

Wirtschaftsstandort

Mönchengladbach

Ausgabe April 2019



TEXTIL-HOCHBURG MG: Hier laufen die Fäden zusammen!

Guter Stoff

Entlang der textilen
Wertschöpfungskette

ab Seite 13

App-solut digital

SVEN, SuperNurse
und CodeClubber

ab Seite 26

Feste feiern

...in den Parks &
der ganzen Stadt

ab Seite 42

Expertenrunde

Profi-Tipps für Steuern,
Recht, IT und mehr

ab Seite 53

18. Juni 2019

Kunstwerk Wickrath



Fotos: Michael Richter, Mart Engelen



Schirmherr: Eugen Viehof, Vibro-Gruppe

TONY CRAGG

adticket.de

Ticket-Hotline 0180-6050400

(0,20 Euro/Anruf inkl. MwSt. aus dem deutschen Festnetz, max. 0,60 Euro/Anruf inkl. MwSt aus den Mobilfunknetzen)



Initiativkreis
Mönchengladbach

Zurzeit wirken im Initiativkreis Mönchengladbach mit:
ALBERTO GmbH & Co. KG, AUNDE Group, Dr. Backes + Partner Rechtsanwälte mbB, BIENEN & PARTNER Immobilien GmbH, Bückmann Verwaltungs GmbH, Famos Immobilien GmbH, FIRST REISEBÜRO Mönchengladbach GmbH, Freisfeld vorm. Simon GmbH & Co. KG, Herbrand Niederrhein GmbH & Co. KG – Mercedes-Benz und smart Verkauf und Service, Jagenberg AG, Karten Druck & Medien GmbH & Co. KG, Die Chefarztконференz Kliniken Maria Hilf, Ernst Kreuder GmbH & Co. KG Bauunternehmung, mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG, NEW AG, Rhenus Lub GmbH & Co KG, F. Schaffrath GmbH & Co. KG, Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG, Dr. Schrammen Architekten BDA GmbH & Co. KG Stadtplaner – Generalplaner, SMS group GmbH, Stadtparkasse Mönchengladbach, Trützschler GmbH & Co. KG, Unibail-Rodamco Germany GmbH, van Laack GmbH, Vibro-Gruppe, Volksbank Mönchengladbach eG, Josef und Hilde Wilberz-Stiftung, WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Anziehend & attraktiv

MG ZIEHT AN – kein Slogan passt in diesen Tagen besser zu Mönchengladbach als dieser. Mitte April geht zum elften Mal die gleichnamige Recruiting-Messe auf dem Campus der Hochschule Niederrhein über die Bühne. Namhafte Unternehmen aus ganz Deutschland stellen sich vor und suchen bei uns Auszubildende oder Fachkräfte. Natürlich sind auch Mönchengladbacher Unternehmen aus der Textil-Branche – AUNDE, CINQUE, imat-ue und Monforts, um nur einige zu nennen – bei MG ZIEHT AN vertreten. Wir stellen sie, ihre Philosophie und ihren Bedarf an jungen Nachwuchskräften ausführlich vor. Der Slogan „MG zieht an“ gilt aber auch im doppelten Sinne: Unsere Stadt ist weiterhin attraktiv für Firmen, die sich hier ansiedeln wollen: Im Nordpark wird weiter fleißig gebaut, Objekte wie die Roermonder Höfe (S. 50) schaffen erstklassige Angebote für den Büro-Standort Mönchengladbach. Dass im wirtschaftlichen Erfolg aber auch Fluch und Segen vereint sein können, weiß Wirtschaftsstandort-Kolumnist Heinz Schmidt: Ohne die Schaffung neuer Gewerbeflächen könne die Nachfrage in Zukunft

nicht mehr bedient werden, mahnt der ehemalige IHK-Präsident (S. 53). Apropos Kolumnist: Wir haben unsere Experten-Riege aus den Branchen Recht, Steuer, Finanzen, Immobilien und Kommunikation um Nils Rochholl, Geschäftsführer des IT-Dienstleisters implec GmbH, erweitert. Er wird ab sofort für Sie über aktuelle Themen aus dem Bereich Informationstechnik informieren. Alle Inhalte aus diesem Magazin, die ePaper-Ausgabe sowie tagesaktuelle Nachrichten aus der Wirtschaftsregion finden Sie auch auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de. Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!



Herzlichst, Ihr
Jan Finken | Objektleitung
j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de

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**
K2-Tower –
Basecampbüro 4.0G
Kleinewerferstr. 1
47803 Krefeld
Telefon 02151 64549 0
Gs-kr@quip.de

www.quip.de

VANDERLANDE

**Zuverlässiger Partner für
Logistikprozessautomation
mit Mehrwert**



Vanderlande ist ein Global Player im Markt für Lagerautomation und auf Lösungen für den Lebensmitteleinzelhandel, Fashion, Bauteile und Komponenten sowie E-Commerce spezialisiert. Das Unternehmen arbeitet eng mit seinen Kunden zusammen und bietet alles aus einer Hand: innovative Systeme, intelligente Software und Life-Cycle-Services. Dieser integrierte Ansatz resultiert in einer optimalen Leistung während der gesamten Lebensdauer eines Systems.

> vanderlande.com

MOVING YOUR BUSINESS FORWARD

INHALT



14

Achter & Ebels: Global Player mit familiärer Atmosphäre

Events & Tagungen – 44

Panorama – 49

Expertenrunde – 53



44

SparkassenPark:
Konzertgenuss als VIP

Textiles Lernen von morgen – 6

Namen & Nachrichten – 8

MG ZIEHT AN – 13

Digitale Welt – 26



28

NEW: Die Zukunft hat begonnen

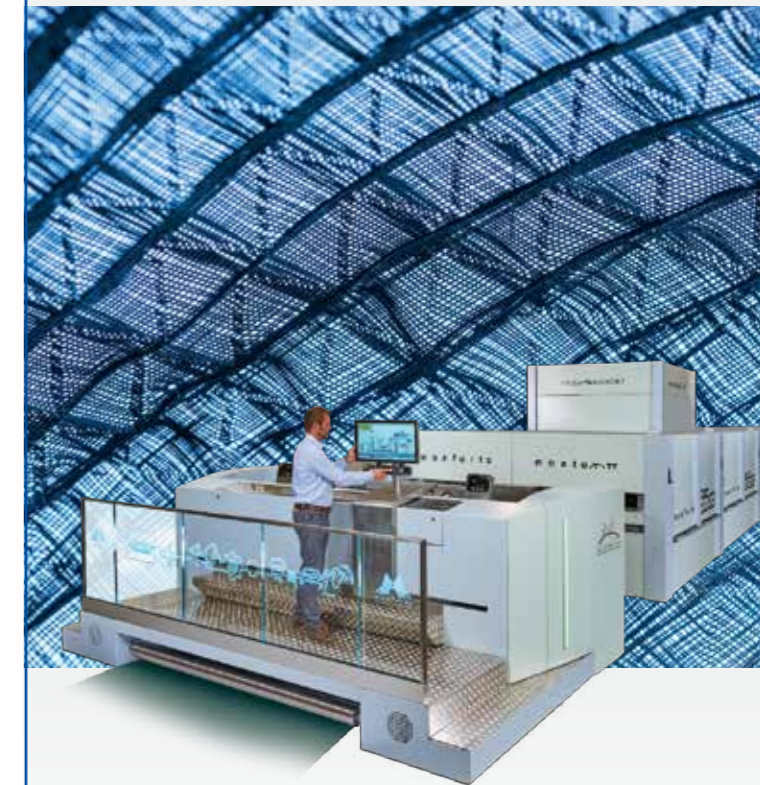
Impressum

Verlag: Report Anzeigenblatt GmbH, Blumenberger Straße 143-145, 41061 Mönchengladbach, Telefon: 0 21 61.81 98-0, Telefax: 0 21 61.81 98-40 (Verlagsanschrift ist gleichzeitig Anschrift für nachstehend aufgeführte Personen), Geschäftsführung: Veith Winkels, Verlagsleitung: Lutz Mallwitz, Objektleitung/Redaktion: Jan Finken
Titelbild: Monforts, Grafik & Satz: Kompetenzcenter Bernd Linde, Druck: Rheinische DruckMedien GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf



Textilmaschinen aus Mönchengladbach für die Märkte der Welt

Seit 1884 konstruiert und fertigt die A. Monforts Textilmaschinen mit motivierten und kompetenten Mitarbeitern High-Tech Veredlungsanlagen für die Märkte in aller Welt.



Auch für die innovativen Anwendungen im Bereich Technische Textilien. In unserem weltweit einzigartigen Technologiezentrum für Textil-Veredlungstechnik in Mönchengladbach entwickeln wir umwelt- und ressourcenschonende Verfahren zur Marktreife.

THINKING AHEAD FOR SUSTAINABLE SOLUTIONS

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



www.monforts.de



Textilakademie: Hier findet der Unterricht von morgen statt

NRW ist Standort Nummer 1 für die Textil- und Bekleidungsindustrie in Deutschland. Die Branche hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten zu einer Hightech-Industrie mit innovativen Textilien entwickelt. Modernste Informations- und Kommunikationstechniken sowie intelligente und vernetzte Systeme gehören schon jetzt zum Standard. In Mönchengladbach ist die Textilindustrie zu Hause, der Fachbereich Textil- und Bekleidungstechnik mit seinem Forschungsinstitut für Textil und Bekleidung der Hochschule Niederrhein ein Aushängeschild. Auch deshalb haben der Verband der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie in Münster sowie der Verband der Rheinischen Textil- und Bekleidungsindustrie in Wuppertal in Eigeninitiative und Eigenleistung (ohne Fördermittel) am hiesigen Standort 20 Millionen Euro in die Textilakademie NRW investiert. Hier findet für die Berufsschüler aus ganz Deutschland der Unterricht von morgen statt: an Smartboards in Unterrichtsräumen mit multimedialen Funktionen, über Tablets und Laptops für alle Auszubildenden während des Blockunterrichts und alle Lehrkräfte und mittels einer flächendeckenden digitalen Infrastruktur, zu der auch einer Glasfaseranschluss mit einer internen wie externen Bandbreite von 1Gbit gehört. Mit der Textilakademie NRW ist am Standort Mönchengladbach ein Ensemble aus museal-textiler Vergangenheit (Monforts-Quartier mit Textilmaschinen-depot), Aus- und Weiterbildung (Textilakademie), Studium (Hochschule) und Forschung (Fraunhofer-Institut).

Foto: Hans-Peter Reichartz



Treffen Sie uns auf der
MG ZIEHT AN!
11. - 12. April 2019,
HS Niederrhein Campus
Mönchengladbach

**MG
ZIEHT
AN**
GO TEXTILE!
THE FUTURE OF TEXTILES

Aus Mönchengladbach in die Welt

1899 als Achter und Ebels in Mönchengladbach gegründet, spezialisierte sich AUNDE bereits ab 1920 auf die Entwicklung und Produktion von Polsterstoffen und innovativen Textilien für die Automobilindustrie. Mit der Herstellung von technischen Textilien entwickelten wir uns vom Einzelunternehmen zur AUNDE Group.

Heute verfügt die Gruppe über mehr als 100 Produktionsstandorte in 29 Ländern - immer in der Nähe der Kunden. Mit den Marken AUNDE, ISRINGHAUSEN und FEHRER bietet die AUNDE Group ihren Partnern internationale Exzellenz entlang der gesamten Produktionskette vom Garn zum kompletten Fahrzeuginnenraum.

AUNDE Achter & Ebels GmbH
Waldnieler Str. 151
41068 Mönchengladbach
Telefon: 02161 935-0
Mail: personal.mg@aunde.de

AUNDE
Group

Pop up Comedy bei implec mit Dave Davis und Ill-Young Kim am 29. Mai 2019

Gelungener Auftakt für die Pop up Comedy bei implec in Rheydt: Vor ausverkauftem Haus präsentierten die Künstler Maxi Gstettenbauer und Ludger K. Mitte März Auszüge ihres aktuellen Bühnenprogramms und eröffneten die Veranstaltungsreihe, die nun regelmäßig Stars der deutschen Comedy-Szene nach Mönchengladbach holen wird. „Unser Unternehmen ist seit 17 Jahren in Mönchengladbach ansässig. Uns ist es wichtig, etwas zurückzugeben und das Kulturangebot der Stadt zu stärken“, so Nils Rochholl, implec-Geschäftsführer und Mitorganisator der Veranstaltung. Am 29. Mai 2019 stehen Dave Davis und Ill-Young Kim bei implec auf der Bühne: Tickets für diese Veranstaltung (Vorverkauf 18 Euro, Abendkasse 22 Euro) gibt es bei implec (Telefon 02166.99 88 090) oder im Onlineshop auf www.pop-up-comedy.de



Auszeichnung für rzh, Sozial-Holding & NEW

Zum ersten Mal hat die Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein Firmen für ein besonders innovatives Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) im Kammerbezirk ausgezeichnet. Mit dem Rechenzentrum Hartmann (rzh, Foto), der Sozial-Holding der Stadt Mönchengladbach GmbH und der NEW AG konnten sich drei Betriebe aus Mönchengladbach Preise sichern. Um für das wichtige Thema BGM zu werben und Best-Practice-Beispiele der Öffentlichkeit vorzustellen, hatte die IHK den Wettbewerb „BGM-Preis Mittlerer Niederrhein“ ausgelobt. Die IHK kündigte zudem eine neue BGM-Kampagne an: Im Rahmen der Initiative BGM@WORK startet eine Veranstaltungsreihe, um die Unternehmen in der Region für Betriebliches Gesundheitsmanagement zu sensibilisieren. Informationen über die Initiative BGM@WORK und Terminhinweise sind im Blog zu finden: www.gesundheitsmanagement-ihk.de

Foto: Andreas Baum

Das Healthy Building Network: Innovations-Workshop im BORUSSIA PARK

Das Thema Holzbau gewinnt zunehmend an Bedeutung - und zwar nicht nur als Material für den Innenausbau bei Wohnhäusern, sondern auch als Gebäudekonstruktion für Büro- und Gewerbeimmobilien. Welche Vorteile Holzbauten bieten und wie innovative Bausysteme von der Dämmung bis zur Konstruktion aussehen, zeigt ein kostenfreier Innovations-Workshop des Healthy Building-Network, der am Dienstag, 9. April, ab 15 Uhr im BORUSSIA PARK angeboten wird.

Das Healthy Building Network wird im Rahmen des INTERREG-Programms gefördert. Ziel ist der Aufbau eines Innovationsnetzwerkes zu nachhaltigem und gesundem Bauen. Das Netzwerk will Unternehmen dafür begeistern, auf gesunde und kreislauffähige Materialien zurückzugreifen. Das Projekt läuft bis 2021 und ist ein Projekt der Stadtentwicklungsstrategie mg+ Wachsende Stadt. Mehr Infos auf www.wfmng.de



Wirtschaftsjunioren Mönchengladbach mit neuem Vorstand

Marius Matthiesen und Daniel Fuhrmann führen ab sofort die Wirtschaftsjunioren Mönchengladbach. Sie lösen Joachim Köllmann und Dirk Peters ab, die nicht mehr kandidiert haben. Die Wirtschaftsjunioren Mönchengladbach (WJMG) sind seit 1957 die Stimme der jungen Wirtschaft aus zahlreichen Branchen. Ziel der Wirtschaftsjunioren ist es, die Akzeptanz für unternehmerisches Handeln zu erhöhen und die künftige Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik aktiv mitzugestalten. Der Vorstand der Wirtschaftsjunioren Mönchengladbach, bestehend aus Andreas Deussen, Matthias Pusch, Marius Matthiesen und Daniel Fuhrmann (Foto v. l., mit IHK-Mitarbeiterin Vanessa Schmitz) kümmert sich nun um die Belange der WJMG, zu der neben jungen Unternehmern, Freiberuflern und Selbstständigen auch leitende Angestellte gehören.

Foto: Patrick Faaßen

Auffallend anders! *



rzh
LÖSUNGEN MIT MEHRWERT

- Personalabrechnung
- Bewerbermanagement
- Reisekostenabrechnung
- Zeiterfassung
- Schichtplanung
- Personaleinsatzplanung

Wir freuen uns auf Sie:

0 21 61 / 8 13 95-10
info@rzhartmann.de

www.rzhartmann.de

* Was es mit dem Zebra auf sich hat, erfahren Sie auf: www.rzhartmann.de/Zebra

BADWERK
Ihr Bad - Unser Werk!

Traumbäder in aktuellem Design!



Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG

Mönchengladbach⁴¹²³⁸
Duvenstr. 290-312
Fon 02166.918 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

Viersen⁴¹⁷⁴⁷
Freiheitsstr. 176
Fon 02162.266 28 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

Krefeld⁴⁷⁸⁰⁵
Untergath 177
Fon 02151.37 37 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

Düsseldörf⁴⁰²²³
Ringelsweide 28
Fon 0211.65 890 0
Mo-Fr 8-18 Uhr • Sa 9-13 Uhr

www.badwerk.de



Gymnasium Am Geroweier zu Gast in Suqian/China

„Die Familie bietet mir so viel an, ich habe das Gefühl, dass ich gar nicht so viel zurückgeben kann, wenn sie uns in Deutschland besuchen.“ Das sagt Chiara, eine von neun Schülern vom Gymnasium Am Geroweier, die sich mit Andrea Jansen, Koordinatorin für internationale Kontakte am Gymnasium, und Schulleiter Dr. Christian Dern Ende März nach China aufgemacht hatten. Die Kooperation zwischen der Zhongwu International School und dem Gymnasium Am Geroweier ist vor einem Jahr besiegelt worden, nun findet der erste Austausch statt. Geplant ist, dass die chinesischen Schüler im nächsten Schuljahr nach Deutschland kommen. „China war in der Vergangenheit über viele Jahrhunderte die zentrale Weltmacht und ist auf dem Weg, diese Rolle wieder einzunehmen. Diese Kultur vor Ort kennenzulernen, kann für unsere Schüler nur gut sein“, so Rektor Christian Dern. Die Stadt Mönchengladbach pflegt bereits seit längerem wirtschaftliche Kontakte zur Region Suqian.

Foto: Stadt MG

Vanderlande als Top Employer 2019 ausgezeichnet

Vanderlande wurde aufgrund seiner herausragenden Mitarbeiterorientierung vom Top Employers Institute als Top Employer 2019 ausgezeichnet. Unternehmen, die dieses Siegel erhalten, stellen ihre Mitarbeiter in das Zentrum des unternehmerischen Handelns und bieten ihnen ein herausragendes Arbeitsumfeld. Das Zertifizierungsprogramm bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihr Employer Branding zu stärken, ihre HR-Strukturen mit anderen Top-Performern zu vergleichen und ihre HR-Richtlinien global zu harmonisieren. Anja Treib, HR Direktor Deutschland bei Vanderlande: „Wir sind stolz darauf, als Top Employer ausgezeichnet worden zu sein. Das Zertifizierungsprogramm ermöglicht es uns, unseren Service noch besser auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter, Führungskräfte und auch Kunden auszurichten.“

www.vanderlande.com

Foto: Vanderlande



**JETZT BIN ICH NICHT NUR
ARBEITGEBER, SONDERN
AUCH FACHKRÄFTE-MACHER.
DAS BRINGT MICH WEITER!**

Wer die Zukunft seiner Beschäftigten kennt,
kennt die Zukunft seines Unternehmens!
Die Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramme
der Bundesagentur für Arbeit. Nutzen Sie den
Arbeitgeber-Service und erfahren Sie mehr darüber,
wie Sie Ihre Beschäftigten und Ihr Unternehmen

Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit
Mönchengladbach
bringt weiter.

www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de

Deutschlands größte textile
Recruitingmesse!

**MG
ZIEHT
AN**

GO TEXTILE!
DEIN JOB - DEINE CHANCE

Jung, studiert sucht ...

11. + 12. April 2019
Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach
www.mgziehtan.de

Veranstalter



Sponsoren





Das Spielfeld für Global Player: Nordpark Mönchengladbach.



HIGHSPEED-INTERNET
Breitband mit
Gigabit-Highspeed

Die Wahrheit liegt auf dem Platz ...

Machen Sie den Nordpark zu Ihrer neuen Geschäfts-
adresse. Das Zusammenspiel aus Lage und sport-
lichem Flair ist einzigartig – so wie Ihr Unternehmen.

Ihr Standort. Ihre Vorteile.



Auf Tuchfühlung!

Studierende und Interessierte können im Rahmen der Messe **MG ZIEHT AN – GO TEXTILE!**, der größten deutschen textilen Nachwuchsmesse, am 11. und 12. April auf dem Campus der Hochschule Niederrhein erneut mit renommierten und weltweit tätigen Unternehmen aus der Textil- und Bekleidungsbranche auf Tuchfühlung gehen. Unterschiedliche Firmen entlang der textilen Wertschöpfungskette sind vertreten, vom Textilmaschinenbau über technische Textilien, Bekleidung und Mode bis hin zum Handel.

Auf dem umfangreichen Fach- und Rahmenprogramm stehen unter anderem Matching-Gespräche, in denen Studierende und Unternehmen direkten Kontakt miteinander aufnehmen können, Bewerbungsfotoshootings und „Mappen-Checks“ für Studierende des Studiengangs Design-Ingenieur. Live-Events wie die Modenschau und die Unternehmensvorträge runden das Angebot ab. In der Modenschau präsentieren die Studierenden und Absolventen des Fachbereichs Textil- und Bekleidungstechnik an beiden Tagen ganz besondere Highlights, Edles und Tragbares.

Matching-Gespräche und Modenschauen

2019 feiert **MG ZIEHT AN – GO TEXTILE!** ihre 11. Ausgabe. Die Recruiting- und Innovationsmesse der Textil- und Bekleidungsindustrie wird alle zwei Jahre durchgeführt. Auf der Messe 2017 waren über 100 Aussteller von A wie Alberto und Adidas bis Z wie Zalando und Zara vertreten. Wie im Jahre 2017 werden auch 2019 wieder mehr als 7.000 Besucher erwartet: Studierende der relevanten Fachbereiche, Young Professionals, Fachpublikum, Schüler und die interessierte Öffentlichkeit.

Die Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach gilt in Fachkreisen als das Studienzentrum für die textilen Wirtschaftszweige. Im Gegensatz zu vergleichbaren anderen Hochschulen erleben die Studierenden hier die gesamte textile Bandbreite von der Faser bis zum Endprodukt. Darüber hinaus ist die Hochschule Niederrhein weltweit anerkannt für Transfer und Innovation im Bereich Forschung und Entwicklung. Der Fachbereich Textil- und Bekleidungstechnik in Mönchengladbach gehört zu den größten Studienorten für den textilen Ingenieur Nachwuchs in Europa und umfasst rund 2.050 Studierende. 33 Professorinnen und Professoren, rund 25 Lehrbeauftragte und etwa 60 Mitarbeiter sind im Fachbereich beschäftigt. So bietet der Fachbereich Textil- und Bekleidungstechnik hervorragende Voraussetzungen für ein vielseitiges Studium und bereitet die Studierenden optimal für das spätere Berufsleben vor. Ein besonderes Highlight ist bspw. die regelmäßige Durchführung der Messe **MG ZIEHT AN – GO TEXTILE!**, auf der Unternehmen und Studierende beziehungsweise Absolventen interessante Kontakte knüpfen können.



