentwicklung an die Hand zu geben“, erinnert sich Stephan Brings.

Dass der Masterplan MG3.0 heute das Leitmedium für Mönchengladbach in Sachen Stadtentwicklung schlechthin ist und inzwischen sogar international für Interesse sorgt,

hätten sich die Verantwortlichen vor rund sieben Jahren nicht träumen lassen. Es bestätigt sie aber in ihrer Überzeugung, dass es eines nachhaltigen und gemeinschaftlichen Engagements bedarf, um Visionen Wirklichkeit werden zu lassen. Und nachhaltiges beziehungsweise hartnäckiges „Den Finger in die Wunde legen“ ist charakteristisch für den Verein, in dem rund 40 Mönchengladbacher Architekten mit eigenen

„Uns geht es nicht um Besserwisseri, sondern um die positive Entwicklung Mönchengladbachs“

Jürgen Spinnen,
Vorstand Architektenschaft MG

Büros vertreten sind. „Das Thema Stadtentwicklung steht bei uns schon seit Jahrzehnten auf der Tagesordnung“, unterstreicht Brings, der zusammen mit Markus Sillmanns, Odilo Joeken, Annette Bonin, Abdel-Hamid Hussam, Christoph Spiegelhauer und Jürgen Spinnen den Vorstand der Architektenschaft bildet. „Seit 60 Jahren setzen wir uns für eine zeitgemäße und unabhängige Bau- und



Sie vertreten die Interessen der Mönchengladbacher Architektengemeinschaft (von links): Stephan Brings, Odilo Joeken, Christopher Spiegelhauer, Jürgen Spinnen, Annette Bonin, Dr. Hussam Abdel-Hamid und Markus Sillmanns.

Foto: Andreas Baum

KONTAKT

Architektenschaft MG e. V.

Am Steinberg 35

41061 Mönchengladbach

☎ (+49) 02161/40 6050

☎ (+49) 02161/4060510

✉ mail@architektenschaft-mg.de🌐 www.architektenschaft-mg.de

Stadtplanungskultur in Mönchengladbach ein.“ Und dabei vertritt der Verein weit mehr als seine eigenen Interessen: Er mischt sich ein, redet mit, bezieht Stellung und kann auch schon mal unbequem sein, wenn es um das Thema „Bauen“ im öffentlichen Raum geht. „Dabei geht es uns nicht um Besserwisserei“, betont Brings' Vorstandskollege Jürgen Spinnen. „Als Bürger dieser Stadt, die großes Interesse an einer positiven Entwicklung Mönchengladbachs haben, wollen wir Entwicklungen mit fachkundigem Rat begleiten.“

Auch im eigenen Kreis stehen eigene Interessen hintenan, denn es geht um die Sache. Die kollegiale Zusammenarbeit gibt es vor

Wie entstand eigentlich der Masterplan MG3.0, der heute als städtebaulicher Leitfaden in Mönchengladbach dient? Wer und was steckt hinter den Visionen, wie die Vitusstadt in zehn, 20 und 30 Jahren aussehen soll? Einen umfangreichen Überblick von der Entstehungsgeschichte bis heute gibt die knapp 200 Seiten starke Chronik „MG3.0 – Die dritte Gründung“. Federführend war hier der Verein Architektenschaft Mönchengladbach e. V., dessen Vorsitzender Dipl.-Ing. Stephan Brings gewissermaßen den ersten „Masterplan-Stein“ 2008 ins Rollen brachte. Die im Eigenverlag des Vereins herausgegebene Chronik „MG3.0“ ist für 19,90 Euro im Mön-

chengladbacher Buchhandel und auf der Website www.mg3-0.de erhältlich (ISBN 978-3-00-043334-4).

allem im fachlichen Gedankenaustausch, beginnend bei Detailproblemen vor Ort bis hin zu Diskussionen über die Entwicklung der Architektur. Dabei machen sich die Vereinsmitglieder bei Exkursionen und Weiterbildungsveranstaltungen regelmäßig ein Bild davon, was Kollegen im In- und Ausland unter zeitgemäßer Architektur verstehen. Architekten-Kollegen mit eigenem Büro in



Mönchengladbach sind immer eingeladen, Mitglied im Verein zu werden.

„Auch in Zukunft wird sich der Verein als Standesorganisation mit Verantwortung für die bebaute Umwelt vor Ort sehen. Dabei werden wir immer das Ziel vor Augen haben, einen Beitrag zur positiven Entwicklung Mönchengladbachs zu leisten“, schließt Vorsitzender Stephan Brings.

– jfk

Die nächste Ausgabe des Magazins

Wirtschaftsstandort

Mönchengladbach

(Auflage rd. 100.000 Exemplare) erscheint am **19. Juni 2016**. Sollten Sie Interesse haben, Ihr Unternehmen in diesem attraktiven Umfeld zu präsentieren, sprechen Sie uns an:

Jan Finken

Objektleitung/Redation

02161.81 98 52

j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de**Peter Lambertz**

Beratung

0172.252 52 43

p.lambertz@wirtschaftsstandort-niederrhein.dewww.wirtschaftsstandort-niederrhein.de
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!**



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

MÖNCHENGLADBACH



Das Thema Sauberkeit ist auch für die Rheydter Innenstadt ein wichtiges Thema und steht beim City-Management ganz oben auf der Agenda. Fotos: Andreas Baum

Sauberkeit als Wirtschafts- und Wohlfühlfaktor

Seit langem setzt sich das Rheydter City-Management für eine attraktivere Innenstadt ein. Dazu gehört auch das Thema Sauberkeit. Ärgernis sind die fliegenden „Gelben Säcke“.

Die Attraktivität eines Standortes, ob aus Sicht eines Unternehmers oder eines Bewohners, wird von vielen Faktoren geprägt. Die Faktoren kann man unterschiedlich gewichten – ein wesentlicher Aspekt für die Attraktivität als Wirtschaftsstandort sind jedoch, gleichwertig mit den harten Fakten die sogenannten weichen Faktoren. „Wer als

Unternehmer qualifizierte Arbeitskräfte für sich gewinnen will, muss den Standort seiner Unternehmung auch unter Berücksichtigung der weichen Standortfaktoren auswählen“, betont Dr. Christoph Hartleb in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Rheydter City-Managements. „Neben den schulischen, kulturellen und sportlichen Angeboten sind

auch solche Faktoren zu berücksichtigen, die den Aufenthalt in der Innenstadt attraktiv machen.“

Hartleb setzt sich zusammen mit seinen Vorstandskollegen des City-Managements seit langem dafür ein, die Rheydter City attraktiver zu machen – dazu gehört auch das Thema Sauberkeit, das in Mönchengladbach ein „Dauerbrenner“ ist. Die Stadt Mönchengladbach hat es sich nicht erst seit gestern zur Aufgabe gemacht, für mehr Sauberkeit in den Innenstädten zu sorgen. Sichtbares Zeichen ist die Neugründung der Anstalt öffentlichen Rechts (AöR), die aber mehr als nur Stadtsauberkeit zum Ziel hat, wie ein Blick auf ihre Homepage (www.stadtbetrieb-mg.de) beweist. Mit „Clean-up“ gibt es zudem seit 2002 eine privatwirtschaftliche Initiative, die sich um die Sauberkeit der Stadt intensiv kümmert. „Jede Bürgerschaft bekommt das Stadtbild, das sie sich mit ihrem eigenen Verhalten verdient“, so der Claim auf der Internetseite von Clean-up-MG (www.clean-up-mg.de). Aus einer aktuellen,



Die sogenannten „weichen“ Faktoren spielen für die Attraktivität eines Standorts eine große Rolle.

noch nicht veröffentlichten Studie zur Rheydter Innenstadt wird deutlich, dass nach dem Wunsch nach mehr Grünflächen in der Innenstadt schon das Thema Sauberkeit ganz oben auf der Agenda der Rheydter Bürger steht.

„Richtig ist, dass jeder Bürger für die Sauberkeit des öffentlichen Raums selbst verantwortlich ist. Andererseits muss die organisierte Abfallwirtschaft die Möglichkeit bieten, mit vertretbarem Aufwand die Sauberkeit zu gewährleisten“, fordert Dr. Hartleb. Ein ständiges Ärgernis in diesem Zusammenhang seien die sogenannten „Gelben Säcke“, die die Straßen an und vor den bekannt gegebenen Abfuhrterminen

„zieren“. „Schon am Vorabend vor dem Abfuhrtermin türmen sich Berge von Gelben Säcken auf den Straßen, die dann häufig aufgrund der Wetterlage durch die Gegend fliegen, zerplatzen oder aber auch mutwillig aufgerissen werden“, weiß Dr. Christoph Hartleb um die Beschwerden vieler Bürger. Eine Rücksprache des Rheydter City-Managements mit den Verantwortlichen der Stadt habe ergeben, dass der EGN als verantwortliches Unternehmen für die Abfuhr der Gelben Säcke in den Innenstädten feste Zeiten vorgegeben worden sein sollen. „Nach einer Anfrage von unserer Seite bei der EGN

konnte die Verbindlichkeit dieser Absprache jedoch so nicht bestätigt werden“, so Hartleb. Man könne zwar grundsätzlich in der Winterzeit die Gelben Säcke in der Zeit von 10 bis 13 Uhr in den Innenstädten von Rheydt und Mönchengladbach entsorgen; im Sommer sei dies jedoch problematisch, weil zu diesem Zeitpunkt bereits viele Gäste in der Außengastronomie säßen und sich durch die Müllfahrzeuge gestört fühlten. Ferner würden herausgefahrene Markisen die Müllfahrzeuge behindern.

