

Wirtschaftsstandort

Kreis Viersen

Ausgabe Oktober 2018



Fontys für Fachkräfte

Wie Bram ten Kate und Janet Antonissen
Studenten auf die Arbeitswelt vorbereiten

LOKALE WIRTSCHAFT

Nettetal er Gewerbegebiet
nimmt neuen Anlauf

ab Seite 12

AUSBILDUNG

Studienabbrecher: Für eine zweite
Chance ist es nie zu spät

ab Seite 28

EXPERTEN-TIPPS

Finanzen, Coaching, Immobilien,
Kommunikation und Steuer

ab Seite 38

Banking, wann, wo, wie Sie wollen.

Über 80 digitale Services und unsere persönliche Beratung in Ihrer Filiale vor Ort.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wann Sie wollen. Wo Sie wollen. Wie Sie wollen:
Wir sind auch online für Sie da. Erfahren Sie mehr über unsere digitalen Services in einer unserer Filialen oder auf www.volksbankviersen.de



**Volksbank
Viersen eG** 

Fontys sucht den Dialog

Wo bekomme ich die Fachkräfte von morgen her? Das ist eine der zentralen Fragen, die deutsche Unternehmen derzeit besonders umtreibt. Die Fontys Hochschule Venlo möchte eine der Antworten geben: „Bei uns!“ Durch einen hohen Praxisanteil während des Studiums bereitet sie ihre Studenten schon früh auf die Anforderungen im späteren Job vor. Um noch besser zu verstehen, was Unternehmen von ihren potenziellen, künftigen Mitarbeitern erwarten, sucht die Hochschule bewusst die Nähe zu Firmen – auch bei uns in der Region, denn seit zwei Jahren unterhält Fontys einen Standort am Technologiezentrum Niederrhein mit Sitz in Kempen. Im Gespräch mit dem *Wirtschaftsstandort* stellen Direktor Bram ten Kate und Standortleiterin Janet Antonissen ihre spannende Einrichtung vor (Seite 10). „Alte Zöpfe abschneiden“ ist derzeit das Motto bei der Wirtschaftsförderung der Stadt Nettetal. Nachdem sie nun alleine für die Vermarktung des Areals VeNeTe zuständig ist, hat sie, auch als Zeichen des Neubeginns in Sachen Vermarktung, die Begriff-

lichkeit verändert: VeNeTe ist „tot“, es lebe „Nettetal West“! Den ersten Verkaufserfolg kann die Nettetaler Wirtschaftsförderung inzwischen schon vermelden ... (Seite 12) Wie in jeder Ausgabe stellen wir auch diesmal wieder spannende Unternehmen aus dem Kreis Viersen vor; was die besondere Expertise von Unternehmen wie JK Technischer Handel, OSD oder Molls ist, lesen Sie ab Seite 18. Abgerundet wird das Magazin wie immer durch informative Beiträge unserer Experten aus den Bereichen Steuer, Recht, Finanzen und Immobilien. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

**Herzlichst,
Ihr Jan Finken
Objektleitung**



QUIP AG – Ihr Dienstleister für Personal, Produktion und Technik



**GEMEINSAM
ANS ZIEL**

**Geschäftsstelle
Mönchengladbach**
im Quartier B. Kühlen
Neuhofstr. 52
41061 Mönchengladbach
Tel. 02161 24398 0
gs-mg@quip.de

**Geschäftsstelle
Krefeld**
Uerdinger Straße 125
47799 Krefeld
Tel. 02151 64549 0
gs-kr@quip.de

www.quip.de

INHALT



10 Hochschule wirbt um deutsche Firmen

Namen & Nachrichten – 8

Lokale Wirtschaft – 12

Panorama – 32

Experten-Tipps – 38

22 Molls GmbH:
Qualität steht an
erster Stelle



28 Mathias Kuhn: „Gute Erfahrungen
mit älteren Azubis“



Impressum

Verlag: Report Anzeigenblatt GmbH, Blumenberger Straße 143–145, 41061 Mönchengladbach, Telefon 02166.99 100 (Verlagsanschrift ist gleichzeitig Anschrift für nachstehende Personen) • Verlagsleitung: Dietmar Scheimann • Objektleitung/Redaktion: Jan Finken • Satz: KompetenzCenter Bernd Linde, Langmaar 19, 41238 Mönchengladbach • Druck: Die Wattenscheider Medien Vertriebs GmbH, Kantstraße 5–13, 44867 Bochum.

Scan Dich ins EGN-Team*

* Scanne den QR-Code und werfe einen Blick in die EGN-Werkstatt in Viersen. Schau unseren KFZ-Mechatronikern bei ihrer Arbeit über die Schulter.



Wir haben Dein Interesse geweckt?
Bewirb Dich jetzt und komme in unser Team!

T 02162.376 2197 | personal@egn-mbh.de

www.entsorgung-niederrhein.de



Für einen starken Kreis

Gewerbeflächen · Projekte · Netzwerke

Das Team der Wirtschaftsförderung Kreis Viersen ist Ihr Ansprechpartner für alle Themen rund um den Wirtschaftsstandort.

Ob bei der Suche nach einem neuen Standort, Fördermitteln, Geschäftskontakten und vielem mehr – als Teil eines breit aufgestellten Netzwerkes helfen wir gern bei allen Fragen.



wfg-kreis-viersen.de

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Viersen mbH
Willy-Brandt-Ring 13 · 41747 Viersen

A scenic view of a lake with a wooden dock extending into the water, framed by trees and foliage. The sun is visible through the branches of a large tree on the left, creating a lens flare effect. The water is calm, reflecting the sky and the surrounding greenery. In the foreground, there are some plants and a gravel path leading to the dock.

Schöne Aussicht

Idyllische Fleckchen Erde wie hier in Sassenfeld bei Lobberich hat der Kreis Viersen jede Menge zu bieten. Der große Anteil an Natur ist für Unternehmen ein nicht zu unterschätzendes Argument, um Fachkräfte in die Region „zu locken“ und ihnen die Ansiedlung hier schmackhaft zu machen. Sein grünes Potenzial will der Kreis Viersen künftig noch stärker in den Vordergrund stellen als bisher, ein entsprechender Markenprozess (siehe Namen & Nachrichten) ist in vollem Gange. Für 2019 sind erste konkrete Maßnahmen zu erwarten.

Foto: Andreas Baum

Betriebskosten senken und die Umwelt entlasten



Der Kreis Viersen bietet den Unternehmen jetzt wieder das Projekt ÖKOPROFIT an. Ziel des einjährigen Projektes ist es, durch konkrete Maßnahmen Betriebskosten im Bereich Energie, Wasser und Abfall zu senken, den Betrieben Rechtssicherheit zu vermitteln und deren Erfolge öffentlichkeitswirksam herauszustellen. Vor zwei Jahren haben zwölf Firmen erfolgreich an dem Projekt teilgenommen, darunter die vier Nettetaler Firmen: Lederfabrik Richard Hoffmans, DRK Familienzentrum, Rameckers Maschinenfabrik/Gerlach Maschinenbau und das

Heilpädagogische Zentrum (HPZ). Für alle Firmen hat sich die Teilnahme betriebswirtschaftlich rentiert – aber auch darüber hinaus: Die Mitarbeiter identifizieren sich mit den Maßnahmen und es entstanden auch neue Geschäftsbeziehungen zwischen den teilnehmenden Firmen aus dem Kreis Viersen. Die städtische Wirtschaftsförderung stellt das Projekt gerne in einem halbstündigen Termin im Betrieb vor. Weitere Informationen bei Christoph Kamps, Telefon 02153.898 8002, christoph.kamps@nettetal.de. Teilnehmen kann jedes Unternehmen – unabhängig von seiner Größe, Mitarbeiterzahl oder der Branche.

Startschuss für gesundes Bauen

Die Gebäude der Zukunft sind gesund und nachhaltig. Diesen Gedanken verfolgt das unter anderem von der EU und dem Land NRW geförderte Projekt „Healthy Building Network“. Die grenzüberschreitende Initiative mit den Partnern Kreis Viersen, Venlo, Krefeld und Mönchengladbach will Innovationen im Bereich des Gesunden Bauens fördern. Dazu findet am Donnerstag, 8. November, 9.30 Uhr, ein Symposium im Kulturzentrum Maaspoort in Venlo statt. Zu dieser großen Kick-off-Veranstaltung sind die Vertreter der Baubranche eingeladen. Anmelden können



sie sich bis zum 1. November unter <https://healthybuildingnetwork.com/de/kick-offsymposium-2/>. Bei diesem Symposium in Venlo werden die Vorzüge des gesunden Bauens erläutert. Der Kreis Viersen will jetzt sein neues Archiv ebenfalls unter diesen Gesichtspunkten errichten und damit auf deutscher Seite Vorreiter in der Region werden. „Wir wollen eine Modellregion werden für gesundes und nachhaltiges Bauen, neue Geschäftsfelder erschließen und damit Standortvorteile erreichen“, sagt Heinz-Willi Stefes (Foto), Projektleiter bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Viersen.

www.healthybuildingnetwork.com

Foto: WFG

Die DNA des Niederrheins

Der Niederrhein ist „in“: Das machte der Landrat des Kreises Wesel, Dr. Ansgar Müller, als Schirmherr bei der Eröffnung des 4. Tourismustages am Niederrhein in Schermbeck deutlich. Rund 200 Gäste informierten sich im Landhotel Voshövel über aktuelle Projekte und Initiativen zur Entwicklung des Fremdenverkehrs in der Region. „2017 war ein tolles Jahr, die Zahl der Übernachtungen ist um 4,2 Prozent auf 2,1 Millionen gestiegen“, erklärte die Geschäftsführerin von Niederrhein Tourismus, Martina Baumgärtner (Foto). Baumgärtner nutzte die Gelegenheit, den Stand zum laufenden „Markenprozess“ vorzustellen. Mit dem Zukunftsbüro Wien arbeite man daran, die DNA des Niederrheins herauszufinden. So sieht sich der Niederrheiner unter anderem als zupackend, verlässlich, unkompliziert und offen. All dies soll in einem Markenkern zusammengefasst werden. Ein regionales Logo wird entwickelt, das die genannten Attribute widerspiegeln soll. Danach soll die Marke Niederrhein vorgestellt und intensiv beworben werden. Wie sie funktioniert, wird man beim nächsten Niederrheinischen Tourismustag wissen. Der soll 2019 im Kreis Heinsberg stattfinden.

www.niederrhein-tourismus.com

Foto: Archiv/Andreas Baum



Jens Düwel neuer GMG Geschäftsführer

Mit Jens Düwel (Foto) als neuem Geschäftsführer setzt die Grundstücks-Marketing-Gesellschaft (GMG) der Stadt Viersen ihren starken Erfolgskurs der vergangenen Jahre fort. Der aus dem Saarland stammende Diplom-Geograph wird die GMG mit seiner langjährigen Erfahrung und Expertise in der Projektentwicklung und -umsetzung bereichern und sich für eine weiterhin hohe Attraktivität der urban-grünen Region Viersen einsetzen. Bereits seit 1996 ist die GMG als städtische Tochter erfolgreich im Einsatz, um neue Wohn- und Gewerbegebiete zu planen, diese Flächen zu erwerben und zu vermarkten. Unternehmen jeder Größe und auch Menschen in allen privaten Lebenssituationen finden mit der GMG ihren individuellen Arbeits- und Lebensraum.

www.gmg-viersen.de Foto: GWG



Imagefilme werben für Lebensqualität und Firmenvielfalt

Mit modernen Imagefilmen präsentieren sich 29 Firmen zusammen mit der Stadt im Internet. Während der städtische Imagefilm mit vielen tollen Natur- und Drohnenaufnahmen zeigt, wie schön es in Nettetal ist, präsentieren die Firmenfilme die unternehmerische Vielseitigkeit. Begleitet wird der Zuschauer im Imagefilm von die „Filmfamilie“ Schürmann, die als Hauptdarsteller durch die Bereiche Natürliches, Kulturelles, Lebenswertes, Internationales, Buntes und Genussvolles Nettetal. Die Stadt zeigt sich dabei als attraktiver Wohn- und Arbeitsstandort. Das Konzept des Imagefilms gibt Nettetaler Firmen die Möglichkeit, sich auf der Internetseite der Stadt über ein Filmportal mit einem eigenen Kurzfilm darzustellen. <http://wirtschaftsfilm.tv/nettetal>

Stadt Viersen

Grundstücks-Marketing-Gesellschaft

Wir gestalten Zukunft

- Wohngebieteentwicklung
- Entwicklung von Gewerbegebieten
- Redvelopment

www.gmg-viersen.de

Ihr IT-Partner GmbH

Wir bieten Lösungen für ...

✓ Netzwerktechnik

✓ Cloud Systeme

✓ Virtualisierung

✓ Telefonanlagen

✓ IT-Security

✓ Consulting

SCS – Ihr IT-Partner bietet mittelständischen Unternehmen seit 25 Jahren einen Rundum-Service. Dabei helfen wir als Systemhaus nicht nur von der Beratung bis zur Fertigstellung Ihrer Projekte, sondern können darüber hinaus auch die Betreuung Ihrer EDV-Systeme übernehmen. Mit mehr als 10 Mitarbeitern bieten wir Ihnen nicht nur schnellen telefonischen Support und Vor-Ort-Service, sondern können Ihnen auch Ihre benötigte Hardware liefern und diese bei Ihnen aufbauen und installieren.

Geschäftsführer: Herr Dirk Siemann
Boettgerstraße 8
41066 Mönchengladbach

Ihr IT - Partner GmbH
Telefon: 02166 / 5567890
Telefax: 02166 / 5567899
E-mail: info@scs-mg.de
Homepage: www.scs-mg.de

**TAG DER OFFENEN TÜR
AN DER FONTYS VENLO**

17.11.2018 von 10.00–16.00 Uhr
20.1.2019 von 10.00–15.00 Uhr
16.3.2019 von 10.00–14.00 Uhr



Grenzenlos studieren und forschen

IM NETZ
www.fontysvenlo.nl

Nur wenige Kilometer jenseits der deutsch-niederländischen Grenze befindet sich eine Institution, die auch für junge Deutsche, die studieren wollen, immer interessanter wird: Die Fontys Venlo University of Applied Sciences bietet insgesamt 14 Bachelor- und Masterstudiengänge in den Fachbereichen Wirtschaftswissenschaften und Management, Ingenieurwesen, Informatik und Logistik an. Die Studenten können dabei zwischen Deutsch, Englisch und Niederländisch als Unterrichtssprache wählen. Derzeit studieren rund 4.000 Studenten aus über 50 verschiedenen Nationen an der staatlichen niederländischen Hochschule. „Man kann jedoch sagen, dass 70 Prozent unserer Studenten in Venlo aus Deutschland kommen“, sagt Bram ten Kate, seit 2017 Direktor der Fontys-Hochschule in Venlo. „Wir fühlen uns der euregio Rhein-Maas-Nord verbunden und legen daher Wert auf ein entsprechendes eigenes Profil.“

Das Studium an der Fontys Venlo zeichnet sich seit jeher durch eine hohe Praxisorientierung, eine ausgeprägte internationale Ausrichtung sowie eine hohe Studienqualität aus. „Unsere Studenten profitieren von einem großen Netzwerk mit über 125 Partner-Universitäten in aller Welt und zahlreichen renommierten Unternehmen verschiedener Branchen“, erklärt ten Kate. Grundsätzlich nehmen alle Studenten der Fontys an der Start-up-Factory teil. In diesem Rahmen starten die Studenten eine Mini-Company oder arbeiten in Teams an innovative Fragestellungen, die Unternehmen einbringen. Kleine Kurse bis maximal 30 Studenten, eine intensive persönliche Betreuung der Studenten sowie eine moderne „Educational Vision“ sind die Grundlagen für die exzellenten Studienbedingungen, die Fontys so beliebt bei jungen Menschen macht.