IM NETZ
www.mgziehtan.de



Organisatoren und Sponsoren von **MG ZIEHT AN** freuen sich auf die 11. Auflage der Recruiting-Messe. Foto: Andreas Baum

DIE UHR TICKT
#FAIRWANDEL
SOZIAL, ÖKOLOGISCH, DEMOKRATISCH
NUR MIT UNS

WANDEL GEHT NUR GERECHT. GEGEN PROFITGIER, POLITIKVERSAGEN UND SPALTUNG.

DARUM: WIR FAHREN NACH BERLIN

Für eine **soziale** Transformation:

- Sichere und tarifgebundene Zukunftsarbeitsplätze
- Zurückdrängung prekärer Arbeit
- Recht auf Weiterbildung

Für eine **ökologische** Transformation:

- Klimaschutzziele einhalten
- Investitionen in innovative und nachhaltige Industrie
- Öffentliche Infrastruktur massiv ausbauen

Für eine **demokratische** Transformation:

- Keine Entscheidungen über unsere Köpfe hinweg
- Mehr Beteiligung im Betrieb
- Mehr Mitbestimmung in der Wirtschaft

Kulturelles Rahmenprogramm

Mit Jörg Hofmann, 1. Vorsitzender der IG Metall, IG Metall Jugend, Vertreterinnen und Vertreter von Sozial- und Umweltverbänden

AM 29. JUNI 2019
13:00 UHR
BRANDENBURGER TOR



Philippa Hochgürtel hat einen Bilderbuch-Werdegang hingelegt: Vom Praktikum über die Master-Arbeit und Mutterschutz-Vertretung bis zur Festanstellung im Fachbereich Entwicklung des Global Players AUNDE. Foto: Andreas Baum

Global Player mit familiärer Atmosphäre

Alle zwei Jahre findet sie statt, am 11. und 12. April steht nunmehr schon die elfte Auflage von MG ZIEHT AN – GO TEXTILE! auf dem Programm. Was im Kleinen begann, hat sich heute auf dem Campus der Hochschule Niederrhein zur größten deutschen Innovations- und Recruitingmesse in Sachen Textil gemauert. Seit der ersten Stunde dabei ist das Mönchengladbacher Unternehmen Achter & Ebels, besser bekannt unter dem Kürzel AUNDE. Das 1899 gegründete Familienunternehmen verfügt inzwischen über mehr als 100 Produktionsstandorte in 29 Ländern, doch die Heimat Mönchengladbach liegt Firmen-Chef Rolf Königs und dem Unternehmen stets am Herzen. Deshalb ist es für AUNDE auch selbstverständlich, sich jedes Mal wieder bei MG ZIEHT AN zu beteiligen – aus Verbundenheit, aber auch aus der Überzeugung heraus, dass die Recruitingmesse für das eigene Unternehmen ein wichtiges Tool ist, um sich bei potenziellen neuen jungen Mitarbeitern vorzustellen. „Für uns ist

MG ZIEHT AN ganz bedeutend. Wir haben hier in der Vergangenheit immer viele Kontakte zu Studenten oder Absolventen der Hochschule knüpfen können, die bei uns ins Unternehmen eingestiegen sind; sei es, um ihre Bachelor- oder Master-Arbeit in unserem Haus zu schreiben, oder um bei uns in den

„Das Unternehmen ist zwar weltweit tätig, hat sich aber seine familiäre Atmosphäre total bewahrt“

Philippa Hochgürtel

Beruf einzusteigen“, sagt Caroline Bolten, Marketing Managerin von AUNDE.

Bestes Beispiel, wie der nahtlose Übergang von der Hochschule zu einem großen Unternehmen gelingen kann, ist Philippa Hochgürtel. Die 30-Jährige hat ihr Textildesign-Studium an der Hochschule Nieder-

rhein schon früh mit AUNDE verknüpft. „Der Kontakt kam tatsächlich auch durch die Messe MG ZIEHT AN zustande“, erzählt sie im Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort. „Vor meiner Bachelor-Arbeit habe ich bei AUNDE ein vierwöchiges Praktikum gemacht; das war für mich dann der Auslöser, auch meine Master-Arbeit im Unternehmen zu schreiben.“ Thema ihrer Arbeit: Die Optimierung des vertikalen Brennverhaltens von Bustextilien. Im Sommer vergangenen Jahres schloss sie ihr Master-Studium erfolgreich ab, gleichzeitig übernahm sie beim Gladbacher Traditionsunternehmen vertretungsweise die Stelle einer Kollegin, die in Mutterschutz ging. Und Philippa Hochgürtel machte ihre Sache so gut, dass sie seit 1. Januar 2019 eine Festanstellung in der Entwicklungsabteilung bei AUNDE hat. „Besser hätte es für mich nicht laufen können“, freut sie sich. „Ich habe einen Job gefunden, der mir riesigen Spaß macht und für den ich nicht umziehen musste“, sagt die Neusserin. Was ihr ganz wichtig ist: „Das

Betriebsklima bei AUNDE ist einfach klasse. Das Unternehmen ist zwar weltweit tätig, hat sich aber seine familiäre Atmosphäre total bewahrt – das gefällt mir!“ Dass Achter & Ebels etliche Mitarbeiter hat, die ihr ganzes Berufsleben dort verbracht haben, wundert Philippa Hochgürtel nicht: „Auch ich kann mir gut vorstellen, hier sehr lange zu bleiben...“

Das gilt wohl für alle der 250 Mitarbeiter am AUNDE-Firmensitz in Mönchengladbach, denn die Fluktuation innerhalb der Belegschaft ist verschwindend gering. Regelmäßig frisches Blut – und frischen Wind – bringen die Auszubildenden in den Betrieb hinein: Allein 2018 hat AUNDE 16 neue Azubis eingestellt, 24 sind es derzeit insgesamt. „Aktuell suchen wir noch Maschinen- und Anlagenführer im Bereich Textiltechnik und Textilveredlung und Produktprüfer“ (m/w/d), verrät Caroline Bolten. „Wer den familiären Charakter unseres Unternehmens schätzt und gleichzeitig Chancen für eine berufliche Karriere sucht, ist bei uns genau richtig!“ Auf ihrem Messestand bei MG ZIEHT AN werden die AUNDE-Mitarbeiter deshalb erneut Augen und Ohren offen halten, um potenzielle Nachwuchskräfte zu finden. „Die Recruiting-Messe, aber auch die vor kurzem eröffnete Textilakademie sind für uns direkt

i INFO

Mit der Herstellung von technischen Textilien entwickelte sich das Mönchengladbacher Unternehmen vom Einzelunternehmen zur AUNDE Group. Heute verfügt die Gruppe über mehr als 100 Produktionsstandorte in 29 Ländern – immer in der Nähe der Kunden. Mit den Marken AUNDE, ISRINGHAUSEN und FEHRER bietet die AUNDE Group ihren Kunden erstklassige Erzeugnisse entlang der gesamten Produktionskette vom Garn bis zum kompletten Fahrzeuginterieur.

vor der eigenen Haustüre erstklassige Adressen, um Kontakte zu jungen Menschen zu knüpfen, die in der Textil-Branche arbeiten möchten.“

... und die einen sicheren Arbeitsplatz suchen: AUNDE-Chef Rolf Königs wird nicht müde, die „Renaissance der Textilindustrie“ zu beschwören. Und tatsächlich erfindet sich die Textil-Branche ständig neu, textile Stoffe finden sich mittlerweile in allen Branchen des produzierenden Gewerbes wieder. Einer der Vorreiter ist Achter & Ebels, das sich bereits ab 1920 auf die Entwicklung und Pro-

„Wir legen größten Wert auf ökologische und soziale Nachhaltigkeit“

Caroline Bolten

duktion von Polyesterstoffen und innovativen Textilien für die Automobilindustrie konzentrierte. Heute bietet AUNDE seinen Kunden ein Komplettpaket vom individuellen Design über die technische Konzeption bis hin zur Lieferung technischer Textilien und Polstermaterialien mit entsprechenden Zertifizierungen. AUNDE kann alle Textilien sowohl als fertigen Bezug als auch als Textilbahnen an seinen regionalen Standorten produzieren, unterstützt durch lokale Design-, Entwicklungs- und Vertriebsteams. Technische Textilien und Polstermaterialien von AUNDE werden auch innerhalb der AUNDE Group zur Weiterverarbeitung genutzt. „Dabei legen wir größten Wert auf ökologische und soziale Nachhaltigkeit entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette“, unterstreicht Marketing-Managerin Caroline Bolten. Davon und mehr werden die AUNDE-Mitarbeiter bei MG ZIEHT AN interessierten Studenten erzählen – übrigens auf Augenhöhe, denn viele, die das Unternehmen bei der Recruiting-Messe repräsentieren werden, haben selbst erst vor kurzem die Hochschule als Absolventen verlassen... – jfk

➔ KONTAKT

AUNDE Achter & Ebels GmbH
Waldnieler Straße 151
41068 Mönchengladbach
☎ 02161.935-0
🌐 www.aunde.com



Albertos Herz im Herzen der Stadt

Das Ambiente des Showrooms. Der zeitgemäße Material-Mix. Die Liebe zum Detail bei der Dekoration. Die akkurat zusammengelegten Jeans, die millimetergenau übereinander gelegt sind. Ein Besuch im Concept Store von Alberto auf der Hindenburgstraße ist stets auch ein kleines Fest für die Sinne. Im Oktober 2016 eröffnete der Hosen-Spezialist in seiner Heimatstadt den ersten Store dieser Art. „Geplant war dies schon länger, wir hatten nur auf den richtigen Zeitpunkt gewartet“, sagt Marco Lanowy, als teilhabender Geschäftsführer von Alberto zuständig für die Bereiche Retail, Vertrieb und Marketing. Und dieser war vor knapp drei Jahren gekommen, weil schon damals die Aufbruchstimmung in der Vitusstadt spürbar war. Heute ist diese dank vieler (baulicher) Projekte, die in den kommenden Jahren in Mönchengladbach umgesetzt werden, noch mehr gelebt. Mutige Projekte wie dieses von Alberto haben dazu beigetragen. „Wir als

Gladbacher Unternehmen haben immer an diesen Standort geglaubt. Und wir waren die ersten, die im Bereich der oberen Hindenburgstraße mit der Eröffnung des Concept Stores ein Zeichen gesetzt haben. Wir wollten das Alberto-Herz in das Herz der Stadt bringen“, lächelt Lanowy.

Denn: Das kreative „Alberto-Herz“ pulsiert heute wie damals in Mönchengladbach, genauer an der Rheydter Straße, wo der Hauptsitz von Alberto beheimatet ist. Hier entsteht jeder Schnitt, jedes Muster, jeder Entwurf für eine neue Kollektion. „In unserem Store machen wir die Marke Alberto erleb- und begehrbar“, betont Store-Manager Patrick Lanowy. Dieser ist übrigens nicht auf sanften Druck seines Vaters ins Unternehmen eingestiegen, sondern aus Überzeugung – wurde vom Papa aber doch subtil auf die richtige Schiene gesetzt. „Er hat mir in der Planungsphase immer von der Idee des Concept Stores erzählt und schnell gemerkt, dass ich dafür Feuer und Flamme bin. Er hat mich aber so lange zappeln lassen, bis ich gefragt habe, ob ich da nicht mit einsteigen könnte“, lacht Lanowy junior.

Pants, Gin und Schmuck

Heute wollen er und sein Team vor allem eins: Ihren Kunden ein besonderes Shopping-Erlebnis schenken. Das stylische Verkaufs-

flächen-Design ist dabei das eine, die ergänzende Produktpalette das andere. So ist bei Alberto edler Gin aus dem Hause „Wegesrand“, einer Gladbacher Manufaktur erhältlich. Wer seine Jeans mit einem besonderen Schmuckstück kombinieren will, wird vielleicht in der Auslage von „Yakamozz“ fündig, wo es Ketten, Ringe, Armbänder und Ohrhinge gibt. Designt werden sie auf Bali – aber natürlich von zwei jungen Gladbacherinnen, die sich im Urlaub in die indonesische Insel verliebten und dort schließlich ihr eigenes Schmuck-Label gründeten.

Es sind Geschichten wie diese, von denen Alberto-Stammkunden und solche, die es nach ihrem ersten Besuch dort werden, so angetan sind – und natürlich vom Sortiment, bei dem, angefangen von der gefragten Business-Hose und der kultigen Raw Denim-Jeans über spezielle Bike- und Hiking-Hosen bis hin zur modischen Golf-Pants, für jeden etwas dabei ist.

Apropos Bike, Golf & Co.: Mit der Kombination von schickem Design, hohem Tragekomfort und Funktionalität erobert Alberto seit über zehn Jahren auch die Welt des Sports. 2004 hat das Mönchengladbacher Familienunternehmen, in das bereits die vierte Generation eingebunden ist, auf spezielle Anfrage des Golf-Profis Alex Cejka eine Golf-Kollektion entwickelt und erfolgreich am Markt

etabliert. „Im Segment moderner Golf-Hosen sind wir inzwischen Marktführer“, bemerkt Marco Lanowy nicht ohne Stolz. Ein weiteres Erfolgsprodukt aus dem Hause Alberto ist eine Hose, speziell abgestimmt auf die Bedürfnisse von Radfahrern. Eine wasser- und schmutzabweisende Beschichtung, ein hoher Stretchanteil für angemessenen Trage- und Bewegungskomfort sowie Reflektoren an den Gesäßtaschen und Hosenaufschlägen sind die Merkmale dieses speziellen Produkts.

Übrigens: Wer in die Alberto-Welt eintauchen und mehr über Produkte, Kollektionen und Unternehmensgeschichte wissen will, der muss dazu nicht googeln, sondern kann im Concept Store einfach „Alexa“ fragen. „Einen Sprach-Assistenten in den Store zu integrieren, war zugebenermaßen meine Idee. Ich bin ziemlich technik-affin – manche sagen auch technik-verrückt“, lächelt Marco Lanowy. „Bei unseren Kunden kommt Alexa gut an.“ Auch das ist also Alberto: Offen für Neues und offen für die Welt von morgen.

- jfk

IM NETZ

www.alberto-pants.com



Das Alberto-Team im Concept Store auf der Hindenburgstraße (v. r.): Marco Lanowy, Shonell Neuß, Patrick Lanowy und Bastian Beicht. Foto: Andreas Baum





MATERIAL IN BESTEN HÄNDEN

Material steht bei uns im Mittelpunkt. Material ist nicht nur Werkstoff, sondern vermittelt Emotionen, erzeugt Wohlgefühl oder Abneigung. Als Design- und Engineeringdienstleister für die Automobilindustrie schafft imat·uve Materiallösungen für ausgeprägte Marken von der ersten Idee bis zur Serie. Digitale Services wie Scanning und Simulation auf 3D-Modellen unterstützen die Prozesse.

Alles aus einer Hand: Unsere Teams aus Recherche, Design, Entwicklung und Testing arbeiten übergreifend in Projekten für Kunden weltweit zusammen.



Newsletter? Einfach QR-Code scannen!



www.imat-uve.de

INFO

MG ZIEHT AN

Alberto ist seit vielen Jahren Aussteller bei der Recruiting-Messe MG ZIEHT AN, so auch bei der kommenden Auflage am 11. und 12. April.

Lässig, ehrlich, gut ausbildend



Immer ein Lächeln im Gesicht: Winfried Eitel (Personal), Olaf Müller (Retail-Manager), Jenny Lamberts (Marketing) und Tristan Bolwin (Brand Manager, v. l.)

Foto: Andreas Baum

„Kunden wissen unsere ehrliche Beratung zu schätzen“

Retail-Manager Olaf Müller

CINQUE – allein dieser Name. Lässig ausgesprochen, wie eine kleine Melodie, wirkt er wie Musik in den Ohren. CINQUE ist italienisch und heißt „Fünf“, angelehnt ist es an die – hier ebenfalls das Stichwort – lässige Geste „High Five“. Lässig, unbeschwert, mit der Liebe zum Design, all‘ dies soll der Name der italienischen Modemarke ausdrücken. Mitte der 80er Jahre wurde das Label von zwei Freunden des damaligen italienischen Lifestyles gegründet – das Flair, das CINQUE schon damals umgab, hat bis heute überdauert. Wer das Store Outlet von CINQUE im Mönchengladbacher Nordpark betritt, weiß, was gemeint ist: Die Kaffeebar im Erdgeschoss animiert zu südländischer Gelassenheit, der Industrieloft-Charakter mit hoher Decke, rauem Putz, Stahl und großen Fensterfronten ist schon für sich ein Eyecatcher. „Kann ich ihnen helfen?“, heißt es, kurz nachdem man den Store betreten hat. Nicht aufdringlich, sondern erfrischend herzlich. Als Kunde hat man nicht oft das Gefühl, so willkommen zu sein. „So abgegriffen es auch sein mag: Wir finden, dass der Kunde König ist. Wir verstehen uns als Dienstleister und handeln entsprechend“, sagt Store-Manager Olaf Müller und ergänzt: „Ich glaube, was unsere Stammkunden – und davon haben wir viele – bei uns zu schätzen wissen, ist die ehrliche Beratung. Natürlich müssen auch wir Geld verdienen, aber nicht auf Teufel komm‘ raus. Wenn ich einem Kunden nicht zu einem Kleidungsstück raten kann, dann sage ich das. In puncto Kundenbindung ist das der eindeutig bessere Weg als ein schneller Verkaufserfolg.“

CINQUE hat (nicht nur) am Standort Mönchengladbach seit Jahren eine treue Kundenschaft. Vor mehr als 20 Jahren startete das Label in den Boetzelen Höfen, dann war 15 Jahre lang das Menge-Haus die Gladbacher Heimat der italienischen Marke. 1.000 Quadratmeter Verkaufsfläche und 2.000 Quadratmeter Lagerfläche boten optimale Bedingungen; einzig mehr Laufkundschaft hätte man sich dort gewünscht. Als sich dann vor

zwei Jahren die Chance bot, als Mieter in den Neubau von van Laack an der Hennes-Weisweiler-Allee zu ziehen, griff man zu. „Wir pflegen zur Marke van Laack eine sehr freundschaftliche Beziehung, insofern mussten wir nicht lange zögern, als man uns diesen Store als neuen Standort anbot“, erläutert der CINQUE-Brand-Manager Tristan Bolwin. Tatsächlich hat sich die tolle Infrastruktur mit der Nähe zum Autobahnanschluss und Nachbar Borussia bereits bezahlt gemacht. „Viele Kunden, die auf dem Weg zu unserem Store im Outlet in Roermond sind, machen auch bei uns gerne Halt. Und an Spieltagen von Borussia nutzen etliche Fans die Chance, einen langen Nachmittag im Nordpark zu verbringen und dabei auch bei uns ‘rein zu schauen.“ Olaf Müller nickt: „Die unmittelbare Nähe zum van Laack Factory Store in Kombination mit ihrem Restaurant ‚La Cottoneria‘ ermöglicht hier im Nordpark unseren Kunden ein tolles Shopping-Erlebnis.“

CINQUE hat sich aber nicht nur der Aufgabe verschrieben, die Mönchengladbacher – und nicht nur die – zu gut gekleideten Trendsettern zu machen, das Label ist auch kein unbedeutender Arbeitgeber in der Region. Knapp 100 Beschäftigte zählt die Zentrale am Dohrweg, insgesamt beschäftigt CINQUE rund 200 Mitarbeiter. Ganz groß auf die Fahnen geschrieben hat sich das Unternehmen das Thema Ausbildung: Jedes Jahr bildet CINQUE Verkäufer/-innen, Einzelhandels- und Industriekaufleute aus. Und wenn man sich die Karriere von Ömer Demiray anschaut, fühlen sich die Verantwortlichen bestätigt, dass es sich lohnt, selbst auszubilden. „Ömer kam als 14-jähriger Praktikant zu uns. Mit 16 bekam er einen Job als Aushilfe, anschließend hat er hier seine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert. Ab August übernimmt er nun als Leiter unseren Store in Radolfzell“, freut sich Olaf Müller über die Entwicklung seines Schützlings. „Wer bei uns eine Ausbildung absolvieren will, der findet eine Fülle an Möglichkeiten:



Knapp ein Dutzend Mitarbeiter, die alle ihre Ausbildung – auch schon vor 34 Jahren! – oder ein Praktikum bei CINQUE absolviert haben und seitdem für das Unternehmen tätig sind. Darunter Ömer Demiray (rechts), der bei CINQUE vom Praktikanten zum Store-Leiter aufstieg. Foto: CINQUE

Von A wie Atelier bis Z wie Zollabteilung kann in alle Abteilungen hineingeschnuppert werden“, ergänzt Winfried Eitel, bei CINQUE verantwortlich für Administration und Personal.

Genau auf diese Möglichkeiten will CINQUE auch im Rahmen der Recruiting-Messe MG ZIEHT AN aufmerksam machen, wo sich das Label am 11. und 12. April zum ersten Mal präsentieren wird. „Wir sind optimistisch, dass wir dort viele interessante junge Menschen treffen, die sich für eine Ausbildung bei uns interessieren, ihr Pflicht-Praktikum im Rahmen ihres Studiums bei uns absolvieren möchten oder in Kooperation mit unserem Haus ihre Bachelor- oder Masterarbeit schreiben wollen“, so Eitel abschließend.

– jfk

i INFO

NACHHALTIGKEIT

Eine gründliche Wertschöpfungskette von der Materialorder bis hin zum Verkauf steht bei CINQUE im Vordergrund. Grundlage der CINQUE-Produkte sind ausgesuchte und bevorzugt italienische und/oder europäische Stoffe und Materialien. Produziert wird vorrangig in Süd- und Osteuropa.

ABSATZ

CINQUE beliefert bundesweit 1.200 Verkaufsstellen. Hinzu kommen 300 weitere Verkaufsstellen im Ausland. CINQUE hat fünf eigene Stores (DUS, OB, BOR und 2xB), vier Partnerstores sowie zwölf Outlets, vier davon in Europa.