„Dieses Argument ist sicherlich nicht von der Hand zu weisen, gleichwohl kann der derzeitige Zustand so nicht aufrechterhalten werden“, unterstreicht Hartleb.

„Es wird die Aufgabe der AÖR sein, mit den Entsorgern verbindliche Absprachen zu treffen oder ein anderes System, wie zum Beispiel Gelbe Tonnen, zu implementieren. Im ersten Schritt sollten aber verbindliche Zeiträume mitgeteilt werden, an denen die Gelben Säcke an den jeweiligen Abfuhrterminen vom Entsorger eingesammelt werden.

Dann würden viele, die Sorge haben, dass ihr Müll zu spät zur Abholung bereitsteht, diesen erst am Tag der Abholung auf die Straße stellen.“ Nur so, schließt Hartleb, würde dann auch der Hinweis auf die Eigen-

„Der derzeitige Zustand bei der Abholung der Gelben Säcke kann so nicht aufrecht erhalten werden“

Dr. Christoph Hartleb, Vorsitzender Rheydter City-Management



verantwortlichkeit des Bürgers einen vollständigen Sinn geben. - jfk

CITY-MANAGEMENT ONLINE

Informationen rund um das Rheydter City-Managements gibt es auf der kürzlich relaunchten Homepage www.cityrheydt.de

Mönchengladbach-Film: 2. Platz bei der ITB in Berlin

Die MGMG freut sich gemeinsam mit dem Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners, dass der von ihr herausgegebene Film über Mönchengladbach auf der ITB beim begehrten internationalen Tourismus-Award „Das Goldene Stadttor“ gewonnen hat. Das von der ah-tv Film- und Fernsehproduktion produzierte Fünf-Minuten-Video über die Vitusstadt, das in den vergangenen Monaten bereits über 85.000 Zuschauer erreicht hat, wurde mit dem 2. Preis (Silber Award) in der Kategorie „Stadt“ ausgezeichnet. „Das goldene Stadttor“ ist kreativer und innovativer Ausdruck der Tourismusbranche und findet seit 2001 jährlich im Rahmen der Internationalen Tourismusbörse ITB Berlin als internationaler Touristik-Film-Print- und Multimedia Wettbewerb statt. Das goldene Stadttor bietet den Einreichern eine Plattform, ihre Beiträge im ITB-Cinema zu präsentieren. Die Filme werden nach der klaren Aussage, der Emotion, der Kreativität, der Erinnerung sowie nach dem Gesamteindruck bewertet. Der Film ist unter www.moenchengladbach-film.de zu sehen

Die Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramme 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
Agentur für Arbeit
Mönchengladbach

 Jobcenter
Mönchengladbach

Kolumbarium: Ein würdevoller Ort

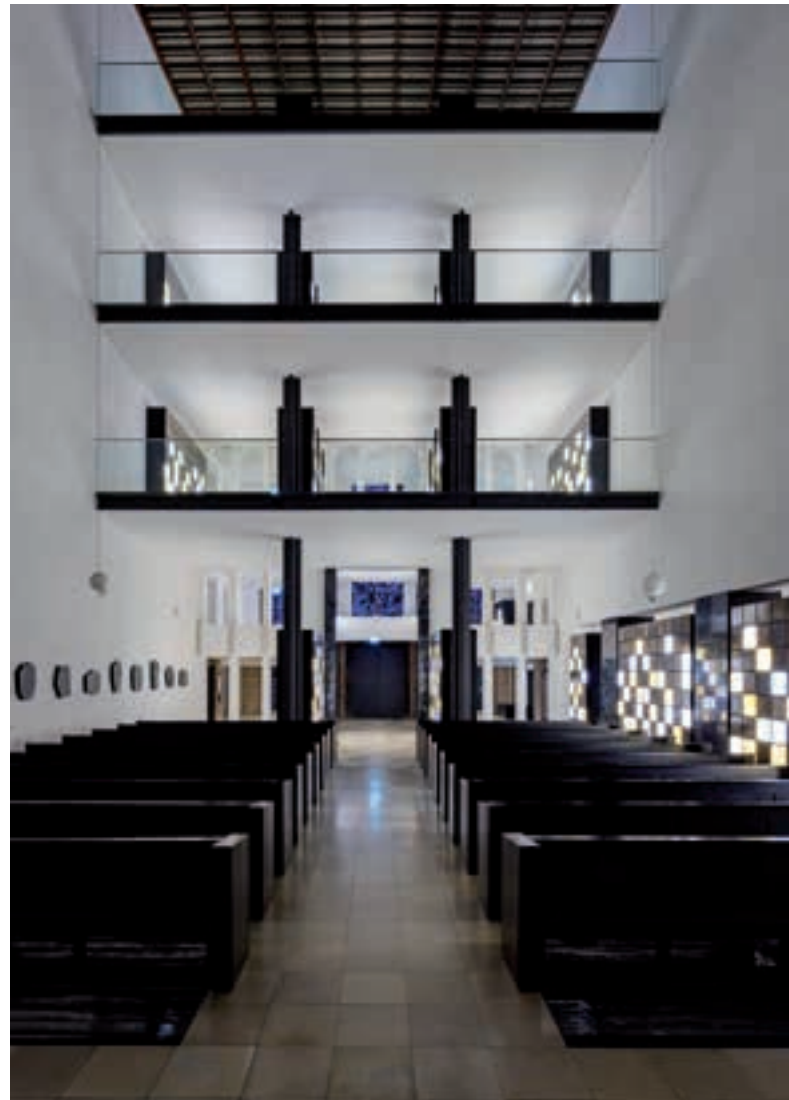
Ihrer neuen Bestimmung ist die ehemalige Kirche St. Kamillus übergeben worden: Sie dient der Aufbewahrung von Urnen. Verantwortlich für den sensiblen Umbau war die Jessen Baugesellschaft sowie das Architektenbüro bdmp Architekten BDA sowie aus Mönchengladbach.

Die ehemalige Kirche St. Kamillus ist eines der prägenden Bauwerke im Stadtteil Dahl und blickt auf eine wechselvolle Geschichte zurück. Das Gebäude an der Kamillianerstraße 40 wurde in den Jahren 1929 bis 1931 vom Orden der Kamillianer nach den Plänen des bedeutenden Kirchenbaumeisters Dominikus Böhm als Krankenhauskirche errichtet. Es stellt einen wesentlichen Bestandteil des denkmalgeschützten Ensembles des ehemaligen Kamillianer-Krankenhauses dar. Im August 2014 fand die Profanierung, die Entwidmung der Kirche, statt. Nach Sanierung und Umbau verwandelte sich St. Kamillus innerhalb eines Jahres in ein Kolumbarium. Als Kolumbarium wird ein oberirdisches Bauwerk bezeichnet, das der Aufbewahrung von Urnen dient.

Das St. Kamillus Kolumbarium bietet würdevolle Orte für die Beisetzung und das langjährige Verweilen von Urnen. Grundlage der Sanierung und Erweiterung waren die Pläne von bdmp Architekten BDA unter der Führung der Architektin Katja Mehring in Abstimmung mit den zuständigen Denkmalbehörden. Für die Projektrealisierung und den Umbau war die Jessen Baugesellschaft verantwortlich.

Ein Bereich des St. Kamillus Kolumbarium wurde zum Brauchtumshain erklärt. Hier können gestorbene Schützen und Karnevalisten in ihren Urnen beigesetzt und Gedenkplatten für die verstorbenen Schützen und Karnevalisten mit den jeweiligen Vereinsymbolen platziert werden. In den Grabplatten ist das jeweilige Symbol der Bruderschaft beziehungsweise der Karnevalsgesellschaft eingraviert. Zukünftig wird einmal im Jahr der verstorbenen Brauchtumsfreunde gedacht werden. Auftakt dieser Serie war der Gedenktag am 5. März, der unter dem Motto „Glaube, Sitte, Heimat trifft Halt Pohl und All Rheydt“ stand.

Eingeladen hatten Horst Thoren, Bezirksbundesmeister der Schützenbruderschaften und -vereine aus Mönchengladbach und Korschenbroich, sowie Bernd Gothe, Vorsitzender des Mönchengladbacher Karnevalsverbandes. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Verlesen der verstorbenen Schützen und Karnevalisten des vergangenen Jahres. „Diese Gedenkstätte bietet den Brauchtumsfreunden jeden Tag die Gelegenheit, sich ihrer verstorbenen Freunde vor Ort zu erinnern“, erläutert Joachim Bücken, Geschäftsführer der Jessen Baugesellschaft und Brauchtumsfreund.





Das St. Kamillus Kolumbarium bietet würdevolle Orte für die Beisetzung und das langjährige Verweilen von Urnen. Grundlage der Sanierung und Erweiterung waren die Pläne von bdmp Architekten und Stadtplaner BDA, für den Umbau war die Jessen Baugesellschaft verantwortlich.

Foto: Jörg Hempel Photodesign

ST. KAMILLUS KOLUMBARIUM

Öffnungszeiten des Kolumbariums sind täglich zwischen 9 und 19 Uhr.