Zur Stärkung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit eröffnete die Fontys Venlo 2016 eine Niederlassung im Technologie-

i INFO

DESIGN YOUR LIFE

Wo man früher noch lebenslange Beschäftigungen hatte, sind das Leben und die Karriere heutzutage immer schnelllebiger. Im Impuls-Workshop „Design your Life“ erfahren die Teilnehmer, wie sie ihr Leben und die Karriere noch erfüllender, produktiver und freudiger gestalten können. Termin ist der 9. Mai 2019, 19.30 bis 21 Uhr, Teilnahme kostenfrei. Anmeldung unter campusvenlo@fontys.nl.

und Gründerzentrum Niederrhein (ZTN) in Kempen. Großen Anteil daran hatte Dr. Thomas Jablonski, Geschäftsführer des ZTN und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Viersen (WFG): „Dass sich die Fontys vor zwei Jahren mit einer Dependence bei uns niedergelassen hat, war damals für uns eine kleine Sensation und die ideale Ergänzung zu den Start-Up-Unternehmen bei uns im Haus.“ Inzwischen hat sich das enge Miteinander längst eingespielt, und beide Seiten profitieren. „Ziel dieser Kooperation

„Ein Hochschulstandort im Kreis Viersen ist ein immenser Mehrwert für die Bildungslandschaft der gesamten Grenzregion“

Dr. Andreas Coenen, Landrat des Kreises Viersen

ist vor allem, die Kontakte der Fontys zu den Firmen am Niederrhein zu vertiefen“, betont Janet Antonissen, seit August 2018 Leiterin des Fontys-Standorts Kempen und gleichzeitig Dozentin an der Fontys Venlo. „Unternehmen bieten wir gerne die Möglichkeit, ihr Know-how zu erweitern und junge, talentierte Studenten und Absolventen kennenzulernen.“ Um beide Seiten – Firmen und Studenten – zusammenzubringen, nutzt die Fontys die verschiedensten Möglichkeiten,

i INFO

HACKATHON

Innovationen sind immer schon Bestandteil des Wettbewerbs gewesen. Nichtsdestotrotz sind Geschäftsmodelle mehr Anpassungsdruck ausgesetzt als vor 20 Jahren. Die Fontys zeigt, wie sie mit Unternehmen zusammen Open-Innovation mittels eines Hackathons (eine kollaborative Software- und Hardwareentwicklungsveranstaltung) realisiert hat und in welchen Situationen Studenten und Unternehmer gleichermaßen profitieren. Termin ist der 21. März 2019, 19.30 bis 21 Uhr, Teilnahme kostenfrei. Anmeldung unter campusvenlo@fontys.nl.

beispielsweise Praktika sowie Projekt-, Bachelor- und Master-Arbeiten. „Die Betriebe auf der einen Seite suchen gut ausgebildete und ehrgeizige junge Leute. Der akademische Nachwuchs wiederum sucht passende Positionen und gute Aufstiegschancen in Betrieben mit Zukunft“, sagt Janet Antonissen. Egal ob Praxisprojekte, Praktikum, Bachelorarbeit oder ein direkter Einstieg in die Karriere: Mit über 500 Partnerunternehmen aus Deutschland, den Niederlanden und der ganzen Welt ist das Netzwerk der Fontys Venlo groß und bietet den Absolventen hervorragende Zukunftsperspektiven. Fontys Venlo lädt Unternehmen ein, als sogenannte „Partner in Education“ langfristig mit der Hochschule zusammenzuarbeiten, um Innovation und Talent-Entwicklung in der Region gemeinsam voranzutreiben.

Groß geschrieben wird neben dem hohen Praxisbezug auch das Thema Forschung: Im Rahmen von Forschungsprojekten bearbeiten Studenten der Fontys Venlo reale Problemstellungen von nationalen und international tätigen Unternehmen aus dem Kreis Viersen und Umgebung. „Von dem Austausch profitieren beide Seiten gleichermaßen: Die Studenten gewinnen Einblicke in die Praxis und knüpfen erste Kontakte in die Arbeitswelt. Die Unternehmen wiederum profitieren von brandneuen Erkenntnissen aus der Forschung und Lehre und können das Wissen sowie die frische Sichtweise der Studenten gewinnbringend für ihr Business einsetzen“, erläutert Direktor Bram ten Kate. Inhaltliche Schwerpunkte der Forschung liegen in den Bereichen Business Services, Engineering, Logistik und Supply Chain Management. Im Zuge der engen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen, Verbänden und Institutionen steht zudem auch die Förderung der Beziehung zwischen niederländischen und deutschen Unternehmen sowie staatlichen und gesellschaftlichen Organisationen in der euregio Rhein-Maas-Nord im Fokus.

– jfk

Nettetal-West: Durchbruch für einen erfolgreichen Start

Gute Nachrichten für den Wirtschaftsstandort Nettetal: Die Stadt hat ein rund 6,1 Hektar großes Grundstück in Nettetal-West an die Habacker Holding mit Sitz in Düsseldorf veräußert. Auf dem Gelände errichtet der Investor eine Logistikimmobilie für die Firma Röhlig Logistics, die dort ab Ende 2019 mit einem E-Commerce-Lager für Bad- und Küchenartikel in Betrieb gehen möchte. Es entstehen für 150 Menschen Voll- und Teilzeitarbeitsplätze. Das Projekt mit einem Investitionsvolumen von über 20 Millionen Euro ist ein guter Start für die Vermarktungsaktivitäten der Stadt, hat sie die ehemaligen VeNeTe-Flächen doch erst seit April dieses Jahres von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Viersen übernommen und in den Verantwortungsbereich der Nettetaler Wirtschaftsförderung übergeben.

„Mit der Firma Habacker gelingt uns der Durchbruch für einen erfolgreichen Start auf den Gewerbeflächen in Nettetal-West direkt an der A 61. Ich bin zuversichtlich, dass diese echte Kerninvestition ein Impuls für weitere Ansiedlungen sein kann“, sagt Bürgermeister Christian Wagner. „Unsere Wirtschaftsförderung ist unmittelbar nach Übernahme der Vermarktungsaufgabe mit der Firma Habacker in die Gespräche eingestiegen – eine nicht ganz einfache Aufgabe mitten in der öffentlichen Debatte rund um die geplante Abfallumladestation des Kreises Viersen.“

**„Dies kann ein Impuls für
weitere Ansiedlungen sein“**

Bürgermeister Christian Wagner

Wirtschaftsförderer Hans-Willi Pergens bestätigt, dass es derzeit Gespräche mit weiteren Interessenten gibt. „Dass Investoren unsere Flächen in Nettetal-West auf dem Radar haben, haben wir auch kürzlich bei der EXPO REAL in München festgestellt.“ Zudem läge inzwischen auch ein Bauantrag für die Errichtung einer Systemgastronomie vor, die auf einem etwa 2.500 Quadratmeter großen Grundstück direkt in der Nachbarschaft zum Kreisverkehr An der Kleinbahn/Juiser Feld entstehen soll. „Mit der Ansiedlung von Unternehmen wächst auch das Vertrauen von Investoren in die Fläche, die insbesondere mit ihrer exzellenten Lage und der sofortigen Verfügbarkeit punkten kann“, betont Pergens. Bürgermeister Christian Wagner, der zusammen mit Hans-Willi Pergens und Kerstin Duve vom Zentralbereich Wirtschaft & Marketing die Stadt Nettetal bei der weltgrößten Immobilienmesse vertrat, ergänzt: „Wir hatten eine Reihe von guten Gesprächen. Nettetal-West ist für Investoren und Entwickler eine potenzielle Ansiedlungsfläche.“



Aus VeNeTe wurde Nettetal-West: Die Stadt Nettetal ist künftig für die Vermarktung der Gewerbeflächen verantwortlich. Einen ersten Erfolg konnte sie dabei schon verbuchen ...

Foto: Stadt Nettetal / Frank Hohnen

Neben dem Erstkontakt mit möglichen Interessenten nutzte die Nettetal-Delegation die Messe aber auch dazu, bestehende Kontakte weiterzuführen. „Zusätzlich zu den Kontakten mit Entwicklern, mit denen wir für unsere Gewerbeflächen verhandeln, erleben wir ein deutliches Interesse in anderen Bereichen wie Einzelhandel und Flächenentwicklungen, auch in anderen Stadtteilen“, zeigt sich Pergens optimistisch und freut sich, dass Nettetal im wahrsten Sinne des Wortes „im Gespräch“ ist. Jetzt gelte es, die entstandenen Kontakte weiterzuentwickeln und möglichst in konkrete Planungen münden zu lassen.

Zunächst jedoch möchte die Stadt Nettetal die Ankeransiedlung der Habacker Holding vorantreiben. Die Beurkundung ist erfolgt und eine notwendige Änderung des entsprechenden Bebauungsplans hat die Stadt auf den Weg gebracht. Wenn alles nach Plan geht und das Bauvorhaben genehmigt ist, können die Arbeiten bereits Anfang 2019 beginnen.

– jfk



Gute Gespräche in der bayerischen Landeshauptstadt: IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Steinmetz (l.) und Nettetals Bürgermeister Christian Wagner.



INFO

Fördermittel für kleine und mittlere Unternehmen

Landeszuschüsse, Bundesprojekte oder Fördertöpfe der EU: Im Bereich Fördermittel der öffentlichen Hand können gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) schnell den Durchblick und vor allem das Interesse verlieren. Beim 15. Nettetal-er Wirtschaftsfrühstück am Mittwoch, 7. November, ab 7.30 Uhr wird Armin Möller von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Viersen (WFG) ein wenig Licht in den Förderdschungel bringen und darüber informie-

ren, wie auch KMU von europäischen Fördermitteln, Bundes- oder Landeszuschüssen profitieren können. Die Stadt Nettetal und die Sparkasse Krefeld laden hierzu wieder alle Unternehmen der Seenstadt in die Akademie Heydevelthof (Am Heydevelthof 7, Nettetal-Leutherheide) ein. Anmeldungen nimmt die Stadt bis 30. Oktober unter Telefon 02153.898-8005 oder eMail an: unternehmensservice@nettetal.de entgegen.



Auf der EXPO REAL stellten sie ihr gemeinsames Projekt im Gewerbegebiet Nettetal-West vor (v. l.): Bürgermeister Christian Wagner, Investor Michael Habacker und Wirtschaftsförderer Hans-Willi Pergens.

Fotos: Stadt Nettetal

Unsere aktuellen Öffnungszeiten: Immer – Überall.



Online-Banking



VR-Banking App

19.600
GeldautomatenSicher online
bezahlenPersönliche
Beratung vor Ort

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wir sind für Sie da – wann, wo und wie Sie wollen. Profitieren Sie von unserem Service per Telefon, Online-Banking, über unsere VR-Banking App oder direkt in Ihrer Filiale.

www.vbkrefeld.de

Volksbank
Krefeld eG



Vertrauen schafft Anschluss

95 Prozent der Gewerbegebietsflächen in Tönisvorst werden ab 2019 an das Glasfasernetz angeschlossen sein – diese beeindruckende Zahl nannte jetzt Wirtschaftsförderer Markus Hergett im Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort. Möglich wurde diese beeindruckende Bilanz durch die enge Zusammenarbeit zwischen der Wirtschaftsförderung der Stadt und Anbieter Deutsche Glasfaser. „Wir merken in den Gesprächen mit den Unternehmen jedes Mal, welch hohes Ansehen die Wirtschaftsförderung der Stadt bei diesen genießt. Für uns ist das ein wertvoller Türöffner, um unsere Angebote bei den Firmen vorstellen zu dürfen“, erklärt Mehmed Gül, Vertriebsleiter Region Nord-West bei Deutsche Glasfaser Business.

Hergett ergänzt: „Die Deutsche Glasfaser und wir arbeiten nun schon seit geraumer Zeit, im Rahmen der abgeschlossenen Kooperationsvereinbarung, sehr vertrauensvoll zusammen. Das merken die Unternehmen und sind entsprechend zugänglich, zumal wir bestätigen können, dass die Deutsche Glasfaser Business alles tut, um gegenüber den Unternehmen gemachte Zusagen auch einzuhalten.“

Mit dem „Fiber To The Home“-Prinzip von Deutsche Glasfaser wird jedes Unternehmen mit einem eigenen, speziell zugeordneten Glasfaseranschluss angeschlossen – und zwar auch dann, wenn in einem Firmengebäude mehrere Unternehmen ansässig sind. „Mit modernen, zuverlässigen Internet-Verbindungen arbeiten Mitarbeiter nicht nur schneller und effizienter. Auch die Zufriedenheit der Kollegen wird durch den reibungslosen Zugriff auf Daten erheblich gesteigert. Geschwindigkeit erhöht hier auch die Motivation“, weiß Wirtschaftsförderer Markus Hergett aus zahlreichen Gesprächen mit Unternehmern, die bereits

Interessenten
an einem
Glasfaseranschluss
erhalten Informationen
telefonisch unter 0800.281 2812
(gebührenfrei)
sowie per E-Mail an
business@
deutsche-glasfaser.de.

die Vorzüge eines Glasfaseranschlusses zu schätzen wissen. Für die Unternehmen eröffnen sich mit einem Glasfaseranschluss auch die Nutzung der Möglichkeiten der Digitalisierung – hier bietet die Wirtschaftsförderung Tönisvorst am 14. November 2018 erstmals den Tönisvorster Digitalisierungstag an (Informationen unter wirtschaftsfoerderung@toenisvorst.de).

Hier ein Überblick über die Glasfaserversorgung in den verschiedenen Gewerbegebieten in Tönisvorst:

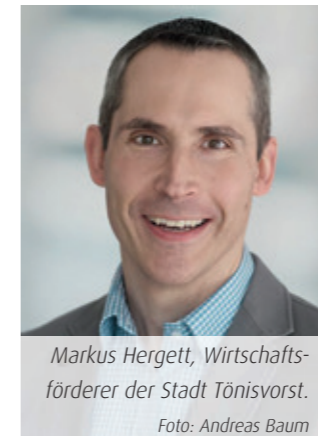
Gewerbegebiet Tempelshof: Das größte Gewerbegebiet vor Ort mit rund 48 Hektar. Mittig zwischen den beiden Ortsteilen Vorst und St. Tönis gelegen, ist das Gewerbegebiet durch die Düsseldorfer Straße (L 362) an die Autobahnen A 44, A 40 und A 52 angeschlossen. Rund 100 Firmen sind hier zu finden, darunter beispielsweise Inapa Packaging, das Rico-Werk, Tageslichtsysteme der Firma Interferenz, die Firma Thürlings – Spezialist für Solartechnik-, die Firma Barkhausen, die Firma Tivadar und die Firma NOFFZ Technologies GmbH. Seit Jahresmitte 2018 baut die Deutsche Glasfaser Business das Gewerbegebiet Tempelshof komplett in hochwertiger Glasfasertechnik aus. Für die Unternehmen sind dann leistungsfähige Breitbandzugänge bis in den Gigabit-Bereich (symmetrisch) verfügbar.

Gewerbegebiet „Höhenhöfe“: Unmittelbar gegenüber des Gewerbegebietes Tempelshof befindet sich das Gewerbegebiet „Höhenhöfe“ mit rund 32 Hektar und 25 Betrieben. Unter anderem sind hier die Firmen SAMCO und FLEUR AMI/TINGO LIVING angesiedelt. Weiterhin gibt es, eingebettet in ein Fachmarktzentrum, einen real-Markt sowie einen breiten Branchenmix von Einzelhandel und Gastronomie.

Im Bereich des Gewerbegebietes „Höhenhöfe“ sind noch freie Flächen verfügbar. Ebenfalls seit Mitte des Jahres verlegt die Deutsche Glasfaser Business hier flächendeckend hochwertige Glasfasertechnik.

Gewerbegebiet Ost: Mit seinen rund 36 Hektar liegt dieses Gewerbegebiet unmittelbar vor den Toren Krefelds. 45 Firmen sind hier beheimatet. Dabei handelt es sich größtenteils um Handwerksbetriebe. Hier zu finden ist beispielsweise die Firma Bäume Betriebshygiene, die international tätige Firma Jacob Hülsen GmbH, Ziemes & Söhne und die Firma APRO, die in der Edelstahlverarbeitung tätig ist. Ebenfalls vorhanden ist ein großer Gewerbepark – das Gelände des MAYS/WERK umfasst mehr als 5 Hektar – hier gibt es noch Entwicklungsmöglichkeiten. Wie in Tempelshof und Höhenhöfe wird auch hier bald komplett hochwertige Glasfasertechnik verfügbar sein.

Gewerbegebiet Kempener Straße: Das Gewerbegebiet Kempener Straße in Vorst beherbergt die international arbeitenden Firmen Abelen sowie Arca Regler und hat ein weiteres sehr bekanntes Gesicht: Europas größtes Medikamentenhilfswerk action medeor. Insgesamt umfasst das Gebiet rund neun Hektar. Ab dem Jahresende 2018 wird die Deutsche Glasfaser Business das Gewerbegebiet Kempener Straße komplett in hochwertiger Glasfasertechnik ausbauen. Für die Unternehmen sind dann leistungsfähige Breitbandzugänge bis in den Gigabit-Bereich (symmetrisch) verfügbar.



→ KONTAKT

Stadt Tönisvorst
Markus Hergett
Wirtschaftsförderung /
Breitbandkoordination
Hochstraße 20a
47918 Tönisvorst
☎ 02151.999-107
☎ 02151.999-311
✉ Markus.Hergett@Toenisvorst.de
🌐 www.Toenisvorst.de

Deutsche Glasfaser Business
Mehmed Gül
Vertriebsleiter Region Nord-West
✉ m.guel@deutsche-glasfaser.de

GWG
Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft für den Kreis Viersen AG

Gutes
Wohnen
Garantiert

Wir bauen Mietwohnungen
in guter Lage und attraktiver Architektur,
modern und mieterfreundlich.