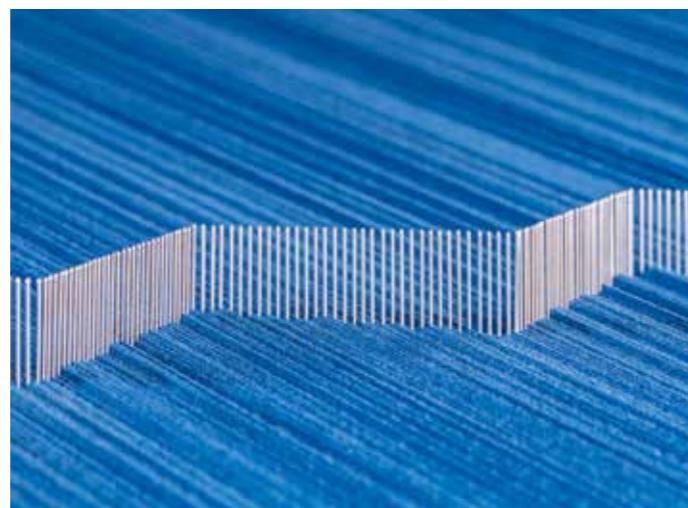
Die textile Welt ist bunt – und anspruchsvoll

Wenn sich ein Maschinenbauer seit vielen Jahren auf eine Textil-Recruiting-Messe „verirrt“, kann das kein Zufall sein. Die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG gehört seit der ersten Stunde zu den Ausstellern und somit zu den Unterstützern von MG ZIEHT AN, eine der – oder inzwischen vielleicht die – wichtigste Recruiting-Messe für Unternehmen, die textilen Nachwuchs suchen. Nun steht Monforts nicht im Verdacht, die Mode von morgen zu kreieren, aber der traditionsreiche Textilmaschinenhersteller sorgt weltweit dafür, dass Textilien die gewünschte Form und Farbe annehmen können. Die Messe MG ZIEHT AN ist dabei für Monforts ein wichtiges Format, um talentierte junge Mitarbeiter zu finden – und nebenbei mit Klischees aufzuräumen. „Viele junge Leute wissen gar nicht, wie vielfältig ein Job in der Textilbranche heutzutage ist, erst recht nicht bei einem Maschinenbauer“, sagt Hans Gerhard Wroblowski,



weise in Form von Augmented Reality, können heutzutage viele Probleme via Fernwartung gelöst werden.“

Wenn also nicht zwangsläufig einen Reisepass, dann aber doch ein hohes Maß an technischem Verständnis mit textilem Background ist das, was ein junger neuer Mitarbeiter bei Monforts mitbringen sollte. Die Chancen für qualifizierte Nachwuchskräfte, bei einem der Weltmarktführer im Textilmaschinenbau zu bekommen, sind derzeit gut wie lange nicht. Monforts vollzieht derzeit einen Generationenwechsel und ist auf der Suche nach jungen Menschen, die das Unternehmen beim Verjüngungsprozess in die Zukunft begleiten wollen. Mit ihrer Teilnahme bei MG ZIEHT AN hat Monforts bislang ausnahmslos gute Erfahrungen gemacht. „Wir waren überrascht, wie groß die Resonanz auf unsere Vorträge bei der Messe waren“, sagt Heinrichs. „Zudem konnten wir bei MG ZIEHT AN schon einige junge Mitarbeiter rekrutieren.“



Produktmanager bei Monforts. Wer sich mit Wroblowski unterhält, dem fällt es schwer, nicht dieselbe Begeisterung für die textile Welt von heute und morgen zu entwickeln. Seit seinem 15. Lebensjahr ist der 56-jährige in dieser Branche tätig; für Monforts reist er seit Jahren zu Kunden in aller Welt. „Ich liebe es, unsere Kunden, die rund um den Globus verstreut sind, zu besuchen und sie bei Fragen zu unseren Textilmaschinen zu unterstützen. Besonders Indien hat es mir angetan. Mir beziehungsweise uns bei Monforts ist aber bewusst, dass ein Job, der mit einem hohen Reiseaufwand verbunden ist, nicht etwas für jeden ist.“ Glücklicherweise, ergänzt Monforts-Prokurist Klaus A. Heinrichs, seien die Zeiten, in denen mögliche Problemstellungen nur persönlich vor Ort beim Kunden zu lösen waren, längst vorbei. „Deshalb ist unsere Suche nach dem ‚Jungen Mann zum Mitreisen‘, wie ich potenzielle neue Mitarbeiter gerne genannt habe, auch nicht mehr aktuell. Dank der technischen Entwicklung, beispiels-

ren.“ Jüngstes Beispiel ist Junior-Textiltechnologie Jonas Beisel, der sich bei Monforts der Weiterentwicklung ökonomischer und ökologischer Textilveredlungsprozesse widmet (siehe *Wirtschaftsstandort Mönchengladbach* 12/2018).

Die Textilbranche ist eine Wachstumsbranche, sowohl im klassischen Bekleidungssegment als auch hinsichtlich der technologischen Entwicklung. So lange die Bevölkerungszahl auf der Erde stetig steigt, wird es Nachfrage nach Textilien geben. Noch immer macht Bekleidung rund 70 Prozent des Textilmarkts aus, das Segment der technischen Textilien wächst jedoch immer mehr. „Funktionalität wie atmungsaktive Stoffe oder strapazierfähige Materialien für robuste Berufsbekleidung werden immer stärker nachgefragt. Darauf müssen wir als Textilmaschinenbauer reagieren, uns ständig dem Zeitgeist anpassen und Lösungen für alle Anforderungen rund um Textilien finden. Das bedeutet jeden Tag eine neue Herausforderung“, unterstreicht Klaus A. Heinrichs. Entlang der gesamten textilen Wertschöpfungskette wird neben der Frage, was produziert wird, das „Wie“ immer wichtiger. Umweltschutz, Nachhaltigkeit und ressourcenschonende Produktionsprozesse bekommen eine immer größere Bedeutung. „Für die Herstellung von einem Kilo Baumwolle werden immer noch 30 Kubikmeter Wasser benötigt. Es ist klar, dass hier nach Lösungen gesucht wird, um den Aufwand zu minimieren“, erläutert Wroblowski. Chemiefasern oder die Verbindung von textilen Garnen mit Carbonfasern sind hier bereits existierende Lösungsansätze, die immer populärer werden.

Helfen sollen dabei neue junge Mitarbeiter, die Monforts unter anderem am 11. und 12. April bei der nächsten Auflage von MG ZIEHT AN finden will. „Wir suchen Verfahrens- und Prozesstechniker sowie Maschinenbauer mit textilem Hintergrund“, sagt Monforts-Produktmanager Hans Gerhard Wroblowski. „Grundsätzlich kann man sich bei uns aber ganzjährig bewerben: für einen Job, eine Ausbildungsstelle oder um Unterstützung für eine Master- oder Bachelorarbeit zu finden, sofern es in unsere Firmen- und Produktstrategie passt“, ergänzt Klaus A. Heinrichs abschließend. – jfk



Hans Gerhard Wroblowski Fotos: Monforts

IM NETZ
www.monforts.de

**STIL IST GERECHT,
NICHT SELBSTGERECHT.**

CINQUE
Spring! Summer 2019

Bei Vorlage dieser Anzeige sparen Sie 20 € bei Ihrem nächsten Einkauf* im Store Outlet Mönchengladbach. Einfach an der Kasse vorlegen und der Rabatt wird direkt abgebogen.

*Gültig ab einem Mindesteinkauf ab 100 € | Pro Einkauf nur eine Anzeige möglich | Nicht kombinierbar mit anderen Angeboten/Aktionen

Keimzelle für Innovationen



Im Detail: Eine LED-Beleuchtungseinheit im Fremtteilausscheider T-SCAN TS-T5 aus dem Hause Trützschler. Hier sorgen mehr als tausend LEDs mit zugeordneten Linsen für eine perfekte Ausleuchtung, mit deren Hilfe auch kleinste fadenförmige Fremtteile erkannt werden können. Foto: Trützschler



Kabel, PC und jede Menge Technik: Das ist die „Spielwiese“ von Maximilian Marx, Peter von Dreusche und Guido Engels (v. l.) aus der Elektrotechnischen Entwicklung bei Trützschler. Foto: Andreas Baum

Stolz zu sein auf die lange Tradition des eigenen Unternehmens, das ist das eine. Sich für den Wettbewerb der Zukunft zu rüsten, das andere. Das Rheydter Unternehmen Trützschler vereint beides auf erfolgreiche Weise. Die Marke Trützschler steht heute weltweit für Spitzentechnologie in den Bereichen Spinnereivorbereitung, Vliesstoffe und Card Clothing (Hochleistungsgarnituren für Karden und Krempeln). „Unsere Innovationskraft zeigt sich in der großen Anzahl von Patenten und in der Fähigkeit, immer wieder neue technologische Maßstäbe zu setzen“, sagt Peter von Dreusche, Leiter der Elektrotechnischen Entwicklung bei Trützschler. „Digitalisierung und Vernetzung sind für uns nicht nur Schlagwörter, sondern wir setzen diese bereits seit langem durch unsere Kompetenzen in unseren Produkten um.“ Durch Digitalisierungsprojekte wird beispielsweise die Vernetzungs- und Automatisierungsfähigkeit der Anlagen zielgerichtet weiterentwickelt und bei Trützschler produziert. „So stellen wir sicher, dass in Verbindung mit unseren Monitoring-Systemen und den Smart-Apps echter Kundennutzen entsteht“, ergänzt Guido Engels, bei Trützschler zuständig für die eigene Bildverarbeitung.

Die Elektrotechnische Entwicklung, in der Entwicklung, Konstruktion und Steuerungs-Software zusammengefasst sind, ist für das Unternehmen bedeutend, weil hier die Ideen und Produkte entstehen, die den Rheydter Betrieb zu einem der Weltmarktführer seiner Branche gemacht haben und dort halten, denn die Innovationskraft im Haus an der Duvenstraße ist beeindruckend. Software-Entwicklung, Produktion der Hardware und Programmierung: Bei Trützschler geschieht das alles unter einem Dach. „So können wir die Produkte, die wir benötigen, aus einer Hand fertigen, exakt auf die Bedürfnisse

unserer Kunden zuschneiden und ihnen gegenüber Mitbewerbern einen Vorsprung bezüglich Wirtschaftlichkeit, Qualität und Handling sichern“, erklärt Peter von Dreusche.

Elektronik: Schnittstelle für alle Abteilungen

Weil die Nachfrage nach dem Know-how und den Erzeugnissen aus dem Hause Trützschler weltweit auf hohem Niveau liegt, und gleichzeitig die technische Entwicklung immer rasanter voranschreitet, ist das Unternehmen auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern, die unter anderem die Elektrotechnische Entwicklung verstärken können. Maximilian Marx ist im Vergleich zu vielen langjährigen Mitarbeitern erst seit kurzem bei Trützschler – aber immerhin schon fünf Jahre. „Ich habe mich hier von Anfang an sehr wohl gefühlt. Auch wenn Trützschler ein Global Player ist, hat es sich seine familiären Strukturen bewahrt. Wenn wir von der großen Trützschler-Familie sprechen, ist das keine hohle Phrase.“ Die Tatsache, dass „die Mitarbeiter hier sehr eigenverantwortlich arbeiten können und gerade wir in der Elektronik die Schnittstelle für fast alle anderen Abteilungen sind, sorgt dafür, dass die Arbeit unheimlich viel Spaß macht“, unterstreicht Marx.

Um Teil des Trützschler-Teams zu werden, ist Berufserfahrung in den Branchen Elektronik, IT und Software Entwicklung genauso willkommen wie handwerkliches Geschick. Als Ausbildungsbetrieb genießt Trützschler ohnehin schon seit Jahren einen herausragenden Ruf. Die nächste Gelegenheit, die Firma Trützschler näher kennen zu lernen, besteht bei der Mönchengladbacher Recruiting-Messe MG ZIEHT AN, die am 11. und 12. April auf dem Campus der Hochschule

Niederrhein stattfinden wird. Trützschler gehört hier zu den Ausstellern der ersten Stunde und nutzt jedes Mal wieder gerne die Chance, die spannenden Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten des Unternehmens jungen Menschen vorzustellen. – jfk

IM NETZ

www.truetzschler.de



INFO

ÜBER TRÜTZSCHLER

Seit 1888 steht der Name Trützschler für Kompetenz in der Faservorbereitung. Wechselnde Trends in den Märkten, neue Technologien, Wirtschaftskrisen: Diese Herausforderungen hat das Familienunternehmen angenommen und ist daran gewachsen. In der vierten Generation haben Heinrich Trützschler und Dr.-Ing. Michael Schürenkrämer die Unternehmensgruppe erfolgreich geleitet, bevor sie 2018, nach über drei Jahrzehnten, in den neu eingerichteten Aufsichtsrat wechselten. Die Geschäftsführer Dr. rer. pol. Dirk Burger, Dr. rer. oec. Ralf Napiwotzki, Dr.-Ing. Christof Soest und Dr.-Ing. Georg Reinhold sind seitdem für das operative Geschäft verantwortlich.

„Digitalisierung und Vernetzung sind für uns nicht nur Schlagwörter“

Peter von Dreusche, Leiter Elektrotechnische Entwicklung

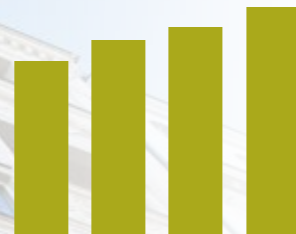
WAS IST IHRE IMMOBILIE WERT?

Erfahren Sie mit wenigen Klicks einen ersten Richtwert.

www.immowert-carstensen.de



Durchschnittliche jährliche
Preisveränderung in
MÖNCHENGLADBACH **+8%**



ERMITTELN SIE KOSTENLOS
DEN WERT IHRER IMMOBILIE



Lützowstraße 3 · 41061 Mönchengladbach · Telefon 02161-828144 · immobilien-carstensen.de



Jan Sönke Eckel, Geschäftsführer der RheinCargo GmbH & Co.KG, hatte den Beirat des Projekts „Fachkräfteberatung für Unternehmen“ – Dr. Bettina Rademacher-Besing, Angela Schoofs und Jürgen Steinmetz (v. l.), unlängst zum Meinungsaustausch eingeladen. Foto: Agentur für Arbeit

Quo vadis Fachkraft?

Die Suche nach geeigneten Fachkräften ist heute schon eine Herausforderung und wird in den kommenden Jahren für die Unternehmen am Mittleren Niederrhein immer schwieriger werden“, sagt Jürgen Steinmetz, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein. Laut dem aktuellen Fachkräftereport wird der Fachkräftemangel in der Region Mittlerer Niederrhein von heute 5,1 auf 15,6 Prozent im Jahr 2030 steigen. „Damit ist der Fachkräftemangel für die Unternehmen das wesentlichste Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung. Daher ist es richtig und wichtig, dass die Kooperation mit den Arbeitsagenturen bis Ende 2020 verlängert wurde“, so Steinmetz.

Diese Kooperation, die der IHK-Geschäftsführer anspricht, ist das Projekt „Fachkräfteberatung für Unternehmen“, ein Projekt der Agenturen für Arbeit Krefeld und Mönchengladbach gemeinsam mit der IHK Mittlerer Niederrhein. Es soll Unternehmen unterstützen, sich im Wettbewerb um begehrte Fachkräfte strategisch besser aufzustellen. Drei Beraterinnen und ein Berater aus allen Institutionen sind im Einsatz und beraten vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen, sogenannte KMUs, im Personalmanagement. Seit Start des Beratungs-

angebotes, das in sein achttes Jahr geht, wurden 2.700 Beratungen in den Unternehmen durchgeführt.

Einmal jährlich trifft sich der Beirat, bestehend aus Angela Schoofs (Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Mönchengladbach), Dr. Bettina Rademacher-Besing (Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Krefeld) und Jürgen Steinmetz (Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein) mit dem Projektteam, um Rückschau zu halten und sich auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes in der Beratung aktuell auszurichten.

Bestimmende Themen waren seit Beginn Ausbildung, Rekrutierung und Weiterbildung. „Über die klassischen Rekrutierungskanäle gestaltet sich die Gewinnung neuer Fachkräfte immer schwieriger. Aber nicht nur für zukünftige Mitarbeiter, sondern auch für vorhandene muss das eigene Unternehmen attraktiver sein als andere“, sagt der IHK-Hauptgeschäftsführer. „Unsere Berater stellen fest, dass Betriebe zunehmend erkennen, dass Maßnahmen zur Personalbindung und zur Arbeitgeberattraktivität immer wichtiger werden – zufriedene Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen lange erhalten.“ Angela Schoofs ergänzt: „Neben den Themen

Fachkräftebeschaffung und Digitalisierung wird es darauf ankommen, die Chancen und Herausforderungen des Strukturwandels zu begleiten. Dabei kommt der Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen eine besondere Bedeutung zu, denn sie sind die Motoren unserer Wirtschaft. Es mangelt dabei nicht an Lösungsmöglichkeiten und Werkzeugen. Vielmehr bedarf es eines Guides, der bei der Auswahl des richtigen Instrumentes behilflich ist. Der Mehrwert der Fachkräfteberatung liegt dabei in der Möglichkeit aus zwei und mehr Werkzeugkoffern die richtigen, spezifischen und damit genau passenden Möglichkeiten zu benennen.“

– jfk



mags
MG IM HERZEN

Du findest
uns auch bei
facebook unter
www.facebook.com/mags.mg

Wir sind so vielfältig wie deine Interessen!

Starte deine Ausbildung bei **mags** und werde Teil unseres Teams. Mehr Infos auch unter www.mags.de

i INFO

Für weitere Informationen oder Terminabsprachen steht Christopher Dreßen, Fachkräfteberater der Agentur für Arbeit Mönchengladbach zur Verfügung. (Telefon: +49 21 61.404 2200, E-Mail: christopher.dressen@arbeitsagentur.de)



Schnellboot unter lauter Tankern

Dr. Hans Peter Schlegelmilch: „Es gibt auch in Mönchengladbach genug Schüler, die etwas auf dem Kasten haben!“

Foto: Andreas Baum

„imat-uve wird zu einem IT-Unternehmen werden“

Geschäftsführer Dr. Hans Peter Schlegelmilch

Die Automobil-Industrie befindet sich im Umbruch – vielleicht mehr als je zuvor in ihrer Geschichte. Der Trend zur E-Mobilität beschäftigt alle Autobauer, genauso wie die Frage nach mehr Nachhaltigkeit, ressourcen-schonendem Umgang mit Materialien und Umweltschutz-Aspekten. Als unabhängiger Entwicklungs- und Engineering-Dienstleister hat sich das Mönchengladbacher Unternehmen imat-uve im Markt der Auto-Industrie zu einem Global Player entwickelt, seine lokalen Strukturen aber behalten. „Und das muss für uns im Wettbewerb im Markt kein Nachteil sein, ganz im Gegenteil: Wir sind das Schnellboot unter lauter Tankern“, betont Dr. Hans Peter Schlegelmilch, neben Hans-Willi Müller und Eva Trienekens-Daems einer der drei Geschäftsführer von imat-uve. Was er damit sagen will: Die Gladbacher Spezialisten, die sich schwerpunktmäßig mit Design und Materialausstattung des Interieurs von Fahrzeugen beschäftigen, können aufgrund flacher Hierarchien und kurzer Entscheidungsprozesse viel schneller auf Nachfrage reagieren, als es große Konzerne je könnten.

Um für die Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben, beschäftigt sich imat-uve schon seit einigen Jahren mit den Folgen und Chancen der Digitalisierung. „imat-uve wird zu einem IT-Unternehmen werden“, bringt es Schlegelmilch auf den Punkt. „Wir sind seit geraumer Zeit dabei, unsere gesamte IT-Strategie zu überdenken und neu aufzustellen.“ Unterstützung holt sich das Unternehmen dabei von jungen Experten, die nur wenige Kilometer entfernt vom imat-uve-Standort beheimatet sind: von den Mitgliedern des Code-ClubMG. Entstanden

aus der Computer-AG des Gymnasiums am Gerweiher, hat der Code-Club heute rund 100 Mitglieder. Die ältesten unter ihnen – Oberstufenschüler und jene, die sich jetzt auf ihr Abitur vorbereiten – beschäftigen sich seit rund einem dreiviertel Jahr mit digitalen Aufgabenstellungen aus dem Hause imat-uve. „Man muss sagen, dass wir mit der Entscheidung, uns bei der Neuausrichtung unserer digitalen Strategie Unterstützung von Schülern zu holen, deutlich ins Risiko gegangen sind. Anfangs wurden wir dafür von vielen belächelt; heute werden wir dafür respektiert“, freut sich Schlegelmilch über den inspirierenden Austausch mit den Gymnasiasten.

Kooperation mit dem CodeClubMG

Für den imat-uve-Geschäftsführer ist diese Kooperation mit dem Code-ClubMG unter Leitung des engagierten Lehrers Felix Nattermann aber nicht nur wichtig, um externes Know-how zu nutzen; für ihn ist das auch ein Mittel zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Mönchengladbach. „Mittelständler, wie wir es sind, haben nicht ohne weiteres die Chance, IT-Expertise aus den digitalen Hochburgen wie Berlin oder Tel Aviv abzuschöpfen. Wir müssen andere Wege finden. Und warum sollten die nicht direkt vor die eigene Haustür führen? Es gibt auch in Mönchengladbach genug Schüler, die etwas auf dem Kasten haben und uns helfen können!“ Schlegelmilch, sowohl in seiner Eigenschaft als Unternehmer als auch als Kommunalpolitiker bekannt dafür, über den Tellerrand hinaus zu schauen, sieht in der frühzeitigen Einbindung

i INFO

CodeClubMG

Der CodeClub richtet sich an alle Jungen und Mädchen aus Mönchengladbach ab der 6. Klasse. Inhaltlich versteht er sich eher als Begabtenförderungsprogramm. Dennoch werden die Anfänger behutsam mit leichten Programmiersprachen eingeführt. Sie haben jedoch auch die Möglichkeit, sich im Bereich der Webentwicklung oder im kreativen Bereich, wie der Bildbearbeitung oder des Videodrehs, weiterzuentwickeln.

ÜBER IMAT-UVE

Ingenieure, Designer und Entwickler unterstützen bei imat-uve die Kunden an den Schnittstellen zwischen Design, Engineering und Produktion, entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Idee bis zum fertigen Produkt, lokal und global. Eine umfangreiche Bibliothek klassischer und innovativer Werkstoffe und Oberflächen sowie die langjährige Erfahrung in der Erprobung und Entwicklung von Material und Bauteilen, verhelfen dem Unternehmen dazu, Bewertungen von Werkstoffen nicht nur unter gestalterischen Gesichtspunkten, sondern auch zur technischen Umsetzbarkeit abzugeben.

GLOBAL PLAYER

imat-uve betreibt neben dem Hauptsitz in Mönchengladbach weitere Niederlassungen in Deutschland, China, USA und Südafrika.

von jungen Menschen in Entscheidungsprozesse eines Unternehmens die Chance, kluge Köpfe über Schule und Studium hinaus an den Standort Mönchengladbach zu binden. „Unser großes übergeordnetes Ziel ist, junge Talente hier am Standort zu finden, sie – etwa durch das Anfertigen von Bachelor- oder Masterarbeiten in unserem Haus – frühzeitig mit unserem Unternehmen vertraut zu machen und sie im Idealfall später in eine Festanstellung zu übernehmen“, erklärt Dr. Hans Peter Schlegelmilch. Denn: Bedarf an jungen Nachwuchskräften hat imat-uve, das kontinuierlich wächst, eigentlich ständig. Auch neue Mitarbeiter, die bereits ein paar Jahre Berufserfahrung im Ingenieurwesen oder in der IT haben, rennen bei imat-uve offene Türen ein.