Informationen unter
 02161/57 34 510
 www.st-kamillus-kolumbarium.de

TERMINE

12.04.2016, 15 Uhr:

Führung mit Heinz-Josef Claßen

27.04.2016, 19 Uhr:

„Dem Abschied einen Raum geben“ – Vortrag zum Thema Abschiedskultur mit Conny Wolff, Palliativ Care, Deutsches Rotes Kreuz

10.05.2016, 19 Uhr:

Mai-Serenade mit Udo Witt und Petra Straeten (Orgelkonzert mit Oboe)

10.06.2016, 18:30 Uhr:

Stadtteilgespräch Hermges-Dahl mit Bezirksvorsteher Herbert Pauls

Beherrschbare Probleme

Die Geschäftsbeziehungen von deutschen Firmen nach Russland oder den Nahen Osten leiden unter der aktuellen politischen Lage. Die IG Metall warnt vor „Know-how-Verlust“.

Die Stimmung hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung ist bei Unternehmen der Region überwiegend positiv. Zurückhaltender sind die Prognosen bei jenen Firmen, deren Geschäftsbeziehungen unter den aktuellen politischen Strömungen leiden. „Die Handelsbeschränkungen der Europäischen Union gegenüber Russland sind für einige Unternehmen zu einem echten Problem geworden – auch in Mönchengladbach“, weiß Reimund Strauß, Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach. Unternehmen, die in den vergangenen Jahren intensive Kontakte nach Russland gepflegt und diese schlimmstenfalls zum Kerngeschäft gemacht haben, wurde durch die EU-Sanktionen buchstäblich „der Hahn abgedreht“. „Das Gleiche gilt für Firmen, die unter der Krise im Öl- und Gasge-

schäft leiden“, weiß Strauß etwa von einem Unternehmen aus der Nachbarregion, einem Pumpenhersteller, zu berichten, der 190 seiner rund 600 Mitarbeiter kündigen will. Egal ob Russland oder Naher Osten: Die instabile politische und wirtschaftliche Lage macht auch Mönchengladbacher Unternehmen zu schaffen. IG Metall-Geschäftsführer Reimund Strauß sieht aber Licht am Ende des Tunnels: „Wir sprechen von Problemen, die beherrschbar sind. Sowohl die Europäische Union als auch Russland haben ein gegenseitiges Interesse daran, dass sich die Geschäftsbeziehungen bald wieder normalisieren. Insofern gehe ich davon aus, dass die Handelsbeschränkungen kurz- bis mittelfristig gelockert beziehungsweise ganz aufgehoben werden.“ Zuvor haben deutsche Firmen



hochtechnologisierte Produkte in osteuropäische Länder beziehungsweise den Nahen Osten exportiert; „jetzt ist es wichtig, dass dieses Know-how nicht verloren geht, nur weil die Geschäftsbeziehungen von Dritten auf Eis gelegt wurden“, so Strauß. – jfk

KONTAKT

IG Metall Mönchengladbach
☎ 021 61 / 92 69 30
✉ moenchengladbach@igmetall.de
🌐 www.igmetall.de

VISTA-HÄUSER IN MÖNCHENGLADBACH-HARDT.



schon ab
239.990 €
inkl. Garage und
Grundstück

- KfW Effizienzhaus 55
- Massivhäuser zum optimalen Preis
- Doppelhäuser
- Wohnfläche von 110 und 129 m²
- Inkl. Garage
- Inkl. Grundstück und Erschließung



Beispielfassade

INFOS: FRANK WINKLER
MOBIL 0171 4038851
WINKLER@VISTA-REIHENHAUS.DE
WWW.VISTA-REIHENHAUS.DE

VISTA 
DAS EIGENE HAUS



Ein starkes Team: Christian Vorderwülbecke, Dunja Stolarski und Rafael Rasenberger (von links).

Die Nadel im Heuhaufen finden

Dank der Agentur für Arbeit fand Rafael Rasenberger, Inhaber einer kleinen, aber feinen Oldtimer-Werkstatt, einen qualifizierten Mitarbeiter und eine Auszubildende.

Das wird nicht einfach.“ Mit diesen Worten dämpfte Sigrid Köhler die Erwartungen von Rafael Rasenberger, als dieser im vergangenen Jahr einen neuen Mitarbeiter beziehungsweise eine neue Mitarbeiterin suchte: Ein(e) Mechaniker/in für Oldtimer sollte er beziehungsweise sie sein, dazu noch halbtags. Sigrid Köhler ist eine erfahrene Vermittlerin im gemeinsamen Arbeitgeber-Service der Arbeitsagentur Mönchengladbach und des Jobcenters Rhein-Kreis Neuss. Sie kennt schwierige Aufträge.

Der Arbeitgeber-Service ist eine eigene Abteilung der Arbeitsagentur, die sich, wie der Name schon sagt, speziell um die Belange von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern kümmert. In dieser Funktion ist Sigrid Köhler die persönliche Ansprechpartnerin von Rafael Rasenberger, wenn er neues Personal für seine „Oldtimer Basis“ in Grevenbroich benötigt.

„Es hatte etwas von der Suche nach der Nadel im Heuhaufen“, erzählt Sigrid Köhler

im Rückblick. Doch sie schaffte es. Nicht mit standardisierten Suchläufen im elektronischen System der Bundesagentur, sondern sie forschte kreativer und fand schließlich Christian Vorderwülbecke. Dieser war in Düsseldorf arbeitslos gemeldet. Da die einzelnen Arbeitsagenturen bundesweit zusammenarbeiten und dementsprechend vernetzt sind, konnte ihn Sigrid Köhler entdecken. Seine formale Qualifikation lässt jedoch nicht unbedingt auf eine Karriere in diesem Bereich schließen, deswegen gestaltete sich die Suche auch nicht so einfach. Christian Vorderwülbecke ist studierter Diplomkaufmann und arbeitete bisher nie als Automechaniker. In den vergangenen Jahren verdiente er sein Geld als Fachverkäufer im Kfz-Handel.

Die Leidenschaft für Oldtimer brachte beide Männer zusammen

Das Hobby des 51-jährigen lieferte den entscheidenden Hinweis. Seit 25 Jahren schraubt

„Eine solche Erfahrung ist unbezahlbar“

Rafael Rasenberger, Inhaber „Oldtimer Basis“

Christian Vorderwülbecke an alten Autos. Diese Leidenschaft führte dazu, dass Sigrid Köhler ihn als neuen Mitarbeiter vorschlug und die beiden Männer zusammenbrachte. „Eine solche Erfahrung ist unbezahlbar“, sagt Rafael Rasenberger. Und auch das Lebensalter sieht der 40-jährige Inhaber von Rasenbergers Oldtimer Basis (www.oldtimer-basis.de) eher positiv. Um die fehlende Berufsausbildung seines neuen Mitarbeiters kümmert sich Rafael Rasenberger auch selbst. Der gebürtige Neusser ist Kfz-Techniker-Meister

KONTAKT

Unternehmen, die einen freien Ausbildungs- und Arbeitsplatz haben, melden sich bitte bei ihrem Ansprechpartner im Arbeitgeber-Service, wählen die kostenfreie Servicenummer 0800.4 5555 20 oder schicken eine Mail an moenchengladbach.arbeitgeber@arbeitsagentur.de oder neuss.arbeitgeber@arbeitsagentur.de.

und hat sich vor allem auf amerikanische Modelle wie beispielsweise Thunderbirds spezialisiert. „Das fehlende Wissen und Know-how lernt Herr Vorderwülbecke beim ‚Training on the Job‘ und bei Seminaren“, erzählt er. Deshalb erhält Rasenberger einen Zuschuss von der Arbeitsagentur zu den Gehaltskosten, den sogenannten Eingliederungszuschuss (EGZ). Dieser wird gezahlt, wenn der neue Mitarbeiter oder die neue Mitarbeiterin nicht ganz dem Anforderungsprofil auf der neuen Stelle entspricht und mehr als üblich eingearbeitet und qualifiziert werden muss.

Persönliche Beratung ausschlaggebend – kreative Lösungen gefragt

Rasenberger ist nicht nur von seinem neuen Mitarbeiter angetan, der seit 2. November vergangenen Jahres in seiner Werkstatt arbeitet, sondern auch von Sigrid Köhler. „Ohne Frau Köhler hätte ich ihn nicht gefunden. Sie hat nicht eher geruht, bis wir eine gute Lösung für alle Beteiligten hatten. Die persönliche Beratung war hier ausschlaggebend.“

Wo sie gerade schon einmal dabei war, hat sich Sigrid Köhler auch noch um die Auszubildende für ihn gekümmert. Auch das war wieder kein Standardgeschäft. Rafael Rasenberger suchte eine(n) Auszubildende(n) als Kfz-Mechatroniker/in. Er hatte auch schon eine junge Frau im Auge, die bereits in seinen Betrieb hineingeschnuppert hatte. Ihre persönliche Situation ließ jedoch nicht sofort eine Ausbildung zu, da eine noch geplante dreiwöchige Kur aussteht. Um keine wertvolle Zeit zu verschwenden, kümmerte sich Sigrid Köhler um eine Einstiegsqualifizierung. Jetzt macht Dunja Stolarski dieses betriebliche Langzeitpraktikum, gefördert von der Arbeitsagentur. So kann sie in Ruhe ihre Kur antreten, wenn der Termin steht, und im Sommer, wenn sie sich bis dahin weiterhin bei den Oldtimern bewährt, ihre Ausbildung beginnen. „Ich freue mich sehr, dass ich diese Möglichkeit habe“, sagt die 17-Jährige aus Willich.

HINTERGRUND

EGZ: Der Eingliederungszuschuss (EGZ) unterstützt Unternehmen, die neues Personal einstellen, das nicht oder noch nicht über die beruflichen Kenntnisse verfügt, die erwartet werden. Details gibt es beim Arbeitgeber-Service.