**Wir vermieten 4.562 Wohnungen
im Geschäftsgebiet**
modernisiert, renoviert und preiswert.

Wir bieten „Wohnen mit Service“
dem Alter angemessen, mit hohem
Wohnkomfort und Leistungen nach Wahl.

Ihre GWG –
aktiv im Kreis Viersen,
in Krefeld, Geldern
und Meerbusch.

Willy-Brandt-Ring 17
41747 Viersen
Telefon: 0 21 62 / 5780-0
www.gwg-kreis-viersen.de
info@gwg-kreis-viersen.de

Geklebt wird immer!



Im Lager der JK Technischer Handel GmbH halten Geschäftsführer Rolf Kater und sein Team eine breite Produktpalette für die unterschiedlichsten Anwendungen bereit.

Fotos: Andreas Baum

Geklebt wird immer!“ So lautet die Antwort von Rolf Kater, Geschäftsführender Gesellschafter der JK Technischer Handel GmbH, auf die Frage nach den Zukunftsaussichten seines Unternehmens. Tatsächlich hat es sich die Firma mit Sitz in Kempen in einer prosperierenden Nische gemütlich gemacht. In der Branche der Klebetechnik gehört JK zu den führenden Unternehmen im deutschsprachigen Raum. „Wann und wo auch immer Teile miteinander verbunden werden sollen: Wo früher geschraubt wurde, wird heutzutage immer öfter geklebt“, weiß Kater. Aufgrund ihrer rasanten Entwicklung und Verbreitung, sowohl im privaten wie auch im gewerblichen und industriellen Anwendungsbereich, gelte die Klebetechnik als die Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts.

Rolf Kater weiß, wovon er spricht. Mehr als drei Jahrzehnte baute er seine Expertise in dieser Anwendungstechnik in verantwortlichen Positionen bei großen Konzernen auf, unter anderem bei Evonik und Bayer. Seit 2014 arbeitet er bei JK Technischer Handel, der bereits vor vielen Jahren als eigenständiger Unternehmensbereich von JK Defence & Security Products etabliert worden ist. Letztere hat sich früh als Produktdienst-

leister für militärische Streitkräfte und Luftwaffe einen Namen gemacht. Einer der größten Kunden ist nach wie vor die Bundeswehr, die von den Kempener Spezialisten beispielsweise mit reißfesten Fallschirm-Reparaturbändern beliefert wird. JK Technischer Handel ist seit vergangenem Jahr eine eigenständige GmbH und nicht nur auf eine Branche spezialisiert. „Wir bieten unseren Kunden ein breites Spektrum an Produkten für Gewerbe und Industrie“, erklärt Rolf Kater. „Unseren Schwerpunkt haben wir schon früh auf Schmelzklebstoffe, reaktive Schmelzklebstoffe sowie ein- und zweikomponentige Spezial- und Montageklebstoffe ausgerichtet. Heute stehen leistungsstarke, innovative und vielseitige Klebstoffe sowie besonders klebestarke Bänder im Mittelpunkt unserer Aktivitäten.“ Im mittleren vierstelligen Bereich liegt die Anzahl der verschiedenen Produkte, die JK Technischer Handel im Portfolio hat, um die unterschiedlichsten Anforderungen von Kunden erfüllen zu können. Und sollte dies einmal nicht mit den bereits existierenden JK-Produkten gelingen, setzt sich der Klebe-Spezialist auch mit kniffligen Aufgabenstellungen des Kunden auseinander und entwickelt im Labor

eine individuelle Klebelösung. „Wir sind ein unabhängiges und inhabergeführtes Familienunternehmen. Dies ermöglicht uns eine schnelle Reaktion auf neue Anforderungen aus dem Markt. Mit innovativen und zuverlässigen Partnern sowie langjähriger Erfahrung in der Welt des Klebens finden wir für unsere Kunden stets die optimale Lösung“, betont Kater.

Die Kunden der JK Technischer Handel GmbH finden sich branchenübergreifend in ganz Deutschland und dem deutschsprachigen Ausland, denn, um das Eingangs-Statement von Rolf Kater aufzunehmen: Geklebt wird nicht nur „immer“, sondern

auch überall. Es gibt kaum ein Unternehmen im produzierenden Gewerbe, das sich nicht mit der Frage nach der idealen Klebetechnik beschäftigt: etwa mit Klebebändern als Kartonverschluss, zum Bündeln, Markieren und Kennzeichnen oder als Bindeglied unterschiedlicher Materialien, sowie mit Spezialbändern für konstruktive Verklebungen, bedruckte Packbänder und Stanzlinge für individuelle Anwendungen. „Für viele unserer Klebebänder bieten wir individuelle Zuschnitte an, die genau zur speziellen Anwendung des Kunden passen. So können wir auch Anforderungen meistern, die mit handelsüblichen Produkten nicht zu realisieren sind“, sagt Geschäftsführer Rolf Kater. Zum JK-Portfolio gehören außerdem spezielle Schmelzklebstoffe, die lösungsmittelfrei und vielfältig anwendbar sind. Ihre Vorteile: Sie verkleben unterschiedliche Substrate, sind schnell zu verarbeiten und haben eine lange Lagerfähigkeit. Zum Einsatz kommen sie beim Verkleben bei der Buchbinderei, bei Kartonagen und Wellpappe, Verpackungen, Matratzen und Polster sowie beim Filterbau. Als zukunftsweisende Technologie auf dem Feld der Klebetechnik haben sich reaktive PUR-Schmelzklebstoffe entpuppt. „Sie verbinden in der Anwendung die Vorteile von Schmelzklebstoffen mit der Beständigkeit von reaktiven Klebstoffen und setzen dabei neue Maßstäbe in Bezug auf Produktqualität und Wirtschaftlichkeit“, erklärt Kater. Sie unterbieten die Grenzwerte der Kennzeichnungspflicht und sorgen für eine deutlich verbesserte Arbeitshygiene. Die individuellen Produkte sind besonders entwickelt für Anwendungen im Bereich Automobile, Buchbinderei, Holz- sowie Textilverarbeitung.

Bereits 30 Prozent des Umsatzes des Kempener Klebe-Spezialisten, der die gesamte Produktpalette von 3M im Sortiment führt und in Deutschland einer von nur acht Industriepartnern des Unternehmens tesa ist, machen industrielle Schutzbeschichtungen und Polymer-Reparaturverbundwerkstoffe der Marke Belzona aus. „In den meisten Industrien herrschen extreme Umgebungsbedingungen, die bei Anlagen und Gebäuden unter anderem zu Erosionen und Korrosionen führen können. Daraus resultieren Stillstand-

zeiten, Gewinnausfälle und nicht zuletzt Sicherheitsrisiken“, weiß Kater. Schutzbeschichtungen von Belzona vermeiden kostspielige Ersatzteilbeschaffungen und senken Reparatur- und Instandhaltungskosten. Angewendet werden können die Kunstharze bei Motoren und Gehäusen, Dichtungen, Ventilatoren, Kompressoren sowie Ventilen und Rohren. „Sie kommen inzwischen aber auch in der Schifffahrt und bei Offshore-Anlagen zum Einsatz“, berichtet der JK-Geschäftsführer.

Dies sind nur einige der Beispiele, die zeigen, warum moderne Klebetechnik als eine der Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts gezählt wird. „Der Markt für diese Anwendungen wächst überproportional“, weiß Rolf Kater. „Deswegen sind wir davon überzeugt, dass der Bedarf nach unseren Produkten nicht nur deutschlandweit und international vorherrscht, sondern auch in der hiesigen Region existiert. Für unverbindliche Informationsgespräche stehen wir immer gerne zur Verfügung.“

– jfk

„Leistungsstarke, innovative und vielseitige Klebstoffe stehen bei uns im Mittelpunkt“

KONTAKT

JK Technischer Handel GmbH
 Industriering Ost 74
 47906 Kempen
 ☎ 0 21 52.14 45-70
 ☎ 0 21 52.14 45-33
 @ info@jk-adhesives.de
 🌐 jk-adhesives.de



Rolf Kater: „Wir können Anforderungen meistern, die mit handelsüblichen Produkten nicht zu realisieren sind.“

Unsichtbar, aber effektiv



Fahrgastinnenräume von Bussen oder Bahnen sind typische Anwendungsgebiete für Oberflächenschutz-Produkte aus dem Hause OSD.

Das Produkt, das die OS Dienstleistungs GmbH (OSD) ihren Kunden verkauft, sieht man nicht, spürt man nicht, riecht man nicht. Und trotzdem steigt die Nachfrage im produzierenden Gewerbe, im öffentlichen Nahverkehr und der Lebensmittel-Industrie kontinuierlich an. Jeder Otto Normalverbraucher dürfte schon einmal in Kontakt mit den Erzeugnissen des Unternehmens aus Tönisvorst gekommen sein – ohne es freilich zu merken. OS, dieses Kürzel steht für „Oberflächen schützen“. Passenderweise sind es auch die Initialen von Geschäftsführer Oliver Schieren. Und der hat mit seinem Portfolio eine Marktlücke besetzt, die in vielen Branchen besteht: Mit seinem Team entwickelt er ultradünne Schutzschichten, Speziallacke und Permanentbeschichtungen zur Modifikation und Funktionalisierung von Oberflächen. Eine kompetente Kundenberatung während des gesamten Entwicklungsprozesses sowie die konkrete Umsetzung der

Dienstleistung gehören mit zu diesem Portfolio. „Unsere Kernkompetenz liegt in der Funktionalisierung von gewerblichen, industriellen und extrem beanspruchten Oberflächen. Materialübergreifend bieten wir unseren Kunden für die jeweilige Anwendung beziehungsweise Oberfläche die passende System- und Prophylaxelösung“, erläutert Oliver Schieren. „Sämtliche unsere Systeme haben eins gemeinsam: Sie bieten einen langfristigen Schutz zwischen fünf und acht Jahren.“ Diese Art der Prophylaxe biete gleich eine Reihe von Vorteilen: Sie sei nachhaltig, schone Ressourcen, werterhaltend und kostenreduzierend. „Damit dies entstehen kann, muss die jeweilige Oberfläche optisch und hygienisch möglichst nah an den Neuzustand gebracht werden; optisch, damit Kunden einen positiven Vorher-Nachher-Effekt sehen, und hygienisch, damit wir unsere verschiedenen Prophylaxe-Schutzsysteme überhaupt applizieren können.“

Extreme Beanspruchungen an das Material werden beispielsweise im öffentlichen Nahverkehr – in Bussen, Bahnen und Zügen – gestellt. So ist es kein Wunder, dass verschiedene ÖPNV-Unternehmen wie die Düsseldorfer Rheinbahn AG zu den langjährigen Kunden von OSD zählen. Die Rheinbahn ist eines der größten Personenbeförderungsunternehmen in Deutschland. Seit 2009 wird in den Fahrgastinnenräumen der Rheinbahn-Busflotte die von OSD entwickelte Antihaf-Beschichtung inklusive Graffitienschutz eingesetzt. Mit der DB-Regio konnte OSD anschließend einen weiteren Großkunden gewinnen. „Fahrgastinnenräume etwa sehen trotz regelmäßiger Reinigung schon nach kurzer Zeit dunkel, dreckig und unhygienisch aus. Mit unseren Permanent-Imprägnierungen und -Beschichtungen setzen wir neue Maßstäbe und tragen maßgeblich dazu bei, dass auf allen von uns bearbeiteten Oberflächen ein langfristiger Hygienestandard entsteht“, sagt Oliver Schieren. „Bearbeitete Flächen, etwa helles

GFK-Interieur, dunkeln nicht mehr nach und sehen somit optisch neu und sauber aus. Neue Verschmutzungen und auch Graffitis können anschließend problemlos entfernt werden.“

Mit der Landeshauptstadt Düsseldorf und der TOI TOI & DIXI Sanitär-systeme GmbH hat das Tönisvorster Unternehmen zwei weitere langjährige Großkunden. Die Stadt Düsseldorf setzt seit 2010 auf die Fachkompetenz von OSD in Sachen Oberflächenaufarbeitung und anschließendem Permanentenschutz für ihre U-Bahnverteilerebenen. TOI TOI & DIXI ist Marktführer für mobile Sanitärssysteme in Deutschland. „Schon 2010 beauftragte uns TOI TOI & DIXI mit der Entwicklung eines Speziallacks für die Kunststoff-Spritzschutzeinsätze, der deren CFK-Oberfläche beständig gegen Chemikalien und schmutzabweisend machen sollte. Dadurch konnten die Reinigungsintervalle bei den Einsätzen deutlich verlängert und Kosten eingespart werden“, erklärt Schieren.

Eine Branche, in der der OSD-Geschäftsführer noch großes Potenzial sieht, ist die Lebensmittelindustrie. „Produktionsanlagen, die in der Lebensmittelbranche zum Einsatz kommen, werden durch unsere Beschichtungssysteme leichter zu reinigen und langlebiger. Unsere Produktlinie, die für diese Branche nutzen, ist absolut lebensmittelecht und bietet gesundheitsgefährdenden Keimen keine Möglichkeit zur Anhaftung und Vermehrung“, so Schieren. OSD-Produkte könnten somit auch in sensiblen Bereichen, in denen eine effiziente und

lang anhaltende Hygiene gefordert sei, bedenkenlos eingesetzt werden. „Ebenso sind sie für Bereiche geeignet, in denen durch Mikroorganismen unangenehme Gerüche entstehen.“

OSD kann jedoch nicht nur auf eine breite Produktpalette für verschiedenste Anwendungen zurückgreifen: In Kooperation mit Fachlaboren und Experten entwickeln Oliver Schieren und sein Team bei Bedarf auch individuelle Produktlösungen für Kunden. „Bei uns geht es los, wenn es bei anderen aufhört – getreu dem Motto ‚Geht nicht, gibt’s nicht‘“, lächelt Schieren. „Im letzten Schritt entscheiden dann die Kunden, ob wir die jeweiligen Arbeiten ausführen oder im Rahmen einer Produktschulung die Firmenmitarbeiter im Umgang mit unseren Produkten fitmachen sollen.“

– jfk



KONTAKT

OS-Dienstleistungs GmbH
Tempelsweg 32
47918 Tönisvorst
☎ 0 21 51.934-89 99
☎ 0 21 51.934-89 97
✉ schieren@osdgmh.de
🌐 www.osdgmh.de

INFO



Der Vorher-Nachher-Effekt: Oberflächen, die von OSD behandelt werden, wirken anschließend wie neu. Fotos: OSD

Wirkung der OSD-Oberflächenbeschichtung:

- Verlängerung der Reinigungszyklen
- Verringerung von Schmutzanhaftungen
- Graffitienschutz / Korrosionsschutz
- Lebensmittelecht
- Antimikrobieller Langzeitschutz
- Langfristiger Erhalt der Farbsättigung und des Glanzgrades
- Werterhalt des Trägermaterials
- Optischer Zustand am Tag der Veredelung bleibt mehrere Jahre erhalten

Geeignete Oberflächen:

- Glas & Plexiglas
- GFK & Kunststoffe
- lackierte Oberflächen
- Organische Untergründe & Fassade
- Granit & Marmor
- PVC-Böden
- Steinböden
- Leder & textile Stoffe
- Edelstahl uvm.

Nettetal: Der perfekte Standort für Ihr Unternehmen



Ihr Platz zum Wachsen

Gewerbegebiet Nettetal-West
260.000 m² sofort verfügbar
10 Gbit/s - Glasfaseranschluss FttB
Eigener Autobahnanschluss A61/A74 (NL)
Niedrigste Gewerbesteuer im IHK-Bezirk



Stadt Nettetal
Unternehmensservice
Tel. +49 2153 898-8080
unternehmensservice@nettetal.de
www.nettetal-west.de



Nettetal
SEEN. STADT. UND MEHR.



Das Team der Molls GmbH: „Der Erfolg unseres Unternehmens gründet sich ganz entscheidend auf den Einsatz unserer Mitarbeiter“, wissen die Geschäftsführer Michael und André Molls.