Was den ganz jungen Nachwuchs angeht, so hofft das Gladbacher Unternehmen diese bei der Recruiting-Messe MG ZIEHT AN zu finden, deren elfte Auflage Mitte April auf dem Campus der Hochschule Niederrhein über die Bühne gehen wird. „Wir pflegen schon seit vielen Jahren einen engen Draht zur Hochschule. Bei MG ZIEHT AN sind wir außerdem ebenfalls sehr lange als Aussteller dabei. Für uns ist das die ideale Möglichkeit, früh und auf Augenhöhe mit den Studierenden ins Gespräch zu kommen und sie davon zu überzeugen, dass man nicht zwangsläufig in einen großen Konzern wechseln muss, um Karriere zu machen – das geht bei uns viel schneller“, unterstreicht Nicola Sengpiel-Bender, Marketing Managerin von imat-uve und verantwortlich für die Koordination von gemeinsamen Projekten mit der Hochschule. – jfk

NEW Ways: Neue Wege in eine digitale Welt



NEW-Vorstand Frank Kindervatter:
„SVEN war das letzte Puzzlestück, das uns
in unserem E-Mobilitätskosmos noch
gefehlt hat.“ Foto: Detlef Illgner



Vor über 250 Gästen im Hugo Junkers Hangar stellte der Energieversorger Ende März seine „NEW Ways“ vor. Foto: Detlef Illgner



Die „Clean Desk“-Philosophie hält demnächst auch bei der NEW Einzug: Mehr als Laptop, Handy und Headset werden die Mitarbeiter nicht mehr brauchen. Foto: Hans-Peter Reichartz

druckenden Überblick, wie sich die NEW-Welt verändern wird. Eines der aussagekräftigen Fotos, das auf einer großen Videoleinwand gezeigt wurde, zeigte, wie der Schreibtisch eines NEW-Mitarbeiters künftig aussehen soll: Drucker, Papier, Stifte, Festnetz-Telefon, Ordner... alles verschwindet. Übrig bleiben ein Laptop und ein Smartphone – mehr soll bald nicht mehr gebraucht werden. Schon seit Ende 2017 sind alle NEW-Mitarbeiter mit einem Dienst-Handy ausgestattet. Seit Mitte 2016 ist die „M’App“, die im Haus entwickelte Mitarbeiter-App, ein wichtiges Werkzeug aller NEW’ler im Berufsalltag. Heute ist M’App nicht nur Kommunikationskanal, sondern auch ein unverzichtbarer praktischer Helfer. 97 Prozent der Belegschaft nutzen die App regelmäßig – auch am Wochenende und im Urlaub. M’App bietet Features wie Urlaubsbeantragung, Einsicht in das persönliche Stundenkonto, Korrektur von Arbeitszeiten, Einsicht in aktuelle Dienstpläne, Einreichen von Attesten und Krankmeldungen und das Versenden von Schadensmeldungen an den Hausservice.

Bald soll außerdem jeder Mitarbeiter ein Laptop oder Tablet bekommen. „Vor allem im Baubereich waren bisher große Papierpläne die Regel, die aus dem Büro mit auf die Baustelle geschleppt wurden. Dank digitalisierter Pläne und der Ausgabe von Tablets ist das nicht mehr nötig. Drucker brauchen wir nicht mehr; Ende 2019 werden wir die Drucker von den Gängen rollen. Bis dahin haben wir alle Prozesse so digitalisiert, dass niemand mehr etwas ausdrucken muss“, erläutert Kindervatter. Festnetz-Telefone haben heute schon ausgedient, stattdessen telefonieren NEW-Mitarbeiter via Voice over IP und Headset.

SVEN als letztes Puzzlestück

Digitalen Service bietet die NEW auch ihren Stromkunden. Mit dem intelligenten Zähler NEW SmartEView wissen diese immer genau, wie viel Strom sie gerade verbrauchen. Über ein Gateway überträgt der Zähler die Verbrauchsdaten im Zwei-Sekunden-Takt ins Internet und macht sie dort in einem Online-Portal für den Kunden sichtbar. „So haben sie jederzeit die volle Kontrolle über ihren Ver-

brauch. Der NEW SmartEView kann einzelne Geräte im Haushalt erkennen und die jeweiligen Stromverbräuche im Online-Portal anzeigen. So kann man Stromfresser ganz einfach identifizieren und gegen effizientere Geräte austauschen“, erklärt NEW-Vorstand Frank Kindervatter. Mit dem NEW Smart-EView werden die Verbrauchsdaten außerdem online an den Energieversorger übertragen. „Kunden müssen nie wieder zu Hause auf den Ableser warten“, so Kindervatter.

Star des Abends war aber selbstverständlich SVEN: Ein Elektroauto, das speziell für Carsharing entwickelt wird. Die NEW hat für 2,5 Millionen Euro 14 Prozent der Anteile am SVEN-Entwickler Share2Drive gekauft. Frank Kindervatter: „SVEN macht uns komplett. Es war das letzte Puzzlestück, das uns in unserem E-Mobilitätskosmos noch gefehlt hat.“ Mit ihrer Sharing-Plattform und dem E-Carsharing-Auto SVEN will die NEW „ein schlüssiges Gesamtkonzept für urbane und flexible Mobilität schaffen“, betont der NEW-Chef. Zuvor hatte der Konzern bereits seinen Sharing-Dienst „Wheesy“ ins Leben gerufen. In unmittelbarer Nähe zu den Busbahnhöfen und Bushaltestellen können E-Autos ausgeliehen werden. Perspektivisch wird die Fahrzeugflotte noch um E-Transporter und E-Roller erweitert. Abgewickelt wird die Leihe über die eigens entwickelte Wheesy-App.

– jfk

i INFO

LADESÄULEN-INFRASTRUKTUR

Erfolgreiche E-Mobilität braucht eine verlässliche Infrastruktur. 130 öffentliche NEW-Ladesäulen sorgen am Niederrhein bereits für eine flächendeckende Versorgung. Der Ladestrom kommt zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen. Außerdem vertreibt die NEW Ladesäulen und Wallboxen für Privat- und Gewerbetunden. Mehr als 100 NEW-Mitarbeiter haben inzwischen von der internen Kaufprämie für E-Autos Gebrauch gemacht und sind nun auch privat elektrisch unterwegs.

Gesundes Wachstum durch gesunde Mitarbeiter

Die noch junge Firmengeschichte der Konntec Sicherheitssysteme GmbH ist eine Erfolgsstory, wie sie im Buche steht: Erst 2004 von den beiden Brüdern Dennis und Tino Konnertz gegründet, zählt das Unternehmen heute, nur 15 Jahre später, zu den größ-

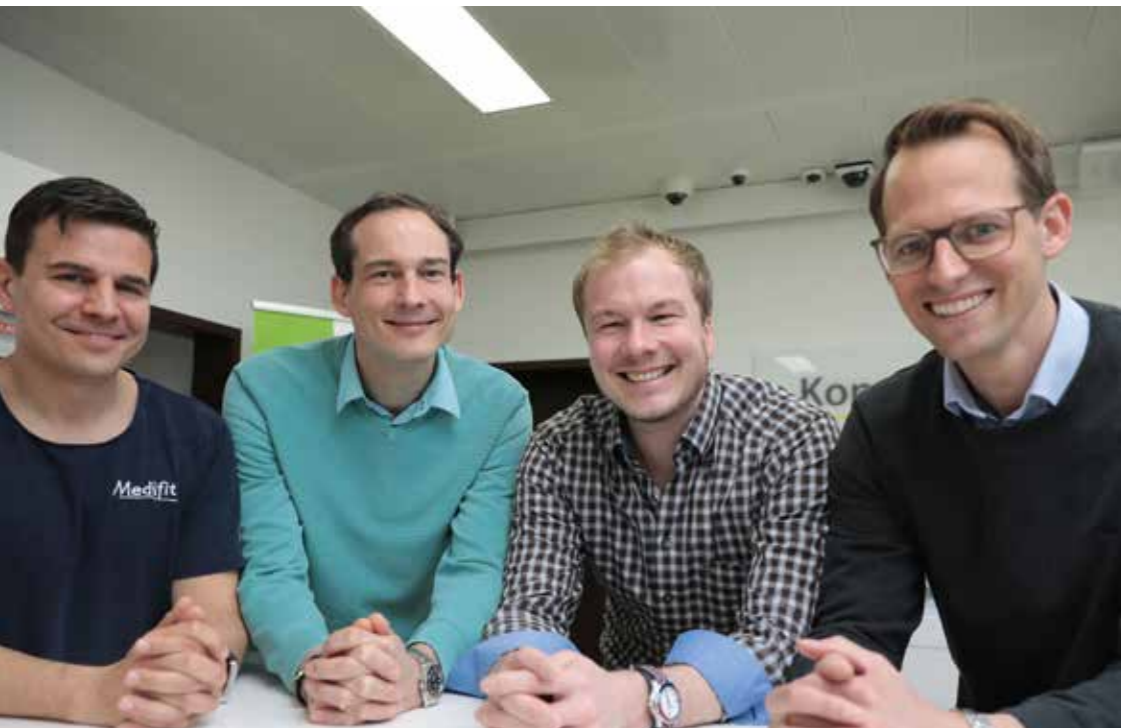
Engagement und dem Know-how ihrer Mitarbeiter verknüpft ist. „Wir sind in den vergangenen Jahren rasant gewachsen, sowohl was den Umsatz als auch die Mitarbeiterzahl angeht. Die Zufriedenheit unserer Kollegen ist für uns das Wichtigste, dementsprechend sollen sie sich bei uns wohlfühlen und Freude an ihrer Arbeit haben“, betont Geschäftsführer Tino Konnertz. Aus diesem Grund haben er und sein Bruder den Kontakt zur BARMER Krankenkasse gesucht, die bei etlichen Unternehmen großen Erfolg mit der Durchführung von Maßnahmen im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements hatte. „Wir freuen uns, mit Konntec zusammenarbeiten zu dürfen. Konntec sichert Unternehmen, wir sichern die Gesundheit – das passt“, stellt Marcel Küsters, Regionalgeschäftsführer der BARMER fest. Er war Ende März persönlich vor Ort, als Konntec seine Mitarbeiter zum „Tag der Rückengesundheit“ eingeladen hatte. „Im Rahmen dessen haben wir unseren Beschäftigten direkt am Arbeitsplatz einen kostenlosen und professionellen Rücken-Check angeboten“, erklärt Dennis Konnertz. Die Nachfrage war enorm,

die 20 zur Verfügung stehenden Plätze waren sofort reserviert. „Wir sehen die Kooperation mit der BARMER als langfristig an und werden weitere solcher Gesundheitstage anbieten“, versichert der Geschäftsführer.

Beim ersten Modul stand nun der Rücken im Fokus: Der Gesundheitspartner der BARMER, Medifit aus Kaarst, führte bei den Konntec-Mitarbeitern eine sogenannte Goniometer-Vermessung durch, womit sehr detailliert Mobilität und Kraft der Halswirbelsäule ermittelt werden kann. Die Ergebnisse werden analysiert und bei Bedarf entsprechende

ten und erfolgreichsten Anbietern der Branche. Konntec ist spezialisiert auf die Ausstattung und Betreuung von Großprojekten mit elektronischen Schließanlagen. Unter anderem rüstete die Gladbacher Firma den Borussia-Park und die Elbphilharmonie mit hochkomplexen Sicherheitssystemen aus. Aus dem Zwei-Mann-Betrieb ist längst ein größeres mittelständisches Unternehmen mit 45 Mitarbeitern geworden. Für 2019 peilt Konntec einen Umsatz von 7,5 Millionen Euro an.

Die beiden Konnertz-Brüder wissen, dass der Erfolg ihrer Firma ganz eng mit dem



Ein starkes Team, das langfristig kooperieren will: Die beiden Konntec-Geschäftsführer Tino und Dennis Konnertz mit Marcel Küsters, Regionalgeschäftsführer der BARMER (r.), und Markus Gnosa, Leiter Prävention und Sporttherapie bei Medifit.

Fotos: Andreas Baum

powered by BARMER

In Kooperation mit der BARMER stellt der Wirtschaftsstandort Unternehmen aus der Region vor, die BGM-Maßnahmen der Krankenkasse für ihre Mitarbeiter umsetzen. Möchten auch Sie in diesem Zusammenhang einmal vorgestellt werden?

Schreiben Sie uns:
j.finken@wirtschaftsstandort-niederrhein.de

weitere Maßnahmen, etwa gezielte Rückenübungen, empfohlen. Am Ende waren sich Belegschaft und Geschäftsführung einig, dass dies ein rundum gelungener Tag war – Fortsetzung ist schon garantiert! „Wir freuen uns, dass die Aktion so gut angenommen wurde. Wir möchten damit bei unseren Mitarbeitern ein Zeichen setzen, dass uns ihr Wohlergehen und die Gesundheit am Arbeitsplatz am Herzen liegt“, erklärt Tino Konnertz. Und Bruder Dennis ergänzt: „Nicht zuletzt wollen wir uns mit solchen Angeboten als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Wir wollen auch in Zukunft gesund wachsen, und wir wissen, dass potenziellen neuen Mitarbeitern Dinge wie BGM-Maßnahmen im Unternehmen, ein moderner Arbeitsplatz und flexible Arbeitszeiten wichtig sind. Dafür wollen wir gerüstet sein.“ – jfk

IM NETZ

www.konntec.de
www.barmar.de



Markus Gnosa erläutert Tino Konnertz (sitzend) und Anne Schimming, bei Konntec verantwortlich für die Unternehmenskommunikation, das Prozedere bei der Goniometer-Vermessung.



ALBERTO CONCEPT STORE

Hindenburgstr. 6 | Alter Markt
Mi. – Sa. 10:00 – 18:30 Uhr

alberto-pants.com

B U Y
Y O U R
P A N T S
L O C A L



Mit der Quiz-App SuperNurse® kann, orts- und zeitunabhängig, spielerisch pflegefachliches Wissen getestet und aufrechterhalten werden. Fotos: Sozial-Holding

Spielend lernen mit der Quiz-App SuperNurse®

Digitalisierung hält mehr und mehr auch Einzug in den Pflegealltag der sieben Altenheime, die zur Sozial-Holding gehören, und ist schon längst ein wichtiger Baustein, um die Qualität und Effizienz in der Pflege zu erhöhen, die Beschäftigten zu unterstützen und zu entlasten. Sie wird zukünftig nicht nur bei der Planung und Erfassung eine Rolle spielen, sondern auch für das lebenslange Lernen zunehmend wichtiger werden.

Ein Leben ohne Smartphone und Apps, die den Alltag erleichtern, ist nur noch schwer vorstellbar. Auch im Leben der pflegenden Generationen spielen Apps eine immer größere Rolle, sind vertraut und machen Spaß. Schon seit Jahren bildet die Sozial-Holding

mit ihrem internen Fortbildungsprogramm ihre Mitarbeiter umfangreich weiter. Mit der Quiz-App SuperNurse® stellt das Unternehmen ihren Beschäftigten eine App zur Verfügung, mit der – orts- und zeitunabhängig – spielerisch pflegefachliches Wissen getestet und aufrechterhalten werden kann. Seit der Einführung dieses „niedrigschwiligen“ und innovativen Angebotes im September 2018 nutzt mittlerweile knapp ein Drittel der Beschäftigten die App und ist begeistert.

Mit der App können die Beschäftigten spielerisch, kostenlos und freiwillig ihr Fachwissen auffrischen, erweitern und auf dem neuesten Stand halten. „Die Nutzung der Quiz-App erfordert keine zusätzliche Technik, weil unsere Mitarbeiter die App freiwillig und somit anonym auf ihrem privaten Handy nutzen. Dabei ist die App so gestaltet, dass jeder Beschäftigte sie ohne technische Schulung bedienen kann“, erklärt Helmut Wallrafen, Geschäftsführer der Sozial-Holding.

Auch wenn die Bedienung der App einfach und intuitiv ist, wird das Angebot von einer Medienpädagogin begleitet, die auch systematisch die Beschäftigten bei den verschiedenen Digitalisierungsprozessen im Konzern unterstützt. Im pflegeberuflichen Kontext eignet sich die Quiz-App, um in Teamsitzungen oder kollegialen Fallbesprechungen das theoretische Fachwissen mit dem pflegerischen Handeln abzugleichen und einen Theorie-Praxis-Transfer sicherzustellen.

Wie in anderen Berufen, nimmt gerade in der Pflege das evidenzbasierte, nachweispflichtige Pflegefachwissen jedes Jahr zu und sollte souverän in der täglichen Praxis verfügbar sein. Ist das Wissen sicher abrufbar, erhöht sich die Arbeitszufriedenheit. Die Mitarbeiter fühlen sich wertgeschätzt, da ihnen eine innovative, digitale Fortbildungsmöglichkeit geboten wird.

Brigitte Kolb, Teamleiterin im Städtischen Altenheim Hardterbroich, hat das Quiz ausprobiert und ist begeistert: „Sonst spiele ich nicht auf dem Handy. Aber ‚SuperNurse‘ hat mich gleich gefangen. Wir wollen die App jetzt auch bei unseren Teamsitzungen einsetzen, um Fachthemen zu wiederholen und zu vertiefen.“ Für Helmut Wallrafen ist damit schon das wichtigste Ziel der App erreicht: „Jeder kennt aus der Schule, dass erlerntes Wissen mit der Zeit auch wieder verloren geht. Außerdem entwickeln sich gerade in Medizin und Pflege die Standards ständig weiter.“

Wirkungsvollste Lerntechnologie des 21. Jahrhunderts

Das spielbasierte Lernen gilt in der Fort- und Weiterbildung als wirkungsvollste Lerntechnologie des 21. Jahrhunderts. Die SuperNurse®-App macht Spaß, motiviert und fördert das lebenslange Lernen. Derzeit können insgesamt 14 Fachthemen aus dem pflegeberuflichen Alltag – dazu gehören Expertenstandards und Pflegefachthemen – gespielt werden. Mit über 800 Fragen werden Themen wie beispielsweise Sturzprophylaxe, Förderung der Mobilität, Pflegestärkungsgesetz II oder Palliative Care spielerisch abgefragt. Monatlich werden die Fragen durch die Autoren aktualisiert, erweitert und dem neuesten Stand der Wissenschaft angepasst. Auch neue Fachthemen werden regelmäßig implementiert. Aktuell konnte die Sozial-Holding selbst – durch ihre Recherchen und Erkenntnisse aus dem Bundesforschungsprojekt UrbanLife+ – ein neues Fachthema beisteuern. Rund 80 Fragen zum Themenkomplex „Teilhabe und Digitalisierung“ können im Frühjahr 2019 bereits mit der SuperNurse®-App gespielt werden.

Für Helmut Wallrafen ist die Implementierung der App einer von derzeit vielen Schritten im Zuge des digitalen Wandels, der sich in allen Bereichen des Lebens vollzieht und gerade beruflich nicht mehr zu ignorieren ist. „Schon nach einem halben Jahr ist der Innovationsfaktor des Projektes deutlich zu erkennen, denn es verbindet Digitalisierung, Fortbildung, Mitarbeitermotivation und -bindung positiv miteinander.“

„Die App verbindet Digitalisierung, Fortbildung, Mitarbeitermotivation und -bindung positiv miteinander“

Helmut Wallrafen

IM NETZ

www.sozial-holding.de
www.supernurse.de



Die Mitarbeiter der Sozial-Holding zeigen sich begeistert von der SuperNurse®-App: Sie macht Spaß, motiviert und fördert das lebenslange Lernen.



Der Taschensorter AIRTRAX Pocket von Vanderlande wurde speziell konzipiert, um die Anforderungen des weiter boomenden Omnichannel-Handels zu bedienen.

Foto: Vanderlande

Gesucht & gefunden: Vanderlande & Zalando

Vanderlande und Zalando – das passt! Vanderlande, weltweit einer der führenden Generalunternehmer für Lösungen in der Prozessautomation im Lagerbereich, und Zalando, Europas größte Online-Plattform für Mode, arbeiten bereits seit Jahren effektiv und erfolgreich zusammen. Erst vor kurzem hat Zalando in Brunna in der Nähe von Stockholm ein neues Logistikzentrum eröffnet –

„AIRTRAX Pocket eignet sich vor allem bei Warensortimenten, die schnell wachsen und sich häufig ändern“

Dr. Wolfgang Schwarzer, Senior Manager
Vanderlande Mönchengladbach

und dabei erneut auf die Technologie aus dem Hause Vanderlande gesetzt. Das niederländische Unternehmen, das seinen Deutschland-Sitz in Mönchengladbach hat, wurde mit der Planung und Realisierung des Taschensortiersystems beauftragt. Bereits an

den Zalando-Standorten Erfurt und Mönchengladbach zeichnete Vanderlande für die Einrichtung des Sortiersystems verantwortlich.

Der Taschensorter ist das Herzstück des Auftragsabwicklungssystems im Logistikzentrum von Zalando. Es handelt sich um den AIRTRAX Pocket von Vanderlande. Dieses leistungsfähige State-of-the-Art-Aggregat besticht durch zukunftsfähige Merkmale: Einsatz modernster erprobter Werkstoffe, sehr geringe Komponentenanzahl sowie redundante Technik und Funktionsweise. AIRTRAX Pocket ist Teil der innovativen AIRTRAX-Produktfamilie von Vanderlande, die in hochfrequenter Umgebung große Warenvolumina effizient über größere Distanzen und sich ändernde Höhen transportiert, sortiert, sequenziert und lagert. Dank seiner einzigartigen Sequenzierungstechnologie kann es wechselnde Auftragsprofile mühelos abbilden. Es bietet eine optimale Kontrolle über den Artikelfluss, wodurch eine effiziente Kommissionierung, Personalisierung, Verpackung und andere Mehrwertdienste erreicht werden.

i INFO

ÜBER ZALANDO

Seit Gründung im Jahr 2008 hat sich Zalando zu Europas führender Online-Plattform für Mode und Lifestyle entwickelt. Das Warensortiment umfasst mehr als 300.000 Artikel und bietet eine große Auswahl an Bekleidung, Schuhen, Kosmetik und Accessoires. Darunter befinden sich fast 2.000 weltweit bekannte Marken, aber auch lokale Brands und Private Labels. Bedient werden derzeit mehr als 25 Millionen aktive Kunden in 17 Ländern.

ÜBER VANDERLANDE

Gepäckfördersysteme von Vanderlande bewegen jährlich 3,7 Milliarden Gepäckstücke weltweit oder mit anderen Worten 10,1 Millionen Gepäckstücke pro Tag. Die Systeme des Unternehmens werden an 600 Flughäfen eingesetzt, darunter 13 der TOP20-Flughäfen weltweit. Täglich sortieren die bei führenden Paketdiensten installierten Systeme von Vanderlande mehr als 39 Millionen Pakete. Zusätzlich dazu vertrauen zwölf der TOP20 E-Commerce-Unternehmen Europas sowie zahlreiche Distributionsfirmen auf die effizienten und zuverlässigen Lösungen von Vanderlande.

Automatisierung als Instrument des Service-Managements

Seit der Errichtung des Erfurter Logistikzentrums im Jahr 2012 verfolgt Zalando konse-

quent die Strategie, Mitarbeiter durch weitestgehend automatisierte Prozesse zu unterstützen. So werden einerseits Durchlaufzeiten minimiert und andererseits neueste Technologien eingesetzt, die Mitarbeiter von monotonen und körperlich anstrengenden Aufgaben entlasten. Gleichzeitig trägt die Automatisierung dazu bei, flexibler auf die Verfügbarkeit von Arbeitskräften reagieren zu können. Diese Maxime findet auch in Brunna durch Vanderlandes Taschensorter AIRTRAX Pocket ihren Ausdruck, der speziell konzipiert wurde, um die Anforderungen des weiter boomenden Omnichannel-Handels zu bedienen. „Das Pocket-System eignet sich vor allem bei Warensortimenten, die schnell wachsen und sich häufig ändern“, erklärt Dr. Wolfgang Schwarzer, Senior Manager bei Vanderlande Mönchengladbach. In hochfrequenter Umgebung lassen sich große Warenvolumina effizient und sicher lagern, transportieren, sortieren und sequenzieren.