EQ: Die Betriebliche Einstiegsqualifizierung (EQ) ist ein betriebliches Langzeitpraktikum von mindestens 6 bis maximal 12 Monaten mit dem Ziel, dass Jugendliche oder junge Erwachsene danach in eine Ausbildung übernommen werden. Details gibt es beim Arbeitgeber-Service.



Sigrid Köhler (zweite von rechts) und Wolfgang Draeger (hinten links) von der Agentur für Arbeit freuen sich, dass sie Rafael Rasenberger (rechts) bei der Vermittlung von Azubi Dunja Stolarski (vorne) helfen konnten.

Fotos: Agentur für Arbeit / Xity Online



JAHRE IG METALL

GEMEINSAM
FÜR EIN GUTES LEBEN.



Gute Arbeit.
Gutes Leben.
IG Metall.

IG Metall Mönchengladbach
im DGB-Gewerkschaftshaus
Rheyder Str. 328 41065 Mönchengladbach
Telefon 0 21 66/92 69 30
www.moenchengladbach.igmetall.de

Sparkassen park

MÖNCHENGLADBACH
(ehemals HockeyPark)

präsentiert:



15.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



30.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



23.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



12.08.2016 SPARKASSEN PARK MG



16.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



09.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



02.07.2016 SPARKASSEN PARK MG



3./4.12.2016 SPARKASSEN PARK MG



04.06.2016 SPARKASSEN PARK MG



14.09.2016 SPARKASSEN PARK MG



08.06.2016 KÖNIGPALAST KREFELD



23.07.16 KÖNIGPALAST KREFELD

TICKETS UNTER:

SPARKASSEN PARK .DE & WESTTICKET .DE
ODER BEI HALL OF TICKETS (ALTER MARKT, MG)



Trafen sich zum Austausch: Lutz Lienenkämper (CDU), IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Steinmetz, IHK-Präsident Heinz Schmidt, IHK-Vizepräsident Elmar te Neues (vorne), Dietmar Brockes (FDP), Dr. Stefan Berger (CDU), Dr. Marcus Optendrenk (Mitte), Andreas Terhaag (FDP), IHK-Vizepräsident Dr. Erich Bröker, IHK-Vizepräsident Friedrich W. Scholz, IHK-Vizepräsident Dr. Stefan Dresely und IHK-Vizepräsident Dr. Norbert Miller (hinten). Foto: IHK

Schmidt: „Wir stehen vor großen Herausforderungen“

IHK-Präsidium lud Landtagsabgeordnete zum Gedankenaustausch ein

„Von der guten Konjunktur sollte man sich nicht blenden lassen: Nordrhein-Westfalen steht vor großen strukturellen Herausforderungen“, erklärte Heinz Schmidt, Präsident der IHK Mittlerer Niederrhein. „Die Infrastruktur ist in einem desolaten Zustand, der demografische Wandel wird den Fachkräftemangel noch verschärfen, und die Haushaltslage des Landes ist prekär – trotz sprudelnder Steuereinnahmen.“ Mit diesen Worten begrüßte Schmidt jetzt Landtagsabgeordnete von CDU und FDP aus dem Kammerbezirk zum Gedankenaustausch mit dem IHK-Präsidium. Lutz Lienenkämper, Parlamentarischer Geschäftsführer der CDU-Fraktion im Landtag Nordrhein-Westfalens, teilte die Einschätzung des IHK-Präsidenten: „Ob bei der Digitalisierung, bei den notwendigen Investitionen in Straßen, Brücken und Schienen, bei Energie- oder der Bildungspolitik: Es gibt viele Bereiche, in denen NRW besser werden muss.“

Zum Auftakt des Meinungsaustauschs diskutierten Politiker und Unternehmer über den Breitbandausbau im Land. „Eine leistungsfähige Internetanbindung ist heute mehr denn je zum harten Standortfaktor für Unternehmen geworden“, betonte IHK-Vizepräsident Elmar te Neues. „Die Zielmarke von 50 Mbit/s ist aus Sicht der Wirtschaft zu gering, denn die Datenvolumina werden weiter steigen.“ Das IHK-Präsidium appellierte an die Abgeordneten, sich beim Breitbandausbau in den Gewerbegebieten des Landes für Glasfasertechnologie einzusetzen. Problematisch entwickelt sich in den Augen von Heinz Schmidt auch der Trend zur „Überakademisierung“ in der Gesellschaft: „Unser System der dualen Ausbildung ist ein Erfolgsmodell, um das uns andere Länder beneiden“, erklärte der IHK-Präsident. Die überproportionale Förderung der Hochschulen müsse zurückgefahren und stattdessen verstärkt in die Ausstattung der Berufsschulen investiert werden.



Können ist wichtig – der Wille das Entscheidende

Die Helmut Beyers GmbH und meteor Personaldienste arbeiten seit vielen Jahren Hand in Hand. Von ihrer Kooperation profitieren die Zeitarbeiter, die bei Beyers auf Augenhöhe agieren können.

Die Herstellung elektronischer Baugruppen und Komplettsysteme ist die Welt der Helmut Beyers GmbH. Das Mönchengladbacher Traditionsunternehmen setzt sich ständig mit den Technologien von Morgen auseinander, entsprechend hoch sind die Anforderungen an die Mitarbeiter. Rund 200 zählt die Firma, die seit sechs Jahren eine moderne Betriebsstätte am Dohrweg in Ueding betreibt. „Und ein großer Teil von ihnen sind Zeitarbeiter“, betont Frank Rumens, Leiter Prüffeld bei Beyers. Anspruchsvolle, hochtechnologische Aufgaben und „überlassene“ Mitarbeiter – wie passt das zusammen? „Sehr gut“, unterstreicht Dr. Jan Renker, Manager Strategie und Innovation des Unternehmens. „Denn: Das Können ist wichtig, aber das Entscheidende ist, zu wollen.“ Heißt übersetzt: Wer bereit ist, Neues zu lernen, bekommt bei der Helmut Beyers GmbH eine Chance; diejenigen, die von vorneherein nicht wollen, haben es nicht nur bei Beyers schwer.

Einen Ball, den Jürgen Hollender gerne aufnimmt: Der Niederlassungsleiter des Perso-

naldienstleisters meteor arbeitet seit einigen Jahren eng mit der Helmut Beyers GmbH zusammen und vermittelt dem Unternehmen Zeitarbeitnehmer, die das Beyers-Profil erfüllen. „Dank unserer langjährigen Kooperation wissen wir ganz genau, welche Anforderungen die Beyers GmbH an ihre Mitarbeiter stellt. Das erleichtert uns die Auswahl der entsprechenden Kandidaten“, sagt Jürgen Hollender. Auch für Dr. Jan Renker ist das eine Win-Win-Situation: „Uns erspart die Vorauswahl möglicher neuer Mitarbeiter durch meteor viel Zeit und dadurch nicht zuletzt auch Kosten.“ Auffällig: In der Fertigungshalle ist der Anteil der weiblichen Mitarbeiter mit 60 bis 70 Prozent verhältnismäßig groß, und das hat einen ganz profanen Grund: „Viele der Arbeiten erfordern Geschick und Fingerspitzengefühl, da sind Frauen den Männern meist voraus“, lächelt Rumens. Was die Helmut Beyers GmbH für Zeitarbeiter zusätzlich attraktiv macht: Die Chance, in

ein festes Anstellungsverhältnis zu wechseln, ist immer da. „Wir übernehmen regelmäßig Mitarbeiter, die zuvor auf Überlassungsbasis für uns tätig waren“, betont Dr. Jan Renker – auch das nicht zuletzt ein Verdienst der meteor Personaldienste, die sich in der Branche einen Ruf als zuverlässiger und kompetenter Partner für Unternehmen erworben haben. „Wir nehmen unsere Verantwortung sehr ernst, halten ständig Kontakt zu Firmen und Mitarbeitern und führen regelmäßig Arbeitsplatzbesichtigungen durch“, so Jürgen Hollender. „So stellen wir sicher, dass beide Seiten – Arbeitnehmer und Arbeitgeber – stets zufrieden sind.“ – jfk

„Wir übernehmen regelmäßig Mitarbeiter, die zuvor auf Überlassungsbasis für uns tätig waren“

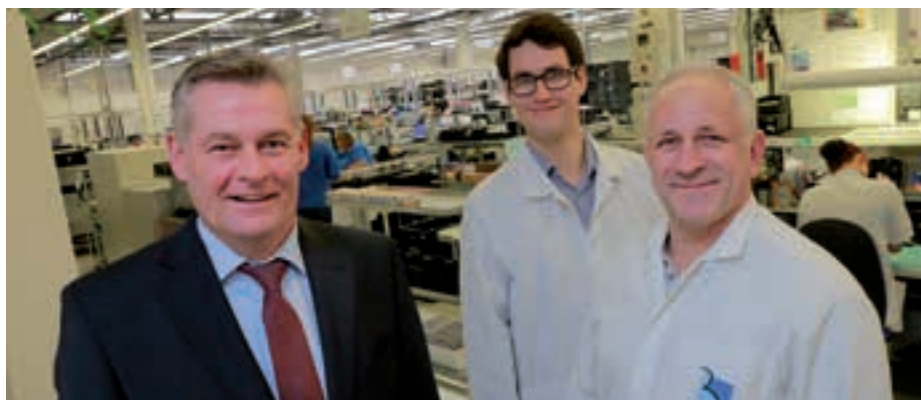
Dr. Jan Renker, Manager Strategie und Innovation bei der Beyers GmbH

KONTAKT HELMUT BEYERS

Helmut Beyers GmbH
Dohrweg 27
41066 Mönchengladbach
☎ 0 21 61 / 9 94 05 - 0
☎ 0 21 61 / 9 94 05 - 20
✉ info@helmut-beyers-gmbh.de
🌐 www.helmut-beyers-gmbh.de

KONTAKT METEOR

Meteor Personaldienste AG
Odenkirchener Straße 28
41236 Mönchengladbach
☎ (+49) 0 21 66 / 62 67 - 0
☎ (+49) 0 21 66 / 62 67 - 20
✉ moenchengladbach@meteor-ag.de
🌐 www.meteor-ag.de



Jürgen Hollender, Dr. Jan Renker und Frank Rumens (von links) arbeiten seit Jahren vertrauensvoll und „auf Augenhöhe“ zusammen.