Foto: Andreas Baum

„Qualität wird bei uns immer an erster Stelle stehen“

Es gibt viele Firmen, die von sich behaupten, seit Jahren eine echte Erfolgsgeschichte zu schreiben. Dies muss nicht immer stimmen, deswegen ist es wohlthuend, ein junges Unternehmen kennen zu lernen, das bescheiden auftritt, eigentlich aber allen Grund dazu hätte, effekteisend seine erstaunliche Entwicklung zu präsentieren. Doch dies ist nicht die Art von Michael und André Molls, die, unterstützt von Vater Axel Molls, vor fast genau zwei Jahren ihr eigenes Unternehmen gründeten: die Molls GmbH, unabhängiger Messdienstleister und spezialisiert auf die Erstellung von rechtssicheren Heiz- und Betriebskostenabrechnungen sowie auf die Messung von Heiz- und Warmwasserverbräuchen. Am 1. Oktober 2016 gründeten sie ihre erste eigene Firma, vor rund einem Jahr berichtete der Wirtschaftsstandort ausführlich über das „Family Business“. Heute, ein weiteres Jahr später, können die Brüder ihren geschäftlichen Erfolg selbst kaum glauben. „Rückblickend können wir sagen, dass wir

vielleicht nicht alles, aber vieles bei der Gründung unseres Unternehmens richtig gemacht haben“, bilanziert André Molls. Vor allem haben er und sein Bruder den Bedarf nach einem Messdienstleister erkannt, der nicht auf Massenabfertigung, sondern auf Kundennähe und Service setzt. „Unsere Kunden schätzen vor allem den persönlichen Draht zu uns und die direkten Ansprechpartner, die sie bei uns haben. Im Vergleich zu anonymen Großunternehmen, bei denen Kunden bei Fragen oder Beschwerden erst einmal in einem Call-Center landen oder online ein formloses Kontaktformular ausfüllen müssen, können wir mit unserem Servicegedanken punkten“, betont Michael Molls.

Zum Kundenkreis der Molls GmbH zählen Hausverwaltungen, Wohnungsbaugesellschaften und private Hauseigentümer. Auch städtische Gesellschaften haben das Willicher Familienunternehmen schon beauftragt, etwa die Entwicklungs-Gesellschaft der Stadt Mönchengladbach (EWMG) für ihr

Karstadt-Projekt in Rheydt. Ihr Unternehmen führen die Brüder André und Michael Molls mit einem klaren Qualitätsversprechen: Kundenvertrauen wird mit persönlicher Nähe und fairen Preisen belohnt! „Darüber hinaus ist es uns ein Anliegen, technische Neuerungen und Innovationen frühzeitig zu erkennen und unseren Kunden zeitnah als ausgereifte Dienstleistung zur Verfügung zu stellen“, unterstreicht André Molls. Eine Philosophie, die offensichtlich greift: „Unser Kundenstamm ist binnen der vergangenen Jahre extrem stark gewachsen, was sensationell ist. Mit dem aktuellen Status Quo sind wir mehr als zufrieden. Kurz- bis mittelfristig streben wir weiteres Wachstum an, aber unbedingt auf eine gesunde Art und Weise. Wird man zu schnell zu groß, leidet irgendwann zwangsläufig die Qualität der Dienstleistung, und die wird bei uns immer an erster Stelle stehen“, betont André Molls.

Apropos groß: Die Molls GmbH ist durchaus in der Lage, auch Liegenschaften mit

mehr als hundert Wohneinheiten zu betreuen, und das mit einem Team von zurzeit „nur“ 14 Mitarbeitern, darunter fünf im Außendienst. Ein Widerspruch in sich? „Mitnichten“, sagt Michael Molls: „Aufgrund unserer personellen Konstellation und der Tatsache, dass die Entscheidungswege bei uns kurz sind, können wir flexibel und schnell auf Anfragen reagieren. Wenn es schnell gehen muss, sind wir binnen weniger Stunden einsatzbereit. Gleiches gilt für unsere Lieferanten, bei denen wir Material kurzfristig abfragen können.“ Beide wollen es in diesem Zusammenhang nicht versäumen, ihrer Mannschaft ein großes Kompliment auszusprechen: „Unsere Mitarbeiter sind ganz hervorragend und arbeiten äußerst effektiv zusammen. Der Erfolg unseres Unternehmens gründet sich ganz entscheidend auf den Einsatz unserer Mitarbeiter“, betonen André und Michael Molls unisono. Seit dem 1. August gehört erstmals eine Auszubildende zum Team, zum 1. November wird Molls außer-

dem durch einen weiteren Innendienstmitarbeiter verstärkt werden.

Für das kommende Geschäftsjahr sehen sich die Molls selbst gut aufgestellt, kritisieren aber die mangelnde Fairness im bundesweiten Wettbewerb ihrer Branche. Bislang teilen sich mit den Konzernen ista Deutschland GmbH und Techem Energy Services GmbH zwei Branchenriesen den Ablesemarkt in Deutschland. Beide Unternehmen wurden bei Übernahmen durch ausländische Investoren erst unlängst mit einem Marktwert von jeweils rund 4,5 Milliarden Euro bewertet. Die beherrschenden Positionen der Marktführer und damit verbundene Eintrittshürden in den Markt für Mitbewerber bemängelte das Bundeskartellamt bereits im vergangenen Jahr, doch Konsequenzen hat die Bundespolitik daraus bislang nicht gezogen. „Nicht nur, dass die Marktführer den Wettbewerb verhindern, indem sie es Wechselwilligen erschweren, einen anderen Anbieter zu beauftragen; einige ihrer Kunden

beschweren sich außerdem über fehlerhafte Heizkostenabrechnungen“, weiß André Molls. Geschuldet ist dies vor allem der Größe der Konzerne, die bei Beschwerden nicht schnell reagieren (wollen). „Wir dagegen pflegen den persönlichen Draht zu unseren Kunden und sind allein aus Fairness-Gründen gegenüber den Mietern darauf erpicht, korrekte Abrechnungen vorzulegen.“ Die Politik sei nun gefordert, größeren Wettbewerb zuzulassen und die Macht der Branchenriesen zu beschränken, schließt André Molls. – jfk

i INFO

Um den Kunden den Wechsel zu einem anderen Anbieter zu erleichtern, arbeitet die Molls GmbH eng mit einem Rechtsanwalt zusammen, der sich auf diese Branche spezialisiert hat. Mit ihm gemeinsam bietet Molls ein entsprechendes Kündigungs-Management an und wickelt einen gewünschten Wechsel des Messdienstleisters schnell und unbürokratisch ab.

➔ KONTAKT

Molls GmbH
 Lerchenfeldstraße 111
 47877 Willich
 ☎ 0 21 56.49 25 03 0
 ☎ 0 21 56.49 25 03 9
 @ info@molls.eu
 🌐 www.molls.eu

Flexible Gewerbeflächen für Mittelständler: „MeinWerk“



Klare Strukturen, moderne Komponenten: „MeinWerk“-Gewerbeflächen wie hier in Krefeld schließen eine Angebotslücke.

Es ist eine echte Marktlücke, in die das Unternehmen Bienen & Partner da gestoßen ist: Unter der Marke „MeinWerk“ entwickelt und vermittelt der renommierte Immobiliendienstleister in Gewerbegebieten in der Region flexibel nutzbare Flächeneinheiten mit einer Größe zwischen 200 bis 400 Quadratmetern. Nach der Entwicklung des Pilotprojekts im Gewerbepark Regio2 in Mönchengladbach-Güdderath und einem weiteren „MeinWerk“-Gewerbepark an der Medienstraße in Krefeld hat Bienen & Partner nun ein drittes Projekt in Viersen etabliert. An der Ernst-Moritz-Arndt Straße bzw. Greefsallee im Gewerbegebiet Viersen-Süd, lediglich drei Kilometer von der Autobahnauffahrt Nord zur A52 entfernt, entsteht zurzeit auf einem 12.000 Quadratmeter großen Grundstück der – architektonisch attraktiv gestaltete – Gewerbepark „MeinWerk Viersen“. Hier können mittelständische Unternehmen vielseitig nutzbare Halleneinheiten mit Flächen von 198, 299 und 403 Quadratmetern erwerben. Bei Bedarf ist es außerdem möglich, die Einheiten zu kombinieren. Optional haben Interessenten bei einer Geschosshöhe von sechs Metern (Unterkante Binder) die Möglichkeit, eine Büro-, Service- oder Werkstatteinheit zwischen 50 und 300 Quadratmetern über eine oder zwei Ebenen zu integrieren.

„Der Käufer entscheidet, ob er die Fläche als Lager, Werkstatt, Büro oder für Ausstellungszwecke nutzt“

Norbert Bienen

Im Gewerbepark „MeinWerk Viersen“ befinden sich Unternehmen an einem Standort mit optimaler infrastruktureller Anbindung: Über die Autobahn lassen sich auf direktem Wege die Wirtschaftsräume Mönchengladbach, Krefeld und Düsseldorf, die Metropolregion Ruhr sowie über die A61 die niederländischen Städte Roermond und Venlo erschließen. Der internationale Flughafen Düsseldorf ist vom Standort aus über die A52 und die A44 in etwa 30 Minuten zu erreichen.

Norbert Bienen, Geschäftsführer von Bienen & Partner, ist von diesem neuartigen Konzept der Gewerbeflächen-Konzeption überzeugt: „Die hohe Nachfrage von kleinen und mittelständischen Unternehmen nach Gewerbegrundstücken und modernen Objekten ab etwa 200 Quadratmetern zum Kauf oder zur Miete kann der Gewerbeimmobilien-Markt derzeit nicht bedienen. Mit unserem Angebot, das es in dieser Form noch nicht gab, schließen wir einerseits eine Angebotslücke. Andererseits wird Unternehmen die Möglichkeit geboten, beim derzeit noch niedrigen Zinsniveau in Verbindung mit einer Festpreisgarantie Vermögen zu bilden.“ Die Attraktivität des Standorts an der Ernst-Moritz-Arndt Straße belegen die zahl-

reichen Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Produktion, Handwerk und Handel, die sich bereits im Gewerbegebiet Viersen-Süd angesiedelt haben.

Die Vorteile für kleine und mittlere Betriebe, die sich für den Kauf von Flächen im Gewerbepark „MeinWerk“ entscheiden, liegen auf der Hand: Die hohe Flexibilität und Vielfalt der inneren Gestaltung bietet viele Nutzungsmöglichkeiten. „Der Käufer entscheidet, ob er die Fläche als Lager, Werkstatt, Büro oder für Ausstellungszwecke nutzt“, so Bienen. Der individuelle Ausbau der Einheit nach den Vorstellungen des Eigentümers ist auch in Eigenleistung möglich. Für die vom Käufer gewünschte Einheit und die fixierten Leistungen wird auch eine Festpreisgarantie gegeben. „Zur Absicherung des eigenen Unternehmens sowie zur Vermögensbildung und Altersvorsorge durch Erwerb von Eigentum ist das Konzept von MeinWerk ideal“, unterstreicht Bienen. „Der Unternehmer verfügt dann über eine solide und wertbeständige Anlage, da aufgrund der hohen Drittverwendbarkeit ein späterer Verkauf oder eine Vermietung an eine breite Zielgruppe erfolgen kann.“ Potenzielle Kunden, die zeitnah Gewerbeflächen benötigen, sind mit „MeinWerk“ optimal bedient: Der Bezug der jeweiligen Einheiten ist bereits sechs Monate nach Baubeginn möglich.

– jfk



INFO

Bienen & Partner: Vermittlungserfolge in Viersen

- Gewerbering 20: Verkauf einer Gewerbeliegenschaft an ein Unternehmen aus der Stahlbranche
- Gewerbepark Kränkelsweg 2-16: Vermietung von Halleneinheiten sowie einer Büroeinheit unter anderem an einen Sanitärgrößhandel
- Gewerbering 31: Vermietung einer Gewerbeliegenschaft an Stahlbranche/Metallverarbeitung
- Ernst-Moritz-Arndt-Straße/Ecke Gladbacher Straße: Grundstücksverkauf und -entwicklung für einen Autoteilehändler und Entwicklung zu einer Tankstelle und Waschstraße
- Sternstraße 31: Verkauf zur Grundstücksneuentwicklung für altengerechtes Wohnen/betreutes Wohnen
- Helmholtzstraße 22: Vermittlung an ein Unternehmen, das sich auf den Bau von Spezialmaschinen für die Abbruchwirtschaft spezialisiert hat



Der Erfolg des Pilotprojekts von „MeinWerk“ im Regiopark in Mönchengladbach-Güdderath haben Bienen & Partner bestätigt, dieses Konzept auch in anderen Gewerbegebieten in der Region umzusetzen.

Fotos: Bienen Partner

Mobil und anschlussfrei



Jürgen Hagedorn (Mitte) mit zwei seiner Mitarbeiter. Das gesamte Team kümmert sich unter anderem um rund 3.000 mobile Toiletteneinheiten. Foto: EGN

Wer kann schon von sich behaupten, Herr über mehrere tausend Kleinst-Immobilien zu sein? Jürgen Hagedorn kann es. Zwar dient jedes „seiner“ kleinen Häuschen nur einem Bestimmungszweck, und besonders komfortabel eingerichtet sind sie auch nicht, aber – und das ist das Wichtigste – sie erfüllen ihren Zweck und lindern die Not, wenn sie am größten ist.

Jürgen Hagedorn ist bei der EGN Entsorgungsgesellschaft Niederrhein mbH Leiter des Bereichs Sanitärvermietung. Rund 3.000 mobile Toiletten hat er im Bestand, dazu Sanitär-Container, Toilettenwagen und ein Dutzend Nutzfahrzeuge. Der Logistikfachmann und sein Team sind überall dort im Einsatz, wo anschlussfreie Sanitäreinrichtungen gebraucht werden: bei großen Event- und Sportveranstaltungen, vor allem aber auf Baustellen. „Schwerpunkte unseres Einsatzgebiets sind der Niederrhein, Metropolen wie Köln und Düsseldorf und das gesamte Ruhrgebiet“, erklärt Jürgen Hagedorn, der seit 2009 bei der EGN arbeitet und seit 2013 Fachbereichsleiter ist. „Durch die Zusammenarbeit mit Subunternehmern decken wir aber im Grunde das gesamte Bundesgebiet ab.“ Bisweilen findet man eine mobile Toiletteneinheit der EGN mit der markanten Ameise, seit über einem Jahrzehnt das Erkennungsmerkmal des Entsorgungsunternehmens, auch an ungewöhnlichen Orten – zum Beispiel auf einem Friedhof in Wien. „Wir haben vor einigen Jahren einige mobile Toiletten nach Österreich verkauft; offensichtlich finden sie dort immer noch Verwendung“, lächelt der EGN-Mitarbeiter, dem ein „Beweis-

foto“ von der grenzübergreifenden Marketingmaßnahme zugeschickt worden war.

Grundsätzlich beschränkt die EGN ihre Aktivitäten in Sachen Sanitärvermietung aber auf die Region, auch wenn sie unlängst eine Dienstleistungs-Kooperation mit dem niederländischen Maschinenverleiher Boels eingegangen ist. Von der Bohrmaschine bis zur Hebebühne kann man bei der niederländischen Firma, die auch Dependancen in Deutschland hat, alles mieten – auch Toiletten. „Wir übernehmen für Boels die Reinigung der mobilen Toiletten, die in Deutschland stationiert sind; pro Woche werden das künftig rund 200 Toiletten sein“, schätzt Jürgen Hagedorn. Auch aufgrund solcher Kooperationen ist die EGN mit Stammsitz an der Greefsallee in Viersen mittlerweile zu einem der Branchenführer in der Sanitärvermietung aufgestiegen. „Die Nachfrage ist ungebrochen groß. Erst in diesem Jahr haben wir unseren Bestand an mobilen Toiletten aufstocken müssen“, so der Entsorgungsexperte. Trotz starker Beanspruchung weisen die EGN-Toilettenhäuschen eine lange Lebensdauer von rund 20 Jahren auf. „Die Pflege und Wartung ist eine unserer Kernaufgaben, die wir entsprechend ernst nehmen“, sagt der 55-Jährige. Aktuell sucht die EGN deshalb auch noch für die betriebseigene Werkstatt Kfz-Mechatroniker für Nutzfahrzeuge, die sich unter anderem um die Fahrzeuge der Abteilung Sanitärvermietung kümmern (Bewerbungen an die Adressen unter KONTAKT).

Was den Viersener Dienstleister von den meisten Wettbewerbern

unterscheidet, ist seine Flexibilität bei Kundenanfragen: „Unser Anspruch ist, Aufträge binnen 48 Stunden zu erledigen. Und da wir über eine gute Infrastruktur und straffe Organisationsabläufe verfügen, ist dies in den allermeisten Fällen auch kein Problem“, betont Jürgen Hagedorn. Die Anfragen kommen übrigens nicht nur aus dem gewerblichen Bereich, sondern auch von Privatpersonen, die einen nicht unerheblichen Teil des Kundenstamms ausmachen. „Vom Polterabend bis zum Osterfeuer war in dieser Hinsicht schon alles dabei“, so der Fachbereichsleiter. Genauso war die EGN mit ihren Sanitäreinrichtungen 2017 in Dortmund vor Ort, als Borussia DFB-Pokalsieger wurde und die ganze Stadt gefeiert hat, oder wenn in Mönchengladbach und Düsseldorf Marathonläufe auf dem Programm stehen. Gewiss ist: Sollte im kommenden Jahr die „richtige“ Borussia den Pott holen, wird die EGN nur zu gern vor Ort sein ... – jfk

→ KONTAKT

EGN Sanitärvermietung
Jürgen Hagedorn

☎ 0 21 62.3 76 44 00

@ juergen.hagedorn@egn-mbh.de

🌐 www.entsorgung-niederrhein.de

AUGMENTED REALITY

Bringen Sie Ihre Werbung auf 4.0

Nutzen Sie die neuen Möglichkeiten und erweitern Sie die Realität zu Ihren Kunden.