Die Pocket-Lösung ist eine Weiterentwicklung des AIRTRAX-Hängewaren-Systems und wurde bei Zalando in Brunna erstmals in einem Pilotprojekt umgesetzt. Dank seiner Skalierbarkeit lässt sich der Sorter, der neben Hänge- auch Liegewaren aufnehmen und befördern kann, flexibel auf schnell expandierende und dynamische Produktportfolios anpassen.

Modifikationen sind insbesondere auf Materialebene erfolgt, um die Wartungsfreiheit und Verfügbarkeit bei einer minimalen Anzahl etwaig benötigter Ersatzteile nochmals zu steigern. So sorgt zum Beispiel ein Friktionsantrieb für eine unterbrechungsfreie Überbrückung der Distanzen. Dank der Kettenglieder aus Kunststoff, die weder geölt noch gefettet werden müssen, ist ferner sichergestellt, dass ungeschützte Waren nicht verschmutzen und die Kunden ihr Wunschprodukt in tadellosem Zustand erreichen.

Mit der Inbetriebnahme der neuen Lager- und Distributionsdrehzscheibe im schwedischen Brunna hat sich die Zahl der zentralen Zalando-Logistikzentren europaweit auf mehr als zehn erhöht. Die verkehrsgünstig gelegene Anlage erstreckt sich über eine Fläche von rund 30.000 Quadratmetern. Dies entspricht in etwa der Größe dreier Fußballfelder. „Für Zalando gehören die nordischen Länder zu den am schnellsten wachsenden Regionen und wir wollen dort sowohl mit Blick auf Umsatz und aktive Kunden weiter zulegen“, sagte Kenneth Melchior, Director Northern Europe bei Zalando. „Dafür müssen wir näher an unseren Kunden sein. Schnellere Lieferzeiten und ein lokal abgestimmtes Sortiment sind für uns zwei ganz entscheidende Zutaten.“ Mit diesem spannenden und zukunftsweisenden Projekt nahe Stockholm haben Vanderlande und Zalando ihre bereits mehrjährige erfolgreiche Partnerschaft fortgesetzt.

- jfk

BEVOR SIE EIN EIGENTOR SCHIESSEN.



DR. HARTLEB RECHTSANWÄLTE

Schwalmstr. 291 a, 41238 Mönchengladbach
Tel: (+49) 02166 - 92360
Fax: (+49) 02166 - 923666
info@dr-hartleb-rechtsanwaelte.de
www.dr-hartleb-rechtsanwaelte.de

„Die Transformation berührt uns alle“

Es ist durchaus ein kleines Phänomen, das Reimund Strauß, 1. Bevollmächtigter der IG Metall Mönchengladbach, unter den Angestellten der Mitgliedsbetriebe ausgemacht hat. „Grundsätzlich ist die Stimmung aktuell gut, die persönliche Zufriedenheit ist da. Gleichzeitig sind die Sorgen um die Perspektive für Unternehmen in der Metall- und Elektrobranche groß.“ Die zunehmende Globalisierung und Digitalisierung, dazu die Folgen des Klimawandels, seien Themen, über die sich die Beschäftigten ernste Gedanken machen. „Wir erleben derzeit eine grundlegende Transformation: Die Welt des 21. Jahrhunderts entsteht vor unseren Augen neu, bedrohlich und verheißungsvoll zugleich“, sagt Strauß. Diese Transformation sei vielschichtig, Beschäftigte, Regionen und Branchen seien in unterschiedlichem Maß betroffen. „Klar ist aber: Die Transformation berührt uns alle, sie geht uns alle an! Die Verunsicherung ist greifbar – in den Betrieben, vor dem Werkstor, in der öffentlichen Debatte. Als Metaller leisten wir schon heute unseren Beitrag. Aber auch Politik und Arbeitgeber müssen handeln“, betont der Mönchengladbacher Gewerkschafts-Chef.

Aus diesem Grund hat die IG Metall ihre Mitglieder für Samstag, 29. Juni, zu einer Kundgebung am Brandenburger Tor in Berlin aufgerufen. Reimund Strauß hofft, dass sich allein aus Mönchengladbach mehrere Busse mit Metallern auf den Weg Richtung Hauptstadt machen werden, wo sie ihren Forderungen Nachdruck verleihen werden. „Wir wollen, dass es gerecht zugeht – für alle! Dazu brauchen wir auch in Zukunft eine innovative Industrie und gute Arbeit“, betont Strauß. Er nennt dabei drei Kernthemen:

Soziale Transformation: „Als Beschäftigte und Produzenten haben unsere Mitglieder ein Interesse an sicherer und Perspektiven gebender Arbeit. Wir müssen einer Spaltung

in Digitalisierungsgewinner und -verlierer vorbeugen. Wir müssen Personalentwicklung und ein Recht auf Weiterbildung für alle in der Transformation verankern. Auf tariflicher Ebene wollen wir mit Transformationschutzabkommen vorangehen.“

Ökologische Transformation: „Als vom Klimawandel Betroffene wollen wir eine lebenswerte Umwelt schaffen. Daher braucht es eine Mobilitäts- und Energiewende, die keinem Wettlauf um willkürliche Reduktionsziele und einseitigen Skandalisierungen folgt, die den Klimawandel aber auch nicht negiert und ein schlichtes ‚Weiter so‘ propagiert. Vielmehr braucht es Investitionen in klimafreundlichere Produkte, Prozesse und Infrastrukturen, es braucht eine breit angelegte gesellschaftliche Diskussion um Ziele, Risiken, Machbarkeiten, Aus- und



Reimund Strauß

Foto: IG Metall

Nebenwirkungen der Energie- und Mobilitätswende“, betont die IG Metall.

Demokratische Transformation: „Als Bürger haben unsere Mitglieder ein Interesse an demokratischer Beteiligung, an Mitbestimmung – sie wollen keine Entscheidungen über ihre Köpfe hinweg. Veränderung wird nur mit den Beschäftigten, nicht gegen sie möglich sein. Die Beschäftigten wollen überzeugt und einbezogen, nicht einfach nur mitgenommen oder billig abgespeist werden. Es geht daher auch um mehr Demokratie im Betrieb, um Mitbestimmung in Wirtschaft und Gesellschaft.“

Informationen zur geplanten Demonstration in Berlin und die Möglichkeiten zur Teilnahme gibt es bei der IG Metall Mönchengladbach.

– jfk

➔ KONTAKT

IG Metall Mönchengladbach
Rheydter Straße 328
41065 Mönchengladbach
Reimund Strauß (Geschäftsführer)
☎ 0 21 61.92 69 30
@ moenchengladbach@igmetall.de
🌐 www.igmetall.de



Kommunikation & Marketing

Mitarbeiter informieren, integrieren, motivieren – der Einstieg in die Zukunft der internen Kommunikation erfordert bei Unternehmen und Unternehmern die Bereitschaft, sich auf die Digitale Transformation einzulassen, meint Kommunikations-Experte Michael Obst.

Herr Obst, unserem Eindruck nach trifft in vielen Unternehmen Industrie 4.0 auf Unternehmenskultur 1.0. Gibt es Handlungsbedarf in der Mitarbeiterkommunikation?

Michael Obst: Tatsächlich stellt das Schwarze Brett in etlichen Unternehmen noch das Maß der Dinge dar, wenn es um die Kommunikation mit den Mitarbeitern geht. Das Intranet wird oft nicht systematisch genutzt. Damit werden viele Mitarbeiter vom Dialog ausgeschlossen, weil sie keinen PC-Arbeitsplatz haben oder im Außendienst tätig sind. Paradoxerweise wird ausgerechnet in Unternehmen, deren Umfeld von Zu- und Verkäufen, von Werksschließungen und Produktionsverlagerungen geprägt ist, die Mitarbeiterkommunikation sträflich vernachlässigt. Investitionen in eine gemeinschaftliche Identität? Fehlanzeige! Kommunikation, die alle erreicht? Ein (Wunsch)Traum! Information als Bringschuld? Zu teuer! Integration und Motivation? Wofür haben wir denn Führungskräfte! Ein Teufelskreis, den Unternehmer nur mit Weitsicht und Konsequenz durchbrechen können.

Warum überhaupt interne Kommunikation? Was bringt es Unternehmen?

Klare Antwort: Mehr Produktivität, mehr Kunden, Umsatz und Rendite. Das ist empirisch

belegt und auch logisch: Motivierte Mitarbeiter sind bessere Mitarbeiter. Man darf auch über ethische Fragen nachdenken: Sollen Unternehmer ihre Mitarbeiter respektieren und wertschätzen, indem sie diese in Abläufe und Entwicklungen einbeziehen? Ein weiterer wichtiger Punkt ist die digitale Transformation der internen Kommunikation. Hier stehen wir vor einem großen Sprung in der Prozessoptimierung. Teile der Personalwesens wie Urlaubs- und Krankmeldungen, Schicht-einteilungen oder Vertretungen, betriebliches Vorschlagswesen oder Reklamationsmanagement und Erfahrungsaustausch lassen sich beispielsweise über eine Mitarbeiter App automatisieren – alles zugunsten der Effizienz.

Stichwort Mitarbeiter App. Wie kann einem Unternehmen der Einstieg in eine gute Mitarbeiterkommunikation, verbunden mit der Digitalisierung der Kommunikationsprozesse, gelingen?

Das Smartphone ist die Schaltzentrale der digitalen Massenkommunikation. Zunächst ist zu entscheiden: Diensttelefon für alle oder die Genehmigung, in der Firma das private Handy nutzen zu können. Dann die Frage nach der Schnittstelle zur IT im Unternehmen: Welche Sicherheitsaspekte sind zu beachten? Weiter benötigen Sie einen Experten, der vertraut ist mit der Implementierung digitaler Kommunikationslösungen. Nicht zuletzt sollten Sie Webdesigner und Webprogrammierer an Bord holen, um die richtige Mitarbeiter-App auszuwählen und individuelle Anpassungen vorzunehmen. Nur eine App, die gerne und intuitiv genutzt wird, bringt den gewünschten Erfolg. Man darf nicht verschwei-

DER EXPERTE

Mit dem Konzept „Informieren, integrieren, motivieren“ bietet die Mönchengladbacher Kommunikationsagentur Relations & Co seit über einem Jahrzehnt ein Erfolgsrezept für den Dialog mit Mitarbeitern. Inhaber Michael Obst, Lehrbeauftragter für Medien- und Öffentlichkeitsarbeit an der Hochschule Niederrhein, kennt alle Instrumente der Mitarbeiterkommunikation – vom Medientraining für Führungskräfte über Magazine bis zur App. Richten Sie Ihre Fragen an wirtschaft@wirtschaftsstandort-niederrhein.de oder direkt an michael.obst@relations-co.de

gen: Mitarbeiterkommunikation im digitalen Zeitalter erfordert langfristige Entscheidungen, Zeit und Geld sowie viel Verständnis für das Kommunikationsverhalten der Zielgruppe. Aber es lohnt sich – für das Unternehmen und für motivierte Mitarbeiter.

➔ KONTAKT

Relations & Co
Kommunikation und Marketing
Kaiserstr. 157
41061 Mönchengladbach
☎ 0 21 61.2 70 20 10
@ michael.obst@relations-co.de
🌐 www.relations-co.de

.druckcom: kreativ und visionär



Wer mag, kann sich mit den Wala.print-Platten auch die eigenen vier Wände individuell verschönern lassen. Fotos: druckcom GmbH

Von der ersten Idee über die professionelle Umsetzung und Herstellung bis hin zur Auslieferung: Nach dieser Maxime fertigt die .druckcom GmbH seit rund 20 Jahren als kompetenter Partner für ihre Kunden moderne wie traditionelle Printprodukte an. „Uns zeichnet unser großes Know-how, Beratungskompetenz und Leidenschaft für Qualität aus“, sagt Geschäftsführer Klaus Fent. „Egal ob Digital-, Offset-, Stahlstichpräge-, Buch- und Textildruck oder Werbetechnik: Wir haben die passende Druck-Lösung für die kreative Umsetzung der Ideen unseren Kunden!“ Grafikbearbeitung, Druckdienstleistung, Weiterverarbeitung und Logistik: die .druckcom bietet alles aus einer Hand.

Auf dem Weg zum optimalen Endprodukt arbeitet das .druckcom-Team dabei stets lösungsorientiert und hat Funktionalität sowie Kosten immer im Blick. Neben dem eigentlichen Drucken und der Weiterverarbeitung bietet das Unternehmen mit Sitz im medienpark.nettetal Kunden auch die Möglichkeit, sowohl die kreativen .druckcom-Köpfe bei der Umsetzung von Ideen als auch die ausgezeichnete Logistikkompetenz zu nutzen.

Das Portfolio der Nettetal Druck-Profis ist umfangreich: Print-Produkte im Stahlstichprägedruck, als Hybridproduktion, im Digitaldruck und im Textildruck sind genauso wenig ein Problem wie die Produktion im Offsetdruck, in der Werbetechnik oder im Großformatdruck. „Nur wer die Vielfalt der technischen Möglichkeiten kennt, kann effektiv werben. Wir kennen uns in der richtigen Technik für Schilder, Lichtwerbung oder Displaysysteme aus und verwenden dafür das beste Material“, unterstreicht Geschäftsführer Klaus Fent. „Dies mag auf den ersten Blick vielleicht nicht immer die günstigste Lösung sein – aber auf lange Sicht die bessere, denn die vermeintlich günstigere Lösung hat meist ihre Tücken. Ersparen Sie sich deshalb Enttäuschungen und eine aufwendige Abwicklung“, rät der Profi.

Für die Gestaltung von Messeständen, Ausstellungsflächen, Shop-in-Shop-Systemen, Eingangsbereichen, Büros oder Partykellern in einem ganz individuellem Look hat die .druckcom GmbH ein besonderes Produkt im Portfolio: WALA.print basiert auf den bewährten, robusten WALAclip-Platten im Format 500 x 500 Millimeter mit einer Stärke von sechs Millimetern. Die Platten werden zu 100 Prozent aus

recyceltem PVC hergestellt und ganz nach den Wünschen der Kunden bedruckt. „Die Verlegung ist kinderleicht, da jede Platte nummeriert ist und der Lieferung ein Verlegeplan beiliegt“, erklärt .druckcom-Werbetechniker Zeljko Gavez. „Mit dieser Methode können Kunden ganz einfach ihren alten und unansehnlichen Boden mit unseren individuell bedruckten PVC Bodenplatten ersetzen.“ WALA.print-Platten können einfach über den bisherigen Bodenbelag gelegt werden, egal ob Fliesen, Beton oder Estrich, und eignen sich beispielsweise besonders für die Gestaltung von Auftritten bei Messen. „Der wiederverwendbare Bodenbelag, mit Firmenlogo oder Werbebotschaft bedruckt, ist stets ein besonderer Eyecatcher“, betont Klaus Fent.

– jfk

→ KONTAKT

.druckcom GmbH
Steyler Straße 121
41334 Nettetal
☎ 0 21 57.30 27 200
✉ info@druckcom.net
🌐 www.druckcom.net



Die .druckcom GmbH verfügt über die technischen Voraussetzungen, eine Vielzahl unterschiedlicher Drucktechniken umzusetzen.

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



i INFO

Die Geschichte der heutigen .druckcom GmbH begann vor über 20 Jahren im Mutterkonzern der Walter Grieger Offsetdruck GmbH in Nettetal. Als mittelständische Druckhäuser mit Schwerpunkt Dienstleistung im Display- und Verpackungsdruck besitzen sie und ihr Kooperationspartner Graphischer Betrieb Giesecking GmbH die Flexibilität für die Realisierung individueller Kundenwünsche und gleichzeitig die Kapazität für den europäischen Markt. Die Druckhäuser aus Nettetal und Bielefeld arbeiten seit 2012 eng verzahnt als teamplayer-in-print und nutzen die zahlreichen Synergien im konzentrierten Workflow und der Logistik.

Digitalisierung – die Menschlichkeit gewinnt



Wir müssen uns fit machen für die Digitalisierung“ höre ich auf den verschiedenen Management-Ebenen immer wieder. Was heißt das, fit zu sein für die Digitalisierung? Das erste, was dabei in den Sinn kommt, ist natürlich der Umgang mit digitalen Tools und Medien. Durch die Globalisierung und die Automatisierung von immer mehr Prozessen muss ich eine gewisse technische Kompetenz aufbauen. Und ich muss sicher Medien nutzen können, die es mir erlauben, virtuell mit Kollegen und Teammitgliedern in aller Welt zu kommunizieren.

Der Einfluss von Strukturen und Hierarchien wird auf der einen Seite weniger; die Schnelligkeit, die Diversität in Teams und die Arbeit in großen Netzwerken nimmt hingegen zu und damit auch die Komplexität von Prozessen und alltäglichen Entscheidungen. Es gibt mehr Wirklichkeiten und Perspektiven für das Lösen eines Problems als vorher. Um all dies zu meistern, brauche ich noch etwas ganz anderes als den sicheren Umgang mit digitalen Medien:

Die große Herausforderung wird es sein, der Anonymisierung und Entfremdung, die durch den Umgang mit sozialen Medien entsteht, entgegenzuwirken. Erfolgreiche Teams werden in Zukunft diejenigen sein, die es schaffen, in Zeiten der Digitalisierung ihre

Menschlichkeit und Emotionalität zu bewahren. Es werden die Teams sein, die es schaffen, mit ihren Emotionen konstruktiv umzugehen und sie zu nutzen, um gute Entscheidungen zu treffen, Konflikte offen und gleichzeitig respektvoll zu klären und „nah

DIE EXPERTIN

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.

aneinander dran“ sind – die also wissen, welche Stärken sie haben, wie sie sie nutzen können und wie sie Hürden kommunikativ schnell aus dem Weg räumen können. Ein „Digital Leader“ ist also nicht nur digital, sondern auch emotional fit. Konkret sollte ein Digital Leader auf vier Ebenen arbeiten:

Sich selbst entwickeln

Unter komplexen Bedingungen wird es immer wichtiger, sich selbst zu reflektieren und sich seiner Selbst bewusst zu sein. Die persönliche Gefühlswelt beeinflusst stark die Gedanken und schlussendlich meine Handlungen. Negative Emotionen, die in der Arbeitswelt aufkommen und nicht geklärt werden, beeinflussen nicht nur mich, sondern auch meine Umgebung, führen zu Irritationen oder Konflikten. Je mehr ich in der Lage bin, konstruktiv und offen mit meinen eigenen Impulsen und Emotionen umzugehen und je mehr ich mich als Person geklärt habe, desto wirksamer kann ich mit anderen umgehen und dabei Selbst-Bewusstsein und ein Gefühl der Authentizität entwickeln.

Andere entwickeln

Digitale Leader begleiten ihre Mitarbeiter kontinuierlich in ihrem Lernprozess und schaffen einen Rahmen, in dem sie sich wei-

terentwickeln können. Im digitalen Zeitalter werden Entscheidungen immer weniger über Hierarchien, sondern immer mehr über hochleistungsfähige und agile Netzwerke getroffen. Darum ist es entscheidend, dass Führungskräfte auf die Stärken und die Autonomie ihrer Mitarbeiter vertrauen und mit ihnen gemeinsam Ideen und Lösungen zur Zielerreichung entwickeln.

Eine grundlegend wichtige Kompetenz an dieser Stelle ist: Moderation! Es kommt nicht mehr darauf an, als Experte zu glänzen und eigene Antworten zu geben, sondern die richtigen Fragen zu stellen, so dass Mitarbeiter neue Lösungswege entwickeln können. Gerade bei virtuellen Meetings arbeiten Teams um ein Vielfaches effizienter, wenn das Meeting konsequent strukturiert und moderiert wird. Der Leistungsabfall und Motivationsverlust bei unmoderierten virtuellen Meetings ist enorm. Das, was sich bei face-to-face Meetings bei ‚Nicht-Moderation‘ noch irgendwie auffangen lässt, führt bei virtueller Zusammenarbeit zum Chaos oder zur peinlichen Stille.

Ein starkes Ziel entwickeln

Ein riesiger Motivationsfaktor ist es, mit dem Team ein gemeinsames Verständnis vom Ziel zu entwickeln. Ein attraktives Ziel gibt Mit-

arbeitern Sinn und die Möglichkeit, sich mit ihrer Arbeit identifizieren zu können. Die Führungskraft kann das Team unterstützen, indem sie ein starkes Bild zeichnet und eine positive Geschichte zur gemeinsamen Vision erzählt. So können Mitarbeiter auch dann die richtigen Entscheidungen treffen, wenn sie verstreut an verschiedenen Standorten sitzen und nicht die Möglichkeit haben, ins Nachbarbüro zu gehen, um den Chef oder die Kollegen um Rat zu fragen.

Eine Kultur der Lernschleifen entwickeln

Um konstant dran zu bleiben, nicht vom Weg abzukommen oder neu erlernte Kompetenzen – wie zum Beispiel den Umgang mit digitalen Medien – zu stärken, braucht es eine Kultur des regelmäßigen Feedbacks. Anhalten – Reflektieren – Aktionen anpassen – Weitermachen: Diese Lernschleife sollte ein Digital Leader immer wieder initiieren und dafür sorgen, das Teams aus ihren Erfahrungen lernen, besser mit der Schnelligkeit in der digitalen Welt klarzukommen.

Es braucht also Fingerspitzengefühl und eine gute Verbindung zu sich selbst und anderen sowie gesunde Beziehungen und Kommunikation von Mensch zu Mensch, um gemeinsam den Herausforderungen des digitalen Zeitalters zu begegnen.

→ KONTAKT

Susanne Stock
Lärchenhain 6
41844 Wegberg
@ susanne.stock@leadroom.de
www.leadroom.de

DeinMG.de: Appetit machen auf Mönchengladbach

Wie kann man die Stadt kennenlernen? Wo kann man aktiv Freizeit verbringen, Kultur genießen, sich mit Freunden zum Essen treffen, abends ausgehen und bei einem längeren Aufenthalt übernachten? Die Marketing Gesellschaft Mönchengladbach (MGMG) hat mit dem neuen Freizeit- und Touristikportal

„Ziel unseres Konzeptes ist es, mit vielen Bildern und übersichtlichen Informationen positive Anreize für unsere Stadt zu schaffen“

Alice Welters-Dahmen, Projektleiterin MGMT

DeinMG.de hierzu in einer attraktiven Online-Präsenz die passenden Antworten zusammengestellt. „DeinMG.de ist eine Einladung – nicht nur für Gäste – die schönsten Ecken von Mönchengladbach (wieder) zu entdecken. Die

Webseite soll Appetit machen auf Mönchengladbach“, sagt Peter Schlipkötter, Geschäftsführer der MGMT. Kulturfans, Nachteulen, Gourmets und andere Interessierte kommen hier auf den Geschmack. „Ziel unseres Konzeptes ist es, mit vielen tollen Bildern und übersichtlichen Informationen positive Anreize für unsere Stadt zu schaffen. Mit einem zweisprachigen Auftritt in deutsch und englisch sowie einer guten Bedienung auch im mobilen Bereich sind wir diesem Ziel schon recht nahegekommen. Das hat uns auch unsere Testphase im Vorfeld mit einer kleinen Usergruppe widerspiegelt“, freut sich Alice Welters-Dahmen, Projektleiterin Marketing, Medien und Design bei der MGMT.