Fotos: Andreas Baum



Recht Arbeitgeber und Halterhaftung

Der Halter eines Kraftfahrzeuges hat nach den geltenden Gesetzen umfangreiche Pflichten zu erfüllen. Deren Missachtung zieht erhebliche Rechtsfolgen nach sich, so dass insbesondere der Halter eines Fuhrparks einem hohen Risiko ausgesetzt ist. Das besondere Haftungsrisiko des Fuhrparkhalters ergibt sich einerseits daraus, dass er nicht nur ein Kraftfahrzeug verantwortet und andererseits, weil er den unmittelbaren Zugriff auf die Kraftfahrzeuge aus der Hand gegeben hat. Der Arbeitgeber bleibt aber in jedem Fall selbst dann der Halter, wenn der Arbeitnehmer das betrieblich überlassene Kraftfahrzeug gegen Kostenbeteiligung privat nutzen darf. Für den Umfang der Halterpflichten nach dem Straßenverkehrsrecht spielt es keine Rolle, ob der Halter mit dem Fahrer identisch ist, oder ob Fahrer und Halter

unterschiedliche Personen sind. Auch die Fuhrparkgröße ist regelmäßig kein Entschuldigungsgrund für Halterverstöße. Nur mit effizienter betrieblicher Organisation, möglichst unterstützt durch ein Qualitätssicherungssystem, ist die Situation beherrschbar. Die wichtigsten Pflichten des Kraftfahrzeughalters ergeben sich aus dem StVG und der StVZO. Hiernach werden bestimmte Anforderungen an den Fahrzeugführer und das Fahrzeug gestellt.

Wichtigstes Kriterium des Fahrers ist der Besitz einer Fahrerlaubnis. Nach § 21 Abs. 1 Nr. 2 StVG ist der Halter eines Kfz verantwortlich, wenn er anordnet oder zulässt, dass jemand das Fahrzeug führt, der die dazu erforderliche Fahrerlaubnis nicht hat oder dem das Führen des Fahrzeuges nach § 44 StGB oder nach § 25 StVG verboten ist.

Die besondere Bedeutung dieser Verpflichtung ergibt sich daraus, dass der Halter bei einem Pflichtverstoß sich gleichzeitig gem. § 21 StVG strafbar macht. Als weitere unangenehme Rechtsfolge kann im Falle eines Unfalls der Verlust des Deckungsschutzes in der Kfz-Haftpflichtversicherung drohen. Der Fahrzeughalter kann seiner Verpflichtung

nach § 21 StVG nur dadurch nachkommen, dass er sich den Führerschein im Original vorzeigen lässt. Nach erstmaliger Prüfung sollte eine regelmäßige halbjährliche Prüfung des Führerscheins durchgeführt werden. Verschiedene Unternehmen bieten zur Unterstützung von Haltern größerer Fuhrparks auch elektronische Führerscheinkontrollen an. Insofern bietet sich eine Übertragung der Pflichten auf Dritte an, die aber stets organisatorisch überwacht werden müssen.

Auch Halterpflichten, die die Straßenverkehrszulassungsordnung in Bezug auf das Fahrzeug selbst auferlegt, wie z. B. die rechtzeitige Vorführung zur Hauptuntersuchung oder die Prüfung von Feuerlöschern und Geschwindigkeitsbegrenzern oder die Ausrüstung der Fahrzeuge mit ordnungsgemäßer Bereifung sollten durch den Halter auf verantwortliche (Fuhrparkleiter) delegiert werden.

Daneben bestehen noch Pflichten des Fahrzeugführers, die dem Halter zugerechnet werden können, weil er das Führen eines Fahrzeuges in nicht vorschriftsgemäßer Weise angeordnet oder zugelassen haben soll. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die Überladung und die mangelnde Ladungssicherung von Bedeutung. Insgesamt ist festzustellen, dass der Halter eines Kraftfahrzeuges gut beraten ist, bereits durch vertragliche Regelungen und organisatorische Vorkehrungen sicherzustellen, dass die Einhaltung und Überwachung der Halterpflichten nach dem StVG stets gewährleistet ist, um eine strafrechtliche und zivilrechtliche Verantwortlichkeit zu vermeiden.

Wir gestalten für Sie Ihre verschiedenen Medien z.B.:

Bücher, eBooks, Geschäfts- und Jahresberichte, Magazine, Exposés, Studien, Geschäftsausstattungen, Präsentationen, Logos, Gruß- und Einladungskarten, Flyer, Poster, Anzeigen, Banner, Webdesign, etc.



Crea[k]tiv für Sie!

Inh. Bernd Linde | info@kcfg.de | Tel. 021 66 – 130666




KompetenzCenter
Friedhelm Gilles


Satz | Layout | Mediengestaltung


KONTAKT


Dr. Hartleb Rechtsanwälte
Schwalmstr. 291a

41238 Mönchengladbach

 (+49) 0 21 66 / 9 23 60

 (+49) 0 21 66 / 92 36 66

 info@dr-hartleb-rechtsanwaelte.de

 www.dr-hartleb-rechtsanwaelte.de

Sich schützen, ist alles!

Angebot für den Mittelstand in der Region: 360°-Unternehmenssicherheit auf der SECULIA im September in der Kaiser-Friedrich-Halle

Unternehmenssicherheit – notwendiges Übel, reiner Kostenfaktor oder essenziell für einen langfristigen Erfolg? In der Regel werden Sicherheitsmaßnahmen nur dann durchgeführt, wenn sie gesetzlich vorgeschrieben sind, zum Beispiel im Arbeits-, Daten- und Brandschutz. Oder dann, wenn diese Erfolg versprechen. Oder wenn bereits ein Schaden eingetreten ist. Doch was sich die wenigsten Unternehmer oder Geschäftsführer bewusst machen: Die Gefahren für Unternehmen sind allgegenwärtig. Diese reichen bis hin zu Know-how-Verlust oder Korruption und gefährden im Extremfall die unternehmerische Existenz. Sich schützen, ist alles. Gerade in einer Zeit der zunehmenden Digitalisierung und Globalisierung gewinnt die Unternehmenssicherheit immer mehr an Bedeutung.

Auf Anregung aus dem Mittelstand veranstaltet der Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V. (BVMW) in der Kaiser-Friedrich-Halle in Mönchengladbach erstmalig den „Tag der Unternehmenssicherheit“ (SECULIA) als Forum für Information, Diskussion und Dialog. Termin ist der 15. September 2016. An diesem Tag bietet der BVMW Dienstleistern und Herstellern aus dem Bereich Sicherheit/ Unternehmenssicherheit die Möglichkeit, ihre Leistungen und Angebote Unternehmern, Geschäftsführern, Selbstständigen, Freiberuflern und Fachkräften vorzustellen. Vermittlung von praxisbezogenem Know-how steht dabei ganz oben auf der Agenda. Im Rahmen einer Ausstellung, von Kurz- und Fachvorträgen, Impuls-Workshops sowie Best-Practice-Beispielen erfolgt eine 360°-Betrachtung

des Aspekts Unternehmenssicherheit. Die Schirmherrschaft hat der Parlamentarische Staatssekretär beim Bundesministerium des Innern, Dr. Günter Krings, MdB, übernommen und wird den „Tag der Unternehmenssicherheit“ am 15. September 2016 auch eröffnen.

Das Themenspektrum reicht vom Krisenmanagement, über den Objekt- und Personen-/Mitarbeiterschutz, Veranstaltungsschutz, Versicherungsschutz, Reisesicherheit, Know-how-Schutz/Informationssicherheit, betriebliche Gefahrenabwehr, Brandschutzmaßnahmen, Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz, IT-Sicherheit, Forensik, Compliance bis hin zu Sicherheitskonzepten, Sicherheitstechnik und -partnerschaften in diesem Bereich.