Wir erstellen und integrieren ein AR-Video von Ihnen auf Visitenkarten oder Flyern.



KC
KompetenzCenter

Infos unter:
info@kcfg.de | 02166.130666

OS
OBERFLÄCHEN SCHÜTZEN



- Fachunternehmen / Spezialist in der Oberflächenveredelung
- vorbeugende Instandhaltung
- bundesweit für unsere Kunden unterwegs
- Prozessoptimierung

ZIELGRUPPEN

Lebensmittelbranche | Facility Banken & Versicherungen
Architekten | Produzierendes Gewerbe | ÖPNV & DB



Naturstiebtreppe
gereinigt & veredelt

Tiefgaragenablüfter
gereinigt & veredelt

Zug Interieur
gereinigt & veredelt

Lebensmittelproduktionsrohre
gereinigt & veredelt
innen

Tempelsweg 32 | 47918 Tönisvorst | 02151 934 8 999



Die Kundenbetreuung in der Aha!-Filiale der Sparkasse Krefeld ist für die Azubis ein wichtiger Baustein im Rahmen ihrer Ausbildung. Aktuell kümmern sich dort Maximilian Schallenberg (21 Jahre), Jonas Winzen (21) und Kristina Gilles (28) um die überwiegend jugendlichen Kunden. Mathias Kuhn (2. v. l.) ist ihr Azubi-Betreuer.

Es ist nie zu spät für eine zweite Chance

Wer das Wort „Azubi“ hört, verbindet damit automatisch das Adjektiv „jung“. Nun ist Kristina Gilles mit ihren 28 Jahren nun wirklich noch nicht alt, als typische Auszubildende gilt sie gemeinhin aber nicht mehr. Doch sie ist eine, und zwar im dritten Ausbildungsjahr zur Kauffrau für Büromanagement bei der Sparkasse Krefeld. „Nach meinem Studium wollte ich doch lieber etwas anderes machen. Bei der Sparkasse Krefeld gibt es vier verschiedene Berufsbilder, ich werde nun Kauffrau für Büromanagement – und bin jeden Tag froh über diesen Schritt“, erklärt Kristina Gilles.

Das Institut selbst hat seit jeher keine Berührungängste mit älteren Azubis – ganz im Gegenteil, wie Mathias Kuhn, Azubi-Betreuer bei der Sparkasse Krefeld und Dozent an der Rheinischen Sparkassenakademie, unterstreicht: „Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Auszubildenden gemacht, die schon ein wenig mehr Lebenserfahrung haben als vielleicht ein junger Mann oder eine junge Frau, die gerade mit 16 Jahren die Schule abgeschlossen haben und über ein entsprechend reifes Auftreten verfügen. Gerade bei Studienabbrechern geht der Trend dahin, dass sie anschließend eine solide Ausbildung anstreben. Und die Ausbildungsgänge, die wir bei der Sparkasse Krefeld anbieten, sind nach wie vor sehr beliebt.“ Das Alter der Bewerber spielt daher für die Sparkasse nur eine untergeordnete Rolle, getreu dem Motto: Es ist nie zu spät für eine zweite Chance!

Tatsächlich stellt die Sparkasse Krefeld Auszubildende im Alter zwischen 16 und 26 Jahren ein – vom klassischen Realschüler, der seinen Abschluss nach der Klasse 10 gemacht hat, bis hin zur Mittzwanzigerin, die unzufrieden mit ihrem bisherigen Studiengang war. „Außerdem haben wir auch Azubis, die vorher bereits eine Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben, sich nun aber umorientieren möchten“, sagt Kuhn. Vier Ausbildungsgänge bietet die Sparkasse Krefeld in ihrem Haus: zur Bankkaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Büromanagement, Informatikkaufmann/-frau und Koch/Köchin. Bewerben kann man sich während des ganzen Jahres, nächster Ausbildungsstart ist zum 1. September 2019. Stand heute sind in den vier Ausbildungsgängen noch genügend Stellen für das kommende Jahr frei. Ideal ist es natürlich, sich rechtzeitig zu bewerben, „aber es kam auch schon vor, dass wir eine Zusage für einen Ausbildungsplatz am 29. August gegeben haben, und die Bewerberin dann zum 1. September angefangen hat“, verweist Mathias Kuhn auf die Flexibilität des Unter-

nehmens. Abgerundet wird das Ausbildungsprogramm durch die Chance, bei der Sparkasse auch ein Duales Studium zu beginnen, als Abschluss winkt der Bachelor of Science. „Parallel zur Ausbildung noch ein Studium zu absolvieren, ist ein straffes Programm, aber wir haben tatsächlich den ein oder anderen Azubi, der das Zeug dazu hat und sich dieser Herausforderung stellt“, so Kuhn.

Grundsätzlich sei die Fähigkeit, auf Menschen zugehen zu können und kontaktfreudig zu sein, für potenzielle Auszubildende wichtiger als eine ‚Eins‘ in Mathe, erklärt der Azubi-Betreuer. Als Freifahrtschein, trotz mittelmäßiger Schulnoten einen der begehrten Ausbildungsplätze bei der Sparkasse Krefeld zu bekommen, will Kuhn dies natürlich nicht verstanden wissen, doch die Philosophie des Unternehmens bei der Suche nach geeignetem Nachwuchs wird damit klar: Die Persönlichkeit und die Sozialkompetenz eines jungen Menschen haben mehr Gewicht als das Schulzeugnis. „Wir haben schon des Öfteren die Erfahrung gemacht, dass Auszubildende, die in der Schule nicht zu den Besten gehörten, im Rahmen unserer Ausbildung und beim regelmäßigen Kontakt mit Kunden regelrecht aufgeblüht sind“, so Mathias Kuhn. Der Bezug zur Praxis ist bei der Sparkasse Krefeld elementarer Baustein der Ausbildung. „Unsere Auszubildenden sollen früh lernen, Verantwortung zu übernehmen und in Kontakt mit unseren Bankkunden zu treten.“

In einem Ausbildungszyklus von 2½ bis

i INFO

Die Öffnungszeiten der Aha!-Filiale am Ostwall 155c in 47798 Krefeld sind montags bis freitags von 11 bis 18 Uhr. Infos auch unter aha-machts-einfach.de.

3 Jahren bildet die Sparkasse Krefeld rund 120 Azubis aus. Eine Ausbildung bei der Sparkasse ist bei jungen Menschen nach wie vor auch deshalb so beliebt, weil die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten so vielfältig sind. Beispielsweise dank der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen, die seit über 40 Jahren Erfahrung allen Sparkassen und deren Verbundunternehmen als Partner zur Seite steht. „Dabei kombinieren wir bewährte Konzepte mit modernen Methoden und passen unsere Bildungsangebote laufend dem aktuellen Marktgeschehen an“, erklärt Mathias Kuhn, selbst einer der Dozenten der Akademie. Auch die hausinterne Ausbildung passt sich ständig den aktuellen Trends – Stichwort Digitalisierung – an. Zwar gibt es weiterhin den klassischen Frontalunterricht, um den Azubis die praxisnahen Themen wie etwa das richtige Verhalten in Kundengesprächen anschaulich näher zu bringen, doch geht der Trend auch immer mehr zum visuellen Lernen. In Kooperation mit dem professionellen Anbieter Prüfungs-TV stellt die Sparkasse ihren Auszubildenden über 300 Erklär-Videos zur Verfügung, die alle relevanten Ausbildungsanforderungen abbildet. „Zwar gibt es auch nach wie vor noch den klassischen Lern-Typ, der sein Wis-

sen aus Büchern zieht, aber das Videoangebot wird immer mehr nachgefragt. Wir stellen das kostenlos zur Verfügung, die Nutzung ist freiwillig“, erläutert Kuhn.

Im Zuge der Ausbildung durchlaufen die Azubis viele Bereiche innerhalb der Sparkasse – auch die Aha!-Filiale der Sparkasse am Ostwall, ein spezielles Angebot für junge Bankkunden. „Unsere Zielgruppe hier ist die Altersgruppe zwischen 15 und 30 Jahren. Im Schnitt sind es vor allem 18- bis 19-Jährige, die unsere Aha!-Filiale besuchen“, erklärt Mathias Kuhn. Und die werden im wahrsten Sinne des Wortes auf Augenhöhe bedient, denn die Aha!-Mitarbeiter sind ähnlich jung

und sprechen die gleiche Sprache: Statt „Sie“ heißt es hier in der Regel „Du“, die heimelige Lounge-Ecke und frische Farben sorgen in dem kleinen Ladenlokal für den entsprechenden Wohlfühlfaktor. Für intensivere Beratungsgespräche bietet die 1. Etage einen Rückzugsort. Die Aha!-Filiale der Sparkasse Krefeld ist eine echte Erfolgsgeschichte: Vor rund zwei Jahren eröffnet, hat sie bereits Modellcharakter. „Es gibt inzwischen viele Anfragen von Sparkassen aus anderen Städten und Bundesländern, die sich für dieses Modell interessieren und gerne auch installieren möchten“, weiß Azubi-Betreuer Mathias Kuhn. – jfk

INFO

Ausbildung

Wer eine Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/frau machen möchte, braucht als Voraussetzung die Fachoberschulreife/Mittlere Reife mit mindestens gutem Abschluss, die Fachhochschulreife mit mindestens befriedigendem Abschluss oder die allgemeine Hochschulreife/Abitur mit mindestens befriedigendem Abschluss. Wünschenswert sind außerdem die Freude am Umgang mit Menschen, Einfühlungsvermögen für die Wünsche der Kunden, Service- und Dienstleistungsorientierung, Verhandlungsgeschick und eine gute Allgemeinbildung. Die duale Ausbildung in der Sparkasse und dem Berufskolleg dauert 2½ bis 3 Jahre.



Mathias Kuhn: „Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Auszubildenden gemacht, die schon ein wenig mehr Lebenserfahrung haben.“ Fotos: Andreas Baum

Ein Modell, das Schule machen kann

Es gibt ein Thema, bei dem alle Unternehmen, egal welcher Branche, dieselbe Sprache sprechen: die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. Allen ist nämlich gemein, dass diese für Firmen in der heutigen Zeit so schwer zu finden sind wie nie zuvor. Ganz neue Wege bei der Rekrutierung von Fachpersonal geht seit kurzem die QUIP AG: Der bundesweit agierende Personaldienstleister hat am Standort Mönchengladbach ein – in seiner Branche bislang einmaliges – Pilotprojekt gestartet. In Kooperation mit dem Ausbildungsverbund Mönchengladbach agiert QUIP künftig auch als Ausbildungsbetrieb. „Die Idee ist über mehrere Monate und nach vielen Gesprächen mit Unternehmen, mit denen wir ohnehin schon seit langem zusammenarbeiten, gereift“, erläutert Diplom-Betriebswirt (VWA) Dirk Serwatka, Regionalleiter der QUIP AG. Unisono berichteten die QUIP-Kunden von großen Problemen, geeignete neue Mitarbeiter finden. Auf der anderen Seite stand und steht der Personaldienstleister regelmäßig vor der schwierigen Aufgabe, Unternehmen qualifiziertes und zuverlässiges Personal zu vermitteln.

In Kooperation mit dem Ausbildungsverbund, der in Mönchengladbach seit 90 Jahren jungen Menschen die ersten beruflichen Grundlagen vermittelt, und interessierten Unternehmen will die QUIP AG das Thema Ausbildung nun auch selbst in die Hand nehmen. Bei seinem üblichen Tagesgeschäft, der Akquise von potenziellen Arbeitnehmern, will der Personaldienstleister nämlich künftig mehr denn zuvor den Fokus auf junge Menschen legen, die sich für eine Ausbildung – überwiegend im metallverarbeitenden Gewerbe oder in der Elektrotechnik-Branche – interessieren und eignen. „Der Schulabschluss spielt dabei eine eher untergeordnete Rolle. Auch das Alter ist zweitrangig; wir können und wollen auch Kandidaten eine Chance geben, die vielleicht schon Mitte 20 sind und bei denen bei ihrem bisherigen beruflichen Werdegang möglicherweise nicht alles glatt lief“, unterstreicht Dirk Serwatka. Wie etwa bei dem jungen Mann, der kurz vor seiner Abschlussprüfung in einem gewerblich-tech-

nischen Beruf verunfallte und die Prüfung dadurch nicht ablegen konnte. Auf Vermittlung von QUIP hat er kürzlich nicht nur diese Prüfung unter dem Dach einer Gladbacher Firma nachholen können; er hat dort auch direkt eine Anstellung gefunden.

Zentraler Baustein des Pilotprojekts ist die langjährige Kooperation zwischen der QUIP AG und dem Ausbildungsverbund (AV) Mönchengladbach, der in diesem Jahr sein 90-jähriges Bestehen feiert. Unter Federführung von Ausbildungsleiter Frank Winkels werden hier bis zu 200 junge Menschen in den verschiedensten Handwerksberufen ausgebildet. Künftig wird sich der AV also auch um die von der QUIP AG vermittelten Kandidaten kümmern, Praktika in teilnehmenden Betrieben runden das Paket ab. Am Ende der Ausbildung, die je nach Berufszweig zwischen zwei und dreieinhalb Jahren dauern kann, steht die Abschlussprüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittel-



rer Niederrhein. „Wir hier am Standort Mönchengladbach sind in der glücklichen Lage, mit dem Ausbildungsverbund einen kompetenten Partner für ein solches Projekt in unmittelbarer Nähe zu haben“, freut sich der Regionalleiter. Sollte sich dieses Mönchengladbacher Pilotprojekt nach einer gewissen Erprobungszeit als Erfolgsmodell entpuppen, spielt die QUIP AG, die im gesamten Bundesgebiet mit Geschäftsstellen vertreten ist, mit dem Gedanken, dieses auch anderenorts zu installieren. Im besten Fall macht eine Idee aus Gladbach also Schule ... – jfk



Das QUIP-Team in MG (v. l.): Jens Bergmann (Vertriebsdisponent), Dirk Serwatka (Regionalleiter), Beate Wolinski (Sachbearbeitung), Frank Manegold (Vertriebsdisponent) und Giuliano Bellu (Recruiter). Foto: Andreas Baum

KONTAKT

QUIP AG
Neuhofstraße 52
41061 Mönchengladbach
☎ 0 21 61.24 39 80
🌐 www.quip.de

Ausbildungsverbund MG
Landgrafenstraße 45
41069 Mönchengladbach
☎ 0 21 61.82 12 812
🌐 www.ausbildungsverbund-mg.de

Eine der ersten Adressen im Herzen Gladbachs



Die künftige markante Bebauung an der Fliethstraße.
Foto: Andreas Baum / Visualisierungen: Schrammen Architekten BDA

Aufmerksame Passanten und Autofahrer, die jüngst auf der Fliethstraße in Mönchengladbach unterwegs waren, haben es längst bemerkt: Die Baugerüste an den Roermonder Höfen werden peu à peu demon- tiert, und die eindrucksvolle Fassade des Bau- projekts, eines der größten in der Mönchen- gladbacher Innenstadt überhaupt, kommt immer deutlicher zum Vorschein. Hinter den hellen Putzfassaden stehen insgesamt rund

6.500 Quadratmeter gewerbliche Nutzfläche bereit, davon rund 6.200 Quadratmeter für Büronutzung, der Rest sind Wohnungen. In Kernstadt-Bestlage am Fuße des historischen Abteibergs entsteht mit den Roermonder Höfen eine neue Landmarke für Wohnen und Arbeiten und damit eine der attraktivsten Adressen der Stadt.

Büro- und Dienstleistungsflächen, wie man sie sich wünscht: Dass ist der Anspruch,

den Dr. Burkhard Schrammen, Architekt der Roermonder Höfe, und Fritz Schupp, Ge- schäftsführer des zuständigen Generalunter- nehmers Nessler Bau GmbH und des Pro- jektentwicklers Gondo Immobilien GmbH, verfolgen. „Dank der hervorragenden Lage, der flexibel zu gestaltenden Gewerbeflächen sowie des im Vergleich günstigen Mietprei- ses verzeichnen wir eine hohe Nachfrage“, freut sich Fritz Schupp. Vorteile sind in dieser Hinsicht vor allem die direkte Zufahrt von der Fliethstraße mit ausreichend vielen Stellplät- zen für Besucher und Mitarbeiter, Die Nähe zu City und Hauptbahnhof, die tolle Nahver- kehrsanbindung und die guten Einkaufsmög- lichkeiten in der Nähe, was optimale Voraus- setzungen für zufriedene Mieter und deren Mitarbeiter schafft.