„Bei DeinMG.de liegt der Fokus auf dem Erlebnisfaktor Mönchengladbach. Die neue Webseite, die namensgleich mit unseren Social Media-Kanälen im Stadtmarketing agiert, versteht sich als Ergänzung zur städtischen Webseite der Verwaltung, moenchengladbach.de. Diese Kombination aus informativer Stadt-Webseite und inspirierendem



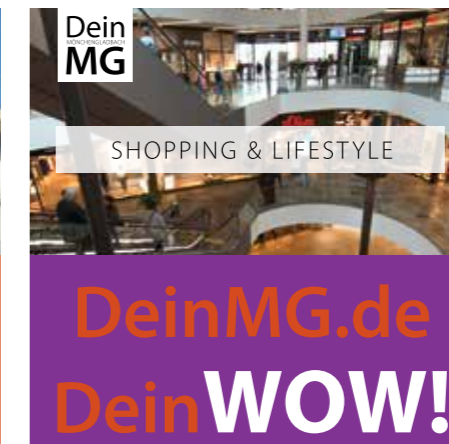
Freuen sich über den Start ihrer neuen Webseite: Peter Schlipkötter (MGMG), Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners, Projektleiterin Alice Welters-Dahmen, Chris Wiedenhoff und Stefano Picco (beide spicOne, v. l.).

Foto: Andreas Baum

Touristik-Portal praktizieren innovative Städte wie Kopenhagen, Amsterdam und andere schon sehr erfolgreich. Hier reihen wir uns gerne ein“, sagt Schlipkötter. Umgesetzt wurde das Projekt in Zusammenarbeit mit der Mönchengladbacher Multimedia-Agentur spicOne. „Wir haben ein Content Management System gewählt, das es uns erlaubt, Inhalte ständig weiterzuentwickeln und neue

Elemente hinzuzufügen. Wir bleiben dadurch von technischer Seite her stets auf der Höhe der Zeit“, erklärt spicOne-Geschäftsführer Stefano Picco.

DeinMG.de ist seit 15. März 2019 online. Angekoppelt ist auch ein Online-Magazin und zum Jahresende wird zudem ein Webshop integriert, in dem touristische Printbroschüren und Stadtsouvenirs angeboten werden.



IM NETZ
www.DeinMG.de

Vorankommen. Aber kontrolliert.

Investieren Sie vorausschauend in Ihre Zukunft.
Mit Deka Investments.

Die anhaltend niedrigen Zinsen verlangen nach Ideen zur Anlageoptimierung. Ihr Sparkassen-Berater berät Sie, wie Ihre Geldanlage mehr Fahrt aufnehmen und gleichzeitig stabil und planbar bleiben kann.

Vielfältige Anlagemöglichkeiten: Wählen Sie Ihr eigenes Tempo mit ausgewählten Anlagemöglichkeiten von Deka Investments.

Breite Streuung: Legen Sie breit gestreut in unterschiedliche Anlageklassen an. So können Sie vielfältige Chancen nutzen und Risiken einzelner Anlagen mindern.

Wertpapierkompetenz: Die Deka-Experten passen die Anlagen den aktuellen Marktgegebenheiten an.

Wesentliche Risiken: Anlagen unterliegen Wertschwankungen, die sich auf das Anlageergebnis auch negativ auswirken können.

Führen Sie jetzt ein **persönliches Beratungsgespräch in Ihrer Sparkasse** und stimmen Sie Ihren Anlagemix entsprechend Ihren Zielen und Bedürfnissen ab. Weitere Informationen unter www.deka.de.

Unterschätzen Sie die Zukunft nicht. Profitieren Sie davon.



Die Wesentlichen Anlegerinformationen, die Verkaufsprospekte und die Berichte erhalten Sie in deutscher Sprache bei Ihrer Sparkasse oder der DekaBank Deutsche Girozentrale, 60625 Frankfurt und unter www.deka.de

Finanzgruppe

Neue Möglichkeiten durch nächsten Meilen-Stein

Sportliche Meilensteine hat Borussia Mönchengladbach in den vergangenen Jahrzehnten etliche gesetzt. Sollte die Saison 2018/19 mit der Qualifikation für die Champions League enden, käme ein weiterer hinzu. Champions League-reif ist hingegen jetzt schon das strukturelle Umfeld, in dem sich der Verein seit dem Stadionneubau vor 15 Jahren bewegt. Der Einzug in den BORUSSIA-PARK im Juli 2004 hat dem Klub sowohl in sportlicher als auch finanzieller Hinsicht neue Dimensionen eröffnet. Mit der Errichtung des Gebäude-Komplexes „Borussia-8-Grad“ vis à vis zum BORUSSIA-PARK hat der Traditionsverein nun – im wahrsten Sinne des Wortes – den nächsten Meilen-Stein gesetzt. Speziell durch die Eröffnung des H4-Hotels eröffnen sich dem Verein völlig neue Möglichkeiten, etwa im Event-Bereich. „Die Anzahl der Veranstaltungen im BORUSSIA-PARK soll durch den Neubau erheblich gesteigert werden“, bestätigt Borussia-Geschäftsführer Stephan Schippers. „Pro Jahr sind es bislang etwa 400 Veranstaltungen, diese Zahl soll um das Doppelte auf 750 bis 800 Veranstaltungen erhöht werden. Dazu zählen zum Beispiel Konzerte, Messen, Hochzeiten oder Tagungen. Mit dem Neubau treiben wir also unsere kommerzielle wie sportliche Entwicklung voran“, unterstreicht der Geschäftsführer.

Der Gebäudekomplex, dessen Name sich durch seine charakteristische Neigung erklärt, beherbergt neben dem H4-Hotel auch das interaktive Vereinsmuseum, den neuen und größeren Fanshop, Arztpraxen, den Medical Park mit seinem Reha- und Fitnesszentrum sowie die Verwaltung des Vereins. Allgemeiner Betreiber des Borussia-Hotels ist die H-Hotels-AG aus Bad Arolsen; der Vertrag mit Borussia läuft über 20 Jahre.

Jegliche Gastronomie, sowie die Abwicklung der Anfragen für Tagungen und Events läuft über Borussia selbst. Betreiber H-Hotels-AG hat, um eine Auslastung über das ganze Jahr zu erzielen, nicht nur Fans der Borussia im Blick, auch wenn für diese eine Übernachtung in einem Zimmer, die alle ein spezielles „Fohlen-Design“ haben, mit Sicherheit ein einmaliges Highlight sein wird. Aber auch



Das Investitionsvolumen für „Borussia-8-Grad“ liegt bei 31 Millionen Euro, der Eigenanteil Borussia bei 10 Millionen Euro.

Foto: Andreas Baum

Geschäftsreisende, die mit Borussia keine spezielle Verbindung haben, sollen sich hier wohlfühlen. Die 125 Zimmer und sechs Suiten punkten mit sportlichem Design und Komfort. Zur Grundausstattung gehören eine Klimaanlage, ein Flachbildfernseher, eine Kaffee- und Teestation sowie eine Minibar. WLAN ist inklusive. Je nach Zimmerkategorie ist auch der Zugang zur Executive-Lounge inbegriffen. Ein umfassendes gastronomisches Angebot sowie attraktive Fitness- und Tagungsmöglichkeiten runden das Angebot ab.

Dass sich mit Borussia und der H-Hotels AG zwei Partner gesucht und gefunden

haben, machten beide Seiten anlässlich der Verlängerung des Trikot-Sponsorings – die H-Hotels AG hat das seit der Saison 2017/18 bestehende Engagement als offizieller Co-Sponsor und Trikotärmel-Partner von Borussia Mönchengladbach um zwei weitere Jahre bis 30. Juni 2021 verlängert – noch einmal deutlich: „Die Eröffnung des H4 Hotels im Borussia-8-Grad hat auch den BORUSSIA-PARK weiterentwickelt. Die Verlängerung der Partnerschaft ist ebenso ein starkes Statement für die Intensivierung der Beziehung zwischen Borussia und der H-Hotels AG“, sagt Borsussias Geschäftsführer Stephan

Schippers. „Die Zusammenarbeit mit der H-Hotels Gruppe läuft absolut harmonisch und freundschaftlich. Es freut uns daher sehr, dass wir mit der Verlängerung des Vertrages die nachhaltige Partnerschaft weiterhin fortführen“, ergänzt Guido Uhle, Prokurist bei Borussia. „Unsere sportliche und strategische Zusammenarbeit hat in den vergangenen Monaten noch einmal deutlich gezeigt, wie viele Gemeinsamkeiten uns verbinden. Deswegen führen wir die Partnerschaft sehr gern fort“, unterstreicht Thomas Querl, CFO der H-Hotels AG.

– jfk



Die Zimmer und Suiten im H4-Hotel überzeugen mit viel Liebe zum Detail und – natürlich – Borussia-Flair.

Fotos: Borussia

INFO

FohlenShop und FohlenWelt

Der Neubau entstand binnen zweieinhalb Jahren Bauzeit nach den Plänen des renommierten Düsseldorfer Architektur-Büros SOP. Insgesamt verteilt sich das Innenleben auf rund 15.000 Quadratmetern Fläche über sieben Etagen. Etwa 46 Prozent des Komplexes belegt das H4-Hotel mit 131 Zimmern und einer Lounge im ersten Obergeschoss. Im Erd-

geschoss wurde ein zusätzliches Angebot für alle Fans und Besucher geschaffen: Auf der einen Seite der neu gestaltete, rund 1.000 Meter große FohlenShop, auf der anderen Seite die FohlenWelt, in der die Geschichte der Fohlen auf mehr als 1.100 Quadratmetern erzählt wird. Das interaktive Vereinsmuseum wird offiziell am Freitag, 3. Mai, eröffnet.



Als erstklassige Konzert-Location hat sich der SparkassenPark längst einen hervorragenden Ruf in ganz Deutschland erworben.

VIP werden im SparkassenPark

Ob Rock-, Schlager- oder Pop-Konzert, ob Sportevent wie der RUN & FUN-Firmenlauf, die FIH Pro League Hockey oder das Olé-Festival: Für großartige Momente wie diese ist der VIP-Bereich im SparkassenPark Mönchengladbach eine Wohlfühl-Location, die dazu einlädt, mit Freunden, Geschäftspartnern, Familie und Freunden mehr als nur einen Konzertabend zu erleben.

Die VIP-Location, gestaltet im Stil eines Strandhauses, ist eine ganz besonders schöne Räumlichkeit für Sponsoren bei den Events im Stadion. „Wir bieten hier Genussmomente, die wie geschaffen sind für ein Meet & Greet – egal ob auf B2B- oder B2C-Ebene“, betont Josie Hilgers, Leiterin Sponsoring & Corporate Events im SparkassenPark. Im lockeren Strandhaus-Ambiente erhalten die Partner und Sponsoren des SparkassenParks während der Konzertsaison bereits Stunden vor dem eigentlichen Event die Möglichkeit, sich in gemütlicher Atmosphäre im Kreise von Geschäftsfreunden oder der Familie verköstigen zu lassen. Auch nach der Veranstaltung steht der Bereich den Gästen noch lange zur Verfügung, um den Abend angemessen und stilvoll ausklingen zu lassen.

Die Vorteile als SparkassenPark-VIP sind zahlreich: Sie fangen bei Parkmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe zum Stadion an, gehen über den separaten Eingang ohne langes „Schlange stehen“ weiter und hören beim herzlichen Empfang beim Check-in noch lange nicht auf. Zwei Stunden vor Event-Beginn können die Gäste im Strandhaus ihren Hunger und Durst stillen; gleichzeitig besteht die Möglichkeit für Networking. Insgesamt ist das VIP-Strandhaus bei

Veranstaltungen immer über einen Zeitraum von fünf Stunden geöffnet, und so mancher Gast hat beim Bierchen auch gerne die Auszeit dort genossen und das Konzert dabei „gehört“.

Im Outdoor-Bereich vermitteln gemütliche Liegestühle ein ganz eigenes Strandfeeling. Die „Selfie Box“ lädt außerdem dazu ein, mit einem schönen Konzert-Hintergrundmotiv eine besondere Foto-Erinnerung mit nach Hause zu nehmen.



Im VIP-Strandhaus kann man in angenehmen Ambiente die Stunden vor und nach einem Event ganz entspannt genießen. Fotos: SparkassenPark

Für die Betreuung der Business-Partner im SparkassenPark ist Josie Hilgers zuständig. Im Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort hat sie die Vorteile einer exklusiven VIP-Partnerschaft noch einmal erläutert.

Frau Hilgers, was macht für Sie den großen Unterschied zwischen einer Partnerschaft bei Ihnen im Vergleich zu anderen Marketing-Maßnahmen aus?

Josie Hilgers: Wir erleben seit Beginn der Konzertreihen, dass das Erleben emotionaler Momente einen immer größeren Stellenwert für unsere Business-Partner hat. Authentizität, Abwechslung im Unterhaltungsangebot und eine Auszeit vom Alltag, all' das können wir als Gesamtpaket bieten. Wir sind zu 100 Prozent Dienstleister, begleiten den Partner ganzjährig und immer vor Ort bei den Konzerten. Wir bieten so einen emotional hochwertigen „Touch Point“ für Unternehmen.

Welche Vorteile hat der Stadion-Partner aufs ganze Jahr gesehen bei Ihnen?

Wir haben in jedem Jahr eine Anzahl von Konzerten, die der Partner mit Freunden, Kollegen, Geschäftskunden und/oder der Familie besuchen kann. Mit den Hockey-Spielen der FIH Pro League die nun jährlich dazu kommen, runden wir das Angebot noch ab und ermöglichen dem Partner bei allen Veranstaltungen im VIP-Strandhaus, der innerbetrieblichen Work Life Balance und der Kundenbindung ein Stück weit gerechter zu werden.

Was ist einzigartig für VIP-Partner bei Konzerten?

Die VIP-Tickets sind exklusiv nur für Partner vorgesehen, sie sind nicht käuflich zu erwerben – das ist unser wichtigstes Alleinstellungsmerkmal! Darüber hinaus verfügen unsere VIP-Gäste über einen eigenen Parkplatz, von wo aus es durch einen eigenen Eingang direkt zum VIP-Bereich geht.

Welche weiteren Marketing-Tools greifen hier noch?

Der Partner erhält Logo-Präsenz auf Bandenflächen, auf der Sponsorenwand und selbstverständlich auf der Homepage des SparkassenParks, ganz nach dem Motto „Sehen und gesehen werden“... Wir generieren durch unsere Events eine sehr große Reichweite über die Region hinaus; dies ist gerade in der heutigen digitalen Zeit eine Besonderheit. Die Menschen nehmen bei einem Konzert aufgrund ihrer hohen emotionalen, positiven Grundstimmung das Umfeld mit all seinen „Touch Points“ viel besser auf. Somit schaffen wir beste Voraussetzung für zielgerichtete und erfolgreiche Werbung!

Welche Vorzüge sehen Sie bei einer Partnerschaft?

Da ich parallel die Veranstalterin der RUN & FUN-Firmenläufe bin und seit Jahren die Entwicklung im Human Resource Management sowie B2B-Bereich sehe und begleite, ist eine Partnerschaft mit dem SparkassenPark in meinen Augen von großem Wert für jede Firma. Es gibt immer weniger Möglichkeiten, im digitalen Zeitalter Menschen mit einer Marke zu berühren und genau da abzuholen, wo sie auch empfänglich dafür sind. Deshalb empfinde ich unsere Konzerte mit allen Vorzügen immer als eine perfekte Symbiose zwischen Work Life Balance für Kunden, Freunde und Familie. Ein ganz wichtiger weiterer Aspekt ist das Employer Branding: Sich modern zu präsentieren sowie Kunde und Mitarbeiter am Erlebten teilhaben zu lassen, ist ein Plus für jeden Mitarbeiter.

Was ist für Sie persönlich der schönste Moment bei Veranstaltungen?

Nach Konzertende kommen die Gäste immer noch einmal für ein Stündchen ins Strandhaus und man hat die Gelegenheit, gemeinsam ein Bier zu trinken und die schönen Momente des Konzerts noch einmal Revue passieren zu lassen. Das Lächeln unserer Partner nach einer gelungenen Veranstaltung ist stets der schönste Lohn.

Kann man für die Saison 2019 jetzt noch Partner werden?

Wir haben jetzt vor der Saison natürlich noch alle Konzerte und Hockeyspiele für unsere Partner im Angebot und freuen uns jederzeit über Anfragen!



Josie Hilgers kümmert sich im SparkassenPark seit Jahren um die Betreuung von Partnern und Kunden.

➔ KONTAKT

SparkassenPark Mönchengladbach
Josie Hilgers
Sponsoring & Corporate Events
@ jh@sparkassenpark.de
www.sparkassenpark.de

* * * * * sparkassenpark.de * * * * *








Werden Sie Stadionpartner mit VIP STATUS!

DAS VIP -STRANDHAUS

Genießen Sie durch ein Stadionsponsoring exklusive Momente bei den Events im SparkassenPark! Exklusiv nur für Sponsoren und Ihre Gäste! NETWORKING PUR! VIP Karten sind nicht frei käuflich zu erwerben.

Besuchen Sie mit Ihren Gästen das wunderschöne VIP Strandhaus - lassen Sie sich kulinarisch verwöhnen. Neben dem exklusiven Konzerterlebnis erwartet Sie ein Backstage Bereich mit VIP Catering, Fotobox, Chillout Area im tollen VIP -Strandhaus!

Alle Infos zu den Sponsoring-Paketen erhalten Sie über:
 Josie Hilgers (Sponsoring & Corporate Events), jh@sparkassenpark.de oder 02161 / 56 39 210



OPEN-AIR SAISON 2019

TICKETS: WWW.SPARKASSEN-PARK.DE
 und Hall of Tickets (Alter Markt 9, 41061 MG, 02161 / 24 72 169)



15.06.2019
SPARKASSEN-PARK M'GLADBACH



25.06.2019
SPARKASSEN-PARK M'GLADBACH



SAMSTAG, 06.07.2019
SPARKASSEN-PARK MÖNCHENGLADBACH



20.07.2019
SPARKASSEN-PARK M'GLADBACH



15.08.2019
SPARKASSEN-PARK M'GLADBACH



Montag, 18.09.2019
www.run-fun-mg.de SPARKASSEN-PARK MÖNCHENGLADBACH

Wie wird Mönchengladbach gesehen?

Kürzlich wurde durch eine Befragung des IFH Köln „Vitale Innenstädte 2018“, an dem auch Mönchengladbach teilgenommen hat, erkundet, wie die Besucher der Innenstädte von Mönchengladbach diese wahrnehmen. Das zusammengefasste Ergebnis zeigt auf, dass noch erhebliche Anstrengungen zu unternehmen sind, um die Attraktivität der Innenstädte zu erhöhen. So stimmte die Mehrheit der Befragten der Aussage, die Innenstädte hätten einen hohen Erlebnis- und Unterhaltungswert, nicht zu. Dies korrespondiert mit der Bewertung, dass Veranstaltungen wie Stadtfeste für die Befragten ein Grund sind, häufiger in die Innenstädte zu fahren. Dieser Auffassung schlossen sich 60 Prozent der Befragten an. Diese Aufgabe kann durch die Citymanagements in Anbetracht knapper finanzieller Ressourcen bedauerlicherweise nur bedingt bewältigt werden. Die Durchführung von Stadtfesten ist jedes Mal ein finanzieller Kraftakt, zumal dann, wenn bei verkaufsoffenen Sonntagen die Strahlkraft der Veranstaltung das gesamte Areal der Innenstadt erfassen muss.

Erstaunlich im Zusammenhang mit der Befragung war auch die Aussage, dass es für die Befragten nicht so wichtig war, Waren über die in der Innenstadt angesiedelten Geschäfte auch online zu bestellen oder online reservierte Waren in den Geschäften abholen



Die Rheydter City: Attraktiv oder nicht? Fotos: Hans-Peter Reichartz

zu können. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass es signifikante Unterschiede zwischen den befragten Altersgruppen gab. Während für die jungen Befragten die fehlende Online-Anbindung in der Innenstadt ein K.o.-Kriterium war, war dieser Aspekt für die Älteren nachrangig (zu berücksichtigen ist, dass es zum Zeitpunkt der Befragung das freie WLAN in den Innenstädten noch nicht gab). Überraschend war das weitere Ergebnis, dass die Besucher der Innenstadt den Aufenthalt gerne mit der Nutzung des gastronomischen Angebots verbinden und dies, obwohl es klare negative Bewertungen für Freizeitangebot, Sehenswürdigkeiten, Sauberkeit und Sicherheit gibt.

Wenn also der Online-Handel nicht ausschlaggebend ist für die Zurückhaltung, in die Innenstädte von Mönchengladbach zu kommen, muss an den negativen Bewertungen gearbeitet werden. Dies ist umso bedeutender, als dass das Einzelhandelsangebot in den Innenstädten – mit Ausnahme von Wohnen, Einrichten und Dekorieren – durchaus

als akzeptabel und die Parkplatzsituation sowie die Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln als gut bewertet werden. Mit diesem Pfund muss man wuchern, auch wenn man über neue Mobilitätskonzepte nachdenkt. „Attraktive Innenstädte müssen aus Besuchersicht gedacht werden“, so Boris Hedde, Geschäftsführer der IFH Köln im Interview. Man wird also zukünftig seinen Fokus vermehrt auf das allgemeine Ambiente und das Flair der Innenstädte richten müssen, um die Attraktivität deutlich zu steigern. Hier sind alle Akteure gefragt, insbesondere Einzelhandel, mags, Citymanagements und Verwaltung einschließlich der städtischen Gesellschaften.



DER AUTOR

➔ Jürgen Rahner ist zweiter Vorsitzender der Rheydter City-Management/Interessengemeinschaft e.V



IM NETZ
www.cityrheydt.de



Foto: Andreas Baum

Idealer Standort im Herzen Gladbachs

Herr Schupp, wer derzeit über die Fliethstraße in Mönchengladbach fährt, der merkt: In die Roermonder Höfe ist bereits Leben eingekehrt. Wie ist der aktuelle Vermietungsstand in Ihrem Vorzeige-Objekt?

Fritz Schupp: Alle Bereiche, die zum jetzigen Zeitpunkt vermietet sind, sind einzugsbereit. Die gewerbliche Vermietung wird jetzt sukzessive umgesetzt. Im Sommer wird eine Zahnarztpraxis dort ihre neuen Räumlichkeiten beziehen. Bereits eingezogen sind der Mieter Beix Pflege, eine Wohngemeinschaft für intensiv pflegebedürftige Menschen, sowie das Büro der Lohnsteuerhilfe. Bekanntlich wollen wir den Gebäudeteil F4 als Ärztehaus etablieren und diese Flächen für entsprechende Fachbereiche oder auch eine Physiotherapie-Praxis vorhalten. Hierfür sind wir mit einigen Ärzten unterschiedlicher Fachrichtungen in guten Gesprächen.