– jfk



Stefan A. Wagemanns

ÜBER DEN BVMW

Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft – Unternehmerverband Deutschlands e.V. (BVMW) zählt in der Metropolregion Düsseldorf fast 1.000 Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler als Mitglieder. Zur Metropolregion zählen die Kreisverbände Aachen/Heinsberg, Düsseldorf, Krefeld/Kreis Viersen, Kreis Kleve, Mönchengladbach und Region (Erkelenz, Hückelhoven und Wegberg) sowie der Kreis Mettmann und der Rheinkreis Neuss. Der BVMW ist ein branchenübergreifender Verband auf freiwilliger Basis. Die Unternehmer können hier neue Kontakte auf Augenhöhe für einen unbezahlbaren Erfahrungsaustausch knüpfen. Die Mitglieder greifen auf fundiertes Wissen zurück und erhalten aktive Unterstützung, wenn es darum geht, Herausforderungen zu meistern. Zudem finden sie hier Inspiration und branchenübergreifendes Know-how, das den Unternehmen dabei hilft, mehr zu erreichen. Mit seinem Sitz in Berlin kann sich der BVMW als „Stimme des Mittelstands“ direkt Gehör in der Politik verschaffen. Die Unternehmensziele vor Ort werden bundesweit durch 300 freiberuflich engagierte und nutzenstiftende Netzwerk-Manager des Mittelstandnetzwerks direkt in den Regionen gefördert. Ansprechpartner in der Region hier ist NUTZENstifter Stefan A. Wagemanns. Seit über fünf Jahren ist der Netzwerkmanager im BVMW als Leiter der Metropolregion Düsseldorf erfolgreich. Infos unter www.mrd.bvmw.de.

INFO

Unternehmen, Selbstständiger oder Freiberufler, die im Umfeld der Unternehmenssicherheit tätig sind, können sich als Event-Partner oder Aussteller bewerben. BVMW-Mitgliedsunternehmen erhalten vergünstigte Konditionen. Infos unter www.seculia.de.

WIE GROSS WIRD DAS THEMA SICHERHEIT BEI IHNEN GESCHRIEBEN?

15. September 2016
Mönchengladbach

TAG DER UNTERNEHMENS SICHERHEIT
seculia.de

BVMW
Bundesverband
mittelständische Wirtschaft

Finanzen

Alexander Blum, Leiter des PrivateBankingCenters der Stadtsparkasse Mönchengladbach, hat wertvolle Ratschläge für Sparer, die ihr Geld nur „stillgelegt“ haben.

Herr Blum, wir erleben gerade ein historisches Zinstief. Welche Möglichkeiten haben private Vorsorger überhaupt noch, ihr Geld anzulegen?

Alexander Blum: Die Zeiten sind schwierig, das ist richtig. Seit der internationalen Finanzkrise wurden die Leitzinsen von den Zentralbanken immer weiter gesenkt und werden voraussichtlich noch längere Zeit extrem niedrig bleiben. Umso wichtiger ist es, auf diese Niedrigzinsphase zu reagieren und die bisherige Geldanlage auf den Prüfstand zu stellen.

Ist die schwierige Situation bei den Anlegern schon angekommen?

Die meisten Sparer denken hierzulande leider nur sehr langsam um. Auch unsere Kunden sind für die anhaltende Niedrigzinsphase leider noch nicht alle optimal aufgestellt. Viele haben ihr Geld „stillgelegt“. Das heißt, sie haben einen Großteil ihres Vermögens in Produkten angelegt, die derzeit keine oder nur sehr geringe Renditen abwerfen.

Wie kann man das ändern?

Wer sein Vermögen erhalten und darüber hinaus noch vermehren will, sollte in Zeiten extrem niedriger Zinsen einen Teil seines Geldes in Anlagen mit größerem Renditepotenzial stecken. Dazu zählen zum Beispiel Aktien.

Aktien sind aber doch nur etwas für erfahrene Anleger, oder?

Wer in Aktien beziehungsweise Aktienfonds investiert, muss zwar gewisse Wertschwankungen und auch möglicherweise Wertverluste aushalten können. Eine Studie des Deutschen Aktieninstituts vom Oktober 2015 zeigt jedoch, dass die Wahrscheinlichkeit, mit Aktien Verluste zu erzielen, mit der Anlagedauer abnimmt. Untersucht wurde der

Zeitraum von 1967 bis 2015. Dabei zeigt sich: Aktien sind für die langfristige Geldanlage ab einem Anlagehorizont von etwa zehn Jahren gut geeignet.

Eine gute Wertentwicklung ist aber nicht garantiert.

Das stimmt. Doch trotz zum Teil heftiger Kurseinbrüche haben sich Anteilsscheine an Unternehmen, nichts anderes sind Aktien, im Vergleich zu anderen Anlageklassen langfristig als überdurchschnittlich renditestarke Anlage bewährt.

Was bedeutet das für Anleger?

Angesichts der niedrigen Zinsen beim Sparbuch, auf dem Girokonto oder auch beim Tagesgeld lohnt es sich, Gelder, die nicht kurzfristig benötigt werden, zu investieren. Und zwar in Anlageprodukte, die langfristig höhere Ertragschancen haben wie zum Beispiel Misch- oder Aktienfonds. Anleger sollten jedoch wissen, dass sie mit diesen Produkten auch Kursverluste erleiden können. Ein langer Anlagehorizont ist deshalb notwendig.

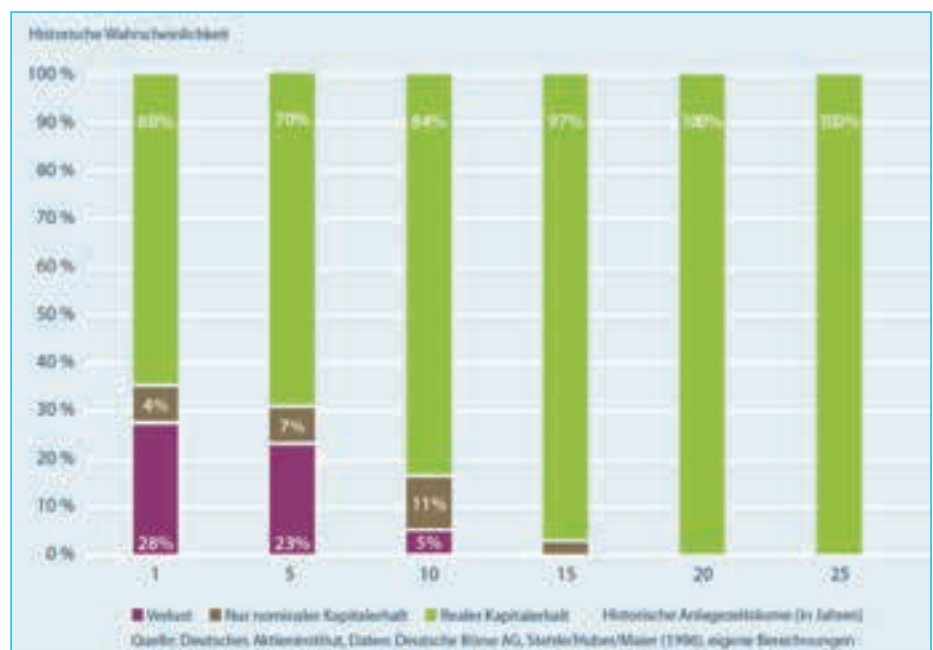
Was konkret sollten Anleger jetzt machen?

Sie können zum Beispiel den Jahresbeginn

zum Anlass nehmen, ihr Depot mal kritisch unter die Lupe zu nehmen – am besten mit einem professionellen Berater. Denn wenn Anleger die Gewichtung ihrer Vermögensstruktur regelmäßig an das Geschehen an den Kapitalmärkten anpassen, können sie Fehlentwicklungen vermeiden und halten Kurs auf ihr langfristiges Anlageziel.

Warum ist Beratung so wichtig?

Nur im persönlichen Gespräch findet der Berater heraus, was genau der Kunde benötigt, welche Renditeerwartung er hat und ob er bereit ist, dafür zwischenzeitliche Schwankungen und eventuell auch Wertverluste in Kauf zu nehmen. Selbstverständlich lassen unsere Berater die Kunden auch nach dem Kauf mit ihrem Portfolio nicht allein. Je nach Gegebenheiten können sie die Depots in Absprache mit dem Kunden flexibel anpassen, beispielsweise wenn die persönlichen Lebensumstände sich geändert haben oder wenn die Finanzmärkte eine andere Richtung einschlagen. Die Wahrscheinlichkeit, mit einem breit aufgestellten Depot langfristig eine überdurchschnittliche Rendite zu erzielen, ist durchaus hoch.



Historische Verlustwahrscheinlichkeit und Kapitalerhalt mit Aktien des DAX in Abhängigkeit vom Anlagehorizont (Kursentwicklung und Dividenden) seit 1967

Grafik SSK MG

Exzellente Noten

Der TÜV SÜD bescheinigt dem Energieversorger NEW TOP-Werte in puncto Kundenzufriedenheit.

Die NEW Niederrhein Energie und Wasser GmbH, die Vertriebstochter der NEW AG, hat ihren Kundenservice von TÜV SÜD kritisch überprüfen lassen – mit Erfolg: Der Prüfdienstleister bescheinigt dem Energieversorger Top-Werte und verleiht ihm die höchste Zertifizierung „ServiceExcellence“. Das Siegel erhalten nach eingehender Prüfung nur Unternehmen, die herausragenden Service anbieten. „Wir fühlen uns darin bestätigt, konsequent den Weg der Kundenorientierung eingeschlagen zu haben“, erklärt Ralf Poll, Geschäftsführer der NEW Niederrhein Energie und Wasser GmbH.

Strom und Gas liefern können viele – guten und zuverlässigen Service hingegen bekommt der Kunde nicht überall. Doch gerade darauf kommt es vielen Verbrauchern an. Beim Zertifizierungslevel „ServiceExcellence“ prüft und bewertet TÜV SÜD vier Aspekte: die Servicekultur, die Servicezuverlässigkeit, den Umgang mit Beschwerden und Reklamationen sowie die Qualifikation der Mitarbeiter.