Zupass kommt Projekten wie den Roer- monder Höfen, dass sich der Branchenfokus in der Vitusstadt verschiebt. Verzeichnete die Logistik-Branche zuletzt kontinuierliches Wachstum in den Beschäftigungszahlen, so hat sich das bereits im vergangenen Jahr gewandelt: Erstmals wuchs der Bürosektor stärker als die Logistik. Ohnehin mausert sich die Stadt immer mehr zu einem relevanten



Die Büroflächen in den Roermonder Höfen können flexibel zugeschnitten werden.

Bürostandort: Über 45.000 Menschen arbei- ten in Mönchengladbach im Büro, 2014 waren es gerade einmal knapp über 42.000. Dem weiter steigenden Bedarf nach Büro- flächen tragen Projekte wie dieses an der Fliethstraße Rechnung. Und wer eine Ge- werbefläche in den Roermonder Höfen an- mieten möchte, zahlt weniger als 13 Euro pro Quadratmeter – im Vergleich zu Innen- stadtlagen in anderen Städten ist das weit unter Normalpreis.

Besonders am Herzen liegt Fritz Schupp das Gebäude mit der Kennziffer F4, das ein rei- nes Ärztehaus werden soll. „Hier streben wir einen Mix aller gängigen Fachärzte an: Inter- nisten, Zahnärzte, Orthopäden, Gynäkologen – das Spektrum sollte möglichst breit sein.“ Auch für die Büroflächen gäbe es, jetzt, wo das Bauprojekt fast abgeschlossen ist, ste- tig mehr Interessenten. Individuelle Gestal- tungswünsche bei der Gestaltung und Größe der Büroflächen können in einem frühen Sta- dium vom potenziellen Mieter noch maß- geblich mitbeeinflusst werden. Es gibt Flä-



So könnte der Empfangsbereich einer Arztpraxis in den Roermonder Höfen aussehen.

chen zwischen 100 und 450 Quadratmetern, geeignet sowohl für Kleinraum- oder Kombi- Büros als auch „Open Spaces“ als Großraum- büros. Es ist aber auch möglich, mehrere Etagen, ein ganzes oder gar mehrere Ge- bäude zu mieten. So sind auch Flächen bis zu 3200 Quadratmeter für Großmieter realisier- bar.

Ab November richtet die Gondo Immo- bilien GmbH in den Roermonder Höfen ein Muster-Büro ein, durch das potenzielle Mietinteressenten einen konkreten Eindruck

davon bekommen, wie ihr Büro im Herzen der Stadt aussehen könnte; Besichtigungs- termine können bereits vereinbart werden (siehe KONTAKT). Außerdem wird es dann einen „Tag der offenen Tür“ geben. – jfk

→ KONTAKT

- ☎ 02 41.52 98 102
- @ Gondo-Immobilien@nesseler.de
- 🌐 www.roermonder-hoefe.de



Latzel Steuerberater – Die Beratungskanzlei

Latzel steht für steuer- und betriebswirtschaftliche Beratung und Wirtschafts-Mediation. Die Philosophie der Beratungskanzlei mit Sitz in Kempen am Niederrhein bringt es auf den Punkt: verstehen – beraten – begleiten

Unsere mittelständischen Kunden kommen vorzugsweise aus Branchen wie Handwerk, Handel, Produktionsbetriebe, freie Berufe sowie Dienstleistungsunternehmen.

Latzel Steuerberater
Kanzlei für steuer- und betriebswirtschaftliche Beratung
und Wirtschafts-Mediation

www.latzel-steuerberater.de



Holger Latzel, Gründer und Inhaber der Kanzlei

Gehen Sie doch ruhig mal in die Luft!



Im Flugsimulator von Westavia sitzen Hobby-Piloten in einem Original-Cockpit, detailgetreu mit allen Schaltern und Funktionen. Hier kann man jeden der weltweit 24.000 Flughäfen ansteuern und die Route selbst gestalten. Foto: Westavia

KONTAKT

Westavia Fluggesellschaft mbH
 Flughafenstraße 34
 41066 Mönchengladbach
 ☎ 0 21 61.66 56 23
 @ info@westavia.de

Hand aufs Herz: Wer würde sich nicht gerne einmal spontan in den Flieger setzen und sein Traum-Urlaubsziel ansteuern? Am Mönchengladbacher Flughafen ist das möglich: Hier kann jeder einen der weltweit 24.000 Destinationen ansteuern. Einziges Problem: Egal wie weit man „fliegt“, ausgestiegen wird jedes Mal wieder in Mönchengladbach. Dafür bekommen Hobby-Piloten im Flugsimulator der Charterfluggesellschaft Westavia das äußerst realistische Gefühl, was es heißt, eine Boeing 737-800 zu steuern. Seit rund zwei Jahren bietet Westavia-Geschäftsführer Rolf Schumann diesen besonderen Erlebnis-Trip für Jedermann am Flughafen Mönchengladbach an. „Unsere Kunden sitzen in einem Original-Cockpit, detailgetreu mit allen Schaltern und Funktionen, dazu eine 25 Quadratmeter große Leinwand“, erläutert Schumann. „Man kann hier jeden der weltweit 24.000 Flughäfen ansteuern und die Route selbst gestalten. Auch Notfallsituationen und jegliche Wetterzenarien können simuliert werden.“ Vorkenntnisse sind nicht notwendig, ein erfahrener Pilot weist jeden Kunden in die Technik und bleibt zur Unterstützung im Cockpit dabei. Denn auch wenn sich der rund 150.000 Euro teure Simulator keinen Zentimeter bewegt: Das Blinken und Summen der verschiedenen Lichter und Schalter lässt den Puls trotz-

dem in die Höhe steigen. Bis der Laie ein Gefühl für das Steuerhorn und Höhenruder entwickelt, dauert es eine Weile, schließlich lässt sich die – im Original – rund 40 Meter lange Maschine mit einer Spannweite von 36 Metern nicht so einfach manövrieren wie ein Kleinwagen. Wenn man aber erst einmal den Dreh ’raus hat, entpuppt sich die Rolle als Pilot schnell als einmaliges Erlebnis. Im Gegensatz zu den professionellen Full-Flight-Simulatoren für Profi-Piloten richtet sich das Angebot von Westavia in erster Linie an Laien, geeignet als privates Geschenk oder Event-Aktion für Firmenveranstaltungen oder sogar Kindergeburtstage (ab zehn Jahren). „Außerdem bieten wir Seminare gegen Flugangst an, wofür unser Simulator hervorragend geeignet ist“, sagt Schumann, der mit seiner 1980 gegründeten Westavia

INFO

Eine Stunde im Flugsimulator kostet 159 Euro, der „Gast-Pilot“ kann bis zu drei Verwandte und/oder Freunde mitbringen, die mit im Cockpit Platz nehmen dürfen; ein Schnupperflug über 30 Minuten kostet 79 Euro. Infos und Buchung unter www.737-mg.de.

drei Charterflugzeuge unterhält und europaweit Flüge mit Business- und Frachtflugzeugen vermittelt. „Der Simulator ist inzwischen zu unserem zweiten Standbein und eine ideale Ergänzung zu unserem Flugbetrieb geworden.“

Kerngeschäft von Westavia sind private Charterflüge, vor allem für Businesskunden. „Privat-Charter ist nicht nur die effizienteste Form der Geschäftsreise, sondern auch die angenehmste: ohne Wartezeiten, ohne Umsteigen, ohne Abhängigkeit von öffentlichen Flugplänen und ohne lästiges, langes Warten bei Sicherheitskontrollen“, erklärt Schumann. Statt nur rund 400 Flughäfen, die Linienflugzeuge ansteuern, können mit Chartermaschinen etwa 2.300 Flughäfen in ganz Europa erreicht werden, und das Tag und Nacht, ausgerichtet nach dem individuellen Zeitplan der Kunden. Für Geschäftsreisen eine Chartermaschine zu buchen, ist für Schumann „ein Luxus, der sich rechnet. Im Vergleich zu einem mehrtägigen Business-Trip spart man so Zeit und Geld.“ Schumann, selbst seit Jahrzehnten Pilot, weiß zudem, welchen Effekt solch eine Dienstreise haben kann: „Stellen sie sich vor, sie lassen Ihren Geschäftspartner mit einer privaten Chartermaschine abholen. Sie können sich denken, welchen Einfluss das auf die geschäftliche Atmosphäre haben kann ...“

– jfk

PETRY
 CHRISTIAN PETRY IMMOBILIEN

CHRISTIAN PETRY IMMOBILIEN

Ihr Immobilienmakler für hochwertige Wohn- und Gewerbeimmobilien in Willich und Umgebung.

Bonnenring 100
 47877 Willich Wekeln

T 0 21 54 88 48 192
 F 0 21 54 88 48 196

info@petry-immo.de
 www.petry-immo.de

Christian Petry,
 Inhaber

TOP IMMOBILIEN MAKLER 2017
 WILICH & KREFELD
 FOCUS
 statista

Mieterportal „Meine GWG Kreis Viersen“ jetzt online

Vor kurzem erfolgte der Startschuss für das neue Mieterportal „Meine GWG Kreis Viersen“. Über 4.500 Kundenhaushalte erhielten auf postalischem Weg ihre persönliche Einladung und den persönlichen Zugangscode zum neuen Kundenportal. Damit ist es ihnen jetzt möglich, rund um die Uhr in Kontakt zur GWG zu treten und bequem von unterwegs wichtige Informationen zu erhalten oder Meldungen abzusetzen.

In ihrer jüngsten Ausgabe der Publikation „MieZe“ hat die GWG bereits über die Entwicklung des Mieterportals für ihre Kunden informiert. Nach intensiver Entwicklung und erfolgreich abgeschlossener Testphase im Echtlauf steht das neue Mieterportal mit zahlreichen Nutzungsmöglichkeiten ab sofort allen GWG-Kunden und Mietern zur Verfügung.

Mit der künftigen Nutzung des Portals, egal ob über das Internet oder direkt mittels einer eigenen App, erschließt sich für das Unternehmen im Kundenbeziehungsmanagement ein völlig neuer Kommunikationsweg. Für den Kunden bietet sich die Möglichkeit, allgemeine Informationen über sein Mietverhältnis abzurufen und persönlich zu verwalten, verschiedenste Standardformulare und Bescheinigungen

selbständig zu erzeugen und auszudrucken und im Falle einer Meldung oder Mitteilung, diese bequem über ein spezielles Auswahlmenü in kürzester Zeit abzusetzen. Damit der Kunde

immer auf dem neuesten Stand bleibt, bietet das Portal jederzeit auch die Übersicht aller aktiven Vorgänge. Per persönlicher Nachricht werden die Kunden umgehend informiert, sobald sich ein Status ändert oder eine neue Information vorliegt.

Neben den vielen Vorteilen hält das neue Mieterportal aber auch ständig Überraschungen bereit. Unter allen aktiven Nutzern verlost die GWG regelmäßig attraktive Preise. Anmeldung und aktive Teilnahme lohnen sich also. Weitere Informationen über die Nutzung und die vielen Vorteile findet man zusätzlich auf der Homepage www.gwg-kreis-viersen.de.

Und so funktioniert's: Kunden nutzen einfach den mit dem Anmeldeschreiben übersandten Flyer und folgen den Installationshinweisen. Das neue Mieterportal kann bequem als kostenlose App auf dem Handy installiert (iOS + Android) oder normal über das Internet gestartet werden. Aktiviert werden alle Varianten mit dem ebenfalls übersandten persönlichen Zugangscode.

➔ KONTAKT

Gemeinnützige
Wohnungsgesellschaft
für den Kreis Viersen AG
– Haus der Wirtschaft –
Willy-Brandt-Ring 17
41747 Viersen
☎ 0 21 62.57 80-0
✉ info@gwg-kreis-viersen.de
🌐 www.gwg-kreis-viersen.de



Mehr sein als Banker ... #volksbanker.



Max Masthoff, Cengizhan Lekesiz, Sara Hecker und Jonas Haag sind seit Mitte August #volksbanker.

Foto: Volksbank Viersen

Mitte August begannen wieder vier junge Leute die Ausbildung zur Bankkauffrau beziehungsweise zum Bankkaufmann bei der Volksbank Viersen: Max Masthoff, Cengizhan Lekesiz, Sara Hecker und Jonas Haag starten in ihre berufliche Zukunft mit einer soliden Ausbildung. Für knapp zweieinhalb Jahre sind die vier jungen Auszubildenden jetzt in verschiedenen internen Abteilungen und Kundenabteilungen im Haus unterwegs, um alles Wichtige für ihre Prüfung zu lernen und Erfahrungen zu sammeln.

„Das wird eine spannende Zeit werden, sowohl für die neuen Auszubildenden als auch für uns“, berichtet Jürgen Clevn, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Viersen. „Unsere Auszubildenden werden in den nächsten Jahren viele neue Dinge lernen und wachsen, sowohl beruflich als auch persönlich. Aber auch wir können einiges von den jungen Leuten lernen.“

Die Ausbildungsquote liegt bei der Volksbank Viersen seit Jahren bei knapp 7 Prozent, also deutlich über dem Durchschnitt. In den vergangenen Jahren konnten die Auszubildenden ihre Prüfungen allesamt mit den

Noten 1 und 2 absolvieren. Jürgen Clevn: „Die guten Noten resultieren zum einen aus der guten praktischen Ausbildung in der Volksbank Viersen, zum anderen aber auch aus den begleitenden Maßnahmen. Neben dem Berufsschulunterricht gibt es bei uns zusätzlich noch den innerbetrieblichen Unterricht und eine ausführliche Vorbereitung auf die Prüfung. Das ist längst nicht selbstverständlich, aber wir glauben, den jungen Leuten so das perfekte Rüstzeug für ihre berufliche Zukunft geben zu können.“

Nach der Ausbildung ist vor der Ausbildung

Die Weiterbildungsmöglichkeiten nach der Ausbildung bei der Volksbank Viersen sind vielfältig: interne Schulungen und Trainings, Workshops, ein- und mehrtägige Seminare in der Genossenschaftsakademie sowie verschiedene berufsbegleitende Abschlüsse für Fach- und Führungslaufbahnen wie Bankfachwirt oder Bankbetriebswirt stehen auf dem Programm und werden je nach Neigung und Bedarf angeboten. „Aber so weit sind unsere neuen Kolleginnen und Kollegen noch nicht. Wir wünschen ihnen eine span-

nende Zeit und hoffen, dass sie ihren beruflichen Weg durch eine Ausbildung bei der Volksbank Viersen machen“, resümiert Clevn.

Möglichst früh bewerben

Wer sich für eine Ausbildung ab August 2020 bewerben möchte, sollte dies unmittelbar nach der Zeugnisausgabe im Januar 2019 tun. Bewerbungen sind über die Internetseite der Volksbank Viersen online möglich. Fragen beantwortet die Personalleiterin Birgit Niemann auch gerne telefonisch unter 0 21 62.48 08-225.

➔ KONTAKT

www.volksbankviersen.de
facebook.com/volksbankviersen
instagram.com/volksbankviersen
twitter.com/vobaviersen
Telefon und WhatsApp:
0 21 62.48 08-0



Eile mit Weile – Bleiben Sie agil durch Entschleunigung!

„Laufen Sie nicht so schnell – sonst verpassen Sie noch was!“

Ich bin auf dem Weg zu meinem nächsten Termin – mal wieder auf den letzten Drücker – und hechte aus meinem Auto quer über den Bürgersteig, als mir ein älterer Herr genau diesen Satz zuruft.

Moment mal, denke ich. Ich laufe doch gerade deswegen so schnell, weil ich eben nichts verpassen und noch halbwegs pünktlich bei meinem Termin auftauchen will ... Der Moment verfliegt, aber dieser Satz bleibt hängen und beschäftigt mich noch den ganzen Tag.

Eile mit Weile – das wusste schon Kaiser Augustus zu sagen. Gehe mutig auf Dein Ziel zu, aber tue alles, was Du tust, mit Bedacht. Dieser Grundsatz scheint uns heutzutage abhandengekommen zu sein. Alles muss schnell gehen, immer schneller, immer effizienter. Mit nur wenigen Klicks habe ich den Flug für die nächste Geschäftsreise gebucht, einen Termin mit meinem Lieferanten geplant und noch fix die wichtigsten Anweisungen an meine Kollegin in mein Smartphone getippt. Sofort senden, denn da kommt schon der nächste Anruf vom Kunden ...

Schnelligkeit ist gerade in der Arbeitswelt ein hochgeschätzter Wert. Von agiler Unternehmensführung und flexibel agierenden Teams ist immer häufiger die Rede. Um erfolgreich zu bleiben, sollen vor allem Füh-

rungskräfte schnell, innovativ und kompetent auf Veränderungen reagieren. Doch hinter dem Schlagwort der Agilität verbirgt sich vielmehr als nur Schnelligkeit und Effizienzsteigerung.