Simone Demmer: Somit sind jetzt bereits die beiden oberen Etagen im Ärztehaus vermietet, für die beiden anderen können wir uns noch bis zu vier weitere Mieter vorstellen, beispielsweise auch in Form einer Praxisgemeinschaft.

Haben Sie Präferenzen, was die Fachrichtungen der Ärzte angeht?

Schupp: Wir möchten eine bunte Mischung haben, auch um den Menschen, die in den Roermonder Höfen und der Umgebung wohnen und arbeiten, kurze Wege zu den gängigen Fachärzten zu ermöglichen. Denkbar wäre also ein Internist, ein Orthopäde, ein Kinderarzt, ein Gynäkologe oder auch ein Augenarzt. Aktuell werben wir in ärztlichen Fachzeitschriften für diesen Ärzte-Standort. Denn wir wissen, dass man als Arzt nicht viele Möglichkeiten hat, sich in einer neuen Immobilie mit toller Infrastruktur im Herzen einer wachsenden Stadt niederzulassen.

Demmer: Die Roermonder Höfe berücksichtigen alle Anforderungen, die heutzutage an moderne Arztpraxen gestellt werden: behindertengerecht, barrierefrei, mit großzügigen Wende-Radien für Rollstuhlfahrer. Vom Parkhaus gelange ich auf direktem Wege in den Ärztetrakt.

Schupp: Für Ärzte oder Praxisgemeinschaften ist der Standort einfach ideal, wenn man es von den Patienten her denkt: Die Roermonder Höfe liegen zentral im Herzen Gladbachs, Hindenburgstraße und Minto sind in

wenigen Minuten zu Fuß zu erreichen. Der Hauptbahnhof liegt in unmittelbarer Nähe, Haltestationen für den ÖPNV liegen praktisch vor der Haustür. Außerdem halten wir über 200 Parkplätze bereit, was für ein Objekt in einer solchen zentralen Lage auch nicht selbstverständlich ist. Hinzu kommt, dass alle Mieter frei bei der Gestaltung des Grundrisses und der Inneneinrichtung sind.

Was die restlichen Gewerbeflächen in den Roermonder Höfen angeht: Aus welchen Branchen verzeichnen Sie hier Interesse?

Schupp: Es gibt konkrete Anfragen von Personaldienstleistern und Steuerberatungsbüros. Denkbar wäre auch die Unterbringung von Behörden oder etwa einer Krankenkasse. Der Vorteil bei unserem Objekt ist, dass alle Flächen individuell zugeschnitten werden können. Ein Großraumbüro ist genauso möglich wie einzelne Arbeitsplätze oder eine Mischung aus beidem. Käme ein potenzieller Mieter, der eine sehr große Fläche anfragt, wäre auch die Verbindung zwischen zwei Gebäudekörpern möglich; da hätten wir ein paar kreative Ideen.

Demmer: Wir bieten in den Roermonder

Höfen den neuesten Bürostandard. Pro Ebene können wir 450 Quadratmeter Gewerbefläche anbieten, pro Baukörper also etwa 1.800 Quadratmeter. Wenn alles vermietet ist, könnten künftig bis zu 650 Menschen in den Roermonder Höfen arbeiten.

Welche Auslastung erwarten Sie in diesem Jahr?

Schupp: Ich rechne damit, dass wir bis Ende des Jahres bis zu 70 Prozent der Gewerbeflächen vermietet haben; bei den zur Lüpertzender Straße gewandten Wohneinheiten liegt die Vermietungsquote bereits bei über 95 Prozent. Jetzt, da alle Bauzäune entfernt sind und man den uneingeschränkten Blick auf das Gebäude mit seiner wirklich gelungenen und zeitgemäßen Architektur hat, rechne ich damit, dass die Nachfrage im Frühsommer noch einmal deutlich anziehen wird.

Demmer: Unternehmen, die in die Roermonder Höfe einziehen, können ihren Mitarbeiter

wirklich etwas bieten: Top-Lage, modernste Räumlichkeiten, gute Erreichbarkeit – alles Argumente, die heutzutage für Arbeitnehmer eine große Rolle spielen. Die Firmen selbst haben zur Fliethstraße hin tolle Möglichkeiten zur Außendarstellung, um optimal nach außen sichtbar zu werden.

Welchen Mietpreis rufen Sie für die Roermonder Höfe auf?

Schupp: Wir liegen hier bei den gewerblich genutzten Flächen bei 12,80 Euro pro Quadratmeter. In Düsseldorf zahlt man für vergleichbare Objekte 16 bis 18 Euro. Auch aus diesem Grund glauben wir an den Standort Mönchengladbach und dessen gute Zukunftsperspektive; der Markt in der Landeshauptstadt ist dagegen vollkommen überhitzt.

Mit Gondo-Geschäftsführer Fritz Schupp und Projektleiterin Simone Demmer sprach Wirtschaftsstandort-Redakteur Jan Finken

IM NETZ

www.roermonder-hoefe.de



GESCHÄFTSFREUNDE

Sie kompetent beraten und Ihr Business strategisch voranbringen. Dafür sind wir hier. Transparent und vertrauensvoll. Als Ihr Partner vor Ort und digital. **Persönlich. Individuell. Sicher.**

Banking made in Gladbach.

 **Gladbacher Bank**

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



Unabhängig.
Fair. Von hier!

Ihr Partner aus
der Region.



Wir sind Partner
von Delta-t.



www.molls.eu

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

Schmidts Standpunkt.

Mönchengladbach gehen die Gewerbeflächen aus. Dieser Satz galt schon vor zwei Jahren, und er hat nichts an Aktualität verloren. Im Gegenteil: Mönchengladbach kann Unternehmen keine Grundstücke mit einer Größe im hohen fünf- oder niedrigen sechsstelligen Quadratmeterbereich anbieten – schlicht deswegen, weil es sie nicht mehr gibt! Dieser Segen ist Fluch



Heinz Schmidt ist Geschäftsführer der Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG

zugleich, denn, denn nicht nur einmal musste die Stadt Unternehmen, die entsprechende Flächen anfragten, zuletzt eine Absage erteilen. Um Gladbachs (qualitatives) Wachstum nicht zu bremsen, müssen neue Gewerbeflächen geschaffen werden. Das ist leichter gesagt als getan, denn Besitzer von potenziellen Grundstücken wissen um deren Wert und die enorme Nachfrage – entsprechend hohe Erlöse wollen sie bei einem Verkauf erzielen. Das ist legitim, hilft der Stadt bei der kurzfristigen Akquise, die nötig ist, nicht weiter. Alternativ wird es also darum gehen, Altbestände und Industriebrachen zu reaktivieren. Und hier bietet Mönchengladbach tatsächlich noch Potenzial, wenn auch nicht im großen (Quadratmeter-) Rahmen. Die meisten liegen jedoch innerstädtisch und haben eine für Unternehmen schlechte Verkehrsanbindung. Eine große Lösung wäre das überregionale Gewerbegebiet mit der Stadt Viersen, das sich über Hardt bis nach Viersen-Mackenstein erstrecken soll: Bis zu einer Million Quadratmeter Fläche stünde hier zur Verfügung.

Noch treten hier die Regionalplaner des Landes NRW auf die Bremse, die keine Ackerflächen für Gewerbeansiedlungen opfern wollen. Hier gilt es für die Kommunen, weitere dicke Bretter bei der Landesregierung zu bohren. Ein größeres Areal im Stadtteil Sasserath gilt zudem als attraktives Nachfolgeprojekt des Regioparks, bei dem Gladbach bereits fruchtbare interkommunale Zusammenarbeit mit der Stadt Jüchen bewiesen hat. Hier läge weiteres Potenzial – wenn es denn mittelfristig im Regionalplan ausgewiesen wird. Bis dahin werden Firmen, die sich für größere Flächen in und um Mönchengladbach interessieren, leider weiterhin zu hören bekommen: „Sorry, bei uns nicht.“ Hoffentlich heißt es aber bald: „...noch nicht.“

**Es grüßt Sie herzlich,
Ihr Heinz Schmidt**

Heinz Schmidt war acht Jahre lang Präsident der IHK Mittlerer Niederrhein. Für den Wirtschaftsstandort schreibt er regelmäßig seine Kolumne Schmidts Standpunkt.

implec

Heben Sie ruhig ab.

Ob im Büro, unterwegs im Auto, auf Geschäftsreise oder im Homeoffice: Mit unserer Cloud-Telefonie sind Sie nach Belieben immer und überall erreichbar.

implec GmbH
Ihr Cloud-Experte aus NRW.

Dauner Straße 6
41236 Mönchengladbach
+49 2166 998809 0
hallo@implec.de

implec Phone



- ✓ standortunabhängige Festnetznummer
- ✓ zentrales Telefonbuch
- ✓ Integration mehrerer Handys
- ✓ interner Rufnummernplan

www.implec.de



„Sie - der Kunde“

Das ist nicht nur ein Wort, es ist eine Verpflichtung. „Denn der Mandant ist unser Fundament und zugleich die Zukunft unserer Kanzlei“, so die Partner. Sicherheit und Verlässlichkeit sind keine hohlen Schlagwörter: „Unsere 32 Mitarbeiter und Auszubildenden sind der solide Kern unseres täglichen Schaffens. Manche haben ihre Ausbildung hier begonnen und sind dem Unternehmen bis heute treu geblieben. Wir legen Wert auf ein familiäres Arbeitsklima, davon profitieren die Kunden. Denn wo Zufriedenheit ist, kann Zufriedenheit weitergegeben werden.“ Der Niederrhein-Manager zählt uns zu den Top 20 der Steuerberatungsgesellschaften am gesamten Niederrhein. Wir legen großen Wert auf kreative Lösungsstrategien in allen wirtschaftlichen und steuerlichen Sachverhalten, die wir mit unseren Mandanten gemeinsam erarbeiten.

Unser Know-how

1952 wurde die Kanzlei als eine der ersten in Rheydt von Fritz Schulz gegründet. 1977 wurde sie durch Hubert Schnitzler übernommen und 1998 mit dem Eintritt von Andreas Bartkowski in „Schnitzler & Partner Steuerberatungsgesellschaft“ umfirmiert. „Wir sind mit und durch unsere Kunden am Standort Mönchengladbach gewachsen“, sagen die vier Partner der Kanzlei unisono. Neben den beiden zuvor genannten sind noch die Steuerberater Joachim Köllmann und Frank Kirsten mit an Bord. Was einmal klein begann, ist zu einem großen Gefüge erwachsen, das, angefangen vom kleinen Kiosk bis zum größeren Mittelständler, professionell berät: Rund 600 Mandate sind es heute, darunter auch Beziehungen, die bereits in die dritte Generation reichen.

Schnitzler & Partner

Steuerberatungsgesellschaft

**Schnitzler & Partner
Steuerberatungsgesellschaft**

Hauptstraße 173 - 41236 Mönchengladbach
Telefon: 02166/9232-0
kanzlei@schnitzler-partner.de
www.schnitzler-partner.de



Steuer

Moderne Steuerberatung funktioniert nur mit Wissen auf dem aktuellen Stand, denn die Steuergesetzgebung verändert sich laufend. Für die Partner der Steuerberatungsgesellschaft Schnitzler & Partner ist es daher wichtig, immer über alle Initiativen und Aktivitäten im steuerlichen Bereich informiert zu sein.

Wie in vielen Lebensbereichen ist es auch bei der Besteuerung wichtig, in die Zukunft zu schauen. Denn rückwirkend lässt sich nur wenig gestalten – besser ist es, mit Weitblick vorzugehen und zu wissen, welche Schritte künftig ergriffen werden können oder müssen, um ein optimales steuerliches und betriebswirtschaftliches Ergebnis herzustellen.

Dessen sind sich auch die Partner der traditionsreichen Mönchengladbacher Steuerberatungsgesellschaft Schnitzler & Partner bewusst. Andreas Bartkowski, Frank Kirsten und Joachim Köllmann beraten mit knapp 35 Mitarbeitern kleine und mittlere Unternehmer sowie Privatleute bei allen Fragestellungen rund um die Steuer und betriebswirtschaftlicher Strategien und Strukturen.

„Für uns ist wichtig, dass wir immer informiert bleiben, um Mandanten jederzeit optimal beraten und frühzeitig die richtigen Schritte in der Gestaltung und Beratung ergreifen zu können. Damit sichern wir den wirtschaftlichen Erfolg und können Risiken stark begrenzen“, sagt Frank Kirsten.

So soll beispielsweise die Unternehmensbesteuerung reformiert werden. Dabei soll die Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter bei gleichzeitiger Abschaffung der Poolabschreibung von derzeit 800

auf 1.100 Euro netto erhöht werden, und ebenso soll die Thesaurierungsbegünstigung bei Personenunternehmen modernisiert werden. „Während die höhere Sofortabschreibung die Anschaffung von Betriebsmitteln wie Computer, Smartphones und anderen Dingen steuerlich unmittelbar begünstigt, wird über die Thesaurierungsbegünstigung die Eigenkapitalbasis von Personengesellschaften gestärkt. Die Modernisierung soll es Unternehmen noch leichter machen, von den Regelungen zu profitieren, um die Steuerlast von Personengesellschaften derjenigen von Kapitalgesellschaften anzugleichen“, sagt Andreas Bartkowski.

Apropos Personengesellschaften: Inhaber erhalten bei der Einkommensteuer einen Ausgleich für die gezahlte Gewerbesteuer. Der derzeitige Ermäßigungshöchstbetrag bezieht sich auf einen durchschnittlichen Hebesatz von 400 Prozent. Seit Einführung der Regelung im Jahr 2008 sind die Hebesätze in Deutschland aber teilweise erheblich gestiegen. Daher soll durch der Ermäßigungsfaktor erhöht werden. Zur Senkung der Gewerbesteuerbelastung insbesondere kleiner und mittelständischer Unternehmen ist geplant, den sogenannten Hinzurechnungsfreibetrag auf 150.000 beziehungsweise 200.000 Euro anzuheben. Damit müssen weniger Aufwendungen für Finanzierungen bei der Gewerbesteuer angerechnet werden.

Ebenso sollen Start-Ups gefördert werden. Oftmals verfügen diese Unternehmen zu Beginn ihrer Tätigkeit noch nicht über ausreichend Liquidität, um ihren Mitarbeitern hohe Vergütungen zu bieten. Gleichzeitig

DIE EXPERTEN

Die Steuerberater Joachim Köllmann, Hubert Schnitzler, Frank Kirsten und Andreas Bartkowski (von links) führen die mittelständische Steuerberatungskanzlei Schnitzler & Partner aus Mönchengladbach.

wollen und müssen sie aber besondere Talente an sich binden, weshalb sie häufig Beteiligungen am Unternehmen ausgeben. Die Überlassung einer solchen Unternehmensbeteiligung führt zu einem steuerlichen geldwerten Vorteil, der demnächst durch einen einmaligen verbesserten Freibetrag freigestellt werden soll.

„Das sind nur einige Beispiele für nahende Veränderungen. Wir diskutieren dies frühzeitig mit unseren Mandanten und analysieren, welche Auswirkungen diese für sie haben“, betont Joachim Köllmann.

KONTAKT

Schnitzler & Partner
Steuerberatungsgesellschaft
Hauptstraße 173
41236 Mönchengladbach
☎ 0 21 66.92 32-0
✉ kanzlei@schnitzler-partner.de
🌐 www.schnitzler-partner.de

Recht

Nachdem die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung in 2018 einen erheblichen Aufwand bei den Unternehmen und anderen Institutionen verursacht hatte und immer noch macht, kommt nunmehr eine neue Herausforderung auf die Firmen zu. Es geht um die Umsetzung einer Europäischen Richtlinie zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, wobei sich der Gesetzesentwurf im Moment im parlamentarischen Verfahren befindet. Die Verabschiedung des Gesetzes ist zeitnah zu erwarten und wird ein Tag nach Verkündung in Kraft treten.

Betriebsgeheimnis: Schutz gegen rechtswidrige Offenbarung notwendig

Worum geht es? Nach bisheriger Gesetzeslage waren Betriebsgeheimnisse nicht explizit definiert und waren lediglich in einigen Gesetzen, so in dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, angesprochen. Die Rechtsprechung in Deutschland hat hierzu Kriterien entwickelt, wann ein Betriebs- oder Geschäftsgeheimnis vorliegt. Dies findet sich auch in dem jetzt vorliegenden Gesetzesentwurf wieder. Von Bedeutung ist aber, dass ein Geschäftsgeheimnis, um es als solches anzuerkennen, Gegenstand „von den Umständen nach angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen durch ihren rechtmäßigen

Inhaber“ erfasst sein muss. Es reicht also nicht aus, dass die Information ihrer Natur nach geheimhaltungsbedürftig ist, sie muss auch – und hierauf ist zeitnah das Augenmerk zu richten – Gegenstand von geeigneten Maßnahmen wie zum Beispiel Geheimhaltungsvereinbarungen mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern sein. Dies ist umso wichtiger, als das Gesetz – sofern keine gegenseitige Vereinbarung getroffen – es erlaubt, Produkte durch Untersuchungen, Rückbau oder Testmaßnahmen im Hinblick auf etwaige Geschäftsgeheimnisse zu erforschen. Nur wenn Schutzmaßnahmen ergriffen wurden, kann die rechtswidrige Offenbarung von geschützten Geschäftsgeheimnissen auch tatsächlich zu Ansprüchen gegen den Verletzer führen. Hierzu sieht der Entwurf diverse Instrumentarien wie unter anderem Auskunftsansprüche, Schadensersatz und Rückruf des rechtsverletzenden Produkts vor. Diese richten sich aber nicht nur gegen den Verletzer, sondern auch gegen den neuen Arbeitgeber des Verletzers. Wer also eine Person einstellt, die von dem früheren Arbeitgeber bekanntermaßen Geschäftsgeheimnisse im Sinne des Entwurfes rechtswidrig mitbringt, haftet nach den Vorschriften des Gesetzes gegenüber dem verletzten früheren Arbeitgeber. Auf die bisher gültigen Bestimmungen im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb wird sich der Verletzte nicht mehr berufen können, denn die entsprechenden Vorschriften werden ersatzlos gestrichen.

Es sind also deshalb schon jetzt diverse Maßnahmen vor Inkrafttreten des Gesetzes zu

ergreifen, um seine Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse wirksam zu schützen. Neben den Geheimhaltungsvereinbarungen wird man auch ins Kalkül ziehen müssen, geeignete technische und organisatorische Maßnahmen – wie man sie bereits im Zusammenhang mit der Auftragsdatenverarbeitung kennt – zu ergreifen. Ein allgemeiner Hinweis, dass die Information ein Geschäftsgeheimnis sei, wird zukünftig ohne zusätzliche Maßnahmen nicht mehr ausreichen.

DER EXPERTE

→ Dr. Christoph Hartleb
Rechtsanwalt
vereidigter Buchprüfer
Dr. Hartleb Rechtsanwälte
Schwalmstraße 291 a
41238 Mönchengladbach
✉ info@dr-hartleb-rechtsanwaelte.de
🌐 www.dr-hartleb-rechtsanwaelte.de



Immobilien

Wohlhabend und arm zugleich – das ist bei vielen älteren Menschen heutzutage (leider) kein Widerspruch, wenn es um die Gruppe der Senioren mit Wohneigentum geht. Rund zwei Millionen deutsche Immobilienbesitzer über 65 Jahre haben monatlich weniger als 1.000 Euro zur Verfügung. Sie leben damit zwar in ihrem eigenen Heim, aber die Rente und das Ersparte reichen kaum zum Leben. Hinzu kommt: Oft stehen größere Ausgaben an. Das Haus oder die Wohnung ist in die Jahre gekommen, muss instandgehalten oder altersgerecht umgebaut werden. Ein Auszug aus der vertrauten Umgebung ist für die meisten gleichzeitig undenkbar. „Gefragt sind daher maßgeschneiderte Lösungen für Immobilieneigentümer im Alter, mit denen auf die Bedürfnisse dieser Menschen Rücksicht genommen wird“, sagt Arno Carstensen. Gemeinsam mit seiner Frau Birgit führt er das Maklerbüro „Immobilien Carstensen“.

INFO

SAVE THE DATE

Immobilien Carstensen bietet zu dem Thema Leibrente am Montag, 13. Mai, von 14.30 bis 16.30 Uhr eine Info-Veranstaltung bei Kaffee und Kuchen an. Der Ort wird bei der Anmeldung bekannt gegeben. Infos und Anmeldung unter Telefon 0 21 61.82 81 44.

„Wir stellen in vielen Gesprächen immer wieder fest, dass das Wohnen im Alter für viele unserer Kunden ein wichtiges Thema ist“, erklärt Birgit Carstensen. „Um ihnen dafür die notwendige Sicherheit zu geben, haben wir speziell für Senioren ein flexibles Paket rund um die sogenannte Immobilien-Leibrente geschneidert, das auf die persönlichen Bedürfnisse und Wünsche der Eigentümer abgestimmt werden kann.“

Einnahmen im Alter erhöhen

Die Immobilien-Leibrente stößt in Deutschland auf immer größeres Interesse, bietet sie doch vor allem für Senioren mit einer geringen Rente und wenig Ersparnissen die Möglichkeit, ihre Einnahmen im Alter zu erhöhen, ohne aus dem vertrauten Zuhause ausziehen zu müssen. 98 Prozent der Senioren verfolgen das Ziel, so lange es geht in der vertrauten Umgebung zu bleiben, wie eine Studie der Deutschen Leibrenten AG gemeinsam mit dem Institut für Versicherungswissenschaft der Universität Köln zeigt. Im Rahmen der Immobilien-Leibrente wird das eigene Haus oder die Wohnung zwar verkauft, die ehemaligen Eigentümer bleiben jedoch lebenslang mietfrei darin wohnen. Zudem erhalten sie eine monatliche attraktive Rentenzahlung. Beides, das mietfreie Wohnrecht und die Leibrente, werden notariell verankert und im Grundbuch eingetra-

DIE EXPERTEN

Arno und Birgit Carstensen haben sich vor sieben Jahren als Immobilienmakler selbständig gemacht und gehören inzwischen zu den erfolgreichsten Maklerbüros der Region.

Arno Carstensen ist Diplom-Volkswirt und DEKRA-zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung.

Birgit Carstensen ist IHK-geprüfte Immobilienmaklerin.

gen. Das gibt den Verkäufern ein Höchstmaß an Sicherheit. „Das im eigenen Haus steckende Vermögen wird so bei der Leibrente schon zu Lebzeiten nutzbar gemacht“, betont Arno Carstensen. Mit der Ermittlung des Immobilienwerts wird ein unabhängiger Sachverständiger betraut. Er stellt sicher, dass ein marktgerechter Preis die Grundlage für die Rentenberechnung ist. Weitere Faktoren sind das Lebensalter und Geschlecht des Eigentümers.

Je älter, desto mehr Leibrente

Zusätzlich genießen Eigentümer nicht nur ein Wohnrecht, sondern auch das sogenannte Nießbrauchrecht. „Das bedeutet, dass selbst beim Auszug aus der Immobilie diese vom Alteigentümer weitervermietet werden kann“, erläutert Birgit Carstensen. Natürlich könne er dann auch auf das Nießbrauchrecht verzichten und bekomme dann den Wert dieses Rechts ausgezahlt.