„Die NEW ist einer der ersten Energieversorger Deutschlands, die unsere besonders aufwändige und tiefgehende Zertifizierung ServiceExcellence erfolgreich durchgeführt haben. Und zwar direkt, ohne vorher über andere Zertifizierungsprogramme Erfahrungen zu sammeln. Das war sehr ambitioniert und mutig. Aber, wie das Ergebnis beweist, auch nicht notwendig, da sowohl das Kunden- als auch Mitarbeiterurteil begeistert über die Servicearbeit der NEW ausfiel“, so Dr. Markus Nienhoff, Mitglied der Geschäftsleitung bei der TÜV SÜD Management Service GmbH. TÜV SÜD hat jahrelange Erfahrung auf dem Gebiet der Messung und Zertifizierung von Servicequalität.

Ein Baustein zur Erreichung des Siegels war eine umfassende Befragung von 14.000 Kunden der NEW nach ihrer Zufriedenheit. Die Freundlichkeit der Mitarbeiter war dabei ein wichtiges Kriterium. Als weitere wichtige Einzelkriterien hebt TÜV SÜD hervor, dass die NEW ihren Kunden einen ausgezeichneten persönlichen Service bietet. Bei allen Kunden-

gesprächen steht die Qualität der Antworten im Mittelpunkt – und die liegt auf konstant hohem Niveau. Neben der Zufriedenheitsbefragung wurden auch so genannte „qualifizierte Expertenbewertungen“ durchgeführt. Dabei nahmen unangekündigte Testanrufer Kontakt zu den Mitarbeitern der telefonischen Infoline auf, um den Kundenservice und den Umgang mit Beschwerden zu prüfen.

Außerdem konnte die NEW Niederrhein Energie und Wasser mit Instrumenten zur Kundeneinbindung, wie beispielsweise dem Kundenbeirat, punkten. „Wir arbeiten konsequent daran, den Service für unsere Kunden zu verbessern. Die Ergebnisse der Befragung durch TÜV SÜD zeigen uns, dass den Menschen vor allem an direkter und fachkundiger Beratung gelegen ist. Wir freuen uns, in diesen Bereichen besonders gut aufgestellt zu sein“, sagt Frank Salewski, Leiter des Kundenservice der NEW Niederrhein Energie und Wasser GmbH, zum Ergebnis.

Einzelne Aspekte aus der Mitarbeiter- und Kundenbefragung bilden im Nachgang die Grundlage für Optimierungen und liefern hilfreiche Hinweise und Feststellungen. So wird das Online KundenCenter derzeit kom-

plett neu aufgesetzt und verbessert. Die neue Version soll vor allem für die Nutzung mit mobilen Endgeräten optimiert werden. „Qualifizierter Service und Zuverlässigkeit wird von unseren Kunden in hohem Maße geschätzt. Die Auszeichnung von TÜV SÜD ist für uns Ansporn, genau das auch in Zukunft zu bieten und weiter zu verbessern“, so Ralf Poll.

Die NEW ist einer der ersten Energieversorger in Deutschland, die das TÜV SÜD-Siegel „ServiceExcellence“ erhalten haben. Bislang erhielten Krankenkassen diese Auszeichnung. Zur Rezertifizierung des „ServiceExcellence“-Siegels führt TÜV SÜD jährlich ein Audit vor Ort durch. Fortlaufende Kundenbefragungen, Dokumentenprüfungen und qualitative Expertenbewertungen sowie Mitarbeiterbefragungen sind weitere Bestandteile der Prüfung in Zukunft.



Die NEW hat die Zufriedenheit ihrer Kunden von TÜV SÜD kritisch überprüfen lassen – mit Erfolg: Der Prüfdienstleister bescheinigt dem Energieversorger Service auf höchstem Niveau – mit dem Zertifikat „ServiceExcellence“.

Foto: NEW AG

„Wir arbeiten konsequent daran, den Service für unsere Kunden zu verbessern“

Frank Salewski,
Leiter des Kundenservice der NEW

INFO

Die NEW beliefert rund 381.000 Kunden mit Strom, 152.000 mit Gas und 102.000 mit Wasser. Die NEW steht für eine partnerschaftliche, regionale, und innovative Energie- und Wasserversorgung und damit zusammenhängende Dienstleistungen. Umfassenden Service bieten die KundenCenter – online oder vor Ort. Zu den regionalen Dienstleistungen zählen außerdem der öffentliche Nahverkehr mit 230 Bussen sowie der Betrieb von sieben Hallen- und Freibädern. Die NEW fördert kulturelle, soziale und sportliche Projekte in der Region. Mit knapp 2.000 Mitarbeitern ist die NEW ein bedeutender Arbeitgeber.

Wer nicht mit der Zeit geht ... geht mit der Zeit

Seit 25 Jahren führt Frank Pfennig dieses Frühjahr seine Agentur Tacheles. Er hat in der Praxis erlebt, wie sich die Anforderungen in Werbung und Marketing verändert haben. Seine Erkenntnis: Man muss immer Schritt halten.

Ein Vierteljahrhundert ist für Unternehmen eine durchaus respektable Lebensdauer – das gilt besonders in den Bereichen Werbung und Marketing, in denen die Entwicklungen noch schneller sind als in vielen anderen Bereichen. Deshalb lautet in dieser Branche das Motto: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Was es bedeutet, mit der Zeit zu gehen und sich dauerhaft weiter zu entwickeln und neuen Erfordernissen anzupassen, aber gleichzeitig Qualität, Nähe und einen umfassenden Dienstleistungsgedanken nicht aus den Augen zu verlieren, beweist Frank Pfennig mit seiner Agentur „tacheles“. Er ist in diesem Frühjahr seit 25 Jahren in Mönchengladbach aktiv und bietet insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen aus der Region umfassende Werbe- und Marketingkonzepte

„Der Trend in der Kommunikation geht zum Full-Service – aber nicht mit einem Bauchladen, sondern mit echtem Spezialwissen“

Agentur-Inhaber Frank Pfennig

auf allen Kanälen. „Am Anfang habe ich beinahe ausschließlich als Fotograf für Mode- und Lifestyle-Labels gearbeitet und große Kampagnen fotografiert. Dann kamen immer mehr Anfragen aus der Wirtschaft, ob ich nicht die Werbung und Außendarstellung für Unternehmen entwickeln und umsetzen kann“, berichtet der 50-jährige, der als gelernter Fotograf unter anderem als Fachautor mit dem Standardwerk „Digitale Fotografie“ in Erscheinung getreten ist.

Das seien mehrheitlich die typischen Aufträge gewesen, von der Logo- und Briefpapierentwicklung über die Anzeigengestaltung bis hin zur Produktion von Flyern und Broschüren inklusive der gesamten Druckabwicklung. Nach und nach sei dann auch die strategische Beratung bei Fragen rund

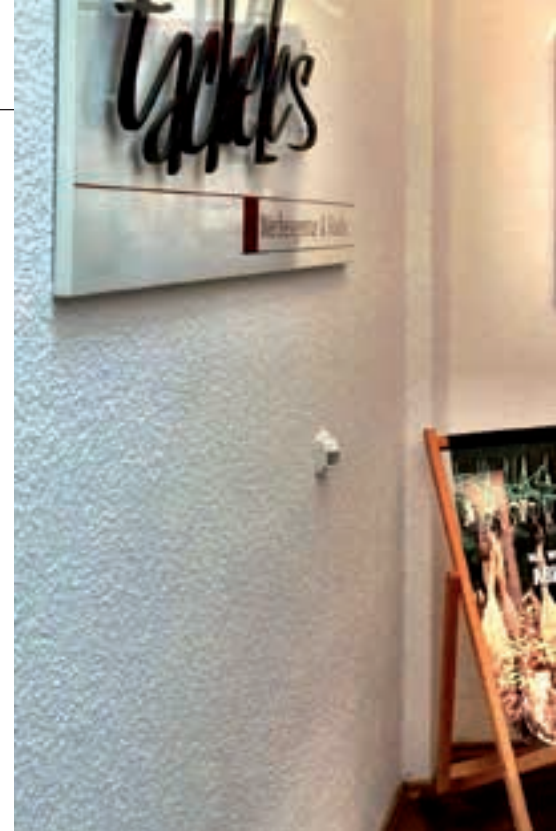
ums Marketing hinzugekommen und dann natürlich der gesamte Bereich Webdesign. Heute sieht es schon wieder anders aus, betont der Experte: „Der Trend geht dahin, einen Full-Service in der Kommunikation anzubieten, aber nicht mit einem Bauchladen, in dem man von allem ein bisschen kann, sondern mit echtem Spezialwissen in allen abgefragten Bereichen.“

Deshalb gehören zum tacheles-Team neben Geschäftspartnerin Britt Heinze auch angestellte Fotografen und Grafiker und Kooperationspartner aus den Bereichen Webdesign und Programmierung sowie PR-Beratung und Redaktion. „Damit können wir die Aufgaben, die unsere Kunden an uns herantragen, auch wirklich erfüllen – und das mit höchster Qualität in Beratung und Umsetzung. Denn gerade die strategische Beratung ist ein Wert, den die Kunden bis in den gehobenen Mittelstand hinein sehr zu schätzen wissen und immer wieder abfragen“, sagt Pfennig, der auch regelmäßig als Leiter von Seminaren und Workshops bei Unternehmen auftritt. Dazu gehöre mittlerweile vor allem, online und offline passgenau zu vernetzen. So könnten potenzielle Kunden und Interessenten auf allen zugänglichen Kanälen erreicht werden, stellt Pfennig fest. Das bedeute denn aber auch, genau zu wissen, welche Mechanismen wie funktionierten, um beispielsweise Inhalte in Facebook und Twitter mit dem eigenen Unternehmens-Blog, einer Print-Kampagne und vielleicht auch einem Video-Podcast und individuellen Kunden-Mailings so übereinzubringen, dass sie größtmöglichen Erfolg bei gleichzeitig



Britt Heinze und Frank Pfennig führen die Mönchengladbacher Agentur Tacheles.