Die Mitbegründer des Agilitätsbegriffs, wie er heute verwendet wird – Ken Schwaber und Jeff Sutherland – formulierten 2001 vier zentrale Werte als Grundlage für agile

DIE AUTORIN

Susanne Stock arbeitet seit Jahren als systemische Beraterin und Führungskräfte-Coach. Nach dem Studium der Psychologie mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie folgte eine mehrjährige Tätigkeit als Projektleiterin in einem global operierenden Konzern, wo sie für die Konzeption und Durchführung globaler Entwicklungsprogramme für Führungskräfte aller Hierarchieebenen verantwortlich war. Susanne Stock hat langjährige Beratungs- und Trainingserfahrung mit multikulturellen und virtuellen Teams. Für die Durchführung von Führungskräfte-Workshops reist sie regelmäßig nach Asien, in die USA und Europa.

Softwareentwicklung und hinterlegten diese mit konkreten Verhaltensweisen (zwölf Prinzipien). So heißt es im „Manifest für agile Softwareentwicklung“:

- Menschen und ihre Interaktionen sind wichtiger als Prozesse und Werkzeuge.
- Funktionierende Software ist wichtiger als umfassende Dokumentation.
- Zusammenarbeit mit dem Kunden ist wichtiger als Vertragsverhandlung.
- Eingehen auf Veränderungen ist wichtiger als das Befolgen eines Plans.

Es geht im Kern also um die Menschen und ihre Interaktionen, um Zusammenarbeit auf Augenhöhe, den Umgang mit Veränderungen und natürlich hochwertige Ergebnisse. Ohne ein regelmäßiges Innehalten und das bewusste Wahrnehmen meiner Umwelt und meiner Mitmenschen ist das nicht möglich.

Agile Teams zeichnen sich dadurch aus, dass sie sehr selbstorganisiert und selbstverantwortlich arbeiten, respektvoll Erfolge und Misserfolge ansprechen, daraus lernen und gemeinsam Entscheidungen für die Zukunft treffen. Der Vorgesetzte nimmt hier vielmehr die Rolle eines Moderators ein als die eines einsamen Entscheiders.

Hört sich verlockend an, doch einige Unternehmen sind bei der Einführung agiler Methoden regelrecht enttäuscht, da sie nicht automatisch das Arbeitstempo erhöhen, sondern zunächst zu einem höherem Ab-

stimmungsbedarf und einer höheren Fehlerquote führen.

Agilität ist keine Methode, sondern eine Haltung, die nur durch ein bewusstes Arbeiten an der Unternehmenskultur und an Unternehmenswerten entwickelt werden kann. Entschließt sich ein Unternehmen zu einem Kulturwandel, arbeite ich mit ihnen kontinuierlich an zentralen Fragen, wie zum Beispiel:

- Welche Führungskultur wollen wir leben? Wie entwickeln wir uns von einem Führungsverständnis des „einsamen Steuermanns“ hin zum „Moderator und Vernetzer“?
- Wie erlauben wir es uns, Fehler zu machen und sorgen dafür, dass wir daraus gemeinsam lernen und als Team intelligenter werden?
- Wie kommunizieren wir offen und wertschätzend?

- Wie gehen wir mit einer sich ständig verändernden Umwelt um und verlieren gleichzeitig unser Ziel nicht aus den Augen?

Klar ist, dass solch ein Kulturwandel Geduld und gleichzeitig Entschlossenheit auf der Seite der Unternehmensleitung erfordert. Ein agiler Umgang mit Veränderungen braucht also auch eine gewisse Entschleunigung – durch regelmäßiges Innehalten, Reflektieren und das bewusste Wahrnehmen des Moments. Oder, wie Kaiser Augustus schon wusste: Eile mit Weile.



www.leadroom.de
susanne.stock@leadroom.de

- Heiz- und Betriebskostenabrechnungen
- Mess- und Erfassungsgeräte
- Bewohnersicherheit



Unabhängig.
Fair. Von hier!

Ihr Partner aus
der Region.



www.molls.eu

Wir sind Partner
von Delta-t.



Molls GmbH Lerchenfeldstraße 111 · 47877 Willich-Anrath · Telefon: 02156 / 49 25 03-0 · Telefax: 02156 / 49 25 03-9 · E-Mail: info@molls.eu

Immobilien

Über rund drei Jahrzehnte Erfahrung auf dem Immobilienmarkt verfügt der Willicher Makler Dipl.-Ing. Christian Petry. Für den Wirtschaftsstandort Kreis Viersen steuert er künftig eine Experten-Kolumne zum Thema Immobilien bei – heute unter der Schlagzeile „Das Bestellerprinzip, das kein Bestellerprinzip ist – konzeptlos durch die Wohnungskrise“.

Immobilienbesitz gilt als wichtiger Vermögensbaustein und stellt eine tragende Säule für die private Altersabsicherung dar. In Deutschland aber besitzt nur knapp jeder Zweite eine Immobilie, die er selbst bewohnt. Europaweit steht nur die Schweiz mit 43 Prozent schlechter dar. Wegen der stetig steigenden Immobilienpreise können sich immer weniger Menschen in Deutschland eine eigene Immobilie leisten. Zu den hohen Kaufpreisen addieren sich noch die Erwerbsnebenkosten (Maklercourtage, Grunderwerbsteuer und Notarkosten), die in NRW für den Käufer nochmals etwa zwölf Prozent vom Kaufpreis betragen.

SPD-Chefin Andrea Nahles erklärte Wohnen schon zur „neuen sozialen Frage“. Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD) prüft derzeit die Einführung eines Bestellerprinzips beim Immobilienkauf und greift dabei auch den Vorschlag von Bündnis 90/Die Grünen auf, die Höhe der Provision auf maximal zwei Prozent inklusive Mehrwertsteuer zu begrenzen.

Betrachtet man das Bestellerprinzip beim Immobilienkauf als Äquivalent zum Bestellerprinzip, wie es 2015 bei der Vermietung

von Wohneigentum umgesetzt wurde, dann zahlen zukünftig ausschließlich die Verkäufer den Makler. Ziel ist die Senkung der Kaufnebenkosten und somit die Entlastung der Käufer beim Immobilienerwerb. Für den Käufer hört sich das toll an. Aber funktioniert das Konzept auch? Oder ist es eher ein inhaltsleeres Profilierungsthema für die SPD?

Aus meiner Erfahrung als regional ansässiger Immobilienmakler kann ich bestätigen, dass die Nachfrage nach Immobilien in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist. Nicht jedoch das Immobilienangebot. Da Angebot und Nachfrage bekanntlich den Preis regeln, sind die Immobilienpreise in unserer Region kontinuierlich gestiegen. Die sprunghafte Zunahme der Kaufinteressenten ist auf die Niedrigzinspolitik der EZB zurückzuführen. Nie waren Immobilienkredite günstiger als heute.

Wenn die SPD nun ein Bestellerprinzip einführen will, dann stellt sich mir als erstes die Frage: Wer ist eigentlich der Besteller im Sinne des Gesetzgebers? Frau Barley geht davon aus, dass derjenige, der den Makler mit dem Verkauf seiner Immobilie beauftragt hat, der Besteller (der Dienstleistung) ist. So wird es auch seit 2015 bei der Vermietung von Wohneigentum praktiziert. Eine Vielzahl der Immobiliensuchenden wäre aber gerne bereit, die Maklercourtage zu zahlen, wenn der Makler nur endlich die passende Immobilie im Portfolio hätte. Sind die Immobiliensuchenden denn keine „Besteller“? Wenn es nach der Bundesjustizministerin geht, ganz eindeutig nicht: Sie möchte

nämlich gar kein „Bestellerprinzip“ einführen, sondern ein Abrechnungsverbot für den Makler mit dem Käufer durchsetzen.

Die Idee dahinter ist, dass die Gesamtkosten für den Immobilienerwerb sinken und der Käufer darüber hinaus weniger Eigenkapital einsetzen muss, da die Kaufnebenkosten in aller Regel von den Banken nicht finanziert werden. Den höchsten Anteil an den Kaufnebenkosten macht die Grunderwerbsteuer aus, die von der alten NRW-Landesregierung unter Hannelore Kraft (SPD) von ehemals 3,5 Prozent in zwei Schritten auf nunmehr 6,5 Prozent erhöht wurde. Anstatt den Markt zu regulieren, könnte die Bundesregierung eine Senkung der Grunderwerbsteuer forcieren, was aber bereits von Frau Barley verneint wurde.

Bei detaillierter Betrachtung wird das Bestellerprinzip sogar zu einer Erhöhung der Gesamtkosten beim Immobilienkauf führen. Die Vertriebskosten würde der Käufer – wie

DER EXPERTE

Dipl.-Ing. Christian Petry ist Inhaber des Maklerbüros PENTRY Immobilien mit Sitz in Krefeld und Willich. Seit rund 30 Jahren ist Christian Petry in der Bau- und Immobilienwirtschaft aktiv. Seine Schwerpunkte sind die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien im Großraum Krefeld und im Kreis Viersen.

in der Marktwirtschaft üblich – auf den Produktpreis aufschlagen. Der höhere Kaufpreis mit inkludierter Maklercourtage würde am Ende mit 6,5 Prozent Grunderwerbsteuer beaufschlagt. Der Staat wird somit zum Preistreiber und zum Profiteur gleichermaßen. Auch verbessern sich – wie von der SPD propagiert – die Finanzierungsbedingungen nicht. Die Bank fordert für den gewährten Kredit eine Sicherheit; nämlich die Immobilie. Der Beleihungswert der Immobilie ändert sich aber nicht, nur weil die Courtage in den Kaufpreis eingerechnet ist.

Die Lösung dafür haben die „Grünen“ aber bereits als Gesetzentwurf eingebracht. Sie wollen nämlich die Maklercourtage per Gesetz auf maximal zwei Prozent brutto begrenzen. Dies hätte zwar zur Folge, dass der Betrieb eines professionellen Maklerbüros unwirtschaftlich würde, das scheint den „Grünen“ aber nicht so wichtig zu sein. Das macht aber auch nichts: Führende Juristen haben bereits Bedenken geäußert, ob ein solches Vorhaben überhaupt mit dem Grundgesetz zu vereinbaren wäre, da es gegen den Rechtsgrundsatz der Vertragsfreiheit verstößt.

Fazit: Es ist schon bedenklich, dass die Politik entweder nicht in der Lage oder nicht willens ist, die Lage am Immobilienmarkt ganzheitlich zu betrachten und zu verstehen. Einerseits werden die direkten Steuern beim Immobilienkauf mehrfach erhöht, gleichzeitig werden die Finanzierungsbedingungen verschärft. Im Gegenzug soll die Wirtschaft reglementiert werden. Zum guten Schluss werden Gesetzentwürfe in den Bundestag eingebracht, die schon bei oberflächlicher Betrachtung durch Fachleute zum Scheitern verurteilt sind, da sie offensichtlich gegen das Grundgesetz verstoßen. Kein Wunder, dass die Politik an Glaubwürdigkeit verloren hat. Intelligente und zukunftsweisende Konzepte sehen anders aus! Ob das Bestellerprinzip nun kommt, oder nicht: Wer sich heute keine Immobilie leisten kann, dem hilft auch das Bestellerprinzip nicht.

→ KONTAKT

Dipl.-Ing. Christian Petry
PENRY Immobilien
Bonnenring 100
47877 Willich
@ info@petry-immo.de
www.petry-immo.de



Schutz und Instandhaltung von Gebäuden – Effizient und Vielseitig
Vorausschauend sicher. Mit Belzona.

Ihr starker Partner für starke Marken

- Kunstharz-Systeme für
 - kostengünstige und langlebige Instandhaltungslösungen
 - Betonschutz- und reparatur
 - Korrosionsschutz
 - Feuchtigkeitssperren
 - Bodeninstandsetzung
 - Antirutschsysteme
- Industrie-Klebebänder
- Spezialklebebänder
- bedruckte Packbänder
- Schmelzklebstoffe
- Spezialklebstoffe
- Schraubensicherung



www.jk-adhesives.de



JK TECHNISCHER HANDEL GMBH
Innovative Lösungen für Handwerk & Industrie

Industriering Ost 74
47906 Kempen
Tel.: 0 21 52 / 14 45 - 70

Steuer

Eine Umstellung der Betriebsführung auf digitale ist kein Hexenwerk. „Ohne elektronische Bilanzbuchhaltung geht es heute für Unternehmer nicht mehr“, sagt Steuerexperte Holger Latzel. Beratung und Begleitung ist das A und O. Wer sich für diesen Prozess öffnet, hat mehr Zeit für das Kerngeschäft. Für jeden Unternehmer ist es wichtig, die

re Betriebe sammelte die Belegschaft von Thomas Bockstegers klassisch im Pendelordner Belege und lieferte sie Monat für Monat bei unserer Kanzlei ab. Ein steter Hemmschuh waren Belege, die digital entstanden und erst gedruckt werden mussten, um sie abheften zu können. Es bedurfte keiner großen Überredungskunst, die GmbH an die

spiel: Die Telekom-Rechnung, die per E-Mail kommt, wird nicht mehr ausgedruckt, sondern sofort online hochgeladen, dann ist sie revisionsicher abgelegt. Merke: Elektronische Kopien – beispielsweise von Rechnungen und anderen Papieren – dienen als vollwertiger Ersatz. Die papierlose Buchführung lässt grüßen. Auch die lästige Frage, wann



Kümmern sich gemeinsam um die Digitalisierungsstrategie im Unternehmen (v.l.): Firmenchef Thomas Bockstegers, Prokurist Martin Bockstegers und Steuerexperte Holger Latzel.

Foto: AK

Betriebsführung auf die digitalen Erfordernisse umzustellen. Ich möchte eines von vielen möglichen Beispielen aus meiner Mandantschaft skizzieren. Es geht um den Gelderner mittelständischen Betrieb Paul Bockstegers GmbH. Der alteingesessene Familienbetrieb baut Stahlhallen. Firmenchef Thomas Bockstegers ist mit seinen 59 Jahren nicht das, was man als *digital native* bezeichnet. Dennoch hat das Unternehmen einerseits durch Offenheit, andererseits durch nachhaltige Beratung einen prima Weg eingeschlagen, über die Implementierung der digitalen Tools noch schlanker, noch effizienter und damit noch erfolgreicher arbeiten zu können.

Wie verlief dieser Prozess? Wie viele ande-

re Betriebe sammelte die Belegschaft von Thomas Bockstegers klassisch im Pendelordner Belege und lieferte sie Monat für Monat bei unserer Kanzlei ab. Ein steter Hemmschuh waren Belege, die digital entstanden und erst gedruckt werden mussten, um sie abheften zu können. Es bedurfte keiner großen Überredungskunst, die GmbH an die Hand zu nehmen und auf den Pfad der Digitalisierung zu bringen. Fragen wie „Wer hat welche Rechte in *Unternehmen online*?“, „Wie kann ich Know-How aufbauen und selbstständig digital operieren?“ oder „Wie gehe ich künftig mit Belegen um?“ spielten fortan eine Rolle. Schulungen und das Darstellen von Fallbeispielen brachten die Mitarbeiter Schritt für Schritt weiter. Bereits nach kurzer Zeit wurde deutlich, welche Erleichterungen *Unternehmen online* bringt. So funktioniert das Bezahlen von Rechnungen nun schneller, weil das Programm IBAN, Rechnungsnummer und Kundennummer selbstständig erkennt und vorbelegt. Buchhaltung mit digitalen Belegen bedeutet schneller und sicherer arbeiten. Anderes Bei-

DER EXPERTE

Holger Latzel, Jahrgang 1971, ist Inhaber und Gründer der gleichnamigen Beratungskanzlei in Kempen am Niederrhein. Seine Schwerpunkte sind neben der Steuerberatung die betriebswirtschaftliche Beratung sowie die Wirtschafts-Mediation. Haben Sie Fragen an den Wirtschaftsstandort-Experten Holger Latzel? Dann schreiben Sie uns: entweder an wirtschaft@wirtschaftsstandort-niederrhein.de oder kanzlei@latzel-steuerberater.de

der Mandant den Ordner in der Steuerkanzlei abzugeben hat, wird irrelevant.

Für Junior-Chef Martin Bockstegers ist dieser Prozess segensreich. Wenn er den Betrieb irgendwann übernimmt, weiß er, dass das Unternehmen sicher im digitalen Ozean mitschwimmen kann. Was bereits heute für Bockstegers zählt: Durch die Umstellung ist das Rechnungswesen übersichtlicher geworden, so dass die eigentliche Aufgabe – Stahlhallenbau – absolut im Fokus stehen kann. Für Bockstegers ist das digitale Lohnbüro nun Wirklichkeit. Will sagen: Der Steuerberater führt die digitale Lohnakte – die für den Unternehmer jederzeit einsehbar ist. An den neuen Prozess hat sich der Unternehmer schnell gewöhnt und genießt die effizienten Abläufe.