Geeignet ist die Immobilien-Leibrente für Senioren und zwar gleichermaßen für Alleinstehende und Paare. Sie wird auch vom Bundesverband 50plus empfohlen. Generell gilt: Je älter die Senioren, desto höher die monatliche Leibrente. Eine Mindestlaufzeit sorgt dafür, dass Rentenzahlungen auch vererbt werden können, sollte der Verkäufer schon kurz nach Vertragsabschluss sterben. – jfk

KONTAKT

Carstensen Immobilien
Lützowstraße 3
41061 Mönchengladbach
☎ 0 21 61.82 81 44
☎ 0 21 61.3 03 98 51
@ info@immobilien-carstensen.de
🌐 www.immobilien-carstensen.de



Personal

Führungskräfte und Teamleiter in Unternehmen müssen zunehmend administrative Aufgaben übernehmen. Lösen Sie sich von diesen, um wieder mehr Zeit für Ihr höchstes Gut – Ihre Mitarbeiter – zu haben!

Jeden Tag stehen wir mit unseren Kunden und anderen Unternehmen im Austausch. Alle stimmen ins selbe Lied ein: Die Mitarbeiter seien ganz wichtig für die Firma, aber es sei heutzutage ganz schwer, überhaupt qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen und sie langfristig ans Unternehmen zu binden.

Daher müssen sich Unternehmen – auch wir – ständig die Frage stellen: Was tue ich selbst dafür, um als attraktiver Arbeitgeber erkannt zu werden? Und: Investiere ich die notwendige Zeit, um auf meine Mitarbeiter einzugehen, sie wertzuschätzen, zu fördern und zu fordern? Aus unserer eigenen Erfahrung kann ich sagen, dass man als Unternehmen diese Probleme selber minimieren kann, wenn man ein offenes Ohr für die eigenen Mitarbeiter hat.

Was wir feststellen, wenn wir gemeinsam mit anderen Betrieben diesen Fragestellungen nachgehen, ist jedoch die Tatsache, dass vielen Führungskräften und Personalverantwortlichen oft schlichtweg die Zeit fehlt, um sich intensiv um die Wünsche, Probleme und Anregungen der Mitarbeiter zu kümmern. Administrative Aufgaben und bürokratische Hürdenläufe kosten in der Regel viel Zeit – Zeit, die besser investiert werden kann!

Buchhalterische Vorgänge wie Lohn- und Gehaltsabrechnungen (Payroll), die Digitalisierung von Personalakten, Bewerber-Management, Zeiterfassung: All' dies sind

Aufgaben, die heutzutage von externen Dienstleistern mit professioneller Software übernommen werden können. Wer sich von diesen „Zeitfressern“ befreit, hat mehr Spielraum, sich dem entscheidenden Erfolgsfaktor für sein Unternehmen zu widmen: den eigenen Mitarbeitern. Schaffen Sie Angebote im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements, bieten Sie modernes Büro-Management mit Home Office-Option und flexiblen Arbeitszeiten – das sind heute die besten Argumente im Wettbewerb um die klügsten Köpfe. Führungskräfte, denen die Zufriedenheit der Mitarbeiter am wichtigsten ist, machen ihr Unternehmen als Arbeitgeber attraktiv!

INFO



Unverwechselbar – das Hartmann-Zebra

Bereits seit vielen Jahren ist das Zebra fester Bestandteil im Markenauftritt von RZH. Und: Es ist nicht irgendein Zebra – es ist das Hartmann-Zebra. Das Hartmann-Zebra (*Equus zebra hartmannae*) gehört zur Gattung der Bergzebras. „Wir haben es bei einer Reise nach Namibia kennengelernt und auch aufgrund des Namens sofort ins Herz geschlossen. Seitdem ist es zu einem festen Bestandteil der RZH-Familie geworden“, erklärt Geschäftsführerin Caroline Hartmann-Serve.

DIE EXPERTIN

Caroline Hartmann-Serve ist Geschäftsführerin des Rechenzentrums Hartmann (rzh) und Mitglied der Vollversammlung der IHK Mittlerer Niederrhein. Ihr Unternehmen, gegründet vor über 50 Jahren, ist in der Region einer der größten Dienstleister für Personalwirtschaft, Lohn-/Gehaltsabrechnungen und Zeitwirtschaft. Als Partner für mittelständische und große Unternehmen bietet das rzh Lösungen mit echtem Mehrwert. Für den Wirtschaftsstandort schreibt Caroline Hartmann-Serve als Expertin regelmäßig über Trends in Sachen Personalwirtschaft.



KONTAKT

Rechenzentrum Hartmann
GmbH & Co. KG
Pescher Straße 157
41065 Mönchengladbach
☎ 0 21 61.8 13 95-10
☎ 0 21 61.8 13 95-50
@ info@rzhartmann.de
🌐 www.rzhartmann.de

Kundennähe, online und persönlich

Wer auf der Webseite der Gladbacher Bank die Kategorie „Firmenkunden“ anklickt, findet ein umfangreiches Informations-Menü. Unter den Stichpunkten „Beratungsverständnis“, „Finanzierung“, „Geldanlage“ oder „Vorsorge & Versicherung“ erhält der Kunde oder der, der es noch werden will, bereits viele nützliche Infos, ohne zuvor einen Fuß in eine der Niederlassungen der Gladbacher Bank gesetzt zu haben. Das Institut investiert seit Monaten viel Energie und Geld, um online und auf den gängigen Social Media-Kanälen am Puls der Zeit sein. Neuestes Feature ist etwa die Möglichkeit, via Videoberatung seinen persönlichen Kundenbetreuer zu sprechen – und dabei am PC-Bildschirm zu sehen. Andreas Jung, Leiter der Firmenkundenbetreuung, weiß diese Optionen zu schätzen, betont aber gleichzeitig: „Unser Online-Angebot ist als erste Informationsquelle ganz wichtig, aber keine Homepage kann ein persönliches Beratungsgespräch ersetzen.“ Die (Firmen)Kunden der Gladbacher Bank sehen das ganz genauso: Der Terminkalender der Firmenkundenbetreuer ist stets gut gefüllt mit persönlichen Gesprächsterminen. „Ein weiterer Vorteil unseres Online-Angebots ist, dass Kunden und Interessierte bereits bestens vorbereitet in persönliche Gesprächstermine kommen. Wir führen immer Kundengespräche auf Augenhöhe“, weiß Florian Thomas, Firmenkundenbetreuer bei der Gladbacher Bank.

Dass das traditionsreiche Bankhaus mit seiner Philosophie richtig liegt, beweisen die vielen langjährigen Kundenbindungen. „Es gibt nicht wenige Firmenkunden, die uns seit 20 Jahren und länger vertrauen – sicher auch, weil wir auf die persönliche, kontinuierliche Betreuung besonderen Wert legen“, erklärt Andreas Jung. Ein weiterer großer Vorteil sind die kurzen Entscheidungswege und die sehr guten Kenntnisse der hiesigen Wirtschaftsregion bei der Gladbacher Bank. „Bei uns sitzen alle Entscheidungsträger in einem Haus, das erleichtert die interne Kommunikation und die Absprachen. Zudem kennen sich diese im hiesigen Markt sehr gut aus, pflegen ein großes Netzwerk und wissen um die Geschäftsbeziehungen, die in unserem Marktumfeld bestehen. Das erleichtert und beschleunigt beispielsweise Kreditzusagen“, erläutert Andreas Jung.



Andreas Jung und Florian Thomas gehören zum kompetenten Beratungsteam der Firmenkunden-Abteilung bei der Gladbacher Bank.

Fotos: Andreas Baum

Ein Thema, das auch für die Gladbacher Bank in den kommenden Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnen wird, ist die Nachfolgeregelung in hiesigen Unternehmen. Bis zum Jahr 2022, so eine Studie der KfW-Bankengruppe, stünden in Deutschland rund 500.000 Unternehmensnachfolgen an, etwa 30 Prozent davon allein in Nordrhein-Westfalen. „Das ist eine Entwicklung, die auch uns und unsere Kunden im Geschäftsgebiet Mönchengladbach/Korschenbroich betreffen wird“, sagt Firmenkundenbetreuer Florian Thomas. Die „Gladbanker“ wappnen sich dafür mit einem umfangreichen Dienstleistungs- und Beratungspaket für Firmenkunden, die eine Nachfolgeregelung treffen müssen. „Wird etwa kein Nachfolger aus der eigenen Familie gefunden, was bei Familienbetrieben immer häufiger vorkommt, muss ein externer Nachfolger gefunden werden, um eine drohende Schließung der Firma und den damit verbundenen Verlust von Arbeitsplätzen zu verhindern. Mithilfe des Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms des Landes Nordrhein-Westfalen können in solchen Fällen finanzielle Förderzuschüsse beantragt werden, die es externen Nachfolgern schmackhaft machen sollen, das Unternehmen zu übernehmen und für die nächsten fünf Jahre Arbeitsplätze zu sichern – eine Win-Win-Situation für beide Seiten“, erläutert Jung.

Förderprogramm zur Sicherung von Arbeitsplätzen

Um Betriebe und ihre Chefs auf diese und

andere Möglichkeiten für eine gelungene Nachfolgeregelung aufmerksam zu machen, arbeitet die Gladbacher Bank mit Experten aus allen relevanten Branchen zusammen. „Wir pflegen einen guten Draht zur Wirtschaftsförderung Mönchengladbach, außerdem kennen wir wohl die meisten Steuerberatungsbüros in der Stadt“, ergänzt Abteilungsleiter Andreas Jung. „Um unseren Kunden zu helfen, beraten wir sie nicht nur in unserem Hause, sondern sind selbstverständlich auch bereit, sie zu entsprechenden Terminen mit ihren Steuerberatern oder den Experten der WFMG zu begleiten“, ergänzt Firmenkundenbetreuer Florian Thomas. – jfk

IM NETZ

www.gladbacher-bank.de

LIENENKÄMPER BEI DER GLADBACHER BANK

Zur Premiere ihrer neuen Vortragsreihe „Gladbacher Dialog“ wird die Gladbacher Bank am Mittwoch, 8. Mai, NRW-Finanzminister Lutz Lienenkämpfer begrüßen dürfen. Nach seinem Vortrag stellt er sich den Fragen der geladenen Gäste. Der „Gladbacher Dialog“ soll künftig ein- bis zweimal im Jahr stattfinden.

Informationstechnik

Da herkömmliche Telefonanlagen veralten, setzen immer mehr Unternehmen auf cloud-basierte Lösungen. Größere Flexibilität, Kostenersparnis und höhere Ausfallsicherheit sind nicht die einzigen Vorteile der Internet-Telefonie.

Auch wenn die Flut an E-Mails in manchen Büros überhandzunehmen scheint, ist die Telefonie nach wie vor der wichtigste Kommunikationskanal in Unternehmen. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wandelt sich diese Technik grundlegend. Das hat vor allem den Grund, dass analoge und ISDN-Anschlüsse schon sehr bald der Vergangenheit angehören werden. Die notwendige Hardware wird nicht mehr produziert, und viele noch existierende Telefonanlagen sind nicht mehr zeitgemäß.

Zwangsläufig werden sich alle Kleinen und Mittelständischen Unternehmen (KMU) mit der Frage beschäftigen müssen, auf welches Kommunikationssystem sie in Zukunft setzen wollen. Aus meiner Sicht heißt diese Zukunft Cloud-Telefonie. In modernen Arbeitswelten wird sie künftig die bevorzugte Business-Kommunikation sein.

Cloud-Telefonie: flexibel & kostengünstig

Im Gegenteil zu vor Ort realisierten Installationen lassen sich Telefonie-Lösungen in der Cloud – da zu 100 Prozent auf Software basierend – jederzeit flexibel anpassen und sind dabei völlig ungebunden vom tatsächlichen physischen Standort oder vom Standortwechsel eines Unternehmens.

Alle mit den physischen Eigenschaften einer herkömmlichen Telefonanlage verbun-

denen Probleme, die während der Installation oder Instandhaltung auftreten könnten, lösen sich in Luft auf. Benötigt wird lediglich ein Internetanschluss; bei der Wahl der Endgeräte gibt es kaum Einschränkungen. Cloud-Services sind bereits für einen niedrigen Kostenaufwand erhältlich und dabei nicht auf lange Zeiträume bindend. Das ist besonders für KMUs oder Start-Ups attraktiv.

Cloud-Telefonie bietet viele nützliche Features wie die Integration von mobilen Endgeräten wie Handys, Videotelefonie, vernetzte Zusammenarbeit (Social Collaboration), eine ständige Verfügbarkeit und die Integration weiterer Business-Anwendungen. Dabei bietet die Cloud nicht nur eine ganzheitliche Kommunikationsplattform, welche alle Kanäle der Geschäftskommunikation bündelt, sondern auch erhebliche Flexibilität und Kostenvorteile.

Höhere Ausfallsicherheit

Bei der Cloud-Telefonie müssen Rechenleistung und Infrastruktur der Telefonanlage nicht mehr lokal im Serverraum des Unternehmens bereitgestellt werden, sondern es können Einrichtung, Wartung, Update-Management und Sicherheit an einen zentralen Dienstleister abgegeben werden. Alle Endgeräte sind miteinander vernetzt und ermöglichen somit Flexibilität ohne Grenzen.

Auch Telefon-Ausfälle können weitestgehend vermieden werden. Bei der Cloud-Telefonie setzen wir auf die Bündelung mehrerer Internetleitungen, um Probleme direkt im Voraus zu verhindern. Wer auf moderne Cloud-Telefonie umsteigen möchte, sollte

DER EXPERTE

Nils Rochholl ist Geschäftsführer der implec GmbH, einem IT-Dienstleister, der sich auf Cloud-Lösungen für Unternehmen jeglicher Größe spezialisiert hat. 2002 gegründet, hat sich implec durch jahrelange Erfahrung als starker IT-Partner in NRW etabliert mit Standorten in Düsseldorf und Mönchengladbach – 2018 eröffnete der neue Showroom in Rheydt.

eine gewisse Vorlaufzeit berücksichtigen. Die Installation vor Ort kann, je nach Größe und Ansprüchen des Unternehmens, ein bis drei Tage dauern. Die Portierung der Rufnummern sollte mindestens zwei Monate vorher beim bisherigen Anbieter beantragt werden.

KONTAKT

implec GmbH
Technik & Showroom
Dauner Straße 6
41236 Mönchengladbach
☎ 0 21 66.99 88 09-0
@ hallo@implec.de
🌐 www.implec.de



Im Dienst von Arbeitgebern und Arbeitnehmern

i INFO

Zeitarbeit ist zu einer branchenübergreifenden Beschäftigungsform geworden. Nicht nur das produzierende Gewerbe arbeitet in diesem Bereich. Die Arbeitnehmerüberlassung findet man mittlerweile in allen Sparten und Branchen.

Das Thema Zeitarbeit wird gerade in der Politik kontrovers diskutiert. Fakt aber ist: Ohne Mitarbeiter von Überlassungs-Dienstleistern könnten Unternehmen heute ihrer Auftragslage – vor allem in Auftragspitzen – kaum noch Herr werden. Für die Leiharbeiter kann eine Vermittlung über eine Zeitarbeitsfirma das Sprungbrett in eine Festanstellung beim jeweiligen Unternehmen sein. „Dennoch findet unsere Branche oft nicht den Respekt, den sie verdient“, meint Dirk Serwatka, Regionalleiter beim Personaldienstleister QUIP AG (Foto). „Als Dienstleister und Vermittler von Fachkräften sind wir für die hiesige Wirtschaft unverzichtbar.“

Die QUIP AG ist einer der größten Personaldienstleister in der Region. Gleichzeitig hat sie ihr Portfolio in den vergangenen Jahren stetig erweitert; unter dem Dach der QUIP Gruppe finden sich heute elf weitere eigenständige Gesellschaften. Die wohl spannendste und öffentlichkeitswirksamste ist die Talbot Services GmbH. Im Auftrag der Deutschen Post fertigt sie am QUIP-Stammsitz in Aachen den StreetScooter, ein reines Elektrofahrzeug. „Bevor QUIP die Firma Talbot übernommen hatte, stand diese kurz vor dem Aus. Heute arbeiten dort doppelt so viele Menschen wie vorher“, erzählt Dirk Serwatka. Aktuell umfasst die E-Flotte der Deutschen Post über 7.000 Fahrzeuge. Auch andere Unternehmen fahren inzwischen die Modelle, die dort entstehen, wo im 19. und 20. Jahrhundert von Talbot und Bombardier Eisenbahnen gebaut wurden. Kerngeschäft der Talbot Services GmbH ist aber nach wie vor der Schienenfahrzeugbau, der Neubau, Wartung, Reparatur und Modernisierung umfasst.

Die Übernahme von Talbot und die daraus resultierende Erfolgsgeschichte ist nur ein Baustein innerhalb der QUIP-Gruppe. Trotz anderer Geschäftszweige bleibt aber natürlich die Arbeitnehmerüberlassung für die Branchen Industrie und Handwerk das Herzstück des Unternehmens. „Hier bieten wir intelligente Dienstleistungen, die sich nach Bedarf als Module kombinieren lassen und in dieser Variabilität einzigartig sind“, erklärt Regionalleiter Dirk Serwatka. Ob die Personalüberlassung zeitlich begrenzt oder dauerhaft, als Inhouse-Lösung oder als Outsourcing-Projekt geschehen soll, hängt vom Bedarf des Kunden ab. „Die Kunst dabei ist, für die Unternehmen den jeweils passenden Mitarbeiter zu vermitteln. Das klingt einfach, gelingt aber nur, wenn neben den erforderlichen Kenntnissen und Qualifikationen auch die individuellen Stärken, persönlichen Charaktereigenschaften und angestrebten Karriereziele von Kandidaten Berücksichtigung finden“, betont Serwatka. Genauso wichtig ist eine sorgfältige Bedarfsklärung bei unseren Firmenkunden: Die QUIP AG analysiert die speziellen Anforderungen an die zu besetzende Position, berücksichtigt Unternehmensziele und Unternehmenskultur, gebotene Entwicklungsmöglichkeiten und das spezifische Arbeitsumfeld. „Dadurch und durch unsere jahrelange Matching-Expertise verbinden wir nachhaltige Menschen und Aufgaben“, schließt Dirk Serwatka. – jfk

„Wir bieten intelligente Dienstleistungen, die sich nach Bedarf als Module kombinieren lassen“

QUIP-Regionalleiter Dirk Serwatka

→ KONTAKT

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

Unter neuer Führung

Seit 1. Januar 2019 sind die Positionen Geschäftsführung und Verlagsleitung der Report Anzeigenblatt GmbH, unter deren Dach auch die beiden Magazine Wirtschaftsstandort Mönchengladbach und Wirtschaftsstandort Kreis Viersen erscheinen, neu besetzt. Zum neuen Geschäftsführer wurde Veith Winkels bestellt, der bis dato schon die Anzeigenblatt-Verlage in Krefeld, Moers und Duisburg verantwortete, die ebenfalls zur Rheinischen Post Mediengruppe gehören. Ferner ist Winkels Mit-Geschäftsführer des Lifestyle-Magazins TOP Niederrhein. Er lenkt die Geschicke seines neuen Verlags in enger Zusammenarbeit mit Lutz Mallwitz, der zum neuen Verlagsleiter berufen wurde. Mallwitz

war bereits seit 1991 als Anzeigenleiter für den Verlag in Mönchengladbach tätig. „Genau wie alle anderen Verlage in Deutschland stehen auch wir vor großen Herausforderungen im Markt. Print ist unsere Stärke und darauf liegt auch unser Hauptaugenmerk. Gleichzeitig rüsten wir uns, um im Wettbewerb in der digitalen Welt bestehen zu können“, sagt Veith Winkels. „Wir sehen unser Kerngeschäft nach wie vor im Lokalen. Wir wollen ganz nah am Bürger und für diesen flächendeckend in der Region vertreten sein. Mit der enormen Reichweite unserer Printprodukte sowie unseren neuen digitalen Angeboten sind wir hier gut aufgestellt“, ergänzt Lutz Mallwitz.



Veith Winkels

Foto: Report Anzeigenblatt

IM NETZ

www.meine-woche.de
www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de



Schatz, ich mach heut länger. Büros, aus denen Sie nicht mehr raus möchten.

Auf einer Gesamtfläche von 6.500 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.

www.roermonder-hoefe.de



Seien Sie im Juli dabei!



Das nächste Magazin *Wirtschaftsstandort Mönchengladbach* erscheint im Juli 2019 mit einer Auflage von über 120.000 Exemplaren und einer Verteilung an alle erreichbaren Haushalte. Bereits Ende Mai/Anfang Juni erscheint die nächste Ausgabe unseres Magazins *Wirtschaftsstandort Kreis Viersen* mit einer Auflage von 100.000 Exemplaren. Wollen 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 in Mönchengladbach 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

SICHERHEITSTECHNIK VOM EXPERTEN



Für alle Objektarten die optimale Lösung

Wir planen und errichten für alle Gewerbeobjekte und Privathaushalte passgenaue Sicherheitskonzepte. Vereinbaren Sie mit uns einen kostenfreien Beratungstermin vor Ort.

- ✓ Alarmanlagen
- ✓ Videoüberwachung
- ✓ Zutrittskontrollsysteme
- ✓ Fenster und -Türsicherung
- ✓ Wartungsservice

Konntec 
 Sicherheitssysteme

 **02161 / 94 61 600**

Konntec Sicherheitssysteme GmbH
 Neusser-Straße 172 - 41065 Mönchengladbach
einbruchschutz@konntec.de - www.konntec.de



Sozial-Holding der Stadt Mönchengladbach GmbH

Alles auf einen Blick



Altenheime

... bieten Sicherheit und Schutz. Freundliche Mitarbeiter/innen, eine wohnliche Umgebung und viele Angebote sorgen für Ihr Wohl.



Kurzzeitpflege

... betreut, wenn die Angehörigen Urlaub machen möchten. Auch nach einem Krankenhausaufenthalt sind Sie hier gut aufgehoben.



Essen auf Rädern

... kommt täglich frisch auf den Tisch – auch an Sonn- und Feiertagen. Für eine abwechslungsreiche Auswahl ist gesorgt.



Tagespflege

... bietet pflegebedürftigen Menschen Anregung und Abwechslung und den Angehörigen Entlastung in der Betreuung.



Beratungszentrum

... ist Ihr Ansprechpartner zu unseren Angeboten. Hier finden Sie ein offenes Ohr und Sie erfahren mehr über uns.



Weiterführende Informationen gibt gerne unser Beratungsteam:

Telefon (02161) 811 96 811

Wir sind rund um die Uhr für Sie erreichbar.

**August-Monforts-Str. 12/16,
 41065 Mönchengladbach**

beratungszentrum@sozial-holding.de

www.sozial-holding.de



Nicht nur Kunden geben der Sozial-Holding gute Noten, auch für Pflegefachkräfte und Auszub. sind wir ein interessanter Arbeitgeber und eine ausgezeichnete Adresse.



DEIN EVENT IM PARK.

EGAL OB TAGUNGEN, FIRMENFESTE,
GEBURTSTAGE ODER HOCHZEITEN.
WIR HABEN DAS PASSENDE ANGEBOT
FÜR DICH.

Jetzt anfragen unter
EVENTS@BORUSSIA.DE
oder **+49 2161 9293 1430**

**FOHLEN
EVENTS**



DIE FOHLEN