Fotos: tacheles





KONTAKT

tacheles – Werbeagentur & Studio
Frank Pfennig | Britt Heinze

Bendhecker Straße 64

41236 Mönchengladbach

☎ 021 66 / 9402520

@ info@tacheles-werbung.de

🌐 www.tacheles-werbung.de

tacheles[®]

Werbeagentur & Studio

größtmöglicher Effizienz erbrächten. „Die Anforderungen sind heute nicht größer als vor 20 Jahren. Aber aufgrund der Neuen Medien und der sich wandelnden Mediennutzung sind sie anders. Das müssen wir bei

unserer Arbeit immer beachten und uns deshalb ständig anpassen. Alles ist schneller geworden, und Werbung und Marketing geben besonders viel Gas. Wir sind gewappnet, Schritt zu halten und gehen weiterhin mit

der Zeit, eben so wie seit einem Vierteljahrhundert“, betont Frank Pfennig. Zu seiner unternehmerischen Identität gehört es übrigens, sich auch gesellschaftlich einzubringen. Pfennig ist Gründungsvorstand des Vereins unsere-stadt.jetzt und organisiert seit Jahren die überörtlich bekannte Rheydter Grillmeisterschaft, die es auch in diesem Jahr wieder geben wird.

Unser Angebot ist Ihre Lösung

Privaten Grundstückseigentümern und Gewerbe- und Industriekunden bieten wir im **Service-Paket:**

- **Winterdienst** rund um die Uhr
- **Gehwegreinigung** wöchentlich
- **Straßenreinigung** wöchentlich
- **Geländereinigung** nach Absprache

Wir beraten Sie umfassend und individuell.
Gern auch vor Ort.

Wir sind für Sie auf Draht ☎ 021 61/49 100



Schach-Genie und Kämpfer für Kinder

Mit dem ehemaligen Schach-Weltmeister Garry Kasparov und Friedensnobelpreisträger Kailash Satyarthi kommen zwei weltbekannte Persönlichkeiten im April und Juni nach Mönchengladbach.

Als jüngster Weltmeister des königlichen Spiels schrieb er 1985 Schachgeschichte: Der damals 22-jährige Garry Kasparov schlug Anatoli Karpow in 24 Partien mit 13:11 Punkten. Kasparov sollte die kommenden acht Jahre offizieller Weltmeister des Weltschachbundes FIDE bleiben. Am 10. März 2005 beendete Kasparov, noch immer an der Spitze der Weltrangliste stehend, offiziell seine professionelle Schachkarriere. Heute ist der 52-jährige, der in Aserbaidschan aufwuchs, später die kroatische Staatsbürgerschaft annahm und nun in New York City lebt, ein unermüdlicher Kämpfer für die Demokratie und ein umtriebiger Menschenrechtsaktivist, der mit seinen Büchern und Vorträgen weltweit für Aufsehen sorgt. Das gerade erschienene Buch des entschiedenen Kreml-Gegners trägt den Titel „Warum wir Putin stoppen müssen – Die Zerstörung der Demokratie in Russland und die Folgen für den Westen“.

In Mönchengladbach tritt Garry Kasparov im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Pioniere der Welt“ am 2. Juni 2016 um 20 Uhr in der Kaiser-Friedrich-Halle auf. Er wird einen Vortrag zum Thema „The Master Game: What Leaders can learn from Chess“ halten. Das königliche Spiel als Blaupause für Führungsstrategien – ein Pflichttermin, nicht nur für alle Manager. In Kooperation mit der Marketing Gesellschaft Mönchengladbach (MGMG) verlosen wir einen Startplatz beim Simultan-

Schachturnier, das am selben Tag um 14 Uhr in den Gesellschaftsräumen des Restaurants „Kaiser-Friedrich“ (in der KFH) durchgeführt wird. Wer einmal gegen das Schach-Genie Kasparov antreten will, kann sich jetzt bewerben (siehe Info-Kasten).

25. Nobelpreisträger: Kinderrechtsaktivist zum Jubiläum

Spätestens seit dem 10. Oktober 2014 ist sein unermüdlicher Kampf gegen die Unterdrückung von Kindern und Jugendlichen und für das Recht aller Kinder auf Bildung weltweit bekannt: An diesem Tag nämlich erhielt der indische Kinder- und Bildungsrechtsaktivist Kailash Satyarthi für seine Arbeit den Friedensnobelpreis. Er durfte ihn gemeinsam mit der jungen pakistanischen Kinderrechtsaktivistin Malala Yousafzai entgegennehmen.

Wer ist dieser Mann, der sich für die Rechte derjenigen Altersgruppe einsetzt, die besonders schutzbedürftig ist? Kailash Satyarthi, Jahrgang 1954, war zunächst als Elektrotechnik-Ingenieur in Bhopal tätig. Mehr und mehr entsetzte ihn die in weiten Teilen Südasiens gesellschaftlich akzeptierte Kinderarbeit. 1980 begann er, gegen diese Ausbeutung zu kämpfen. Er gründete die „Bachpan Bachao Andolan“, kurz BBA, die erste indische Organisation, die sich gegen die Versklavung von Kindern stemmt, deren Eltern überschuldet sind. Es wird geschätzt,



Schach-Weltmeister Garry Kasparov

Foto: Igor Khodzinskiy

dass die BBA seit ihrer Gründung bis zu 80.000 Kinder aus Sklavenarbeit befreit und bei ihrer Reintegration in menschenwürdigere Verhältnisse geholfen hat. Kailash Satyarthi spricht am 7. April um 20 Uhr auf Einladung des Initiativkreis Mönchengladbach in der Kaiser-Friedrich-Halle. Er ist bereits der 25. Nobelpreisträger, den der Zusammenschluss von 32 lokalen Unternehmern im Rahmen seiner Veranstaltungsreihe „Nobelpreisträger in Mönchengladbach“ begrüßt.

– jfk



Friedensnobelpreisträger Kailash Satyarthi


Foto: CAA Speakers

KASPAROV-GEGNER GESUCHT

In Kooperation mit der MGMT verlost „Wirtschaftsstandort Mönchengladbach“ einen Startplatz beim Simultan-Schachturnier am 2. Juni 2016 in den Gesellschaftsräumen des Restaurants „Kaiser Friedrich“. Der Gewinner fordert den langjährigen Weltmeister Garry Kasparov heraus. Bedingung: Bewerben können sich nur gute Amateurspieler mit einer ELO-Wertungszahl zwischen 1800 und 1999. Bewerbungen bis 31. März 2016 per eMail an j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de.

EINEM NOBELPREISTRÄGER LAUSCHEN

Wir verlosen 2x2 Eintrittskarten für die Vortragsveranstaltung „Nobelpreisträger in Mönchengladbach“ mit Kailash Satyarthi am 7. April 2016 in der KFH. Wer zwei Karten gewinnen will, schickt bis 31. März 2016 eine eMail an j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de. Tickets für 25 Euro gibt es im Vorverkauf unter www.adticket.de, Telefon 0180.60 50 400, und an allen bekannten Vorverkaufsstellen.



Tagungen
ab 24,50€*
pro Person

Der „Spielertunnel“ für Ihr Business.

Nutzen Sie unsere variablen Tagungspauschalen und begeistern Sie Ihre Kunden im BORUSSIA-PARK.

Pauschale „Anpfiff“

- klimatisierter Tagungsraum inkl. Beamer, Leinwand und Flipchart
- 1 Kaffeepause mit Kaffeespezialitäten
- unbegrenzte Anzahl an Tagungsgetränken
- kostenfreie Parkplätze
- ab 15 Personen 24,50 € pro Person zzgl. MwSt.

Weitere Tagungspauschalen auf Anfrage.

Kontaktieren Sie uns und erfahren Sie mehr:

Borussia VfL 1900 Mönchengladbach GmbH

Hennes-Weisweiler-Allee 1 • 41179 Mönchengladbach

T +49 | 0 21 61 | 92 93 - 14 30 • veranstaltungen@borussia.de

Pauschale „Halbzeit“

- klimatisierter Tagungsraum inkl. Beamer, Leinwand und Flipchart
- 2 Kaffeepausen mit Kaffeespezialitäten, davon 1 Pause mit Feingebäck
- unbegrenzte Anzahl an Tagungsgetränken
- Tagungsbuffet
- kostenfreie Parkplätze
- ab 15 Personen 49,50 € pro Person zzgl. MwSt.

Borussia Mönchengladbach

Die Fohlenelf.

*zzgl. MwSt.





NEW EnergieDach

Erzeugen Sie Strom zuhause – mit dem cleveren System des EnergieDachs

Nutzen Sie Ihren erzeugten Strom selbst und senken Sie so Ihre Energiekosten erheblich. Mit unserem Rundum-sorglos-Paket ganz ohne Risiko und Investition. Übrigens wird hierdurch auch CO₂ eingespart und die Umwelt geschont. Wir beraten Sie gern!

Jetzt informieren: www.new.de