Natürlich funktioniert eine solche Beratung und Begleitung nur, wenn der Steuerberater selbst firm ist in der digitalen Betriebsführung. Unsere Kanzlei ist seit langem auf der digitalen Schiene unterwegs,

regelmäßige Schulungen machen uns fit für die Nachfragen unserer Mandanten. Erst vor wenigen Wochen haben wir uns mit der kompletten Belegschaft und einem Experten der DATEV zu einem Workshop auf Schloss Krickenbeck zurückgezogen, wo sämtliche Aspekte des digitalisierten Geschäftsverkehrs abgeklopft wurden. Die DATEV – das ist der IT-Dienstleister für Steuerberater.

KONTAKT

Latzel Steuerberater
Holger Latzel – Steuerberater,
Diplom-Betriebswirt &
Wirtschafts-Mediator
Schorndorfer Straße 15
47906 Kempen
@ kanzlei@latzel-steuerberater.de
www.latzel-steuerberater.de



Gewerbeimmobilien | Industrieobjekte | Investments

MeinWERK

Erwerben Sie Ihre Gewerbeinheit
ab 200 m² zum Festpreis!



Referenzobjekt MeinWerk Krefeld

Ihre Vorteile im Gewerbepark MeinWerk Viersen-Süd

- Nur ca. 3 km von der Autobahn A52 entfernt
- Vielseitig nutzbare, kombinierbare Halleneinheiten
- Möglichkeit der Realisierung einer zweiten Ebene als Büro
- Lösung Ihres Raumbedarfs in optimierten Flächen
- Individueller Ausbau in Eigenleistung möglich
- Bezug der Einheit bereits 6 Monate nach Baubeginn
- Absicherung des Unternehmens sowie Vermögensbildung und Altersvorsorge durch Eigentumserwerb
- Solide Investition durch hohe Drittverwendbarkeit

Energetische Angaben: Der Energieausweis ist in Vorbereitung.

www.bienen-partner.de
info@bienen-partner.de
Telefon: 02161. 82 39 33



BIENEN & PARTNER
Immobilien GmbH

Westavia
FLUGSIMULATOR B737 · 800

Fliegen Sie selbst!

www.westavia-flugsimulator.de
info@westavia.de
Am Flughafen 34
41066 Mönchengladbach
Telefon: 02161/66 56 23



Die Geschenkidee!

„Nicht auf Teufel komm raus pitchen“



Ohne Scheuklappen die Firmen-Kogge steuern – das ist einer der Ratschläge von Kommunikations-Experte Axel Küppers. Welche Ratschläge er noch für Unternehmen hat, die ihre Außendarstellung professionalisieren wollen, verrät er im Interview mit dem Wirtschaftsstandort.

Herr Küppers, wie sollte eine moderne Unternehmenskommunikation angelegt sein?

Es gibt ein Bonmot der Journalistin Siglinde Schneider-Fuchs: Alles, was ich tue und was ich nicht tue, ist Öffentlichkeitsarbeit. Will sagen: Ein Unternehmer, der auf Teufel komm raus in die Zeitung, ins Radio oder ins Fernsehen will, spricht der ständig pitcht, macht sich nur verdächtig. Gleiches gilt für diejenigen, die dreimal am Tag über die virtuellen Netzwerke postet, was er gerade Tolles angestellt hat. Das ist kontraproduktiv und führt keinesfalls dazu, dass dieser Unternehmer erfolgreicher ist als andere, die ihre Kommunikation mit Augenmaß betreiben.

Was heißt „mit Augenmaß“?

Ich muss als Unternehmer nachhaltig die Akzente setzen, sollte die emotionale Schiene bedienen, eine persönliche Note treffen und Story Telling betreiben.

Das klingt abstrakt; haben Sie ein Beispiel?

Ich habe einmal einen Ingenieur betreut, der einen Bootsmotor gebaut hat. Der Mann hat damit geworben, zum Beispiel auf Messen, welche technischen Leistungen dieser Motor vollbringt. Ich habe ihn gefragt, wie das Käuferverhalten bei ihm funktioniert. Der Ehemann ist geflasht von der Stärke des Motors, die Ehefrau hingegen findet den Motor entweder schön oder nicht schön. Und sie entscheidet letztlich, ob der Motor gekauft wird. Also haben wir Kopfkino betrieben und auch Metaphern aus dem ästhetischen und kulturellen Bereich bemüht, um den Motor zu beschreiben. Plötzlich waren wir bei James Bond – und der Motor war viel interessanter.

Ist das nicht übertrieben?

Zugegeben, etwas Übertreibung gehört zum Geschäft. Übertreibung ist das Stilmittel der Reklame. Sofern der Unternehmer in unserer Sparte „seriöse Werbung“ diese Schublade nicht ständig öffnet und inflationär damit umgeht, ist das legitim. Wenn Sie einen Apfelbaum ernten, pflücken Sie ja auch zuerst die reifsten Früchte. Warum? Weil sie ins Auge springen. Uns verführen und wir wie Adam im Paradies stehen. Das Fallobst wird hinterher für Kompott eingesammelt. Ebenso verhält es sich im Kommunikationsgeschäft: Die besten Seiten bitteschön nach vorne gekehrt!

Wir leben in Zeiten von akutem Fachkräftemangel. Alle Branchen sind davon betroffen. Was muss ein Unternehmer beachten, wenn er fähigen Nachwuchs rekrutieren will?

Zunächst muss er sich selbst gut aufstellen. Eine aussagekräftige Homepage mit einer Rubrik „Karriere“ ist sicherlich essentiell. Und er muss kommunizieren, warum es ausgerechnet sein Unternehmen sein sollte, bei dem sich ein junger Mensch bewirbt: ein

gutes Klima in der Firma, Teamarbeit, familienfreundliche Zeiten, Betriebliches Gesundheitsmanagement, ein attraktives Arbeitsumfeld, eine Krabbelecke für Babys – solche Faktoren gilt es zu betonen. Sie sind nach meiner Einschätzung genau so wichtig wie ein angemessenes Gehalt.

Kann es sich jemand leisten, ohne proaktive Unternehmenskommunikation auszukommen?

Das mag es geben bei dem einen oder anderen Traditions- oder Familienunternehmen. Aber ich halte es für gefährlich, sich ausschließlich auf seine Stammkundschaft zu verlassen und mit Scheuklappen die Firmenkogge zu steuern. Wenn es gut läuft, muss ich werben; nicht erst, wenn das Unternehmen im Tal der Tränen hängt. Gute gezielte Werbung ist ihr Geld wert und rechnet sich sicher im Laufe der Zeit: der Relaunch der Homepage hin zum Responsiven, ein neues frisches Modul wie eine Firmenzeitung, ein

Newsletter, ein Firmen-Video, eine pfliffige Anzeige, ein wertiges Corporate Design – all das schafft nicht nur Aufmerksamkeit, sondern auch Vertrauen und signalisiert dem potenziellen Kunden bzw. Mitarbeiter: dieser Betrieb bewegt sich, ist offensiv und wirbt um meine Sympathie.

Wo setzt ein PR-Agent wie Sie den Hebel an?

Es geht nicht darum, von jetzt auf gleich omnipräsent zu sein. Es geht um strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Kommunikationsberatung ist im Grunde Unternehmensberatung – es geht allerdings um Image, nicht um Geld. Lieber einmal im Jahr eine nachhaltige Firmen-News publizieren, als stakkato-mäßig die Kunden mit Belanglosigkeiten zu penetrieren. Das nervt nur und ist ein Rauswerfer. Außerdem muss ein Unternehmer, der für sich wirbt, seine Versprechen in der gelebten Arbeitsrealität auch einlösen können. Ein Restaurant, in dem der Koch grot-

tenschlechtes Essen serviert, können sie noch so gut bewerben – die Gäste werden es merken und dem Öffentlichkeitsarbeiter die gelbe Karte zeigen. Der PR-Agent muss mithin genau zuhören und sich ein abgerundetes Bild machen, bevor er die erste Zeile schreibt oder die ersten Bilder absputt.

DER EXPERTE

Axel Küppers ist Geschäftsführer des Medienbüros KÜPPERS KOMMUNIKATION mit Sitz in Kempen. Er berät neben Firmen auch Vereine, Stiftungen, Krankenhäuser, Kanzleien, Kommunen, Verbände und Schulen. Darüber hinaus ist der Journalist für diverse Zeitungen und Magazine bundesweit als Autor unterwegs. Im Mediengeschäft ist der 55-Jährige seit 37 Jahren heimisch.



6.400 qm Gewerbe · 4 Gebäude · 1a Standort

Büros, aus denen Sie nicht mehr raus möchten.

Auf einer Gesamtfläche von 6.400 m² bieten wir gewerbliche Einheiten unterschiedlichster Größen, individuell zugeschnitten auf Ihren Bedarf. Der Aufteilungsphantasie sind (fast) keine Grenzen gesetzt. Funktionalität und Flexibilität zeichnen die modernen Arbeitsplätze aus. Raumhohe Fenster geben den lichtdurchfluteten Büros eine freundliche Atmosphäre.

Ärztliche Fachkompetenz auf ganzer Linie

... „Herr Doktor, mir zwickt's“... Flächen unterschiedlichster Größen für Facharztpraxen bietet das Ärztehaus in den Roermonder Höfen. Auch die Praxiseinheiten sind individuell zugeschnitten und bieten sowohl dem Praxisteam als auch den Patienten eine freundliche und warme Atmosphäre.

www.roermonder-hoefe.de

KONTAKT

Küppers Kommunikation
Axel Küppers
Theodor-Foerster-Straße 6
47906 Kempen
Tel.: 0 21 52.55 13 30
Mobil: 01 73.85 39 118
info@kuepperskommunikation.de
www.kuepperskommunikation.de

Informationstechnik

Das Thema Datenschutz ist nach wie vor in aller Munde. Viel entscheidender ist im normalen B2B-Bereich aber die IT-Sicherheit, da ein Ausfall der IT sofort Konsequenzen wie Arbeits- und Produktionsausfall, im schlimmsten Fall sogar die Bedrohung der Existenz bedeutet. Ein Rundumschutz für das Unternehmen besteht in der Regel aus drei Bausteinen: Maßnahmen durch die IT-Administration, Sensibilisierung der Mitarbeiter und eine Versicherung (sogenannte Cyber-Versicherungen). Oft kann dabei – gerade in kleinen oder mittleren Unternehmen – mit einfachen Mitteln die Sicherheit deutlich erhöht werden.

Grundlage dafür ist eine vollständige Datensicherung, deren Funktion und Nutzbarkeit regelmäßig überprüft werden müssen. Schäden an Datenträgern, irrtümliches Löschen von Daten und selbst die im Moment häufig auftretende Infektion mit einem Verschlüsselungsvirus („Ransomware“) sind relativ leicht zu überstehen, wenn man eine aktuelle Datensicherung hat. Viele Unternehmer glauben leider, dass die Datensiche-

rung schon funktioniert, wenn ein Mitarbeiter die USB-Platten tauscht. Wenn man hier dann aber einmal kontrolliert, sind die Festplatten entweder voll oder defekt, die letzte Datensicherung Monate alt.

Das Sinnvollste ist in solchen Fällen eine regelmäßige Prüfung der Systeme mit Hilfe einer Checkliste oder eines Überwachungssystems. Viele Ausfälle kann man verhindern, wenn man sieht, dass eine Festplatte bald voll ist, diese eine wachsende Anzahl von Fehlern meldet, oder ein Teil in einem redundanten System defekt ist. Ein Test der Datenwiederherstellung, die Aktualität der Betriebssysteme und des Virenschanners, die Kontrolle der Serverhardware und die Prüfung der Firewall sind nur einige Punkte der Checkliste, die man nach Bedarf erweitern kann.

Ein weiterer Ansatz ist eine IT-Sicherheitsbesprechung mit einem Dienstleister. Hier erfährt der Unternehmer eine Menge über die aktuelle Situation und erhält einen ganz anderen Blick auf Gefahren und Möglichkeiten. Nicht jeder denkt beispielsweise daran, dass das Abwasserrohr der Klimaanlage bei einem Rückstau innerhalb von Minuten den Serverraum fluten kann, oder dass etwa ehemalige Mitarbeiter immer noch über die – nicht geänderten – Passwörter verfügen und so beispielsweise den Mailverkehr ihres alten Arbeitgebers einsehen können. Und nicht jeder weiß, dass es Speichersysteme gibt, die Sicherungen im Fünf-Minuten-Takt machen können, oder eine Software, die fremde Geräte im Netzwerk blockiert. Der

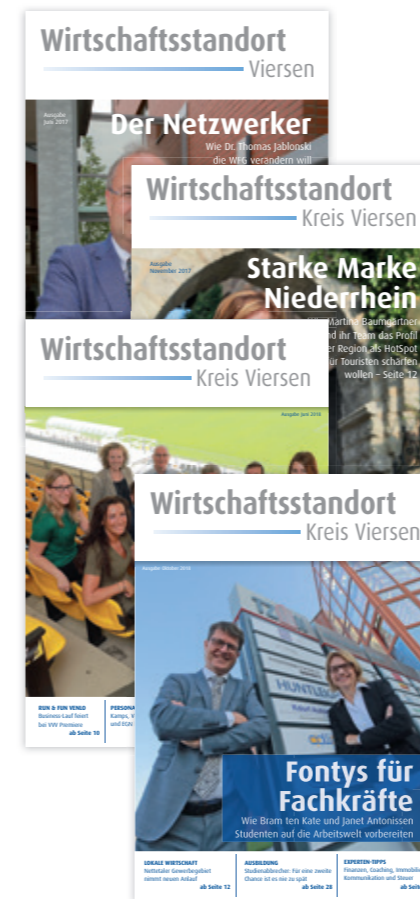
IT-Sicherheitscheck unseres Hauses umfasst mittlerweile knapp 200 Punkte mit potenziellen Schwachstellen und dazu passenden Lösungsvorschlägen, die wir mit Kunden bezüglich Relevanz und Kosten analysieren. Dies funktioniert unabhängig von der Unternehmensgröße. Wichtig ist auch, beim Thema IT-Sicherheit stets die Mitarbeiter mit ins Boot zu nehmen. Sichere Passwörter sind unerlässlich, und viele öffnen etwa immer noch den Mailanhang „Bewerbung.doc“ – mit der Konsequenz, dass Dateien verschlüsselt werden. Wenig bekannt ist in vielen Unternehmen, dass es für die professionelle Beratung durch IT-Spezialisten spezielle Förderprogramme gibt, die bis zu 80 Prozent der Kosten übernehmen können.

DER EXPERTE

Dirk Siemann ist Geschäftsführer der SCS – Ihr IT-Partner GmbH. Der Diplom-Ingenieur (Elektrotechnik) verfügt über eine mehr als 25-jährige Berufserfahrung im IT-Bereich. Dirk Siemann ist zertifizierter Datenschutzbeauftragter und anerkannter IHK-Ausbilder. Für den Wirtschaftsstandort schreibt er künftig regelmäßig über relevante IT-Themen für Unternehmen und Unternehmer.

KONTAKT

SCS – Ihr IT-Partner GmbH
Boettgerstraße 8
41066 Mönchengladbach
☎ 0 21 66.5 56 78 90
☎ 0 21 66.5 56 78 99
✉ info@scs-mg.de
🌐 www.scs-mg.de



Seien Sie 2019 dabei!

Wir freuen
uns
auf Sie!

Auch im Jahr 2019 wird unser Magazin Wirtschaftsstandort Kreis Viersen zweimal – im Frühjahr und Herbst – erscheinen, jeweils mit einer Auflage von über 76.000 Exemplaren und einer Verteilung an alle erreichbaren Haushalte. Wollten Sie Ihr Unternehmen einmal einer breiten Öffentlichkeit vorstellen? Möchten Sie sich als attraktiver Arbeitgeber und/oder Ausbildungsbetrieb positionieren? Oder sind Sie der Meinung, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung Bürger und Unternehmen im Kreis Viersen unbedingt kennenlernen müssen? Dann melden Sie sich gerne bei uns und vereinbaren einen ersten unverbindlichen Gesprächstermin!

Ihr Ansprechpartner:
Jan Finken (Objektleitung/Redaktion),
Telefon 02161.81 98 52,
eMail: j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de

Mehr Informationen zu unserem Portfolio finden Sie auch auf:
www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

Anrufen
und Anschluss
sichern!

Wir realisieren den Glasfaserausbau in Ihrem Gewerbegebiet. Für schnelles Internet, für stabile Datenleitungen und für wirtschaftliche Kommunikation mit einem eigenen Glasfaseranschluss.

Individuelle Beratung. Mehr Informationen.
Service-Nr. 0800 281 281 2
business@deutsche-glasfaser.de
deutsche-glasfaser.de/business





Karriere ums Eck?



sparkasse-krefeld.de/ausbildung

**Hier bist Du
richtig.**

**Keine halben Sachen: Eine
Ausbildung bei uns bietet
gute Chancen im Berufs-
leben – und eine familiäre
Atmosphäre ganz in Deiner
Nähe.**

Wenn's um Geld geht



**Sparkasse
Krefeld**